ACTUALIDAD DEL
# CAMPO
AGROPECUARIO
AÑO 18 | Nº 209 | NOVIEMBRE 2018 | ASUNCIÓN, PARAGUAY | DISTRIBUCIÓN GRATUITA

ENFERMEDADES DE LA SOJA

PRIMERA FERIA HORTIPAR

VISITA A YARA

# Tecnologías para la sustentabilidad

BOQUILLAS
**JACTO**
Innovación y calidad
para mayor rendimiento
y economía.

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

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

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

SIAGRO
Casa Central
Super Carretera – km75
San Alberto
Telefono: 0677 20045
www.siagro.com.py

# BOQUILLAS **JACTO**. INNOVACIÓN Y CALIDAD PARA MAYOR RENDIMIENTO Y ECONOMÍA.

## BOQUILLA **J3D**

Desarrollada y probada en condiciones reales del campo proporciona excelente distribución del agroquímico y mejor penetración en plantas con alta densidad foliar. Diseño integrado entre tapa, boquilla y filtro.

## BOQUILLA **ATR**

Versátil y con gran variedad para uso en los equipos **Jacto**. Ofrece una óptima uniformidad de gotas y es de fácil manipulación durante el montaje.

La tradición y el liderazgo **Jacto** en pulverización sumados a la tecnología de punta, para que su satisfacción esté siempre en primer lugar.

jacto | 70 AÑOS TIERRA AMADA, CORAZÓN AGRADECIDO, INSPIRA LO NUEVO

2dcb.com.br

# ENCUENTRO TECNOLOGICO AGROFERTIL

ÁREA TECNOLÓGICA AGROFÉRTIL

**SAN ALBERTO**

Cruce Gleba 8

MIÉR y JUEV

**05 y 06 DICIEMBRE 2018**

ÁREA TECNOLÓGICA AGROFÉRTIL

**SILO NARANJAL**

Ruta N° VI Cruce 7

MIÉR y JUEV

**12 y 13 DICIEMBRE 2018**

**DESDE LAS 08:00 HS**

25 años Agrofértil

- VISITÁ
- CONOCÉ
- ENTERATE
- INNOVACIÓN
- TECNOLOGÍA

YARA · AGROeste · MONSANTO · tecnomyl · LINEA FERTILIZE · 20 MULE TEAM BORAX · FRAGARIA

# Sumario

80 NOTA DE TAPA
## Inversiones que apuntan a crecimiento sostenible de la agricultura

Unas cuarenta personas integraron la comitiva paraguaya que participó de una gira por el Brasil para conocer unidades de la multinacional Yara, Líder Mundial en Nutrición de Plantas, específicamente las dedicadas a formulación de especialidades de la línea foliar (Yara Vita), representada en nuestro país por Agrosystem S.R.L., organizadora del evento.

36 EVENTOS
## I Congreso Nacional de la Yerba Mate

Del 11 al 12 de octubre pasado se desarrolló el Primer Congreso Nacional de la Yerba Mate, organizado por el Centro Yerbatero Paraguayo. El evento se realizó en el auditorio de la Agrodinámica, en Hohenau, Itapúa. Durante dos días se reunieron productores, industriales, técnicos, y estudiantes de carreras relacionadas a la agricultura para adquirir nuevos conocimientos sobre el cultivo.

94 COBERTURA INTERNACIONAL
## Confianza reforzada: productores visitaron fábricas representadas por Ranpar

Ranpar S.A. organizó un viaje a Brasil con productores agrícolas locales, quienes tuvieron la oportunidad de conocer los procesos de producción de las fábricas de implementos que la firma representa en nuestro país. Durante el recorrido por el vecino país, se visitaron las fábricas de Genius y Marcher, situadas en los estados de Santa Catarina y Río Grande del Sur.

128 EVENTOS
## Guairá con muestra creciente

La estancia "San Jorge", en el distrito de Mbocayaty, fue nuevamente sede para realizar del 17 al 21 de octubre la Expo Guairá. La muestra ofreció una cara que evidenció el creciente interés de expositores por participar en el evento. Desde la organización se indicó que hubo un aumento de expositores, a los que se sumó la presencia ganadera con más de 150 ejemplares inscriptos.

# Editorial

## El camino de sustentabilidad señalado por la tecnología

No será ni la primera ni la última vez que abordemos desde estas páginas el tema de la tecnología como herramienta para conseguir soluciones a varias situaciones. Es por ello que resaltamos aquellas iniciativas que contribuyan a la difusión de las novedades tecnológicas en eventos que cumplan cabalmente con su cometido de trasferencia de conocimiento y no simplemente grandes plataformas montadas para otro tipo de finalidad, válida para ese tipo de caso.

Este año se destacaron varias iniciativas para las trasferencias de tecnología, sumadas a otras ya tradicionales del calendario de eventos. Algunos fueron jornadas técnicas, otras exposiciones o muestras y también estuvieron las expuestas en un solo día o en una noche. También la posibilidad de realizar giras a plantas industriales en el exterior permitió un mejor acercamiento y el acopio de informaciones de primera mano. Todo ello contribuyó a avanzar hacia la tecnificación y profesionalización del ámbito agrario.

Es que si la sociedad tiene su desarrollo en la educación, entre otros pilares, la producción guarda especial interés en generar nuevas propuestas a desafiantes y cambiantes escenarios. Por ello, en la medida en que surjan nuevas apuestas tecnológicas, no solo se logrará apuntar a crecimientos y desarrollos en materia productiva y económica. También tendrá su impacto socioambiental y, por ende, proporcionará sustentabilidad a la actividad en el campo.

Es justo pedir a las autoridades y a quienes tengan la posibilidad de apoyar investigaciones, estudios, trabajos científicos y otros, a no escatimar recursos y asistencia por más pequeño que sea el grano de arena que en su conjunto servirá para avanzar hacia la concreción de logros capaz de beneficiar no solo a un sector sino a un público más amplio. Es por ello que así como se instalan debates sobre si hace falta o no cargar con más impuesto al campo, también se debería sentar posturas para dar más cooperación en las investigaciones y transferencia de tecnologías por las bondades que ellas conllevas en beneficio general.

UNA PUBLICACIÓN DE
ARTEMAC MARKETING & COMUNICACIONES
MULTIMEDIA DEL AGRONEGOCIO
Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción, Paraguay
Telefax: **(021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1**
e-mail: **direccion@artemac.com.py**
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

STAFF
DIRECCIÓN GENERAL
**Nilda Teresita Riquelme de Romero**
Cel.: (0971) 144 805 – (0982) 848 504
direccion@artemac.com.py
EDICIÓN
**Noelia Riquelme**
editora@campoagropecuario.com.py
REDACCIÓN
**Miguel Castillo**
**Bruno Jara**
**Sadith Penayo**
redaccion@campoagropecuario.com.py
DEPARTAMENTO COMERCIAL
**Emilio Romero (Dirección Comercial)**
**Gloria Oviedo**
Cel.: (0981) 274 597 – (0971) 918 600
gloriaeliza@hotmail.com
**Mavelli Gutierrez**
Cel.: (0986) 363 780 – (0972) 691 723
mavelli@artemac.com.py
**Paola Mosqueda (Corresponsal Itapúa)**
Cel.: (0984) 598 533
DISEÑO Y COMPAGINACIÓN
**Oscar Ayala, Daniel Riquelme**
arte@campoagropecuario.com.py
SUSCRIPCIONES
**Paulina Álvarez**
Tel.: (021) 660 984
paulina@campoagropecuario.com.py

EXCLUSIVO COTRIPAR

# MI PRIMERO YTO

Together with you

Presencia Global
Más de 100 Países

Válido para tractores en stock - Consulte su vendedor

# ¡CONDICIONES IMPERDIBLES!

- Bonus en las 3 primeras revisiones *(aceite motor, transmisión y filtros)*
- Financiamiento própio hasta zafra 2020
- Garantía de 1 año o 1.000 horas
- Repuestos y post-venta garantidos

COTRIPAR

**Central: Santa Rita** | (0673) 220 377 / 221 132 • **Sucursal 1: Nueva Esperanza** | (0464) 20 132 / 20 113 • **Sucursal 2: Hernandarias** | (0631) 22 181 / 182 / 183
**Sucursal 3: Santa Rosa del Aguaray** | (0433) 240 110 • **Sucursal 4: Loma Plata** – Chaco | (0492) 252 702

e-mail: cotripar@cotripar.com.py

## FABIÁN PEREIRA
## DIRECTOR COMERCIAL DE GPSA

# GPSA proyecta nuevos emprendimientos con impacto social

Fabián Pereira, ingeniero agrónomo, empresario, director comercial de GPSA, presenta los nuevos emprendimientos de este grupo empresarial relanzando y posicionándose fuertemente en el mercado nacional. Destacó sobre las bases del fuerte crecimiento del Grupo, en los trabajos de arroz y soja en el Chaco, así como el nuevo emprendimiento denominado Paso Kurusu, un gran proyecto productivo con fuerte componente social.

POR
NOELIA RIQUELME

_ Campo. **¿Desde cuándo GPSA está con esta nueva figura?**

_ Pereira. Hace aproximadamente tres años hemos tomado la decisión de relanzarnos como Grupo GPSA, en el cual podamos entregar al productor las más altas tecnologías en producción de semillas de Soja, Trigo y Arroz, así como toda nuestra línea de químicos y nutrición vegetal de forma de que obtengan los más altos estándares de producción en sus cultivos.

_ Campo. **¿Qué ofrece GPSA Comercial?**

_ Pereira. GPSA cuenta hoy con la más completa línea de productos de las multinacionales Syngenta y BASF así como también su nutrida línea propia en herbicidas e insecticidas. Además de ello, contamos con nuestro Programa de Nutrición Vegetal producido exclusivamente en nuestra propia planta de Gama Technology. Hoy nos encontramos presentes fuertemente en las tres principales regiones del Paraguay divididas en, Norte, Centro y Sur con Gerentes Regionales fuertemente preparados y que dan soporte a más de 20 técnicos de campo que toman contacto fluido con los más de 1.000 clientes activos.

_ Campo. **¿Cuál es la base del fuerte crecimiento de GPSA?**

_ Pereira. Hoy tenemos un Grupo Humano altamente comprometido con los objetivos que busca la empresa. Somos una empresa de capital paraguayo en donde tenemos la misión de posicionarnos y liderar los negocios en un mercado de alta competencia y gran dinamismo como es el sector agrícola del Paraguay.

Una de las principales bases de nuestro fuerte crecimiento, es la fuerte alianza con nuestros socios estratégicos que nos brindan productos de alta calidad en donde tratamos de ser lo más competitivos posibles, con técnicos altamente comprometidos y capacitados para poder llegar a todos nuestros clientes.

Pero por sobre todas las cosas, entendemos que el compromiso de las cabezas para con cada uno de nuestros funcionarios de campo es una de las herramientas principales que generan un fuerte lazo que nos une como empresa.

_ Campo. **¿Y en la parte productiva qué hace GPSA?**

_ Pereira. En el área productiva,

GPSA participa en ganadería, producción de soja, arroz y cuenta con la unidad de producción de semillas. Las unidades ganaderas están distribuidas en cinco establecimientos, cuatro en el Chaco y una en Misiones. La parte agrícola está en Campo 9 y en el Chaco.

**_ Campo. ¿Hacia dónde se proyecta GPSA?**

_ Pereira. Como menciona nuestra visión, el objetivo es estar presente en todos los campos agrícolas del Paraguay. Para lograr este objetivo tenemos que contar con un equipo muy comprometido, bien preparado y con la cabeza muy prendida generando negocios. Hoy tenemos cerca de 1.000 cuentas activas y con clientes que por sobre todas las cosas son amigos en donde buscamos un contacto fluido a fin de fortalecer nuestra relación de negocios y amistad con ellos.

Compartimos mucho con los clientes, escuchamos sus vivencias y buscamos darles las herramientas que le ayuden a crecer.

Como productores agrícolas y ganaderos sabemos de sus necesidades, conocemos de las deficiencias y sabemos por los problemas que día a día pasan los productores del país. Esto no permite tener empatía con los clientes y buscamos consolidar los vínculos con ellos, con un trato amistoso y familiar.

**_ Campo. ¿Cuáles fueron los logros en este relanzamiento de GPSA?**

_ Pereira. Realmente el alcance de ese relanzamiento fue tener un equipo bueno y comprometido. Eso se transformó en enormes oportunidades de negocios. Con la línea Syngenta estamos creciendo mucho pero por sobre todo fortaleciendo las relaciones que las iniciamos hace mucho tiempo. Hoy somos uno de los canales principales de esta empresa en Paraguay lo cual nos exige mucho dinamismo y compromiso. Con la línea BASF demostramos que con la apuesta por GPSA fue una inversión sumamente positiva, porque respondimos a la expectativa que la multinacional tenía pensado. Posicionamos mucho ambas marcas.

En lo referente a semillas, hemos alcanzado un verdadero récord en la venta de las mismas en esta campaña. Logramos vender más de 120.000 bolsas, donde tuvimos 0% de reclamo por la calidad. Eso es sumamente importante cuando queremos fortalecer el uso de semillas legales.

En lo que se refiere a nuestro Programa de Nutrición Vegetal de Gama Technologies, contamos con técnicos que constantemente están investigando sobre las necesidades de los cultivos con el objetivo de maximizar los rendimientos de nuestros clientes.

Hoy nuestro Programa de Nutrición Vegetal otorga al productor agrícola las condiciones para maximizar en un 10% a 15% más sus rendimientos con una inversión muy baja.

Buscamos consentir al cliente y dar respuestas a sus peticiones, sean pequeñas o grandes.

Fabián Pereira, director comercial de GPSA.

> En Paso Kurusu tenemos en la mira desarrollar ciertos rubros para los pequeños productores y asegurarles el mercado de exportación. Aquí estamos ocupando también gente del entorno, dándoles los trabajos manuales que requiera el emprendimiento.

**_ Campo. ¿En qué proyectos agrícolas están en el Chaco?**

_ Pereira. El Chaco no nos deja de sorprender. En la Estancia Siete Puntas, el proyecto de arroz que tenemos en el Chaco, tuvimos un rendimiento de 1.000 kilogramos más por hectárea, en comparación a los mejores promedios de la región Oriental. En la región Occidental colabora muchísimo el tipo de suelo y el ecosistema, las horas de luz son más prolongadas que en otras zonas y la alta radiación también contribuye para que la producción sea mayor. En Siete Puntas tuvimos en la campaña pasada un promedio de rendimiento de 9.200 kilogramos por hectárea.

En contrapartida, el Chaco tiene otras dificultades, por ejemplo la disponibilidad inmediata de máquinas, el costo de la logística es más oneroso. No obstante, el ecosistema ayuda, es productivo, tiene una riqueza enorme que ya demostró el año pasado.

**_ Campo. ¿Cuántas hectáreas cultivan en la presente temporada?**

_ Pereira. Este año estamos cultivando 2.000 hectáreas, arrancamos el año pasado con 800 hectáreas. La parcela actual está excelente y lo más impor- ▶

tante que muchos ganaderos de la zona están viendo a dicho rubro como una alternativa excelente para potenciar sus campos menos productivos.

Estamos muy contentos, avanzamos muy bien. Nuestro proyecto es llegar a 10.000 hectáreas en los próximos 5 años.

Ante el éxito de este emprendimiento, está proyectada la construcción de la Ruta del Arroz con el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC). Esto arrancará en Villa Hayes, irá en paralelo a la ruta Transchaco y saldría a Concepción. Bordeará el río Paraguay, con lo cual ahorraría unos 200 kilómetros para llegar a Concepción. Esta ruta permitirá el acceso a la electricidad y el usufructo de esa cantidad inmensa de agua que hay en el río Paraguay y por sobre todo el aprovechamiento de los campos bajos e improductivos otorgándole un valor agregado y una plusvalía inmejorable.

_ Campo. **¿Hay otros proyectos agrícolas en el Chaco?**

_ Pereira. Los proyectos agrícolas en el Chaco están creciendo mucho. Para el 2030 se habla de 500.000 o quizás 1.000.000 de hectáreas de soja en el Chaco. Actualmente hay entre 16.000 y 20.000 hectáreas. La soja es productiva en el Chaco por los altos niveles de fósforo del suelo, un requisito fundamental para el desarrollo del cultivo.

El Chaco tiene mucho potencial y va a crecer mucho. No obstante hay que cuidar su característica, respetar la época de siembra, no mover mucho el suelo.

Nosotros estamos participando dando soporte a muchos clientes con gran experiencia en la zona como Palmeiras y Agropecuaria del Chaco, así como también a la gente de Faro Norte y otros productores referentes de la región. La soja se viene en el Chaco y nosotros estamos acompañando con todo el paquete tecnológico, desde semillas, químicos y toda la asistencia técnica.

Para los que nada conocen de soja brindamos asistencia con nuestros técnicos dándoles acompañamiento permanente. Brindamos soporte en el servicio de preparación de suelo, siembra, insumos y de aplicación aérea.

_ Campo. **¿Está en marcha algún nuevo proyecto de GPSA?**

_ Pereira. Estamos embarcados en un emprendimiento grande como GPSA. Es Paso Kurusu, un establecimiento ubicado en el departamento de Amambay, en la zona de Carapá'i. Es un emprendimiento que nos interesó mucho por una inmensidad de factores.

Paso Kurusu se crea de la mano de una empresa paraguaya como GPSA, en una zona con muchísima necesidad y donde nosotros como paraguayos estamos abocados a llevar las herramientas necesarias a la región. Paso Kurusu se crea con el objetivo de ser la unidad agrícola más grande del país con una superficie de 20.000 hectáreas de agricultura en donde estaremos otorgando asistencia técnica, financiamiento de insumos y la recepción de granos de nuestros clientes.

> “Para lograr este objetivo tenemos que contar con un equipo muy comprometido, bien preparado y con la cabeza muy prendida generando negocios. Hoy tenemos cerca de 1.000 cuentas activas y con clientes que por sobre todas las cosas son amigos en donde buscamos un contacto fluido, a fin de fortalecer nuestra relación de negocios y amistad con ellos.”

Por otro lado, Paso Kurusu para nosotros tiene un alto componente social, ya que a través de él buscamos transferir la tecnología a una gran cantidad de pequeños productores campesinos de la zona con una necesidad enorme de progresar y salir adelante mediante técnicas apropiadas de producción sustentable.

Nuestro proyecto, si bien es un proyecto comercial, tiene un altísimo componente social. Nuestro objetivo es que los pequeños productores vecinos se vayan adentrando a la actividad. Por sobre todo, a parte de enseñarles a producir, también que ellos puedan tener acceso a servicios que no disponen. Nuestra prioridad es acercarles una buena asistencia médica a esta región y que todos los productores puedan acceder a un sistema de salud con calidad.

_ Campo. **En cuanto a responsabilidad social ¿qué realiza GPSA?**

_ Pereira. Como Responsabilidad Social Empresarial nosotros impulsamos el proyecto *“La Soja de Cada Día”*, a través del cual enseñamos a los albergues a cocinar, le llevamos los granos de soja y le enseñamos diferentes menús para elaborar alimentos con soja.

En Paso Kurusu tenemos en la mira desarrollar ciertos rubros para los pequeños productores y asegurarles el mercado de exportación. Aquí estamos ocupando también gente del entorno, dándoles los trabajos manuales que requiera el emprendimiento.

_ Campo. **¿Cuáles son los proyectos a mediano y largo plazo?**

_ Pereira. GPSA, además de ir fortaleciendo sus negocios, tiene buenos proyectos para mejorar la calidad de vida de los compatriotas menos favorecidos, apoyando a los pequeños productores y, fortaleciendo a los profesionales paraguayos.

Por otro lado, apostamos a la divulgación, a que se conozca más GPSA, vamos a marcar mucha presencia en ferias agropecuarias, días de campos y eventos en donde podamos estar más cerca de nuestros clientes.

_ Campo. **¿Qué pediría al gobierno?**

_ Pereira. Que brinde un acompañamiento al sector productivo desde las instituciones oficiales y que otorguen las garantías necesarias para cada uno de los productores agropecuarios del país. Las entidades financieras estatales deben estar cerca de los productores para apoyarlos, dándoles pronta respuesta, porque los productores hoy se financian de los silos, porque estos les responden con rapidez, sin mucha burocracia y por sobre todo, recibiendo sus granos. CA

## KUROSU & CIA.

JOHN DEERE

**Porque un gran producto necesita grandes soluciones, Plantadoras 1590.**

- Máxima productividad y calidad.
- La facilidad del mantenimiento hace que los servicios sean realizados en menor tiempo.
- Minimiza el consumo de energía del Tractor.

**Encuéntrelos en cualquiera de las sucursales de Kurosu & Cía. y disfrute del mejor respaldo posventa en repuestos originales, lubricantes y servicio técnico especializado en la misma fábrica John Deere.**

www **www.kurosu.com.py**

**Kurosu & Cia**

# Propuesta impositiva postergada

Con 29 votos a favor, la Cámara de Senadores acordó que el proyecto de creación de impuesto a exportación de granos regrese a comisión para consensuar una posición y tratar la propuesta en marzo del 2019. Esta postergación busca cumplir lo establecido con el Ejecutivo de estudiar una reforma integral impositiva, según indicó la Unión de Gremios de la Producción (UGP), a través de su boletín periódico.

Al respecto, el medio de difusión igualmente tomó reflexiones de productores de varias zonas del país quienes consideraron que el impuesto a la exportación de soja se analice con técnicos profesionales ya que el gravamen podría afectar a toda la cadena agrícola, desde los agricultores, las industrias, camioneros, tamberos y demás, según informó la UGP, tomando como fuente declaraciones de agricultores en medios de comunicación. *"Creo que todos los impuestos deben ser sobre la ganancia, porque si pierdo un año en mi cosecha, no voy a poder sostenerme si tengo mucho que pagar. Este impuesto lo único que hará es acabar con la actividad que más ingresos transparentes genera, que es la agricultura"*, manifestó Dionisio Hildebrand, productor y dirigente de la Coordinadora Agrícola del Paraguay.

Comentó que existe una cooperación entre productores de distintas escalas; los grandes ayudan a los pequeños dándoles herramientas y técnicas para que puedan trabajar y cosechar con éxito y buenos rendimientos, sin embargo, al subir el impuesto esto no se podrá mantener, ya que no será negocio si se pierde la ganancia. *"Finalmente esto provocaría que muchos pequeños agricultores dejen de trabajar en el rubro"*, sostuvo.

Instó a las autoridades a analizar todas las posibles variables antes de asumir un gravamen a la exportación. *"Se debe conversar con todos los eslabones de la cadena productiva, porque esto no solo va a afectar al productor, sino a todos los que trabajan de forma directa e indirecta en el campo, desde los empleados de fincas hasta camioneros, gomeros, estaciones de servicios, a aquellos que están en los tambos y en la cría de ganado menor"*, añadió.

En tanto, Aurio Frighetto, dirigente de la misma organización filial Alto Paraná, expresó que, además de estudiar mejor el proyecto, las autoridades hagan un recorrido por el campo para sondear y ver la situación real de los agricultores. *"Si realmente son conscientes y quieren hacer bien las cosas deben recorrer el interior del país, porque estoy seguro de que muchos de los que están a favor del impuesto no tienen noción del trabajo de campo y de lo que significa la cadena agrícola"*, sostuvo según difundió la UGP. CA

# Productividad duplicada en maíz

Gracias al empleo de biotecnología, el maíz duplicó productividad en Paraguay, según informes del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio), que tomó datos de los últimos 20 años. Según el reporte, en 1999, el rendimiento del grano promedió 2.292 kg/hectárea, mientras que en la última campaña, se obtuvieron en torno a 5.500 kg/ha. En otra parte, la entidad difundió que de mantenerse los niveles de productividad de hace 20 años, se hubiese necesitado el doble de la superficie destinada para llegar al volumen de producción actualmente conocido del maíz.

En un informativo institucional, la biotecnología sumada a manejos mucho más eficientes como ajustes en la densidad de planta, población de planta, fertilización, aplicación de fungicidas y adopción de sistema de siembra directa ayudaron a elevar el rinde agrícola de este rubro, de importancia económica, de generación de alimentos, para consumo tanto animal como humano, y de desarrollo energético.

Además, se indicó que esta productividad generó que en 20 años Paraguay pasara a ser un productor con 650.000 toneladas de maíz sobre 356.000 hectáreas a 4,5 millones de

toneladas sobre 750.000 hectáreas. De mantenerse la misma la productividad por hectárea de hace 20 años, la producción nacional no pasaría de 2 millones de toneladas, volumen que no podría llegar a respaldar el posicionamiento de Paraguay como sexto mayor exportador de este cereal.

En materia de desarrollo biotecnológico, Paraguay cuenta con 21 eventos transgénicos liberados comercialmente, de los cuales 15 son de la especie maíz. A partir de 2012, con la constitución de un sistema regulatorio altamente profesional, se logró un avance biotecnológico importante en este rubro, lo que permite el impulso de la producción de carnes (bovina, porcina y aviar), huevos y leche, como así también el despertar de la industria de etanol que está próxima a satisfacer la demanda local anual existente. CA

# PROVITTA SEED PACK TS

PROVITTA SEED PACK TS es una avanzada tecnología para tratamiento de semilla de Tecnomyl para la soja, como respuestas a los diversos problemas que se pueden presentar al inicio del cultivo, garantizando excelente nutrición, bioestimulos al desarrollo y sanidad a la planta, protegiendola de hongos de suelo y semilla, así como de las principales plagas iniciales.

**¡Todo esto en un solo paquete, para brindar la seguridad y comodidad del productor.**

LINEA PROVITTA tm

curasemillas BELLATOR QUATTOUR

PROTEIN tm Fertilizante

REGULATOR tm Fisioactivador

PROVITTA NOD

tecnomyl


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

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

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

www.tecnomyl.com | Seguinos en

# Capexse reconoce retraso en siembra

*"Las precipitaciones están retrasando la siembra. El clima es favorable para la hidratación del suelo, pero los trabajos se están estancando y en algunas zonas del país se está resembrando"*, reportó el ingeniero Gilberto Ozorio, vicepresidente de la Cámara Paraguaya de Exportadores de Sésamo (Capexse), según informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP), que tomó como fuente las declaraciones del ejecutivo en medios de comunicación.

Indicó que la siembra empezó en setiembre, pero que hasta ahora muchos productores no pueden completar la labor por la excesiva humedad. Además, manifestó que las lluvias podrían favorecer al crecimiento de malezas en el cultivo. *"Esto perjudica a los pequeños*

*agricultores porque nosotros exigimos que no utilicen químicos, así que la limpieza de malezas es manual"*. Sostuvo que se espera que para en este mes se normalicen los trabajos y que el clima se preste para continuar con la producción.

Comentó que, por lo general, lo que más se cultiva en la región oriental (por las condiciones de suelo) son las variedades de ciclo corto. *"Se las llama así porque se cosechan ya a los tres meses, y las que más se utilizan son las semillas de escoba blanca, SH1 y la K2"*. Las variedades de ciclo largo, que son las mecanizadas, se cultivan en la región Occidental y se caracterizan por su uso industrial en aceites para la gastronomía o la estética.

*"Ambas variedades, tanto la de ciclo corto como largo, tienen diferentes precios y mercados, sin embargo, ambas son bastante bien cotizadas por países como Japón, China, Alemania, entre otros"*. Con respecto a la demanda local, Ozorio reveló que existe una tendencia hacia la alimentación saludable. *"Como está muy de moda la alimentación sana, sobre todo en estos meses del año, aumenta el consumo de sésamo y chía, así como también la producción de alimentos industriales a base de estos, ya sean barritas energéticas hasta panificados hechos con esta semilla"*, finalizó. CA

# Alternativa de nutrición

Foto: GENTILEZA CAPECO

En el Hogar Santa Teresita de Asunción se realizó el lanzamiento del Proyecto Alimentación con Soja: *"ñanemba'eteete, heterei ha ñanemombarete"*, que involucra al Ministerio de Salud Pública, a través del Instituto de Bienestar Social, y a la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco).

En un acto simbólico se firmó el acuerdo entre las partes que permitirá desarrollar un servicio transversal en todas las unidades del Instituto de Bienestar Social (IBS), que consiste en la entrega de soja como materia prima para que sea procesada y se pueda elaborar con ella alimentos nutritivos para niños y ancianos, indicó María del Carmen Villar, directora del IBS.

La Capeco, a través de su Programa de Responsabilidad Social denominado *"Nutrición con Soja"*, se compromete a brindar la materia prima y capacitar a los interesados en gastronomía a base de soja, de modo a aprovechar al máximo esta rica proteína de origen vegetal que se produce en el país, indicó el presidente del gremio, José Berea.

El titular de Capeco resaltó la importancia de la soja en la dieta cotidiana, debido a las enormes ventajas nutritivas que posee. Aseguró que el escenario ideal sería que el paraguayo aprenda a incluir por lo menos una vez por semana algún alimento procedente de la soja para mejorar la nutrición de la sociedad.

El servicio consiste en incluir la soja como alimentación sana en todos los servicios del IBS, mediante la provisión de la materia prima: granos de soja, leche de soja y bagazo, para elaborar diversos tipos de comidas, postres y jugos saborizados, que beneficiarán a los niños, niñas y personas adultas mayores de los servicios del IBS, previa capacitación de los involucrados y comprometidos con el proyecto. Se estima que en esta primera etapa del proyecto se beneficiará a 1.300 niños en los diferentes locales del Cebinfay alrededor de 600 personas adultas mayores en hogares y comedores. Capeco trabaja en su programa con más de 6.000 familias entre la zona capitalina y el interior del país. CA

## Consulta pública de proyectos de normativas

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) informó que extendió hasta el próximo 30 de noviembre, el periodo de consulta pública de dos proyecto de normativas. Se trata de las iniciativas *"Por la cual se establece la categorización de las infracciones y sus correspondientes sanciones, cometidas en contravención a las disposiciones del Senave"* y *"Por la cual se establecen nuevos lineamientos para la entrega de los estudios del cuerpo III (cuerpo Técnico) del Dossier para el registro de productos fitosanitarios con categoría experimental y definitivo"*. De esta forma, la institución reitera que se encuentra abierta para atender cualquier consulta o sugerencia que puedan tener los usuarios o interesados. CA

BAYER
SOLOMON®
Insecticida
que llega
donde tiene
que llegar.
BAYER

# Presupuesto 2019 y derechos de exportación para el campo

El oficialismo impulsó en la Cámara alta el proyecto de ley que traía la media sanción de Diputados. El campo logró modificaciones, pero igual se verá afectado por la posibilidad de que el Gobierno de Mauricio Macri incremente las retenciones.

Tras idas y vueltas en la votación que se dio en Diputados hace algunas semanas, el campo hizo escuchar su reclamo y el rechazo al artículo del proyecto de ley del Presupuesto 2019 que daba la potestad al Gobierno actual de subir las retenciones hasta el 33% si lo considerasen necesario. Después de una fuerte salida de las entidades gremiales del campo, los legisladores oficialistas propusieron cambios que ya incluyó el proyecto aprobado en la Cámara de Diputados. Así, se logró que el Ejecutivo solo esté facultado para aumentar los derechos de exportación a la soja hasta el 30%, y se estableció un 12% para la suba de ese tributo en el resto de los productos exportables.

# Comienza el debate por Ley de Semillas

Tras varias horas de debate, legisladores de la oposición y del Gobierno de Cambiemos plantearon puntos en común y otros de disidencia acerca del proyecto de la nueva Ley de Semillas, que comenzará a discutirse en la Cámara de Diputados. Finalmente,se enfatizó en los puntos clave de este proyecto, como que establezca una protección para los obtentores y una restricción al uso propio gratuito que establecía la antigua ley, sancionada en el año 1973. En línea con los avances tecnológicos, el proyecto agrega una veintena de figuras que no contemplaba la ley de 1973.

Estos son los principales puntos de la nueva ley: el Instituto Nacional de Semillas tendrá facultades exclusivas e indelegables de control y fiscalización de la semilla, el precio que se abone por la semilla o por el uso propio dará por satisfechos todos los derechos de propiedad intelectual, sin excepciones. Respecto al pago de regalías, el productor con la compra de semilla queda establecido el valor por un período de cinco años, que incluye el pago del canon de derecho del obtentor, el derecho de patente y el multiplicador.

## CARNE

### Buenos negocios para la carne argentina en China

En la mega feria *"China International Import Expo"*, organizada en Shanghai por el gobierno chino, las 13 empresas argentinas que acompañaron al Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina firmaron contratos con empresas estatales y provinciales de ese país que poseen beneficios impositivos. Un caso fue el de la firma argentina *"Arre Beef"*, que rubricó un convenio de cooperación con CAMCE (una gigantesca empresa con participación estatal que realiza *"trading"* de carne, pero se dedica a otras actividades, como la construcción). El acuerdo implica aumentar el volumen de los envíos de carne a lo largo del año 2019.

## SOJA

### Por las lluvias, se pierden de 300.000 a 500.000 hectáreas de soja

Según estima la Bolsa de Comercio de Rosario, entre el 10 y el 17% del total de las hectáreas de soja, implantadas recientemente, podrían tener que resembrarse. Hasta el momento, se habían sembrado casi 3 millones de hectáreas con soja en la región central hasta la semana pasada. La mitad de esta área recibió en el último temporal lluvias por encima de los 100 milímetros de agua. Se están revisando los efectos de las lluvias tras el temporal.

## TRIGO

### La logística con complicaciones para el trigo

Luego de las abundantes lluvias que se registraron en la zona central argentina, el acceso a los campos se dificulta, deteniendo el examen de las condiciones de los lotes de trigo y la recolección de aquellos en los que estuviera planificada esa labor para las últimas semanas de noviembre. Por esto, la logística de la nueva cosecha del cereal está bajo presión debido a las demoras en la salida del grano de los campos anegados y en el ingreso de mercadería en los puertos, cuando los compromisos de entrega son voluminosos.

# LO MEJOR EN REPUESTOS A TU ALCANCE!

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

DIVISIÓN AGRÍCOLA

DIVISIÓN RODAMIENTOS

DIVISIÓN INDUSTRIAL

DIVISIÓN SERVICIOS

**AUTOMOVIL SUPPLY**

Legítimo, Original, Auténtico.

Tel: 021 448 656 R.A. / 021 448 605

E-mail: comercial@supply.com.py.

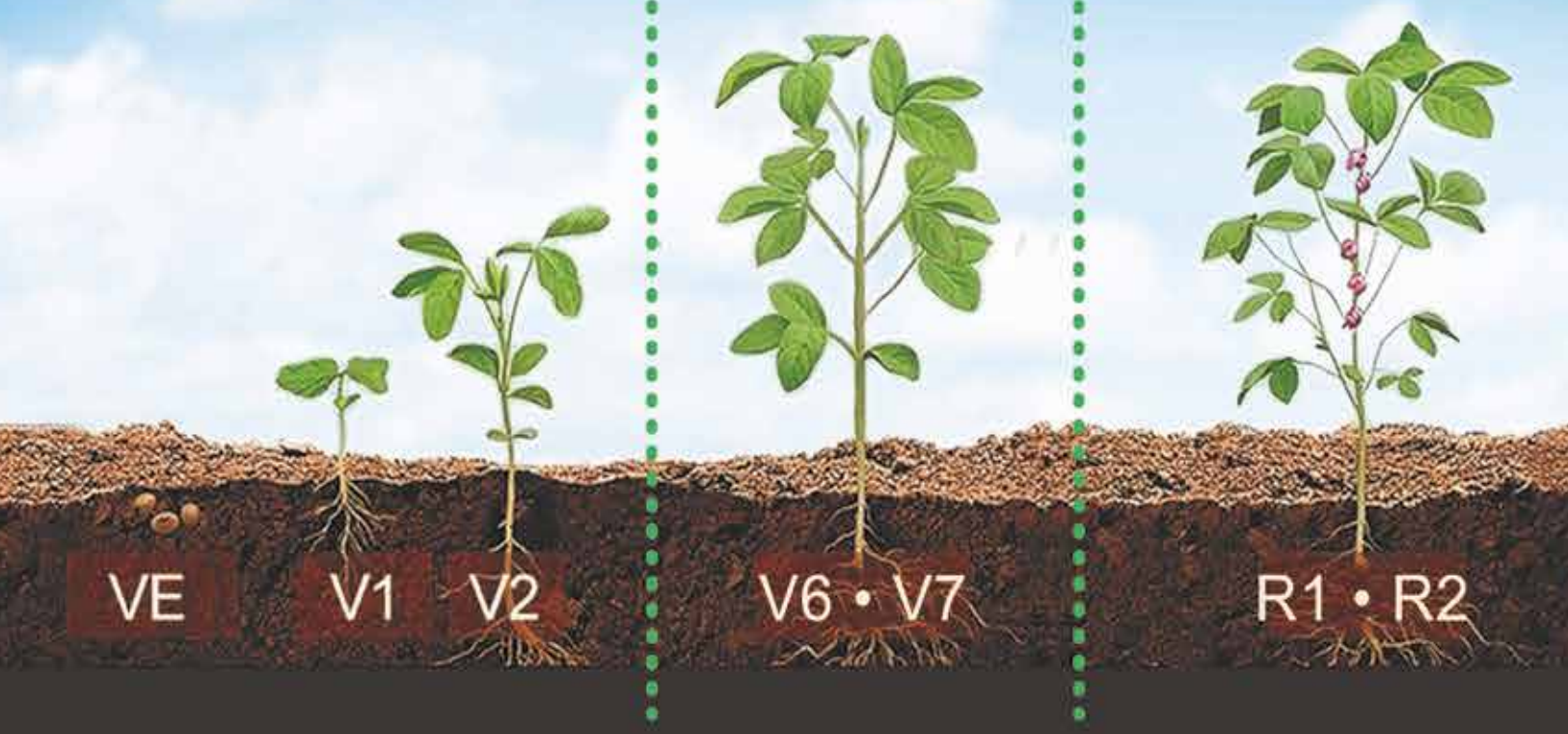
www.supply.com.py

supply.py @AutomovilSupply

# OBTENGA EL MÁXIMO CONTROL

Crown

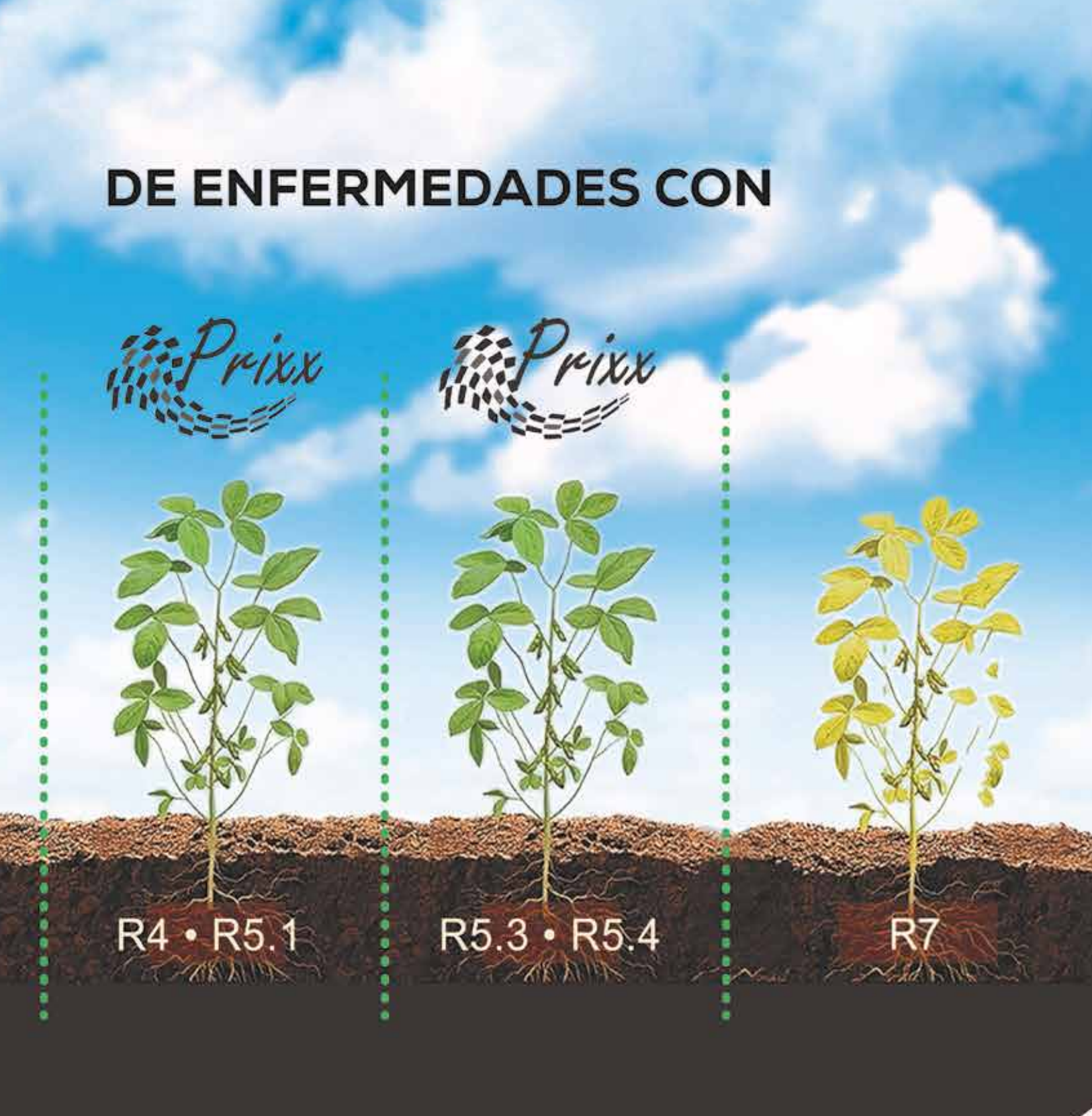
Prixx ULTRA




UTILICE SIEMPRE EL COADYUVANTE: LI 700®

POTENCIALIZE SÚ PROTECCIÓN CON: FALKER

# DE ENFERMEDADES CON




Seguinos en Facebook
/glymaxparaguay

Calle Emilio Bobadilla Cáceres
Edificio Artani | 2° Piso | Área Comercial Paraná Country Club
Hernandarias | Alto Paraná | Paraguay

www.glymax.com

+595 (61) 574 855

Glymax
"La agricultura es una misión"

# Glymax anuncia alianza con Mosaic Fertilizantes

Con el objetivo de ofrecer a sus clientes una línea de productos de alta calidad, con materias primas exclusivas y capaz de impulsar los actuales niveles de productividad de las principales culturas del país, Glymax y Mosaic Fertilizantes anuncian la concreción de una alianza para la distribución de la línea de fertilizantes K-MAG, combinación única que provee altas concentraciones de Potásio (K), Magnésio (Mg) y Azufre (S) en un único granulo.

La nueva alianza fue confirmada por el director comercial de Glymax, Jacir Boaretto, al equipo comercial de Glymax el pasado 8 de noviembre junto a los profesionales de Mosaic Fertilizantes, entre ellos el gerente regional de Ventas, Luiz Cesar de Souza; el gerente de cuentas, Jéfersson Geisel y el consultor técnico de canales, Luiz Eduardo Salgado.

En la ocasión del anuncio también fue realizado un entrenamiento técnico de alto nivel referente a la fertilidad del suelo, nutrición de plantas y posicionamiento de los fertilizantes K-MAG.

El K-MAG es un fertilizante versátil que adicionado a fuentes de nitrógeno, fósforo o micro nutrientes, es capaz de componer grandes cantidades de formulaciones que pueden ser utilizadas tanto en la siembra como en la cobertura.

La posibilidad de utilizar el K-MAG en siembra o en cobertura aliado a disponibilidades inmediatas de los nutrientes, permite al agricultor un mayor retorno sobre su inversión, pues los nutrientes que estaban limitando a su productividad serán absorbidos de forma rápida y equilibrada por la cultura, en el momento en que la planta más lo necesite (fase vegetativa o reproductiva) y con una baja acidificación del suelo.

En breve Glymax estará llevando a todos los agricultores del Paraguay los beneficios de la línea de fertilizantes K-MAG. CA

# Tracto
AGRO VIAL S.A.

*Su mejor aliado para el campo*

**PALACARGADORA**

**SHANTUI**
- Modelo: SL30W
- Peso operativo: 10.800 KG
- Motor Cummins 6BT 5.9L
- Comando a Joystick
- Aire acondicionado

**PLANTADORA**

**BALDAN**
- Ruedas para control de profundidad
- Transmisión por embrague mecanico
- Sistema de lubricación centralizado que reduce el tiempo de mantenimiento de la máquina

## TECNOLOGÍA

Satisfacemos las necesidades del productor con tecnología de punta.

## CALIDAD

Ofrecemos productos y servicios de alta calidad en toda nuestras lineas de productos

## POS-VENTA

contamos con un excelente servicio de pos-venta ademas del mejor asesoramiento previo.

Maquinas ganaderas
Maquinas Agricolas
Electrificadores
Alambres
Silobolsas
Lubricantes
Repuestos para implementos Agricolas

Repuestos para maquinas Viales
Repuestos para John Deere
Repuestos para tractores agricolas
**Mucho mas...**

Mariano Roque Alonso
San Alberto - Alto Parana
Santa Rosa del Aguaray
Katuete - Canindeyu

Bella Vista Sur - Itapua
Santa Rita
Filadelfia - Chaco
Loma Plata - Chaco
**Casa Central:** Asunción


**Dirección:**
Tte. Teodosio González y Tte. B. González
**Telefax:**
(021) 555 613/4
**Email:** info@tractoagrovial.com.py
**Web:** www.tractorepuestos.com.py


**PRODUCTOS** **SUCURSALES** **CONTACTOS**

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

# Automotor lanza el camión Hyundai Xcient

**La 3ª Feria de Camiones y Buses de Hyundai, organizada por Automotor, fue el escenario donde el pasado 15 de noviembre se realizó el lanzamiento del camión Hyundai Xcient, en las versiones Dump y Tracto. La feria se llevó a cabo del 13 al 18 de noviembre, en el estacionamiento trasero del Shopping Multiplaza. En la ocasión la empresa ofreció todo el portafolio de productos comerciales, en camiones para todas las aplicaciones.**

En la presentación el analista de ventas y marketing de Hyundai Truck & Bus, Gustavo Galeano, comentó que por tercer año consecutivo se realiza la feria donde ofrecen una gran variedad de buses y camiones. Automotor aprovechó la exposición para presentar el último lanzamiento global de la marca. Se trata del Hyundai Xcient, que viene en dos versiones con carrocerías diferentes. Uno de ellos es un Tracto-camión, con una capacidad de hasta 70 toneladas de arrastre, diseñado para hacer largas distancias y cargas pesadas. Y la versión Dump está destinada para el sector de la construcción, es un volquete con una capacidad de 20 $m^3$ en la cachamba.

Agregó que en las dos versiones, el Hyundai Xcient tiene tracción 6 x 4 y motor de última tecnología con 410 y 440 HP, según la versión, con alto nivel de equipamiento. *"Tiene un diseño sumamente atractivo para un vehículo comercial y mejora el coeficiente aerodinámico, lo que favorece en cuanto al consumo de combustible. Se destaca por el confort, tiene una cabina acondicionada con dormitorio y otras comodidades para el conductor"*, expresó.

Afirmó que el nuevo producto viene a completar la gama. Para el camión de lanzamiento, mencionó que cuentan con condiciones de pagos flexibles, donde el cliente propone su plan de pago, mediante la financiación propia de Automotor o de entidades bancarias.

El acto de presentación del nuevo camión Hyundai Xcient contó con el acompañamiento de Kevin Yom, Service Manager de Hyundai Truck & Bus para América Latina y el Caribe. También de directivos y funcionarios de la empresa, además de numerosos invitados.

Durante la Feria Truck & Bus Hyundai, Automotor expuso más de 20 camiones, toda la gama disponible de Hyundai para el mercado de Paraguay, con diferentes tipos de carrocerías, desde capacidades para 2.5 toneladas hasta 70 toneladas. Ofreció condiciones especiales de pagos accesibles, bonos de hasta 2.000 dólares en algunas unidades por pago al contado, con el 25% de descuento. *"Hyundai es la mejor opción en vehículos de trabajos, porque tiene una relación costo beneficio excelente. Trabajamos con una marca de gran calidad con un precio interesante para los clientes. A los que no pudieron asistir a la feria les esperamos en el show room exclusivo Hyundai Camiones y Buses, en Mariscal López casi Coronel Pampliega, en Fernando de la Mora zona Norte"*, agregó. CA

Directivos de Automotor junto al directivo de Hyundai para Latinoamérica y El Caribe.

# SISTEMA PUENTE VERDE

## SIEMBRA SEMILLAS LEVES MEZCLADAS

¡MAYOR PRODUCTIVIDAD GARANTIZADA!

**TURBINA**
RESPONSABLE DE PROOVER EL AIRE NECESARIO PARA LA CONDUCCIÓN DE LA SEMILLA A TRAVÉS DE LOS TUBOS CONDUCTORES

**MEZCLADOR/SEPARADOR DE SEMILLAS**

**SALIDA DE SEMILLAS**
GARANTIZA LA UNIFORMIDAD DE LA SIEMBRA

SIEMBRA DE COBERTURA DE **30** METROS

Stara
Evolución Constante

Imagen meramente ilustrativa

Arte inC | 3045.3730

**MARANGATU**

Teléfonos: (061) 574-760 / 574-761 / 574-762
Distribuidor en Centro Norte

**OROTEC**

Teléfonos: (0983) 314-888 / (0673) 221-840 (0673) 221-874 (0673) 221-875
Distribuidor en Centro Sur

# Con gran expectativa se lanzó Innovar 2019

Los organizadores de Innovar Feria Agropecuaria lanzaron con gran expectativa la tercera edición de la muestra el pasado 31 de octubre en el Gran Nobile Hotel & Convention de Ciudad del Este. La Innovar 2019 se desarrollará del 19 al 22 de marzo de 2019 en el predio de Cetapar, en el distrito de Yguazú, departamento de Alto Paraná.

Esta muestra organizada por la Unión de Empresas Agropecuarias (U.E.A), a tono a con nombre, tiene previsto sumar innovaciones. Para la tercera edición está previsto habilitar espacios para el sector lechero, producción porcina y la horticultura. Además, demostración de cultivos con nuevas tecnologías y comercialización de nuevos insumos.

Las expectativas sobre la tercera Innovar se cimentan en el éxito que logró la muestra en los dos años anteriores, que le permitió convertirse en la feria referente del agronegocio, para los productores, empresas, estudiante y el público en general.

El presidente de la UEA, Ing. Raimundo Llano, manifestó que la expectativa para la tercera edición de Innovar es seguir creciendo y que el productor agropecuario pueda participar en mayor escala. *"Estamos muy contentos por lo que se logró hasta ahora en las dos ediciones anteriores. Vimos un crecimiento importante y esperamos que esta tercera edición tenga mucha más difusión y que podamos conseguir la mayor participación de los productores agropecuairos en nuestro evento"*, dijo.

Llano remarcó que este evento está pensado para todo tipo de productores agropecuarios, para el pequeño, el mediano y el gran productor. *"Estamos arrancando y viendo qué podemos ofrecer al productor agropecuario en todas las actividades relacionadas a ese sector. Este es un evento 100% agropecuario, están invitadas todas las empresas que puedan ofrecer servicios, maquinarias, insumos y todas las herramientas relacionadas al sector. Vamos a seguir creciendo, pero siempre con empresas vinculadas al sector agropecuario"*, destacó.

Mencionó que en la segunda edición pasaron por la muestra unas 12.000 personas y el objetivo es superar esta cantidad en la próxima edición. También aguardan mayor cantidad de expositores y esperan superar las 100 empresas participantes.

En cuanto a la Responsabilidad Social Empresarial, para la tercera edición están en el proceso de identificación de benefactores. Los dos primeros años la asistencia fue para una escuelita de Yguazú, a la cual fue destinada las recaudaciones de las entradas.

Por su parte, el gerente general de la UEA, Carlos Gómez, destacó que como las ediciones anteriores la muestra dará mucho destaque a la dinámica de maquinarias. También se sucederán las conferencias en el pabellón institucional.

Informó que el costo de las entradas será de 15.000 guaraníes y todo lo recaudado será destinado a la causa solidaria en la zona de influencia de Colonia Yguazú. Anunció además innovaciones en espacios de gastronomía y servicios para ofrecer más alternativas y confort a los visitantes. CA

Raimundo Llano, presidente de la UEA.

Carlos Gómez, gerente general de la UEA.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

# CR 8.90

## CONFIABILIDAD Y TRABAJO

**Motor con Potencia Máxima 571 CV. | Ancho de la plataforma hasta 45". | Diámetro de doble rotor TWIN PITCH 22". | Capacidad Tolva 14.500 litros. | Velocidad descarga 142 L/segundo.**

Regional

Financiación

5,5% de interés anual

Hasta 5 Años de plazo

SERVICIO 24 hs en tiempo de cosecha

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

PLM PRECISION LAND MANAGEMENT
AGRICULTURA DE PRECISIÓN

**Tape Ruvicha**
45 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA

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

Seguinos

**Sub Distribuidor:** AGRO ÑACUNDAY S.A (06732) 20108/9

cadam

# Cafyf y la Municipalidad de Naranjal acordaron instalar Centro de Acopio Temporal

**La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) firmó un acuerdo con la Municipalidad de Naranjal, de Alto Paraná, para la construcción de un Centro de Acopio Temporal (CAT) de envases vacíos de defensivos agrícolas.**

Liz Rojas y Edoard Schaffrath, muestran el convenio firmado.

El acuerdo fue suscrito el 1 de noviembre de 2018 en la Municipalidad de Naranjal entre el intendente de Naranjal, Edoard Schaffrath y presidente de Cafyf, el Ing. Agr. Claudio Gaitán, representado en el acto por la directora ejecutiva, Ing. Liz Rojas. Cafyf, además de cooperar para la construcción de la infraestructura para el Centro de Acopio Temporal, nominará a la empresa que se encargará de la recolección y la disposición final de los envases vacíos.

La Ing. Liz Rojas manifestó que este acuerdo les permitirá sumar la construcción de Centros de Acopios Temporales de envases vacíos, en el marco del Programa Campo Limpio que Cafyf y CropLife vienen encarando en nuestro país.

Valoró el interés del municipio de Naranjal de realizar un buen manejo de los envases vacíos de los defensivos agrícolas, y expresó que además de la instalación de la infraestructura, Cafyf les brindará capacitaciones sobre las buenas prácticas agrícolas y el manejo y uso seguro de los defensivos agrícolas.

Por su parte, el intendente de Naranjal, Edoard Schaffrath, mencionó que con la instalación de este Centro de Acopio Temporal ofrecerán la infraestructura para que el productor pueda hacer la correcta deposición de los envases vacíos de defensivos agrícolas, y de esa manera adecuarse a las exigencias legales.

Destacó que el convenio permitirá además un sistema de colecta bien organizado y responsable, a través de una empresa especializada.

El mencionado centro de acopio estará instalado en la comunidad de Palmital y beneficiará a unos 112 productores en un área de influencia de 7.700 hectáreas. *"Palmital es una comunidad muy productiva, cuyos pobladores son muy conscientes y celosos del cumplimiento de las leyes"*, expresó del intendente.

*"Nuestro objetivo es realizar siete Centros de Acopios Temporales, de tal manera a que todo el distrito de Naranjal cuente con estas infraestructuras que permitan el manejo adecuado de los envases vacíos"*, dijo.

El objetivo de la Municipalidad de Naranjal es lograr un municipio Ambientalmente Sustentable y en ese propósito viene trabajando con varias instituciones públicas y privadas con quienes encara acciones en varios frentes. CA

# Ranpar S.A.

## CARRETAS E IMPLEMENTOS

Genius
Plantando seus lucros

MARCHER
BRASIL

### SIG 25225

### INGRAIN100
EMBOLSADORA DE GRANOS

HARAMAQ

### SUPERMIX 2.0 4.2 7.0
VAGÓN MIXTURADOR AUTOCARGABLE

PICCIN
TECNOLOGIA AGRÍCOLA

### MASTER 12000 HP(BI) PRECISION

IMOTO

### SILOS Y FÁBRICA DE BALANCEADOS

CREMASCO

### COSECHADORA DE FORRAJE
**Custom 950 C-III**

### ADUBADORAS Y SEMBRADORAS
**DAC-1300 Speedy**

STABRA

### ENFARDADORAS Y PLASTIFICADORES PARA FARDOS REDONDOS
**ODIN SCF 12-13**

Casa Central - **Ciudad del Este**
Tel.: **061 583 189**
E-mail: **ranpar.adm@outlook.com**

Sucursal 1 - **Santa Rita**
Tel.: **0973 409 975**
E-mail: **ranpar.santarita@outlook.com**

Sucursal 2 - **Encarnación**
Tel.: **0975 341 792**
E-mail: **ranpar.encarnación@outlook.com**

Sucursal 3 - **Loma Plata**
Tel.: **0971 883 185**
E-mail: **ranpar@outlook.com**

IMOTO · RODOVALE · HARAMAQ · STABRA · PICCIN TECNOLOGIA AGRÍCOLA · CREMASCO · MARCHER BRASIL · Genius Plantando seus lucros

# Principales enfermedades que podrían afectar en la presente campaña de soja

Ing. Agr. MSc. Ruth Scholz
Fitopatóloga, Jefe de Programa de Investigación de Soja. IPTA-Capitán Miranda

Entre los factores que contribuyen la disminución de la productividad de soja en el Paraguay se encuentran las enfermedades fúngicas. La intensidad de las lluvias y la humedad que existe en el ambiente en la presente campaña está siendo favorable para el desarrollo de patógenos causantes de *Damping off* (muerte de plántulas) Fig, 1. La mayoría de los hongos causantes de muerte de plántulas están presentes en el suelo. Gran parte de los hongos poseen la capacidad de sobrevivir en forma indefinida porque poseen estructuras de resistencia, lo que permite la viabilidad por largos periodos de tiempo. En el Paraguay los hongos del suelo de mayor predominancia pertenecen a los géneros *fusarium spp, Macrophomina phaseolina, Rizoctonia solani*, *Pythium spp spp. Phytophthora spp.*

El principal daño ocasionado es la reducción del stand de plantas, que como consecuencia puede reducir el rendimiento, en algunos casos cuando las incidencias son altas y hay drástica reducción del stand de plantas, es necesario realizar la resiembra, como lo estamos observando. Este problema está muy asociado al monocultivo. Las alternativas de manejo de este problema son el tratamiento de semillas con fungicidas de amplio espectro, rotación de cultivos y el manejo adecuado de suelo.

Otras de las enfermedades que estamos observando es la roya, es una de las principales enfermedades de la soja en el país y en condiciones favorables se producen considerables pérdidas de rendimiento a nivel de campo de hasta 90% en cultivares susceptibles y si no es controlado a tiempo. Los síntomas es la aparición de pequeñas pústulas de color castaño claros en el haz de las hojas y en el envés de las hojas, se observa una coloración amarronada y luego va tomando un color marrón rojizo, oscureciéndose esas lesiones a medida que se desarrolla el patógeno; se forma las uredias que después se diseminan a través del viento Una uredia puede producir hasta 3.000 esporas por día en condiciones favorables. Es una enfermedad policíclica lo que dificulta su control por tener varios ciclos de la enfermedad en un mismo ciclo del cultivo.

En una campaña normal se realizan tres aplicaciones y hasta cuatro en zafriña. Generalmente las siembras más tardías son más perjudicadas porque la presión de la enfermedad inicia en el mes de diciembre. En la campaña 2015/2016 se han registrado hasta cinco aplicaciones por la presión que hubo de este patógeno. Y en la campaña 2016/17 se realiza-

Fig. 1. Síntomas de Damping off

Fig. 2. Sintomas de roya de la soja

# SÓLO QUIEN CREÓ EL SISTEMA AXIAL PUEDE HACER LA MEJOR AXIAL.

CASE IH AGRICULTURE

Informaciones técnicas extraídas de tests de Axial-Flow 5130 en relación a la competencia del mismo segmento.

## MODELOS DE LA SERIE 130:
## • 5130 • 6130 • 7130

EfficientPower EP
MAYOR PRODUCTIVIDAD + MENOR COSTO

Nueva Serie 130
AXIAL-FLOW
AXIAL SÓLO EXISTE UNA. CASE IH.

**Casa Central:** Ruta III Gral. Elizardo Aquino Km. 20 Tel.: 021 758 2000 R.A.
**Chaco:** Avda. Central c/ Calle Última - Loma Plata Tel.: 0492 252 042
**Alto Paraná:** Ruta 7 km. 16 - Minga Guazú Tel.: 0644 20910
**Itapua:** Ruta VI, Km. 6 - Cambyretá Tel.: 071 214 500/1-0982 515 070
**Canindeyu:** Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982120471

CASE IH AGRICULTURE

H. Petersen

ron hasta tres aplicaciones. Inicialmente el control se realizaba con los productos del grupo químico de los triazoles, luego aparecieron las mezclas de estrobilurinas + triazoles pero rápidamente se han registrado fallas en el control por mutaciones asociadas a estos grupos químicos. En los últimos años se viene utilizando triple mezclas (Triazoles+estrobiluirinas+carboxamindas) donde también ya se han observado fallas en el control en tres últimos dos años, actualmente se utilizan estos productos en mezclas con multisitios (mancozeb, Clorotalonil etc) y se está adoptando el uso de morfolinas como curativo.

Sin embargo, el mejor aliado para el control de esta enfermedad es el control genético, existen en el mercado local variedades con genes de resistencia y otras variedades tolerantes, con la utilización de esta tecnología se minimizan las aplicaciones para este patógeno (figura 3).

Fig. 3 Uredias en materiales con genes de resistencia

Su principal hospedero es el Kudzu (*Pueraria lobata*), (figura 4) que es la fuente de inóculo más importante además de la soja guacha, esta planta está presente en varios puntos del país.

Fig. 4 Kudzu. *Pueraria lobata*

Desde el año pasado se viene realizando monitoreo de soja guacha en todas las zonas sojeras del país, este año se realizó la primera semana de agosto en 14 localidades y todas presentaron síntomas de roya (figura 5 y 6) lo que ya está propiciando a infecciones tempranas.

Fig. 5 Soja guacha con síntomas de roya

Fig. 6 Soja guacha con uredias

Es importante el manejo adecuado para esta enfermedad; eliminar en lo posible plantas guachas, utilizar variedades con buen comportamiento, realizar aplicaciones calendarizadas en variedades susceptibles sin esperar a ver los síntomas por la rápida diseminación y agresividad que posee, también utilizar productos multisitios para proteger las moléculas que siguen siendo efectivas.

Otras de las enfermedades que pueden aparecer en este ciclo de cultivo es *Cercospora kikuchii* (fig 7 y 8.). Es una enfermedad típica de fin de ciclo cuyos síntomas comienzan a observarse a partir de R4 aproximadamente, aunque el patógeno puede encontrarse al estado latente en etapas previas en las hojas y en otros órganos aéreos de la planta. El rastrojo del cultivo de soja anterior y la semilla constituyen las fuentes de inóculo primario. Los Síntomas en las hojas presentan lesiones angulares a irregulares, de color morado a púrpura. Es común observar coloración púrpura generalizada en la cara superior, sobre todo en las hojas más expuestas a la radiación solar. En vainas se observa un manchado de color morado y oscuro que puede generalizarse abarcando toda la superficie de las mismas. En semillas se observa el síntoma más evidente que es la presencia de manchas de color púrpura, acompañadas frecuentemente por agrietamiento del tegumento. No siempre la semilla infectada presenta manchado. La semilla infectada puede originar plántulas. Los daños son más graves en monocultivo con siembra directa. La coincidencia de alta humedad relativa y temperaturas de 26 a 30 °C durante 3 a 5 días favorecen la esporulación y diseminación del hongo, con períodos de rocío prolongados aumenta la incidencia de esta enfermedad. Para el manejo de esta enfermedad es importante utilizar semillas sanas o tratadas con fungicidas, rotación de cultivos, aplicación foliar de fungicida entre R3-R4, ▶

Fig. 7 Síntomas de *Cercospora kikucii*

Fig. 8 Síntomas de *Cercospora kikucii*

BAYER
Hacé de tu soja
una obra de arte
CRIPTON®
SPHERE MAX®

una vez observados los síntomas en las hojas ya dificulta su control.

*Septoria glycines* es una enfermedad que aparece todos los años en mayor o menor incidencia dependiendo de las condiciones climáticas y para esta campaña es muy probable que tengamos una alta incidencia. Se manifiesta primero en plántulas, durante las semanas iniciales del cultivo, y luego se torna nuevamente conspicua en estados próximos a la madurez. Los primeros síntomas se pueden observar en cotiledones, hojas primarias y hojas trifoliadas del tercio inferior de la planta Fig 9. Las lesiones aparecen como manchas irregulares de color marrón oscuro y de tamaño y forma variable. Las hojas infectadas se tornan rápidamente amarillas y caen prematuramente. Bajo condiciones ambientales favorables puede causar una importante defoliación en la mitad inferior de la planta.

Los síntomas se hacen más notorios a medida que el cultivo se aproxima a su madurez. Las lesiones en las hojas maduras le dan a estas una coloración rojiza, provocando su caída prematura. El inóculo primario proviene de la semilla infectada o de residuos de plantas infectadas de la temporada anterior. El viento y el salpicado de lluvia distribuyen las esporas del hongo a partir de las lesiones primarias presentes en cotiledones u hojas primarias. El desarrollo de la enfermedad se ve favorecido por temperaturas medias diarias superiores a 21 ºC y las precipitaciones constantes y alta humedad ambiente.

Otras de las enfermedades no menos importante es Síndrome de Muerte súbita causada por varias especies de fusarium. Generalmente, el síndrome de la muerte súbita de la soja no se detecta en el follaje de las plantas hasta después del inicio de la floración. Los síntomas iniciales es un moteado clorótico difuso y un arrugamiento de las hojas. Más adelante, el tejido foliar amarillea entre las nervaduras principales, luego muere fig 10. Esta clorosis y necrosis internerval es típica, pero estos síntomas no son diagnósticos por sí solos porque pueden confundirse con los síntomas foliares de otras enfermedades. Poco después, los folíolos mueren y se marchitan.

En casos severos, los folíolos se caen, dejando los pecíolos adheridos al tallo.

Fig. 9 Síntomas de *Septoria glycines*

Fig. 10 Síntomas de Muerte súbita

Para el diagnóstico, el cuello (o corona) y la raíz principal deben abrirse en dos y se debe observar una pudrición blanda. Para el control de esta enfermedad debe evitarse la siembra de cultivares de soja altamente susceptibles en campos con alto riesgo. Para el manejo de esta enfermedad y otras enfermedades edáficas, es fundamental mantener un registro de campo de cuándo y dónde se presentaron las mismas. Los dispositivos portátiles de GPS pueden ser de utilidad para cumplir este objetivo, pero un buen plano del campo con las áreas problemáticas puede ser suficiente. Los campos severamente afectados deberían identificarse para sembrarlos más tarde y realizar en ellos operaciones que mejoren la permeabilidad del agua, incluyendo prácticas de cultivo que corrijan la compactación o el drenaje.

*Macrophomina phaseolina* es una enfermedad que aparece cuando hay estrés hídrico y altas temperaturas, podría aparecer entre los meses de enero y febrero. Los síntomas más comunes son hojas amarillentas que luego se necrosan y mueren, estas hojas quedan retenidas en los peciolos. Los tejidos de la base del tallo se decoloran y se produce marchitez de la planta. La corteza de la raíz se desprende fácilmente, formando microesclerosios subepidérmicos de color negro, este síntoma también se observa en el tallo de forma de estrías o líneas negra fig. 11

El momento de aparición de esta enfermedad es entre R5-R7 Respectivamente, se disemina a través de la semilla. Para el manejo de esta enfermedad se debe considerar el uso de variedades resistentes o tolerantes y la rotación con especies no hospederas.

Como esta campaña es bastante lluviosa y según pronósticos se preveen más lluvias, hay que monitorear constantemente los campos de soja para poder detectar los posibles problemas que puede estar afectando al cultivo para así poder resolver rápidamente sin que ocurran pérdidas graves. Finalmente es muy importante el manejo adecuado con las herramientas disponibles, como cultivares resistentes, uso de fungicidas efectivos, rotación de cultivos etc. CA

Fig. 11 Síntomas de Macrophomina en el tallo

CIABAY

Agricultura en buenas manos

# REVISIÓN PRECOSECHA

- ✓ Pago recién en marzo del 2019
- ✓ Descuentos especiales en piezas y lubricantes
- ✓ Actualización y calibración **GRATIS**
- ✓ 6 meses de garantía en piezas y mano de obra

Válido desde octubre del 2018 a febrero del 2019.
Pago de piezas, lubricantes y mano de obra recién en marzo del 2019.
Descuentos especiales en piezas y lubricantes con la revisión realizada en Ciabay.
Actualización de software, calibración de GPS e instrumentos del panel.

**BELLA VISTA:**
Ruta VI, Km. 45
Tel.: (0767) 240-430

**NUEVA ESPERANZA:**
Supercarretera Itaipú, Km. 142
Tel.: (0464) 20-052

**SAN ALBERTO:**
Supercarretera, Km 78
Tel.: (0677) 20-298

**SANTA RITA:**
Bo. Curva de la potencia, Km 205
Tel.: (0673) 220-204

**SANTA ROSA DEL AGUARAY:**
Ruta III, Km. 332,5
Tel.: (0986) 141-702

**www.ciabay.com**

# Capacitan a técnicos del MAG en "Buenas Prácticas en el Uso y Manejo de Defensivos Agrícolas"

Liz Rojas, directora ejecutiva de Cafyf.

Miguel Colman, coordinador de Programas de Cafyf.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través de la Dirección de la Dirección de Extensión Agraria (DEAg), el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (SENAVE) y la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) realizaron una capacitación sobre *"Buenas Prácticas en el Uso y Manejo de Defensivos Agrícolas"*.

Las jornadas fueron el 24 y 25 de octubre, en el salón auditorio Hernando Bertoni de la DEAg, en San Lorenzo y estuvieron dirigidas a técnicos de 20 Centros de Desarrollo Agropecuarios (CDAs) de la Dirección de Extensión Agraria (DEAg) con el objetivo de actualizar y nivelar los conocimientos sobre las Buenas Prácticas en el Uso y Manejo correcto de defensivos agrícolas y promover el efecto multiplicador de los conocimientos recibidos en la capacitación como formador de formadores.

Con estas orientaciones se busca que los técnicos logren conocimientos actualizados en las Buenas Prácticas para el Uso y Manejo de Defensivos Agrícolas y el compromiso multiplicador como formador de formadores.

Durante las jornadas las capacitaciones se orientaron sobre: Manejo Integrado de Plagas (MIP), Comunicación, Etiquetas, Manejo de Envases Vacíos y Equipo de Protección Individual (EPI), Manejo Integrado de Plagas en Hortalizas-Fitopatología, Buenas Prácticas Agrícolas en el Uso y Manejo de los Defensivos Agrícolas, Equipos de Aplicación de Defensivos Agrícolas, Calibración de Maquinarias, Inocuidad de los Alimentos, Toxicología y Legislaciones sobre Aplicación de Defensivos Agrícolas.

La Ing. Agr. Liz Rojas, directora Ejecutiva de Cafyf, resaltó que el propósito de estas capacitaciones es lograr un efecto multiplicador en las personas que son capacitadas o formadas en las Buenas Prácticas Agrícolas. *"La idea siempre es capacitar para que estas personas a su vez puedan capacitar a sus usuarios directos, que son los medianos y pequeños productores asistidos del MAG"*. Destacó la importancia de estas jornadas porque permite ampliar el número de capacitadores con el MAG.

Mencionó que Cafyf, alineado a los objetivos de Croplife, apunta al manejo sustentable, el cuidado del ambiente y las personas, haciendo mucho énfasis en el uso correcto de defensivos agrícolas.

Por su parte el Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de Programas de Cafyf, destacó que en el marco de las Buenas Prácticas en el Uso y Manejo Seguro de Defensivos Agrícolas dieron énfasis a los periodos de carencias en los Límites Máximos de los Residuos, que es una exigencia del mercado internacional y nacional.

Durante su disertación, dio énfasis a las 11 indicaciones que se deben tener en cuenta para el uso de los defensivos agrícolas que son: revisar los envases y las etiquetas al adquirir el producto, tener en cuenta los cuidados en el transporte, en el almacenamiento, realizar la lectura de la etiqueta antes del uso, inspección y calibración de pulverizadores, la utilización de los equipos de protección individual, manejo de los envases vacíos, los cuidados durante la aplicación, los periodos de seguridad y las medidas de higiene después de la aplicación. CA

Participantes, organizadores y disertantes posan al término del evento.

ROTOR
GRANDES TANQUES

# OPTIMIZANDO SUS RECURSOS

## TANQUES HORIZONTALES

**1.500 Lts**
Largo: 1,70 m / Ancho: 1,15 m

**1.100 Lts**
Largo: 1,68 m / Ancho: 0,98 m

**750 Lts**
Largo: 1,50 m / Ancho: 0,88 m

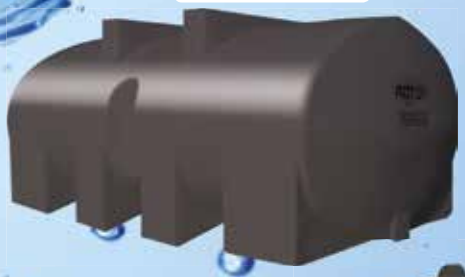
**3.000 Lts**
Largo: 2,45 m / Ancho: 1,70 m

**3.500 Lts**
Largo: 2,85 m / Ancho: 1,60 m

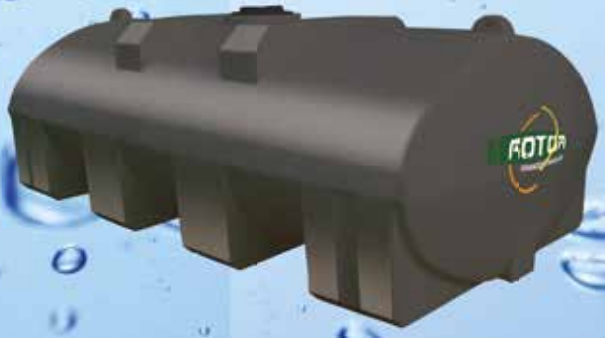
**4.500 Lts**
Largo: 2,90 m / Ancho: 1,60 m

**6.000 Lts**
Largo: 3,30 m / Ancho: 1,60 m

**8.000 Lts**
Largo: 3,40 m / Ancho: 2,20 m



**10.000 Lts**
Largo: 4,40 m / Ancho: 2,20 m



**12.000 Lts**
Largo: 4,40 m / Ancho: 2,20 m

## ↘ ALMACENAMIENTO ↘ TRANSPORTE

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

# I Congreso Nacional de la Yerba Mate

**Del 11 al 12 de octubre pasado se desarrolló el Primer Congreso Nacional de la Yerba Mate, organizado por el Centro Yerbatero Paraguayo. El evento se realizó en el auditorio de la Agrodinámica, en Hohenau, Itapúa. Durante dos días se reunieron productores, industriales, técnicos, y estudiantes de carreras relacionadas a la agricultura para adquirir nuevos conocimientos sobre el otrora oro verde.**

La organización del evento requirió de varios meses de trabajo, con el objetivo de brindar los conocimientos adquiridos con el apoyo de cada empresa participante, comentó Eduardo Oswald, presidente del Centro Yerbatero Paraguayo. Mencionó además que se realizan constantes intercambios de informaciones con Brasil, Argentina y Uruguay. *"Son temas que a veces no lo divulgamos. Pero creo que hay momentos en que tenemos que decir que estamos vivos y queremos seguir trabajando para cada uno de ustedes, con el objetivo de crecer juntos"*.

Agustín Konrad, presidente de la Cooperativa Colonias Unidas (CCU), destacó la presencia de los diferentes protagonistas que forman parte del sector yerbatero, es decir, productores, industriales y técnicos. *"Eso es muy importante, nosotros tenemos que participar en este tipo de evento. En estos días vamos a aprender muchas cosas. Las personas que están aquí, enseñándonos, nos van a dejar muchos*

# INCREÍBLE PLAN ZAFRA 2019

JOHN DEERE

Plan de PROTECCIÓN PowerGard™

## COSECHADORA S400 + PLATAFORMA 622 + PLAN JDLink 1 año
## + GARANTÍA EXTENDIDA DE 2 AÑOS O 1.500 HS. + PAQUETE DE MANTENIMIENTO POR 750 HS.

**Entrega inicial a negociar, sujeto a aprobación de créditos vía John Deere Financial. Promoción válida hasta agotar stock.*

Con el respaldo y la Garantía de:

Automaq Automotores y Maquinaria SAECA

@automaqjohndeere agricola@automaq.com.py

**SEDE CENTRAL - FERNANDO DE LA MORA:** Tel.: 379-9300
**SUC. J.E. ESTIGARRIBIA - CAMPO 9:** Tel.: (021) 328-5162
**SUC. NUEVA ESPERANZA:** Tel.: (0464) 20-256
**SUC. STA. ROSA DEL AGUARAY:** Tel.: (595-433) 240-040
**SUC. FILADELFIA:** Tel.: (0491) 433-207
**SUC. PEDRO J. CABALLERO:** Tel.: (0336) 276-011

*conocimientos. Por eso es importante la participación de los pequeños productores"*, señaló durante la apertura del Primer Congreso Nacional de la Yerba Mate.

En otro momento de su discurso, resaltó la calidad de la yerba mate local. Si bien Paraguay es un pequeño productor de este rubro, en comparación a países vecinos, el producto que ofrece es de excelente nivel. *"No debemos tener miedo a nadie si tenemos calidad. La calidad no se negocia, y cada vez debemos ir perfeccionándonos. No tenemos mucha yerba en Paraguay, pero el foco debe ser la calidad del producto"*, añadió.

Posterior a la ceremonia de apertura oficial del congreso, se realizó la firma de la carta de compromiso *"Incentivo a las Investigaciones en Yerba Mate con miras al VIII Congreso Sudamericano 2020 a llevarse a cabo en Paraguay"*. Esta iniciativa busca incentivar la investigación científica y trabajos enfocados a la producción de yerba mate, con el objetivo de defenderlos en el mencionado congreso. Este pacto vincula al Centro Yerbatero Paraguayo, la Universidad Nacional de Itapúa, la Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción, la Universidad San Carlos Filial Itapúa, la Universidad Nacional del Este, la Universidad Autónoma de Encarnación, la Fundación Nikkei Cetapar, y la Conacyt.

El Primer Congreso Nacional de Yerba Mate tuvo un cargado programa de charlas, debates, entre otras actividades. Durante dos días se dieron a conocer informaciones técnicas, y nuevas tecnologías enfocadas tanto en la producción primaria de este rubro como a su industrialización. Los oyentes también tuvieron la oportunidad de conocer experiencias de empresas que se dedican a la producción, industrialización y comercialización de yerba mate en Paraguay.

## Agricultura de precisión en yerba mate

El Ing. Enrique Hahn, director ejecutivo de la firma Sustentap Agricultura de Precisión, orientó sobre la tecnología de precisión en cultivos de yerba mate, principalmente en lo referente a nutrición. Presentó datos sobre el estado del suelo de los yerbales, y señaló la necesidad de contar con más trabajos de investigación para este rubro.

Antes que nada, la agricultura de precisión busca productividad, y por tanto, rentabilidad. Es decir, se basa en la eficiencia en el uso de insumos mediante dosis correctas, y las tecnologías adecuadas para la aplicación de estos. *"Tratamos de producir en armonía con el medio ambiente, sin comprometer generaciones futuras, y buscando el beneficio económico para poder quedarnos con esta tecnología y que los suelos sigan generando el producto que necesitamos"*.

La productividad implica varios factores que generan variabilidad en la producción. Están involucrados los materiales que se siembran, las propiedades físicas, químicas y biológicas del suelo, el clima, y el manejo. *"Podemos tener satélites, la mejor tecnología, pero si no contamos con las personas capacitadas, no vamos a poder implementar las tecnologías de la agricultura de precisión"*.

El ingeniero comentó que el manejo eficiente de los nutrientes, que permite que las plantas puedan alimentarse. Esto implica encontrar el insumo, la fuente, la dosis, el momento de aplicación, y el lugar correctos. *"Es una filosofía que a nivel mundial, a través del Instituto Internacional de Nutrición de Plantas y los investigadores de diferentes regiones del mundo, estamos tratando de crear nuestra propia agricultura de precisión en cada región donde nos toca"*.

Explicó que existen ciertos insumos de mayor o menor solubilidad. Con respecto a los cultivos de yerba mate, señaló que se debe trabajar bastante para corregir los suelos, con el objetivo de reponer los nutrientes que este rubro extrae. Mencionó que no existen muchas investigaciones científicas en nuestra región sobre este aspecto.

En relación al momento, comentó que es necesario saber los intervalos adecuados de aplicación de cada nutriente. Por otra parte, se debe definir el lugar. Es decir, si la aplicación se realizara alrededor de las copas, al voleo, o se pretende incorporar al suelo. *"Estamos* ▶

Enrique Hahn, director ejecutivo de la firma Sustentap Agricultura de Precisión.

SEM
A Caterpillar Brand

SEM 60th ANNIVERSARY

MOTONIVELADORAS

# SEM 919

## EL RENDIMIENTO QUE USTED NECESITA, CON EL SOPORTE QUE ESPERA.

**Casa Central:** Ruta III Gral. Elizardo Aquino Km. 20 Tel.: 021 758 2000 R.A.
**Chaco:** Avda. Central c/ Calle Última - Loma Plata Tel.: 0492 252 042
**Alto Paraná:** Ruta 7 km. 16 - Minga Guazú Tel.: 0644 20910
**Itapua:** Ruta VI, Km. 6 - Cambyretá Tel.: 071 214 500/1
**Canindeyu:** Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982120471

0981 385 121

H. Petersen CAT

*tratando de generar la mayor información posible de los suelos paraguayos, para tener recomendaciones eficientes".*

En Brasil, las estadísticas demostraron la carencia de trabajos de investigación y programas sobre nutrición de plantas de yerba mate, señaló Hahn. Esta situación fue la principal causante de la caída del promedio de producción de este rubro, de 17 toneladas por hectárea en 1990 a 6,2 toneladas por hectárea en el 2011, añadió.

Mencionó que existe actualmente una gran controversia en lo referente al manejo de suelo para este rubro, ya que se presenta un concepto contrario al tradicional. *"Se está demostrando el gran potencial que tiene la yerba mate a la aplicación de correctivos de suelo, y la fertilización".*

## Buenas prácticas de manufactura

La Lic. Rosa Sosa, técnica de la Cooperativa Colonias Unidas (CCU), disertó sobre las buenas prácticas de manufactura en la producción de yerba mate. Comentó sobre las características y las exigencias que deben cumplir los secaderos, durante todo el proceso hasta su envío a la industria.

Este tema es nuevo en Paraguay, ya que hasta el 2015 no se contaba con una autoridad competente para controlar los secaderos de yerba mate. Incluso, en pleno 2018 los pequeños secadores siguen con tiempo para adecuarse a las buenas prácticas de manufactura, manifestó la disertante.

En la transformación primaria de yerba mate, es decir, el secadero, las ▶

# 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**

buenas prácticas de manufactura son muy importantes. Este es el paso del proceso de la producción a la industrialización, explicó. *"En Paraguay, hasta el 2015 era tierra de nadie. Nadie se hacía cargo de las buenas prácticas en los secaderos de yerba"*.

Al ser la yerba mate un alimento, la inocuidad es un factor indispensable. En lo referente a inocuidad alimentaria se conocen tres tipos de peligros, señaló. El físico, que involucra cualquier material que pueda producir daño en la boca del consumidor. Por otra parte están los contaminantes químicos, que se refieren a los productos que puedan contaminar el alimento. Se debe identificar los químicos que están presentes en el sector de procesamiento y controlarlos. Por último están los biológicos, que no se logran identificar a simple vista pero que generalmente son los más peligrosos, señaló. Estos se relacionan directamente con el manejo higiénico del alimento.

El flujo de proceso del secadero de yerba mate es el siguiente: recepción en la planchada, pre-secado, secado, canchado, zarandeo, envasado en bolsa, y el despacho a la industria. En cada una de estas fases existen cuidados específicos a tener en cuenta para garantizar la inocuidad del producto.

Las buenas prácticas de manufactura son herramientas, que tienen el objetivo de asegurar la inocuidad del producto, definió. Es un reglamento que debe ser cumplido, manifestó. *"Si no trabajamos con estas herramientas, el riesgo que nuestro alimento no sea inocuo es mucho más grande"*.

Durante su presentación, dio a conocer algunas realidades de la zona. Comentó sobre la materia prima, características de los establecimientos, personal, higiene en la elaboración, control de procesos y documentación, y ofreció las recomendaciones a tener en cuenta en cada una de estas fases de la producción.

Existe una diversidad de diseños para secaderos, pero las buenas prácticas de manufactura indican los equipamientos y mantenimientos preventivos que deben de realizarse en la instalación. Explicó que estos mantenimientos se realizan antes de la zafra, para dejar la infraestructura en perfecto funcionamiento y evitar los peligros físicos.

La limpieza es un factor innegociable en la producción de alimentos, expresó. Las buenas prácticas de manufactura obligan a registrar este proceso, incluso exigen la presencia de otra persona que controle este trabajo. *"Si producimos alimentos, la limpieza, la higiene es innegociable"*.

Sobre la instalación, las buenas prácticas de manufactura exigen un lugar pavimentado, ya que el polvo o el barro pueden contaminar la materia prima. El secadero no debe ubicarse cerca de posibles contaminantes, explicó.

Un punto crítico es el control de plagas. Las ratas y aves son las principales en los secaderos. Recomendó identificar y controlar las que puedan tener presencia en la instalación. *"Es importante saber que donde hay alimentos no puedo utilizar raticidas. Es decir, tengo que utilizar una metodología mecánica para controlar"*.

Rosa Sosa, técnica de la Cooperativa Colonias Unidas.

El personal es el principal protagonista en el secadero. Debe estar capacitado y comprender que maneja alimento. *"Lo más importante es que el personal sea consciente de la importancia de producir alimento"*.

Por último mencionó los requisitos legales para habilitar secaderos. En el país existen dos, ambos controlados por el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave). Uno es el Registro de Centros de Acopio de Productos y Sub-Productos de Origen Vegetal. Y desde el 2015, mediante una resolución, estas instalaciones deben cumplir con las buenas prácticas de manufactura.

La reglamentación del Senave, que rige desde el 2015, exige que los secadores que producen más de 500.000 kilogramos de hoja verde ya deben cumplir con las buenas prácticas de manufactura. Los de menor producción tendrán que adecuarse a dichas prácticas a partir del 2019.

*"El secadero de yerba mate es de suma importancia en la cadena de producción. Es el único lugar donde la yerba mate tiene un tratamiento térmico. Es el lugar donde se eliminan todos los microorganismos por el proceso de sapecado"*, concluyó. CA

# Viovan™

## FUNGICIDA

Viovan™ con SINERX TECH

TERRITORIO VERDE
*La Sinergia Ganadora*

Viovan vence. Vos ganás.

CORTEVA™ agriscience

División Agrícola de DowDuPont

™ Marcas registradas de Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer y de sus compañías afiliadas o de sus respectivos titulares. © 2019 Corteva Agriscience

# Silwet L*Ag

100% trisiloxano · tensioactivo · penetrante

## Mejor que una solución, es una solución bien aplicada

# RIZOSPRAY Extremo

Antievaporante · súper humectante · penetrante

## El adyuvante con mayor poder de cobertura

RIZOBACTER | 40 AÑOS

## BUSCAN NUEVAS IDEAS PARA MEJORAR LAS APLICACIONES AGRÍCOLAS

# I Workshop Internacional Rizobacter

**Del 24 al 26 de octubre, en el Hotel Recanto Cataratas de Foz de Yguazú, Rizobacter organizó el I Workshop Internacional Gota Protegida. Para el evento, la empresa invitó a investigadores de la región, con el objetivo de crear una plataforma para el debate sobre la calidad de aplicación en cultivos agrícolas. El encuentro contó con participantes de Brasil, Argentina, Paraguay, Bolivia, Uruguay y Colombia.**

Alrededor de 50 personas, de Brasil, Argentina, Paraguay, Bolivia, Uruguay y Colombia participaron en el primer Workshop Internacional Rizobacter. El objetivo del evento fue el intercambio de ideas entre referentes de la investigación y formadores de opinión, enfocados en la calidad de aplicación en los cultivos agrícolas. *"Tenemos muchísimas expectativas de lo nuevo que pueda salir. De estos lugares salen nuevas ideas. Así que estamos con mucha ansiedad"*, señaló el Ing. Agr. Juan Pablo Timpone, responsable de productos adyuvantes de Rizobacter.

Técnicos e investigadores de organizaciones públicas y privadas de los países mencionados estuvieron entre los participantes. El encuentro fue aprovechado para presentar inquietudes y dudas sobre el tema. Cada exponente tuvo un espacio para dar a conocer su trabajo. Al final de cada presentación, se estableció un periodo para el debate entre todos los participantes. De esta forma, cada participante tuvo la oportunidad de aportar nueva información sobre la temática.

Timpone señaló que la principal fuente de nuevos productos son las ideas, no desde un punto de vista netamente creativo, sino más bien de la capacidad de detectar qué existe y qué hace falta. *"Confiamos en que ustedes son muchas de nuestras grandes usinas de ideas, de nuevas alternativas. Y además son las personas ideales para capacitar y extender lo que se conoce"*, expresó al dirigirse a los participantes.

Fue el primer evento de esta envergadura que organiza Rizobacter. Timpone adelantó que volverán a organizar otros

encuentros en los próximos años, y que probablemente se lleve el Workshop a otros países de la región. Por otra parte, mencionó que existe la posibilidad de que sea para un público abierto en el futuro.

**Gota Protegida.** El Workshop Internacional se enmarcó dentro del programa Gota Protegida, que impulsa Rizobacter a nivel global con el apoyo de reconocidas compañías multinacionales. Este busca potenciar la cantidad y la calidad de información que se genera sobre las pulverizaciones agrícolas, explicó el ingeniero. *"Las pulverizaciones agrícolas son fundamentales. Es un acto que se repite en todos los campos del mundo, por más de 6 o 7 veces por cada ciclo del cultivo"*, señaló.

Juan Pablo Timpone, responsable de productos adyuvantes de Rizobacter.

Presentación del equipo Rizobacter de la región

Pese su importancia, la pulverización es un tema muy poco explorado a nivel técnico en las facultades que forman a los ingenieros agrónomos. Son varios los aspectos a profundizar sobre esta actividad, como las condiciones del día, la humedad, la temperatura, la dirección del viento, el tamaño de las gotas que se generan, las mezclas químicas, el uso de coadyuvantes, entre otros puntos importantes.

El ingeniero señaló que es todavía escasa la información sobre los diferentes factores que repercuten en la calidad de aplicación en los cultivos agrícolas. *"Son muchas las preguntas que hoy no tienen un libro escrito. El programa Gota Protegida pretende incrementar el número y la profundidad*

*de la información que hay en la temática de pulverizaciones. Es la misión fundamental. Por eso estamos aquí reunidos".*

Este programa es muy conocido en Argentina. Sin embargo, su difusión recién se encuentra en una fase inicial en otros países. Actualmente, la compañía busca que se extienda a Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay. El Ing. Agr. José Cricco, gerente general de Rizobacter Brasil, señaló que el evento justamente es una forma de divulgar este emprendimiento. *"En un primer paso queremos imponer el programa Gota Protegida en Latinoamérica, para posteriormente poder adaptarla a otras latitudes".*

Cricco señaló que la pulverización es una de las prácticas más ineficientes que realiza actualmente el productor. Pese a que ya se recorrió un camino interesante, todavía hay mucho por avanzar en este tema, expresó.

**Tecnología de aplicación.** Actualmente, unos de los principales focos de la multinacional de origen argentino es la tecnología de aplicación. Matías Santipolo, jefe de productos coadyuvantes de Rizobacter Brasil, mencionó que desde hace tiempo la compañía trabaja en ello y busca proponer algo diferente.

El concepto de tecnología de aplicación que tiene Rizobacter no se limita a productos, explicó. Más bien se refiere a todas las variables que engloba el efecto de aplicar un defensivo en el cultivo agrícola. *"Son múltiples los factores que influyen en el resultado de las aplicaciones"*, agregó.

Rizobacter es una compañía que apunta a la innovación permanente y el desarrollo de productos de primer nivel, expresó Santipolo. *"No nos conformamos solamente con vender un producto consagrado, sino que buscamos estos espacios para desarrollar nuevas alternativas".*

**Gota Protegida en Paraguay.** Eduardo Cicerone, gerente comercial de Rizobacter en Paraguay, mencionó que desde el año pasado la compañía difunde el proyecto Gota Protegida en nuestro país. En el marco de este programa ya se desarrollaron dos jornadas técnicas sobre tecnología de aplicación y regulación de maquinaria. *"Yo creo que siempre hay aspectos a mejorar, sobre todo en lo que es tecnología de aplicación en ambientes complicados, como pueden ser algunas aplicaciones en Paraguay, especialmente por las altas temperaturas y la alta evapo-transpiración".*

José Cricco, gerente general de Rizobacter Brasil, habló de las alianzas comerciales de la firma.

Cicerone señaló que se requiere gran eficiencia para que cada gota llegue al lugar correcto y se obtenga el efecto deseado. En ese sentido, la empresa trabaja con un coadyuvante especial. Se trata del producto Rizospray Extremo, que contiene 70% de aceite metilado y un 30% de la silicona Silwet.

Eduardo Cicerone, gerente comercial de Rizobacter en Paraguay.

La compañía ya realizó diversos ensayos en Paraguay con este producto, especialmente en zonas complicadas para las pulverizaciones por las elevadas temperaturas. Cicerone señaló que es notoria la diferencia que se observa con el uso de un buen coadyuvante. *"Hay que tratar de cuidar la gota, que es el transporte del principio activo desde el tanque hasta su impacto en la hoja. Y para cuidar la gota necesitamos un buen coadyuvante".*

El producto Rizospray Extremo es un súper humectante, evita la evaporación, y tiene efecto anti deriva, señaló. Además, al tener el 30% de silicona, rompe la tensión superficial, lo que permite una gran capacidad de penetración y dispersión de la aplicación.

La tecnología está orientada a aplicaciones de bajo y ultra bajo volumen de caudales, agregó el Ing. Alberto Castillo, responsable de desarrollo y servicio técnico de Rizobacter en Paraguay. Comentó que actualmente el productor no encuentra las condiciones ideales para las aplicaciones. A estos escenarios apunta el Rizospray Extremo, es decir, a horarios de mucho viento, elevada temperatura y baja humedad relativa, explicó.

**Aliado estratégico.** Marcos Belle, gerente de marketing de Momentive para Latinoamérica, fue uno de los invitados a participar del evento. Esta empresa, con presencia global, es la propietaria de la tecnología Silwet. Momentive tiene más de 70 años de presencia en ▶

## KUROSU & CIA.

JOHN DEERE

### Excavadora 210GLC - 250GLC - 290GLC
### Productividad Excepcional

Sin importar el lugar, estas excavadoras realizan el trabajo con potencia, control y productividad sin igual. Los motores eficientes y sistema hidráulico mejorado, las convierten en las Excavadoras más confiables y de mejor rendimiento del mercado.

**Aproveche los precios especiales y conozca más sobre los planes de financiación, servicio de posventa especializado y muchos más en cualquiera de las sucursales del país**.

**www.kurosu.com.py**

el mercado. Belle señaló que la compañía mantiene un sitio de vanguardia en muchas tecnologías que requieran siliconas, incluidas las orientadas a la agricultura. *"Prácticamente en todo lo que tenemos en nuestras vidas hay una oportunidad para la silicona"*, señaló.

Desde el 2010, Momentive es un aliado estratégico de Rizobacter, con la tecnología Silwet de por medio. Este es un copolímero modificado de trisiloxano. Su uso otorga una aplicación precisa, que permite tratamientos eficientes en cantidades absolutamente necesarias, explicó. *"Esta característica es única en Silwet. Aunque haya otros productos que dicen ser similares, Momentive es la única compañía que tiene la tecnología Silwet desde hace mucho tiempo"*.

Alberto Castillo, responsable de desarrollo y servicio técnico de Rizobacter en Paraguay.

La agricultura de precisión es relacionada a equipos, imágenes o ajustes en el balanceo nutritivo del suelo Sin embargo, no se limita a estos conceptos, expresó. Los coadyuvantes son otros componentes de precisión, y Silwet es una tecnología de altísima calidad, señaló. *"Es un factor decisivo que se suma a las otras formas de hacer agricultura de precisión"*, agregó.

**Rizobacter a nivel global.** Con una trayectoria de cuarenta años, Rizobacter está presente en treinta países. La compañía produce 200.000 dosis de inoculantes por día, que llegan a los diferentes mercados en los que tiene presencia. Cuenta con un equipo de trabajo conformado por 429 colaboradores. La multinacional tiene alianzas estratégicas con Bioceres, Syngenta, De Sangosse, y Momentive.

Rizobacter se desempeña en cuatro segmentos de desarrollo: productos microbiológicos, protección de cultivo, nutrición de cultivos, y servicios. Su línea de coadyuvantes tiene una participación importante en su negocio global. José Cricco mencionó que el objetivo de la compañía es tener presencia en cada país en el que se cultive soja, primeramente con inoculantes y actualmente también con adyuvantes.

La línea de adyuvantes de Rizobacter está diseñada para mejorar la calidad y la eficiencia de las aplicaciones agrícolas. Los productos ofrecen propiedades tensioactivas, penetrantes, humectantes, translocantes, anti evaporantes, anti espumante, y correctoras de calidad de agua. Cricco señaló que estos productos están pensados y desarrollados para poder atacar cada una de las problemáticas. *"No tenemos productos multifuncionales, porque creemos que tiene que haber un producto para cada función, para poder llevar adelante el mejor desempeño de los fitosanitarios"*.

En lo referente a investigación y desarrollo, Cricco explicó que desde el ingreso de Bioceres no se pueden sacar utilidades de la empresa. Es decir, todas las ganancias se invierten directamente en investigación y desarrollo o diferentes tipos de emprendimientos. Rizobacter actualmente trabaja en 49 proyectos, de los cuales 15 serán lanzados en los próximos 5 años, adelantó. CA

Marcos Belle, gerente de marketing de Momentive para Latinoamérica.

# SOLUCIONES EFICACES
# PARA DIFERENTES USOS

## FUERZA Y POTENCIA EN TUS AVENTURAS

## MOTORES FUERA DE BORDA Y LANCHAS

GENOVO POWER

**Motores**
**2 Tiempos**
**de 2 a 30 HP**

TOHATSU

*Motores 2 Tiempos de 3,5 a 140 HP y 4 Tiempos de 20, 30 y 50 HP.*

*Incluye manguera, tanque de combustible externo y relojeria.*

Lanchas de Aluminio

MetalGlass

*Resistencia y durabilidad. Embarcaciones de aluminio, aplicable a diversas actividades.*

ARUAK 400 SUPER

ARUAK 500 PREMIUM

ARUAK 600 PREMIUM

IMAG

Representa y Garantiza

**(021) 511 990/1**

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

ASUNCIÓN: Av. Boggiani 7133 c/ Facundo Machaín - Tel.: (021) 514 900
M.R. ALONSO: Ruta Transchaco N° 9149 - Tel.: (021) 760 395
C. DEL ESTE: Av. Monseñor Rodriguez Km. 8.5 - Tel.: (021) 328 8685
ENCARNACIÓN: Av. Irrazabal 1273 c/ 14 de Mayo - Tel.: (071) 206 094

# Orientan sobre Mitigación y Gestión de Riesgos de Plaguicidas y LMRs

Mauricio Rodriguez durante la charla en la Quinta Ycua Sati.

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) y CropLife Latin América junto al Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) desarrollaron dos talleres sobre Mitigación y Gestión de Riesgos de Plaguicidas Altamente Peligrosos (HHPs) y Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas (LMRs).

Las jornadas fueron desarrolladas en Asunción en 7 y 8 de noviembre. La primera en la Quinta Ycua Sati y la segunda en el local de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco).

Durante el primer taller fueron debatidos sobre los Principios para la Mitigación de Riesgo de Plaguicidas Altamente Peligrosos, más conocidos por sus siglas en inglés como HHPs; Casos Exitosos en Gestión de Riesgos y Cómo Reducir la Exposición, con las disertaciones de Mauricio Rodríguez, director de asuntos científicos de CropLife para América Latina; Gabriela Briceño, gerente de Stewardship de CropLife Latin America y Leticia Martino, jefe de Asuntos Regulatorios y Stewardship de Syngenta Paraguay.

En la oportunidad, Mauricio Rodríguez manifestó que con este taller buscan contribuir al esfuerzo del Senave y otras autoridades de Paraguay para el control de estas sustancias. *"Es importante entender como estos principios rigen, no solo desde la perspectiva de la industria, sino*

Autoridades del SENAVE y Cafyf durante la apertura del taller.

LEA LA ETIQUETA

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

## ¿Por qué es importante?

1. Porque es la principal fuente de información sobre el producto.
2. Porque contiene la información sobre los cultivos, las plagas, malezas y enfermedades en los cuales se recomienda utilizar el producto, al igual que las dosis y tasas de aplicación, además de otros datos importantes.
3. Porque contiene información sobre cómo manipular defensivos agrícolas y cómo proteger su salud y el ambiente.
4. Porque contiene información sobre las medidas de primeros auxilios y antídotos en caso de una intoxicación.
5. Porque contiene el número de registro de la empresa, el número de registro del producto y el número de libre venta otorgados por el SENAVE.

www.cafyf.org

CAFYF, busca promover el uso correcto y eficaz de los defensivos agrícolas para la protección del aplicador y del consumidor, así como del medio ambiente.

CAFYF
CÁMARA DE FITOSANITARIOS Y FERTILIZANTES

CuidAgro

Miembro de CropLife

*de las organizaciones multilaterales como la FAO, la OMS y otras"*, dijo.

Durante su presentación hizo énfasis sobre cómo funcionan los instrumentos de mitigación de riesgos, que son los registros de los defensivos agrícolas, etiquetas y otras medidas.

También destacó sobre la responsabilidad compartida de todos los actores, ya que la FAO en su código internacional hace referencia a que todos, quienes forman parte de la cadena agroalimentaria, deben jugar un papel en mitigar los riesgos asociados en el uso de sustancias químicas, con lo cual la responsabilidad es de los productores, autoridades, distribuidores y los mismos consumidores.

Mencionó que la industria por su parte tiene la posibilidad de proveer cada vez mejores tecnologías, buscar a través de la investigación y el desarrollo, productos de protección de cultivos cada vez más amigables y sostenibles par el ambiente y más inocuos para la salud humana. *"Esto solo se logra cuando en los países hay un ambiente regulatorio que apoye y estimule la innovación y la inversión, que facilite y se incorpore nuevas tecnologías en el país. Las normativas y las regulaciones es lo que facilitan que los productos lleguen a los agricultores"*.

Asimismo dijo que a través de las buenas prácticas que apliquen los agricultores se puede controlar mejor el uso de los Defensivos Agrícolas.

Por su parte, Gabriela Briceño, Gerente de Stewardship de CropLife LatinAmerica, presentó los programas de Responsabilidad Social y Educación de CropLife que son Campo Limpio y CuidAgro y compartió experiencias de otros países.

También destacó la responsabilidad compartida de todos los actores de la sociedad para el uso seguro de los defensivos agrícolas.

Por su parte, la Ing. Liz Rojas, directora ejecutiva de Cafyf, destacó que ambas jornadas se realizaron a instancia del Senave, lo cual es muy importante, porque sobre ambos temas vienen trabajando en forma conjunta tanto con Senave, otras instituciones públicas, gremios y cámaras.

Liz Rojas, directora ejecutiva de Cafyf.

Gabriela Briceño, Gerente de Stewardship de CropLife LatinAmerica.

## Medidas de Mitigación de los LMRs

Medidas Mitigación en Límites Máximos de Residuos (LMRs) fue el tema de disertación de Leticia Martino, jefe de asuntos regulatorios y stewardship de Syngenta para Paraguay y Bolivia.

Explicó que los LMRs son valores establecidos y legales. Se basan en ensayos de residuos que se realizan en cada cultivo o en cada ingrediente activo.

Mencionó además que los LMRs proponen los fabricantes de las moléculas. *"Las empresas de investigación y desarrollo hacen estudios, proponen los límites máximos de residuos, sobre la base de sus estudios de residualidad, que hacen a campo y eso es evaluado por la autoridad competente que es el Senave"*, enfatizó.

Explicó además que los ensayos de residuos están sujetos a normas internacionales estandarizadas, para que el resultado logrado en Paraguay sea igual en otro país.

Entre los beneficios de los LMRs, explicó que promueve el libre comercio entre países, porque ponen las reglas claras, están basadas en la ciencia y toman como principio básico la evaluación de riesgo.

Martino explicó que en la actualidad, fundamentalmente en Europa y Estados Unidos, están vigentes los estándares secundarios, que son Límites Máximos

Leticia Martino, jefe de asuntos regulatorios y stewardship de Syngenta para Paraguay y Bolivia.

GPSA

# LA TECNOLOGÍA EN MAÍZ EN TUS MANOS

www.gpsa.com.py

de Residuos, fijados por los supermercadistas, que varían entre el 50% y el 80% del valor de los Límites Máximos de Residuos legal establecido bajo normas científicas. *"Tenemos un estándar secundario, que si queremos vender a ese supermercado debemos cumplirlo"*, dijo.

Comentó que estos estándares secundarios se crean para satisfacer la necesidad del consumidor de sentirse seguro. Sin embargo, no están basados en la ciencia, se basan simplemente en el comercio, porque buscan una ventaja competitiva. *"Dan una falsa apariencia de seguridad, que hace que el consumidor quiera pagar, aunque en realidad no le esté dando un valor agregado"*, dijo.

Recordó además que cada vez aparecen más exigencias, que nada tienen que ver con lo científico ni con lo legal, pero sí le pone trabas al productor que tiene que preocuparse además de los la producción propiamente de otros factores.

**Los impactos.** Entre los impactos de estos nuevos escenarios, Martino dijo que el consumidor presta más atención a lo que consume, el productor también cómo produce, pero al ser tan estrictas las exigencias quedan muy pocas herramientas, que hace que aparezcan las resistencias. También falta de transparencia y reglas claras. *"En el futuro cada vez esto va a ser un problema mayor, no podemos luchar científicamente, porque se basa en el miedo y la falsa sensación de seguridad. Más que nada está dirigido por intereses comerciales"*.

**Medidas de Mitigación.** En cuanto a las Medidas de Mitigación propiamente, Martino recomendó leer las etiquetas de los defensivos agrícolas de tal manera a aplicar la dosis correcta, respetar los periodos de carencia y la época de aplicación.

## Límites Máximos de Residuos

Durante el segundo taller, Mauricio Rodríguez explicó que los Límites Máximos de Residuos de Plaguicidas (LMRs) son parámetros que se utilizan como seguridad de los alimentos, porque indican que los mismos fueron producidos con buenas prácticas agrícolas. *"También son denominados tolerancia de exportación y significa que son las cantidades o residuos de defensivos agrícolas que son admisibles por las autoridades de diferentes países a la hora de importar los productos"*.

Mencionó que hay diferentes reglas de juego en los distintos países, no hay una armonización, y los productores y exportadores tienen dificultades para lograr cumplir estas condiciones en los distintos países. Destacó que este tema es muy relevante, más aun que desde el próximo 10 de noviembre Europa pone en vigencia nuevas regulaciones sobre los LMRs, que puede traer un gran impacto socio económico en los países cuyas economías depende, en gran medida de la agricultura. CA

Mauricio Rodríguez, director de asuntos científicos de CropLife para América Latina.

# Desde el primer surco hasta la última semilla

*Brindamos soluciones integrales para el productor rural, acompañándolo y apoyándolo durante todo el ciclo productivo hasta la etapa final de comercialización, ofreciendo las mejores soluciones, poniendo especial énfasis en la optimización de costos y transparencia del proceso.*

transagro s.a.

**Compra y venta de granos - Servicio de acopio y almacenamiento**
**Transporte - Venta de insumos agrícolas**

**Casa Central:** Calle 1ª Línea - J. Eulogio Estigarribia: Tel.: (0528) 222 257 - (0528) 222 955 - Caaguazú - transagro@transagro.com.py - www.transagro.com.py - **Suc. 1: Transporte:** R.I. Nº 7 Km. 214 - J. Eulogio Estigarribia: Tel.: (0528) 222 257 - (0985) 490 020 - Caaguazú - **Suc. 2: Centro de Acopio Colonia Tres Palmas - Raúl Arsenio Oviedo:** Tel.: (0983) 530 944 - (0528) 222 257 - Caaguazú - **Suc. 3: Centro de Acopio Colonia Cedro Ty - Nueva Toledo:** Tel.: (0986) 230 100 - (0528) 222 257 - Caaguazú - **Suc. 4: Centro de Acopio Taruma - Yhu:** Tel.: (0981) 404 882 - (0528) 222 257 - Caaguazú - **Suc. 5: Centro de Acopio - Casilla Dos - Raúl Arsenio Oviedo:** Tel.: (0986) 401 667 - (0528) 222 257 - Caaguazú.

# Automaq inauguró su Sede Central de la División Neumáticos

El pasado 31 de octubre Automaq S.A.E.C.A. abrió oficialmente las puertas de la Sede Central de su División Neumáticos,situada en un lugar estratégico, al costado de la Ruta Transchaco, #8007 casi Máxima Lugo, Asunción.

El presidente de Automaq, Jorge D. Pecci Miltos comentó que Automaq tiene más de 57 años en el mercado nacional y que actualmente cuenta con cuatro divisiones comerciales, la *"División Neumáticos"*, con las marcas Michelin y BFGoodrich; *"División Automóviles"*, con Peugeot y Citröen; la *"División Agrícola"* con la Marca con la marca John Deere; y la *"División Construcción"*, con Clark, Komatsu y Bomag.

Jorge D. Pecci Miltos, presidente de Automaq.

Recordó que la empresa representa la marca Michelin orgullosamente desde el año 1970 y con esta inauguración la firma cuenta con seis sucursales de neumáticos. La nueva sucursal contará con productos y servicios para autos, camionetas, camiones, motos, maquinarias pesadas y también montacargas; brindará además servicios de instalación, alineación y balanceo de neumáticos con los más altos estándares de calidad.

*"La visión de Automaq es liderar inspirando confianza para que nos elijan hoy y mañana, esto va de la mano con la visión de Michelin y con la responsabilidad que cada una de las personas que*

*trabajan día a día en la empresa tienen. En este momento especial quiero recordar a mi padre, que me enseñó todo… Y a mi madre, a quien agradezco enormemente por todo"*, expresó.

El evento contó con la presencia del presidente de Michelin en América del Sur, Nour Bouhassoun, quien manifestó. *"Hace 48 años que trabajamos con Automaq por parte de Michelin estamos muy contentos porque hicimos una buena elección con Automaq, Automotores y Maquinaria. Estamos muy felices y orgullosos de tener a esta empresa, representando la marca de cubiertas francesas en Paraguay. Creo que este centro de la División de Neumáticos es el mayor de toda América del Sur"*, agregó.

Directivos de Michelin para América del Sur durante la entrega de una placa de reconocimiento al presidente de Automaq.

En la ocasión los directivos de Michelin para América del Sur realizaron la entrega de una placa de reconocimiento al presidente de Automaq, para felicitar a la firma por la inauguración de su Sede Central de su División Neumáticos.

Durante el acto inaugural se realizó la bendición del nuevo local, el corte de cinta y la entrega de reconocimientos a clientes. Estuvieron presentes autoridades nacionales y locales, representantes de la embajada francesa, y directivos de la marca Michelin para América del Sur, directivos y funcionarios de Automaq además de numerosos clientes y amigos. CA

PRIMERA EXPOFERIA HORTIPAR

# Tecnología para potenciar la horticultura

**Con el objetivo de potenciar la producción hortícola a nivel nacional se desarrolló la Primera Expoferia Hortipar. Organizada por Cetapar con el apoyo de la JICA, la Central de Cooperativas Nikkei Ltda. y Fecoprod la muestra expuso del 15 al 17 de noviembre innovadoras tecnologías para una horticultura eficiente en el distrito de Yguazú, Alto Paraná.**

Con la finalidad de activar el protagonismo al sector hortícola fue realizado la primera Expoferia Hortipar durante tres días intensos. La muestra reunió a diversos actores del segmento y permitió conocer las alternativas tecnológicas que disponen las empresas que apoyan el trabajo de este sector, mencionó el Ing. Edgar Figueredo, director general del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar).

Asimismo comentó que esta primera exposición permitió aglutinar a 15 empresas que tuvieron la oportunidad de exponer nuevos materiales genéticos, tecnologías, manejo orientados a todos los productores sean pequeños y grandes productores. No faltaron las capacitaciones donde expertos nacionales e internacionales hablaron sobre, siembra, ▶

# TALISMAN®

## Chinches: Pase por encima de estos obstáculos

## AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA 400 EC | AUTHORITY 500 | Gamit 500 | TALSTAR 100 EC | OREGON | Streak | ROCKS

FMC

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

Momentos de apertura oficial de Hortipar.

manejo, riego, producción, inclusión financiera entre otros temas interesantes, asimismo demostraciones varias.

La exposición contó con 15 paradas entre ellas un sector para niños, patio de comidas, donde las empresas presentaron todas las variedades y opciones para la producción sostenible hortícola y las charlas enfocadas en la parte técnica de producción, mejoramiento genético e injerto y tecnología en plasticultura.

En otro punto, Figueredo destacó el apoyo que tuvieron de las instituciones públicas y privadas, por lo que están convencidos que Hortipar va ir ganando relevancia entre los productores a nivel nacional, ya que el objetivo es poder ser un centro referente, sobre todo que permita una transferencia de conocimientos.

**En la inauguración.** En la apertura estuvieron presentes representantes del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) encabezado por el titular de la cartera, Denis Lichi, el viceministro de ganadería, Marcelo González, directivos de la Fecoprod, la Jica, autoridades comunales del distrito de Yguazú, productores e invitados especial.

Desde los discursos proyectaron el compromiso para que la horticultura nacional pueda desenvolverse mejor en el mercado, sobre todo porque cuentan con el apoyo de las autoridades nacionales, donde la finalidad es potenciar el segmento, sobre todo porque la Expo feria permitió estrechar vínculos con el sector productivo, estudiantil, instituciones públicas y privadas, investigadores, que permitirán el crecimiento de la actividad productiva del sector.

Edgar Figueredo, director general de Cetapar.

En otro punto, el titular de Cetapar comentó que esta institución de investigación seguirá desarrollando trabajos en tecnología e innovación gracias a las cooperaciones con las que cuenta. A través de las mismas están en proceso de ejecución tres proyectos para implementarla el próximo año. Esto implicará una inversión de 400 millones de guaraníes.

Adelantó que a través de la Universidad de Obihiro de Japón se realizará la modernización de un tambo modelo y didáctico. En maquinarias agrícolas, con la industria New Holland construirán un centro de entrenamiento único de la marca en nuestro país.

Durante la exposición también se realizó la presentación e inauguración del parque tecnológico de 4.000 m², una inversión del gobierno de Israel que será utilizado para realizar investigaciones en hortalizas con un sistema de riego incluido.

Cetapar.

Sul América.

Crop-PSA.

# SETAC S.R.L.

## Producción de Soluciones

Tecle
Capacidad 6000 kg

Generadores
monofásicos /
trifásicos

Soldador
TRR 2600S

Soldador
NM 250 Turbo

Compacto TPL, de
enganche rural

Taller Rural con Ruedas
para acoplar a Tractor.

**Venga a cualquiera de nuestras sucursales y llévese productividad más el respaldo posventa de Setac S.R.L.**

**Casa Matriz - Cap. Miranda:**
**Ruta VI, Km 10**
**Tel. (0983) 123110**
**(0986) 122600**

**Sucursal Santa Rita:**
**Ruta VI Km. 210 -**
**Barrio Siñuelo**
**Tel. (0673) 220163**

**Sucursal Fdo. de la Mora:**
**Ruta I Mcal. Estigarribia**
**Km. 9 N° 1759**
**Tel. (021) 502811**
**Fax. (021) 502727**

**www.setac.com.py**

# Novedades en tomate y pimiento de la mano de Syngenta

La firma Syngenta junto a su distribuidor Nutrivet presentó en la feria hortícola los nuevos híbridos de tomate y pimientos desarrollados para el mercado paraguayo, en la búsqueda de soluciones e innovaciones para el productor.

Lucas Becker, Representante Técnico Comercial (RTC) del área de vegetales de Syngenta señaló que la multinacional viene trabajando hace 20 años en nuestro país en el segmento hortícola y ofrece material genético de tomate, pimiento, sandía, coliflor y repollo.

Manifestó que durante la feria Hortipar presentaron los nuevos híbridos de tomate y pimiento, los cuales fueron desarrollados para soportar las condiciones de clima en nuestro país, además de un paquete de resistencias a nematodos, lo cual es favorable para los productores, pues permiten menos aplicaciones de defensivos agrícolas y agiliza el manejo. Con estas incorporaciones el objetivo es buscar alta productividad. Los nuevos materiales de tomate son: Bacalar y Sahariana. El lanzamiento en pimiento fue Sensao.

Lucas Becker, RTC del área de vegetales de Syngenta.

También fueron expuestos los materiales ya conocidos que son los tomates Sahel y Ozone y las sandias Top Gun y Baraka, que lideran el mercado con los cuales Syngenta busca ofrecer tecnologías e innovaciones, sobre todo alternativas para el pequeño productor.

Por último Becker manifestó que se encuentran trabajando hace algunos años en el sector hortícola con su distribuidor autorizado Nutrivet, firma que se encarga del desarrollo y la comercialización de semillas en las diversas zonas productivas de país.

Pirapey.

Caltech.

Biolatina.

# LANZAMIENTO

PRESENTAMOS EL MÁS RECIENTE LANZAMIENTO EN EL MERCADO,
" FRAGATA " 15 LINEAS AUTO TRANSPORTABLE
CON LO QUE HAY DE MÁS MODERNO EN EL MERCADO
PARA QUE USTED CADA VEZ PUEDA IR MAS LEJOS.

FRAGATA

VISITE NEUSTRA PAGINE EN EL FACEBOOK O
VENGA EN UNA DE NUESTRAS TIENDAS
Y CONZCA NUESTROS LANZAMIENTOS.

FACEBOOK.COM/MONDAYMAQUINARIAS

PLANTI CENTER

MONDAY
DISTRIBUIDORA DE MAQUINARIAS AGRICOLAS S.A.

# CMP Agro expuso novedades de Agrinplex

Compañía Marítima Agro apostó por la primera edición de Hortipar. En la oportunidad expuso todas las líneas que representa para el segmento hortícola, entre ellas se destacaron las novedades la marca argentina, Agrinplex que además trasmitió las informaciones sobre los mismos, a través de sus técnicos.

Matías Livio, representante de la marca, presentó el plástico para solarizar suelos para cultivos, un insumo muy importante para la desinfección del suelo, el mismo es un plástico transparente, el cual puede ser colocado tanto para la producción de tomate y pimiento. Explicó que con un laboreo fácil y sencillo cubre toda la superficie y se debe dejar en el suelo durante 30 días, el cual ayuda a matar todos los patógenos del suelo. La otra novedad mencionada por Livio fue el plástico Réflex, el mismo puede ser utilizado como doble techo, especialmente para producción en verano, cuya característica es bajar la temperatura de manera considerable para así lograr una producción optima en los meses más críticos de calor. *"Son productos interesantes que queremos introducir en Paraguay, vamos por buen camino, porque el productor paraguayo cada vez más apuesta por tecnologías para el desarrollo de la actividad"*, destacó.

Matías Livio.

# Nueva variedad de melones presentó el MAG

En el marco de la primera feria hortícola del país, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) presentó su espacio de resultados y trabajos que viene desarrollando en las diversas zonas productivas del país con los varios comités de productores establecidos para el efecto. En la oportunidad, Reinaldo Leguizamón técnico encargado del comité de productores agrícolas de San Esteban, de Colonia Yguazú en Alto Paraná, presentó la variedad de melón denominada Taiga. Se trata de del resultado de un cruzamiento con la sandia de tamaño mediano, con pulpa verde y puede ser consumida con cascara, mencionó el responsable. Comentó que además de ser una deliciosa fruta, cuenta con diversas características medicinales.

La variedad está en su primer año de difusión. Fue desarrollada por técnicos japoneses y la misma produce entre 7 y 8 frutas por planta, bajo un manejo convencional a rustico. *"Para ser su primer año de producción, fue todo un éxito y es muy demandada en Ciudad del Este"*, dijo.

Otros cultivos expuestos durante la feria fueron las sandias de la zona, las cuales son producidas bajo micro túneles, zapatillos de tronco de producción orgánica, asimismo cebollas, remolachas, pepinos, locotes tanto de la variedades rojas y amarillas, todos producidos por el comité de productores de Santa Lucia de la Colonia Yguazú, el cual aglutina a unos 80 productores. La comercialización de los productos se realiza en el departamento Central, a través de diversos supermercados.

Grupo Sato.

Lider Map.

Arysta LifeScience.

# Grande o pequeña, siempre será una gran planta.

## Tu planta Mulmix.

Todos nuestros clientes son importantes.

Nuestra pasión nos guía en el diseño de plantas hechas a la medida, desde hace más de 40 años.

Mulmix®
ARCHITECTURAL INDUSTRY

mulmix.it

**MULMIX S.p.A.** Italy
35010 CAMPO SAN MARTINO
Via Palladio, 7
T +390499638211
mulmix@mulmix.info

# Ocean Quality presente con su portafolio de productos

La empresa Ocean Quality, con una década de trayectoria de trabajo en el segmento hortícola, no pudo estar ausente en Hortipar. En la oportunidad ofreció la variedad de productos que dispone para la actividad, entre ellos semillas, fertilizantes y substratos, además de sistemas de riego entre otras herramientas que permiten la producción y desarrollo de estos rubros.

En la oportunidad,la Ing. Agr. Flávia Araujo, representante de la empresa destacó las variedades de semillas que presentaron en la feria, con variedades de locotes, tomates, pepinos, sobre todo, una línea italiana de nutrición de plantas de la más alta calidad, de la empresa Green Has Italia.

Destacó que la empresa se dedica netamente a la venta de insumos para la horticultura. Además de la comercialización ofrece apoyo técnico en el campo ya que el trabajo no solo se trata de obtener una semilla de calidad, también es importante el manejo que el productor realice en su parcela para el éxito del cultivo.

Actualmente la firma representa en el país unas 12 marcas de productos exclusivos para el sector hortícola como semillas de Sakata Seeds, Takii Seeds, Bioseeds y Agritu. En la línea de plásticos dispone de Agroplas/Electroplastic.

También dispone de calcáreo de ostras Cysy, fertilizantes órganos minerales de Nutrisafra, fertilizantes foliares diferenciados de Biocross y línea Aqua. Sigue la oferta de esta firma con substrato de alta calidad de Carolina Soil, sistema de riego por goteo de Petroisa entre otras. Igualmente trabajan con una línea de nutrición de hidrosolubles de Green Hass Italia entre otros.

Adelantó que próximamente aumentaran la línea de productos con certificación para uso orgánicos, porque ya se encuentran comercializando líneas de insumos para el mencionado sistema de producción. La empresa comercializa sus productos y realiza las asistencias en los diversos departamentos entre ellas Itapúa, Coronel Oviedo, el Norte del país, Cordillera, Paraguarí, Alto Paraná y del departamento Central.

Flávia Araujo, representante de Ocean Quality.

Tiróleo.

Rural Makro.

Plastiagro.

INNOVAR

Feria Agropecuaria 2019

Del 19 a 22 de marzo

# ULTIMOS STANDS LIBRES

No te quedes afuera.
Reservá el tuyo al 0983 246 308
www.innovar.com.py

Km 282, Colonia Yguazú, Alto Paraná

# Tape Ruvicha estuvo presente con soluciones agrícolas

Tape Ruvicha apostó su participación en la primera edición de la feria hortícola del país. En la oportunidad presentó sus diversas herramientas para el sector, con la línea de tractores de menor potencia, ideal para el sector. Fabián Garay, asesor de ventas de la empresa mencionó que cuentan con tractores desde 75 HP hasta 100 HP.

Durante Hortipar expusieron los modelos de la línea TT75,4 × 4 con levante hidráulico sin cabina, igualmente la TL 95 de 104 HP, 4 × 4 con inversor mecánico, y el cabinado TL 95 con aire acondicionado de 104 HP, también 4 × 4 con inversor electro hidráulico. El representante de ventas expresó que son maquinarias que acompañan muy bien al agricultor. Son ideales para trabajar con implementos y sobre todo útiles para todo uso.

La marca New Holland ofrece una financiación hasta 5 años en maquinarias gracias a un convenio con el Banco Regional, con una tasa de interés muy accesible.

En cuanto a camionetas, presentó la línea Ford, la Ranger con cabinas simples y doble, caja automática y full equipo, con motor 3.2, 4 × 4, ideales para el trabajo; la F4000, una camioneta que tiene la capacidad de soportar hasta 5.000 kilogramos, Garay señaló que las camionetas tienen garantías hasta 5 años y destacó la capacidad de las mismas, las cuales pueden ser utilizadas por los productores para el traslado de la producción para su comercialización.

# Capacitación sobre uso y manejo seguro de los defensivos agrícolas

Miguel Colmán, coordinador de Programas de Cafyf, durante la charla.

En el marco de la feria Hortipar, la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) brindó una charla sobre Uso y Manejo Seguro de Defensivos Agrícolas. Fue el 16 de noviembre y en la oportunidad, el Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de Programas de Cafyf, recordó a los participantes sobre los 11 pasos a tener en cuenta para el manejo seguro de los defensivos agrícolas.

Mencionó que los productores deben estar atentos desde el momento de adquisición del producto, revisar los envases y no aceptarlos envases dañados. No deben transportarlo con otros productos como alimento o forrajes y deben realizar el almacenamiento adecuado, leer las etiquetas y realizar la calibración de equipos de pulverización.

Antes de la aplicación y la preparación de los insumos a aplicar, deben dotarse de los equipos de protección individual, para realizar. Durante la aplicación deben evitar comer y fumar. También es necesario usar de la dosis correcta y respetar los periodos de seguridad indicados en la etiqueta que son: el periodo de reingreso y de carencia. Esto es fundamental para garantizar la inocuidad de los productos, que están muy vinculados a los Límites Máximos de Residuos (LMRs).

Una vez terminada la aplicación también informó sobre la manera de quitar el equipo de protección individual, forma de lavado del mismo y la higiene personal.

El profesional también se refirió a la correcta deposición de los envases vacíos de los defensivos agrícolas. Comentó sobre el triple lavado de los mismos y la forma de inutilizarlos.

Informó a los presentes que dichos envases inutilizados son depositados en los centros de acopios y dio detalles sobre los canales que utilizan para la disposición final de los envases vacíos.

Recordó que los envases triple lavados tienen una segunda vida, ya que pueden ser reciclados y convertidos en otros insumos que no tengan contacto con el animales ni ser humano. En caso de envases flexibles y cartones son destinados a la incineración. CA

Productos **Baldan**
mayor eficiencia y
**mejores resultados!**

baldan.com.br

*Orgullo de ser Agro.*
*Orgullo de ser **Baldan**.*

BALDAN 90 AÑOS

# Expo Pioneros anuncia novedades para el 2019

**El lunes 5 de noviembre se realizó el lanzamiento de la Expo Pioneros 2019, en las instalaciones de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), en Mariano Roque Alonso. La organización anunció importantes novedades para la edición venidera así como el fortalecimiento de la muestra con aumento de expositores. La feria tiene fecha fijada del 29 de mayo al 1 de junio, en el predio de Pioneros del Chaco S.A.**

Con participación de directivos de Pioneros del Chaco S.A., organizadora del evento, así como con autoridades e invitados especiales, se desarrolló el lanzamiento de esta nueva edición de la muestra que anuncia novedades como vidriera agrotecnológica y espacio para los negocios. El presidente de la iniciativa, Harold Klassen, agradeció a las firmas que apostaron a esta convocatoria en donde se preparan para recibir a más visitantes. Todo esto en un marco de posibilidades de intercambio tecnológico y comercial, anticipó. Instó igualmente a un mayor desarrollo tecnológico en el Chaco, porque es referencia como área de producción de alimentos.

Sobre la muestra aclaró: *"No es una exposición de fiesta popular ni de eventos masivos, sino específica y técnica y eso generó que muchos ya nos pidieran reservas para el próximo año y más espacios. Esto, realmente, es el mejor retorno que podemos tener"*. Con respecto a las novedades, una apuesta importante correrá por cuenta de la ganadería. En este

Harold Klassen, presidente de Pioneros del Chaco S.A.

punto, Klassen planteó mayor presencia de entidades incorporadas a la ARP, sobre todo de criadores de diferentes razas. *"Estamos cursando invitación a las distintas asociaciones de criadores para que realicen sus exposiciones nacionales en el marco de Expo Pioneros edición 2019"*, sostuvo.

Entre las que aceptaron el desafío está la Asociación Paraguaya de Criadores de Brahman (APCB), la que confirmó la realización de su Expo Nacional Brahman dentro de la Expo Pioneros 2019. La ganadería ya estuvo presente en la versión anterior, pero más que nada en forma de exposición y para compartir algunas orientaciones, así como la realización de remates de animales. Para esta ocasión se aguarda el juzgamiento de ejemplares de bozal. Martín Arce, gerente general de la APCB, resaltó la posibilidad de participar en este tipo de eventos, sobre todo en el Chaco, una región de peso fuerte para la ganadería local y considerado por los criadores de la raza como *"territorio Brahman"*.

Klassen igualmente indicó el aporte que propone la iniciativa Pioneros del Chaco S.A. con este tipo de eventos. *"Estamos promoviendo el desarrollo en el ámbito ganadero, agrícola y forestal, con el fin de constituir cadenas de valor de gran impacto para esta región del país"*, consideró. Cabe recordar que en la edición anterior, participaron unas 110 empresas del ámbito de maquinarias e implementos; insumos agropecuarios y tecnología de precisión; semillas y servicios en general, además de la ganadería. Esta albergó a unos 250 ejemplares y se concretaron negocios atractivos. Para esta edición se apunta a unos 500 lugares para recibir a los animales.

Ricky Penner, gerente general de Pioneros del Chaco S.A.

Ricky Penner, gerente general de Pioneros del Chaco S.A., brindó algunos detalles y novedades. Anticipó la ampliación de 10.000 m² de espacio físico para los expositores y el parque ferial contará con 35.000 m² disponibles para las empresas que decidan presentar sus productos al aire libre. También en sintonía con lo adelantado, habrá animales de bozal de alta genética para el juzgamiento y a esto se sumará Plaza Tecnológica, imitando el modelo de otras muestras agrotecnológicas dirigidas a objetivos concretos como la cuestión técnica y los negocios. Se espera igualmente realizar demostraciones a campo con mejor fortuna que la anterior edición, que se limitó por cuestiones climáticas.

En tanto, Luis Bonetto, coordinador general de la Expo Pioneros, señaló que se prevén varios seminarios para cubrir la agenda de orientaciones. Algunos de los temas ya previstos abordarán aspectos relacionados con buenas prácticas en la producción agropecuaria, mercados y agroindustria, producción de leche, ganadería de precisión y desarrollo de cultivos de renta y alternativos. Otra novedad adelantada fue la realización de test drive de máquinas pesadas y vehículos. En la línea de oradores, el presidente de la Cooperativa Chortitzer, Gustav Sawatzky, habló en nombre de las cooperativas impulsoras de Pioneros del Chaco S.A. Resaltó el compromiso de trabajar por desarrollar en forma integral la región Occidental, que todavía cuenta con enorme potencial de producción de leche, carne y granos. Señaló que entre las estrategias sin dudas está el fortalecimiento de la cadena de valor de la agricultura para mejorar la producción ganadera de leche y carne. *"Es imposible pensar en producir más leche y carne, si no tenemos una agricultura eficiente"*, sostuvo.

También instó a contribuir para agregar valor a la materia prima, con agroindustrias. A su turno, el titular de la ARP y anfitrión de la ocasión, Luis Villasanti, comentó que existen muchas amenazas para seguir produciendo en el Chaco; sin embargo, mediante la unión y el trabajo se puede seguir generando alimentos en forma sustentable. En representación del gobierno habló el ministro sustituto de Agricultura y Ganadería, Marcelo González, quien expresó su alegría por el enorme trabajo desarrollado en esta región del país que tiene capacidad de seguir ofreciendo volúmenes de alimentos de origen vegetal y animal para Paraguay y el mundo. *"Debemos seguir trabajando en la misma línea para impulsar un crecimiento de la producción sustentable de alimentos en esta zona"*, añadió. El encuentro finalizó con un almuerzo ofrecido por la organización para los presentes. También se habilitaron las carpetas para los interesados en sumarse a la iniciativa, atendiendo la disponibilidad de lugares. CA

Luis Bonetto, coordinador general de la Expo Pioneros.

*mejores cuidados,*
*mejores cosechas.*

**Prothiopower**-PLUS

**Naturamin®-WSP**

**ORO-SOLVE™**

**Zeta**500sc

**Agrozeb** Flo STK

Daymsa ORO AGRI proquimur

10 AÑOS

Sul América
Insumos Agrícolas

Ruta VI | Km 207 - Ed. Enyesmil
Santa Rita | Alto Paraná | Paraguay

+595 673 221 786
+595 983 643 676
+595 983 682 607

comercial@sulamerica.com.py
@sulamericainsumos

# Syngenta promovió orientaciones para el control de enfermedades de soja

Marcelo Canteri, reconocido investigador brasileño, durante la charla.

**Syngenta realizó un recorrido por las diversas zonas agrícolas del país donde participó todo su equipo técnico y el reconocido investigador brasileño, Prof. Dr. Marcelo Canteri. El objetivo fue brindar recomendaciones oportunas para las aplicaciones para la prevención de enfermedades en soja en la presente campaña. La experiencia de este importante recorrido fue realizado del 15 al 18 de octubre y culminó con una charla en el Gran Nobile Hotel & Convention en Ciudad del Este.**

La gira fue liderada por técnicos de Syngenta con la participación del investigador brasileño el Prof. Dr. Marcelo Canteri, quien cuenta con vasta experiencia en manejo de enfermedades de soja, ha realizado trabajos de evaluación de fungicidas para Embrapa y otras entidades privadas, además es miembro del Consorcio Antiroya de Brasil.

Las localidades que fueron visitadas durante la gira fueron: Naranjal, Santa Rosa, Cedrales, San Alberto, Santa Fe y Katueté, informó el Ing. Agr. Marcos Martínez, gerente de cultivo de soja y responsable de marketing de la empresa.

Destacó la importancia del recorrido, cuya finalidad fue la de brindar

Marcos Martínez, gerente de cultivo de soja y responsable de marketing de Syngenta.

las principales recomendaciones sobre las aplicaciones para la soja que ya fueron instaladas, antes de las constates lluvias que afectaron la zona de producción. Considerando la coyuntura climática de frecuentes lluvias, Martínez recomendó a los productores a que repiensen su programa de fungicidas para el campo.

Durante el recorrido a campo, el foco principal fue visitar fincas y oficinas de los productores, donde el tema puntual fue informar sobre el control y manejo de enfermedades de soja, fundamentalmente la roya, una de las que más afecta en nuestro país a los cultivos. También el clima es favorable para la aparición del complejo de enfermedades secundarias y brindaron recomendaciones sobre el mismo.

El Prof. Canteri recomendó anticipar las aplicaciones de fungicidas y las mezclas de los mismos con protectores. También sugirió el uso de las carboxamidas en el programa para la rotación de modo acción y se refirió al intervalo de aplicaciones donde mencionó no pasar más de 15 días en un contexto lluvioso como lo que se estaba dando durante la semana del recorrido.

**Enfermedades versus soluciones.** El Prof. Dr. Marcelo Canteri brindó su magistral charla sobre el Manejo de Enfermedades en Soja, donde abordó las estrategias y preocupaciones que existen sobre las principales enfermedades. Expresó que a través de unos ensayos realizados logró verificar la eficiencia de fungicidas y sugirió las principales estrategias para el control de roya en soja y otras enfermedades.

Entre las principales estrategias y preocupaciones existentes en cuanto a las enfermedades de soja para la zafra 2018/2019, destacó a la roya asiática, la cual ha pasado en los últimos años por diversas mutaciones que han provocado la alteración de la eficiencia de fungicidas para controlarla. También refirió a las enfermedades de final de ciclo que también perjudican en la agricultura.

Entre las diversas estrategias, Canteri comentó que para la roya puntualmente existen 5 estrategias: La primera es no perder la primera aplicación en el momento ideal, la segunda es considerar que el intervalo de las aplicaciones no debe pasar los 14 días y la tercera estrategia es la rotación de los grupos químicos existentes como el triazol, estrobilurina, carboxamida y morfolina.

Otra de las estrategias señaladas por el profesor fue la de definir el momento para controlar la roya entre el pre cierre y 14 días después con las principales aplicaciones para el control. De esta forma responde más productividad y la quinta es utilizar un multisitio en conjunto con los productos sistémicos existentes, el cual es un colaborador un ayudante para controlar mejor la enfermedad, aseguró.

Mencionó que entre los principales principios activos muchos de ellos pueden ser utilizados en forma conjunta. Para las últimas aplicaciones recomendó apostar por productos que tengan mayor impacto, principalmente cuando la enfermedad se encuentre instalada. El producto puede asegurar el control de la roya también desde el inicio de la epidemia con dos primeras aplicaciones. Para finalizar destacó el gran trabajo desarrollado en los campos agrícolas del país que tuvo la oportunidad de visitar al tiempo de agradecer y a los profesionales de Syngenta por la invitación para orientar a los productores locales a través el tour realizado.

**Propuestas de Syngenta.** Por su parte, Martínez recomendó una interesante propuesta de valor con productos de la línea de Syngenta donde cuentan con fungicidas ideales para el combate de las enfermedades. Presentó a Mazen y Cypress, siendo el primero el carboxamida, estable y residual, perfecto para el control de la roya según los resultados arrojados por Embrapa. En cuanto a Cypress otorga un poder curativo sobre la roya y un control para el complejo de enfermedades a final del ciclo. Ambos productos utilizados en forma conjunta garantizan un control eficiente. *"Invitamos al productor a usar nuestra propuesta técnica, la cual es muy confiable, ya que en el contexto actual muchos productos van perdiendo efectividad año a año, las nuevas moléculas, se esperan próximamente para el 2023, por ello es importante que los productores sepan utilizar las herramientas disponibles, por ello fue interesante este recorrido"*, expresó. CA

Una comitiva internacional, encabezada por el CEO global de John Deere, Samuel Allen, visitó el pasado 6 de noviembre a su distribuidor Kurosu & Cía. La jornada especial entre directivos de la fábrica, la representante local y clientes se desarrolló en la sucursal de Mariano Roque Alonso. En la oportunidad, Allen valoró el potencial del Paraguay y expresó que desde John Deere apoyarán el crecimiento de Paraguay.

# John Deere valora el crecimiento de Paraguay

Con mucho honor y satisfacción, Kurosu & Cía. recibió a la delegación de visitantes de su marca representada John Deere, ya que el presidente mundial de la marca del ciervo visitó por primera vez Paraguay. En la oportunidad, Basilio Ramírez, Director Comercial de la empresa, mencionó que la visita del CEO de John Deere y su comitiva fue muy importante, ya que durante el recorrido por las instalaciones de la sucursal de Mariano Roque Alonso, Samuel Allen y su comitiva tuvieron la oportunidad de conocer el trabajo y la historia de Kurosu & Cía. en Paraguay, sobre todo en la comercialización de la línea verde (agrícola) y amarilla (construcción), de las cuales son representante en nuestro país.

Basilio Ramírez, Director Comercial de Kurosu & Cía.

Permitió además conocer el potencial y crecimiento que cuenta Paraguay actualmente, como también el trabajo y la dedicación de Kurosu & Cía. para con la marca.

Durante la reunión, Kurosu presentó su participación en el mercado paraguayo con la marca John Deere y el crecimiento de la empresa. También las proyecciones para los próximos 5 años, en inversiones y capital humano.

Para la ocasión también fueron invitados algunos clientes quienes tuvieron la oportunidad de compartir con la delegación, con el objetivo que los representantes de John Deere pudieran tener un acercamiento directo con los productores y evacuar sobre las necesidades y satisfacciones de la legendaria marca.

Ramírez destacó que esta histórica visita demuestra el respaldo y el compromiso que brinda John Deere a Kurosu & Cía., y con ellos a cada cliente que trabaja con las diversas líneas sean agrícola, ganadera y de construcción en la actualidad. *"Por sobre todo es una garantía de seguir brindando soluciones a todos los clientes con la mejor calidad"*, dijo.

Por su parte, Samuel Allen resaltó que durante su visita pudo confirmar la importancia que tiene Paraguay para la compañía. La misma es la tercera de mayor potencial e importancia por detrás de Brasil y Argentina en Sudamérica, donde el potencial de crecimiento es importante.

Destacó además que el potencial de la línea amarilla en Paraguay es muy interesante y John Deere quiere ser parte de la misma, señaló. *"Estoy emocionado y sorprendido por los números económicos del país, tanto por la estabilidad, el crecimiento y desde John Deere vamos apoyar el crecimiento de Paraguay"*, destacó.

Entre la comitiva especial de líderes mundiales, estuvo presente el presidente de John Deere Brasil, Paulo Herrmann quien destacó que el mercado paraguayo ocupa el tercer lugar en importancia en el mercado de Latinoamérica, por su potencial de crecimiento que ha ido en aumento a diferencia de los otros mercados cercanos.

Aprovechó la oportunidad y comentó que el distribuidor se encuentra como Concesionaria Clase Mundial, la calificación a la cual pocos representantes de John Deere a nivel internacional acceden. Esto se debe al trabajo, al esfuerzo e inversiones en las sucursales apostadas en los diversos puntos del país, la cual es de suma importancia para John Deere a nivel mundial. *"Estamos felices por los resultados logrados. Fue un año bueno, estamos celebrando los logros, eso es importante y lo mejor está por venir, tenemos una buena visión del agro a largo plazo"*, destacó.

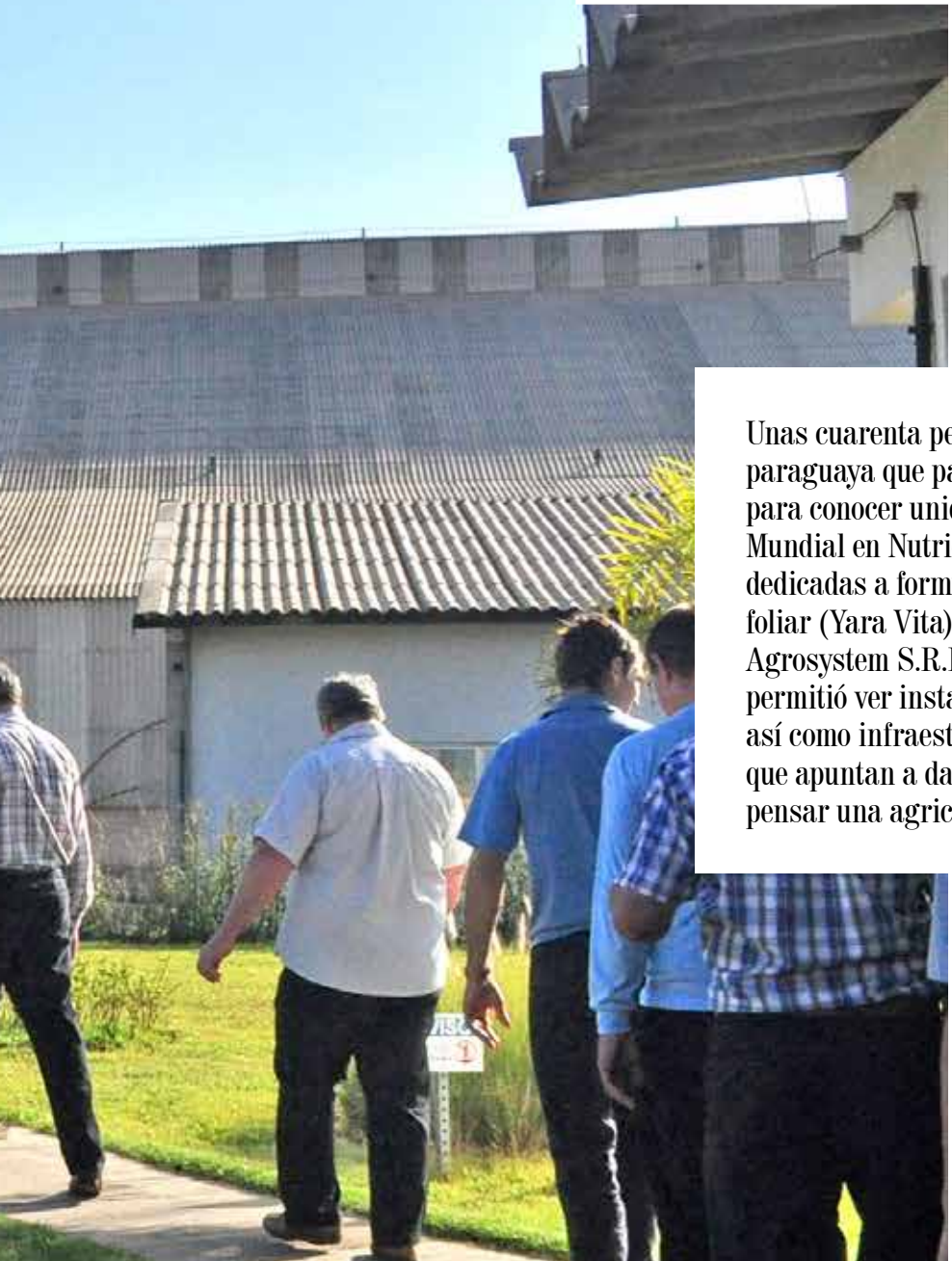
En cuanto a las novedades, Herrmann comentó que año tras año brindan nuevas tecnologías y el año próximo no será la excepción. Anunció lanzamiento en el segmento de agricultura de precisión, sistemas integrados y muchas otras propuestas en maquinarias. CA

Ejecutivos de John Deere durante la visita.

## CAPACITACIÓN DE PRODUCTORES EN UNIDADES DE YARA BRASIL

# Inversiones que apuntan a crecimiento sostenible de la agricultura

Momento de la bienvenida e indicaciones previas sobre instalaciones y seguridad.



**Unas cuarenta personas integraron la comitiva paraguaya que participó de una gira por el Brasil para conocer unidades de la multinacional Yara, Líder Mundial en Nutrición de Plantas, específicamente las dedicadas a formulación de especialidades de la línea foliar (Yara Vita), representada en nuestro país por Agrosystem S.R.L., organizadora del evento. El viaje permitió ver instalaciones industriales de alta tecnología, así como infraestructuras recientemente inauguradas que apuntan a dar herramientas al productor para pensar una agricultura con crecimiento sustentable.**

La gira se realizó desde el lunes 12 al sábado 17 de noviembre y se recorrieron varias localidades de los estados de São Paulo y Paraná (Brasil), experiencia que permitió conocer el funcionamiento de las unidades de la fabricante noruega Yara en el vecino país. La gira también contemplo actividades diversas de recreación de los participantes, como una forma de premiar por parte de Agrosystem S.R.L. a los clientes y productores más fieles con que operan en el país. El itinerario, si bien por momentos largo debido a las distancias entre los sitios recorridos, fue sumamente aplaudido al final del camino, como gesto de retribución de la comitiva hacia los organizadores.

La ocasión igualmente fue propicia para estrechar los lazos entre la compa- ▶

ñía con los productores, todos del área de influencia del distrito J. Eulogio Estigarribia (Caaguazú), principalmente de las colonias Bergthal y Nueva Bergthal, indicó Julio Nuñes, quien con Fabián Fullaondo, acompañó a los clientes en todo el recorrido. *"La comitiva tuvo la experiencia no solo con la posibilidad de compartir el viaje sino de conocer de primera mano detalles de una planta de primera tecnología como lo es la que opera en la localidad de Sumaré y que este año inauguró sus instalaciones de procesamiento de fertilizantes líquidos"*, comentó.

**Dos grupos.** Ya en las instalaciones de la planta industrial de Yara en Sumaré (estado de São Paulo), Renan Martinelli, coordinador de Producción, recibió a la delegación, que incluyó igualmente a Andrey Godoy y Víctor Borges, técnicos de la firma, quienes acompañaron a la comitiva hasta ese tramo. Se realizaron las capacitaciones bajo las orientaciones de especialistas de la planta, como Marcia Castro, coordinadora de Productos de Calidad de la fábrica, y Marcus Rezende, supervisor de la planta, brindando ellos detalle a detalle todos los procesos de producción de los fertilizantes Yara Vita y su importancia en la nutrición balanceada de cultivos de Alta Productividad. Es la segunda Planta destinada a la formulación foliar de Fertilizantes de la Multinacional Yara.

Los productores acompañaron todo el proceso, desde la recepción de materia prima hasta la presentación final de los productos, en diferentes presentaciones de botellones de hasta 20 litros. La Planta con una capacidad de 14 mil litros por hora, fue inaugurada en el primer trimestre de este año y con sus seis líneas de producción apuntó a duplicar la tarea.

Los técnicos igualmente indicaron que la unidad cuenta con laboratorios de control de calidad para análisis de muestras, totalmente automatizadas, *"Está todo controlado para garantizar cada parte del proceso, que sea el tamaño adecuado de partículas para el producto foliar que se emplea finalmente"*, dijo. En la sala igualmente se observaron líneas robotizadas que agilizaban la producción serial.

En tanto, en el sector de sólidos esperaba Rezende para guiar a los visitantes. Igualmente mostró todo el proceso desde la recepción de la materia prima hasta su presentación final. Indicó que existen dos tipos de materia prima, las que son locales, transportadas en camiones, y las que son importadas, trasladadas en ferrocarril, sobre todo desde puertos marítimos, en donde Yara cuenta con unidades para recepción de mercadería de ultra mar. Además explicó la ventaja de usar vagones

Renan Martinelli, coordinador de Producción.

Recorrido por la nueva planta de fertilizantes líquidos.

ferroviarios, puesto que la relación es de 3 a 1 con respecto a los camiones tipo *"carretas"*, pues aquellos tienen una capacidad de 91 toneladas, mientras que estos pueden llevar unas 30 toneladas.

Otro sector estaba en mantenimiento, pero de todas formas se pudo observar parte de las instalaciones hasta llegar al área de *"embolsadoras"*, con una capacidad de 60 toneladas por hora.

Finalmente durante el recorrido se explicó que la unidad mezcladora de fertilizantes recibió la fuerte inyección de capital para modernizarse y ampliar su participación en el mercado, teniendo como principal foco las plazas de Mato Grosso do Sul y Paraná (y de aquí a regiones agrícolas de Paraguay), además de São Paulo. En todo momento, los monitores indicaban que se tiene especial cuidado con las medidas de seguridad. De hecho, los grupos solo podían recorrer las áreas asignadas para visitas y con el atuendo y el equipo adecuado para la ocasión.

Se destacó que entre los principios de seguridad recuerdan que los accidentes son evitables y que se establecen responsabilidades para lograr un trabajo seguro en todo los ámbitos. Dentro de la fábrica igualmente se establecieron reglas y prohibiciones, mientras que afuera, las disposiciones tenían que ver con situaciones como velocidad máxima del tránsito interno, puntos de encuentro de evacuación del área y otros. También se observaron comodidades ofrecidas a los colaboradores de la compañía, por lo que se resaltó que ▶

Marcia Castro, coordinadora de Productos de Calidad de la fábrica.

Marcus Rezende, supervisor de la planta.

igualmente se tiene en cuenta aspectos vinculados a la responsabilidad social empresarial, para brindar atenciones básicas que demandan los empleados. La ubicación de la planta también es estratégica pues está en las adyacencias de una terminal multimodal, para el transporte terrestre – ferroviario y viceversa.

Andrey Godoy, técnico de Yara.

**Visita de estreno.** Tras el recorrido, los grupos fueron convocados a la sala de reuniones para intercambiar experiencias y comentarios. Godoy explicó que entre los comentarios recibidos por parte de Yara Sumaré se destacó el estreno de esta comitiva paraguaya en visitar la parte nueva de la planta. Invitó a los productores a no temer para acudir a las orientaciones de los técnicos y resaltó que la compañía permanentemente vela por la capacitación del personal, la adecuación a la tecnología de avanzada y a estar presente en las demandas del productor. A su turno, Borges, indicó que en breve estaría recorriendo los campos paraguayos para seguir de cerca el apoyo técnico que se requiere para cada caso. Agradeció a Agrosystem S.R.L., la posibilidad de brindar esta experiencia a los productores e instó a los presentes a aprovechar cada instante de visitas y orientaciones como las que se dieron en la jornada. Recalcó que la nueva unidad

Víctor Borges, técnico de Yara.

compromete más la postura de Yara en ofrecer productos de alta calidad, excelencia operativa, automatización de proceso y respuestas rápidas a las necesidades de la producción.

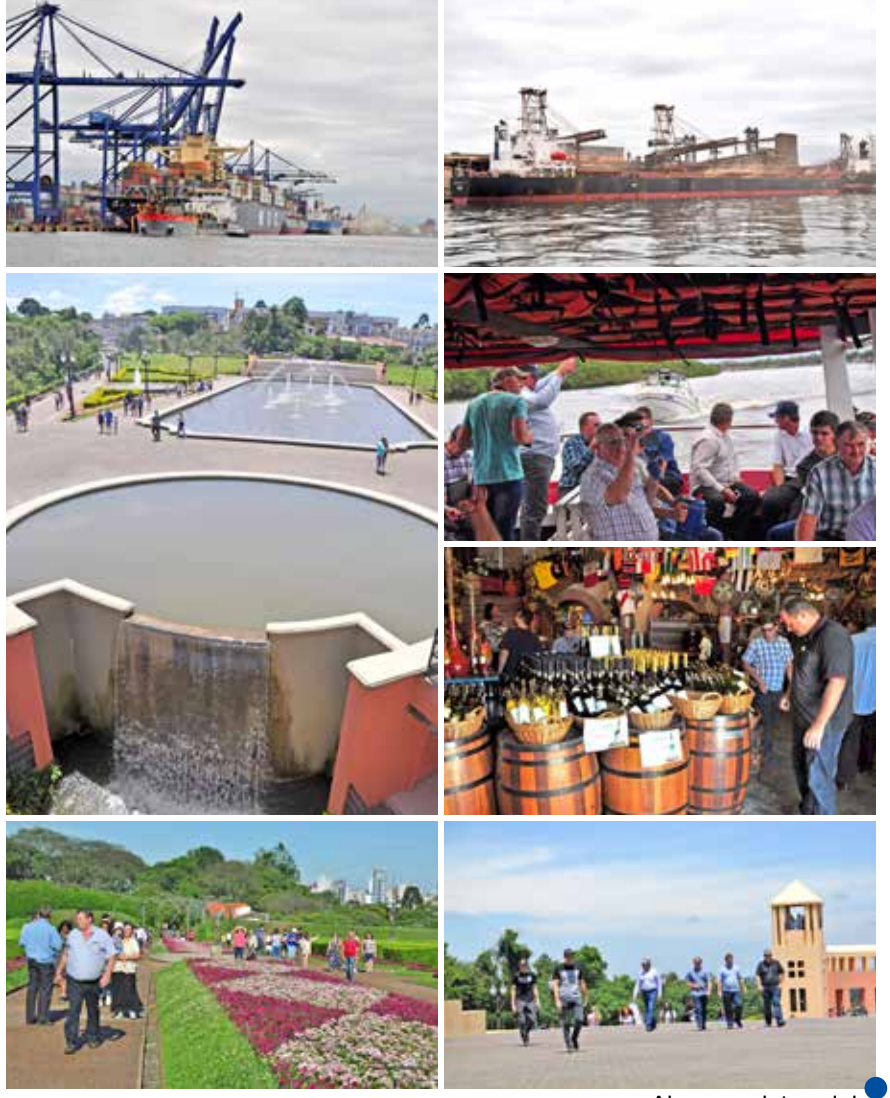
Julio Nuñes,
técnico de Agrosystem.

En tanto, Julio Nuñes, indicó que como desarrollista de Yara, puede dar fe del trabajo excepcional que se realiza para estar siempre a la vanguardia en el mercado, cada vez más competitivo, al tiempo de destacar la importancia de una permanente capacitación, como la ofrecida en la ocasión con la visita a la planta industrial en Sumaré y que contribuyen a dar sostenibilidad a la agricultura. Por ello, recalcó que las compañías internacionales tienen esa filosofía de invertir para este tipo de objetivos. *"Esperemos que los 36 productores de las colonias hayan sacado provecho de este viaje. Pudieron conocer el proceso de fabricación y comparar con otros casos"*, concluyó. Por último, Fabián Fullaondo también sostuvo que este tipo de visitas consolida la integración entre compañía y cliente y permite ver la visión de emprendimientos con estrategias claras que apuntan a elevar el padrón de calidad y ofrecer características diferenciales principalmente en las formas químicas de los nutrientes para asegurar su alta disponibilidad cuando aplicados en el suelo o en las plantas, asegurando así una adecuada nutrición para propiciar altos rendimientos.

Fabián Fullaondo,
técnico de Agrosystem.

**Paradas portuaria y de "lazer".** Las siguientes jornadas estuvieron cargadas igualmente de momentos de capacitación y para la recreación. Entre aquellas, el traslado hasta Paranaguá (Paraná) en donde se encuentra ubicada la unidad portuaria de Yara. La visita fue más bien externa, pues coincidió con el feriado del 15 de noviembre, (Día de Proclamación de la República), en Brasil. De todas formas se pudo observar parte de las instalaciones e incluso se realizó un recorrido en embarcación para ver las actividades que se desarrollaban en los muelles en esos momentos con navíos de diferentes tamaños y banderas. También se destacó que en la zona de Paranaguá existe permanente promoción del comercio como la generada por empresas chinas para desarrollar proyectos locales e instalar capital en esta localidad con un puerto considerado como uno de los mayores del Brasil y que gracias a su conexión ferroviaria también permite dinamizar las transacciones y los negocios.

Los momentos finales del viaje ya tuvieron un cariz más de distracciones y de *"lazer"* (ocio), pues permitió a la comitiva realizar visitas turísticas, como la parada en la playa de Caiobá, en el municipio de Matinhos, en el litoral de Paraná o el city tour por Curitiba, capital del estado, en donde se recorrieron sitios de interés como el Jardín Botánico, la Ópera de Alambre, museo Oscar Niemeyer, parque Tingüí (con una réplica de Iglesia Ucraniana de San Miguel), parque Tanguá y el Barrio Italiano, entre otros puntos. Finalmente se retornó al punto de partida, el local de Agrosystem S.R.L. en J. Eulogio Estigarribia, el sábado, en donde los productores agradecieron con un cerrado aplauso a la organización y felicitaron por el éxito del viaje.



Algunas vistas del recorrido turístico.

## "Inversión tremenda, seguridad y calidad"

### _ Bernhard Krahn Falk

Bernhard Krahn

*"Me parece hermosa la fábrica con toda la inversión desde Inglaterra. La seguridad y la calidad increíbles, impresionantes. En esta época con tantas competencias, la fábrica de Yara demostró que tiene para competir. Gracias a Yara y a Agrosystem por invitarme a esta experiencia. Anteriormente estuve ya en otro viaje, en el 2015, en España. Igualmente pasamos una linda experiencia. Visitamos las minas desde donde se extraen las materias primas para el producto para el foliar. En este viaje vine acompañado por uno de mis hijos, porque es bueno que trabajemos como familia. Ellos tienen más actividad ahora, porque a mi edad es más para viaje, para investigar, conocer y dar seguimiento. De vuelta, gracias a la organización por la invitación".*

## "Me gustó la nueva tecnología"

### _ Abram Hildebrand Friesen

Abram Hildebrand

*"Me gustó demasiado. Excelente estuvo el viaje. Especialmente muy lindo e interesante lo que vimos en la fábrica, con lo nuevo tecnología. Me gustó la nueva tecnología. También hablando con otros integrantes del grupo, le gustó mucho a la gente. Les resultó muy interesante. También estuvo interesante el tema de la producción líquida. Ver cómo se elaboran los productos. Y también gustó mucho la parte turística. Ya viajé también a Río Grande do Sul con la gente de Agrosystem. Cuando se viaja largo, se cansa mucho y no se disfruta tanto ni se retiene todo lo que uno ve. Por eso también estuvo lindo lo turístico. Viaje corto y con cosas para ver".* CA

# SEM-AGRO

## SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.

★★★★★

*Tecnología y Calidad a su Servicio*

**SEMILLAS | ASISTENCIA TÉCNICA | INSUMOS**
**REPUESTOS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS | MOLINO HARINERO**

REPRESENTANTE Y DISTRIBUIDOR DE REPUESTOS AGRICOLAS

Baldan · Gates · John Deere · Massey Ferguson · New Holland Agriculture · Metisa · Jan · Orion · Semeato · Jacto

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

ESPACIO RESERVADO

CONVENIO universidad San Carlos

# Feria de Negocios y Fondo de Inversiones con interesantes propuestas de emprendimientos productivos

Por cuarto año consecutivo la Universidad San Carlos (USC) llevó a cabo con éxito su Feria de Agronegocios y Foro de Inversiones 2018. Es organizada por la Dirección de Investigación, Innovación y Extensión de la universidad, a través de la Incubadora de Negocios. El objetivo del evento es la interacción entre emprendedores, ángeles inversores, clientes, empresarios y otros para potenciar los planes de negocios. Se realizó el 21 de noviembre en la sede central de la casa de estudios, ubicada en la ciudad de Asunción.

El presidente del consejo de administración de la USC, licenciado Juan Manuel Brunetti, afirmó que la Feria de Agronegocios y el Foro de Inversiones se desarrollan de manera anual. Es la culminación de un proceso académico que inicia en marzo, con todos los alumnos que cursan el último año en la universidad, en la central y en las 12 filiales que se encuentran en el interior del país y se desarrolla en la asignatura Plan de Gestión. En este proceso, explicó que los estudiantes de último año tienen que hacer una tesis, una investigación sobre un problema real y encontrar una solución científica; y la planificación de proceso productivo.

*"Los alumnos tienen que planificar un proceso productivo. Si van a invertir, saber cuál va a ser el retorno. Hacer un estudio de mercado, a qué mercado apuntar, el consumo que tiene ese mercado en volumen y en especificaciones de lo que necesita el segmento que pretenden atender. El proceso de construcción de construir un plan de negocios, permite que el día que comiencen a emprender o iniciar un negocio sepan cómo planificar y qué esperar al término de un ciclo productivo"*, dijo.

Juan Manuel Brunetti, presidente del consejo de administración de la USC.

En marzo, los estudiantes forman grupos de tres personas e inician la construcción de un plan de negocios. Identifican una idea de negocio y comienzan a planificar. Hacen una estructura del proyecto. Luego ajustan los detalles y se preparan para defender la propuesta al final del periodo lectivo, ante un tribunal. El mejor proyecto de cada una de las filiales es seleccionado para pasar al siguiente fase, donde se trata de pulir más la pre-incubación de la idea de negocio. Posteriormente, llegan a Feria de Agronegocios las

mejores propuestas, según la innovación, el interés y potencial de generación impacto en sus respectivas comunidades, y son expuestos ante un grupo de *"Ángeles Inversores"*, que ayuden a los jóvenes a ejecutar el proyecto de negocio. *"En caso de que los expositores no consigan un ángel inversor para la financiación del proyecto, el equipo termina la universidad no solo con el título en la mano, sino con una idea de negocio viable que puede ser implementada con el apoyo de los padres o del sistema financiero"*, agregó.

El jurado de la Feria de Negocios está conformado por 8 personas, entre profesores de la casa de estudios, Ángeles Inversores y egresados de la USC. Esto permite que la evaluación no sea solamente desde la perspectiva académica, sino también desde la de un empresario y de un estudiante que también pasó por la misma experiencia.

En la oportunidad, el licenciado Juan Manuel Brunetti recordó en el grupo de Ángeles Inversores, que fue formado por la USC con fondos del FOMIN-BID con un proyecto internacional llevado adelante con la Universidad de Montevideo, cuenta con más de 30 miembros de empresarios con campo, con intensión de escuchar propuestas de negocios y colaborar con los emprendedores.

*"Con todo este proceso, la universidad pretende consolidar la Incubadora de Agronegocios que se inició con Conacyt, y en la que se continúa trabajando con fondos que el Gobierno Nacional pone a disposición de los emprendedores. Buscamos que nuestros egresados salgan con la competencia necesaria para acceder a los fondos de capital semilla o de emprendedurismo que están disponibles en distintas instituciones del Estado"*, agregó.

**Los ganadores.** El coordinador de la Incubadora de Negocios de la USC, Martin Wilyniec afirmó que la feria 2018 contó con la participación de un total de 30 emprendedores, con 12 proyectos que fueron expuestos ante la comunidad educativa de la USC y el jurado. Las propuestas de emprendimientos son de estudiantes de la sede central y las filiales de Villa Hayes, Itá y Caaguazú. Entre los proyectos productivos se pudo apreciar producción avícola e invernaderos acuapónicos, elaboración de repelente hipo alergénico. También proyectos de jardinería, paisajismo y otros.

Martin Wilyniec, coordinador de la Incubadora de Negocios de la USC.

Comentó que cada año se generan,a nivel país, más proyectos en la USC pero es una cantidad reducida la que llega a la Feria de Agronegocios, porque pasan por un proceso de evaluación. La universidad entrega equipo con el proyecto ganador del primer puesto el premio de 1.000 dólares en concepto de servicios de incubación, para que los emprendedores sigan impulsando el proyecto. *"Estamos muy conformes con los resultados que dejó la feria. Para nosotros es muy importante que los alumnos pasen por esta experiencia, porque contamos con un comité de evaluación diverso que les permite salir de la universidad con una perspectiva más amplia sobre el modelo de negocio que están desarrollando"*, señaló.

La Feria de Agronegocios y el Fondo de Inversiones 2018 presentaron a sus ganadores. El primer puesto fue para el proyecto Kokue'i -La Granja del Futuro-Producto y Comercialización de Microgreens, de Asunción. El segundo puesto fue para Cultivate Paraguay. Y el tercer puesto para el proyecto Poha Paraguay. CA

## Soja

### Estados Unidos reduce previsión de cosecha

El USDA proyectó la producción global de soja en 367,50 millones de toneladas, por debajo de los 369,48 millones de octubre. Las existencias finales fueron estimadas en 112,08 millones, frente a los 110,04 millones del mes pasado y a los 110,91 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, el organismo oficial estimó una cosecha de 125,18 millones de toneladas, por debajo de los 127,63 millones previstos en el trabajo del mes pasado y de los 127,26 millones calculados por el mercado. Este revés productivo estuvo relacionado con la caída del rinde promedio, que fue ajustado por el organismo de 35,71 a 35,04 quintales por hectárea.

Para el resto de las variables comerciales del ciclo 2018/2019 en los Estados Unidos, el organismo elevó de 56,34 a 56,61 millones de toneladas la molienda, pero mantuvo en 60,08 millones el uso total. Como lo espera el mercado, el USDA sinceró su expectativa sobre las exportaciones en medio de la guerra comercial con China, y la redujo de 56,06 a 51,71 millones de toneladas, un volumen que demandaría un promedio de ventas semanales en torno de las 994.400 toneladas. Con estos ajustes, las existencias finales fueron proyectadas en un récord de 26 millones de toneladas, por encima de los 24,09 millones de octubre y de los 24,44 millones previstos por los operadores.

En cuanto a la oferta de América del Sur, el USDA estimó la cosecha de soja brasileña en 120,50 millones de toneladas, sin cambios respecto de octubre. Elevó el saldo exportable de 75 a 77 millones de toneladas. Para la Argentina, el USDA estimó la producción de soja en 55,50 millones de toneladas, por debajo de los 57 millones del informe anterior, mientras que el saldo exportable de poroto fue sostenido en 8 millones. Las importaciones, en tanto, fueron elevadas de 2,22 a 4,20 millones.

Las importaciones de China fueron reducidas de 94 a 90 millones de toneladas y elevó su previsión sobre la cosecha china de soja, de 15 a 16 millones.

En cuanto a las importaciones de poroto de soja de la Unión Europea fueron estimadas por el USDA en 15,80 millones de toneladas, sin cambios respecto del reporte de octubre.

## Maíz

### Un gran salto para el stock mundial

El USDA proyectó la producción mundial de maíz en 1098,95 millones de toneladas, por encima de los 1068,31 millones de octubre. Con los nuevos datos dados a conocer por China, las existencias finales fueron estimadas en 307,51 millones, frente a los 159,35 millones del mes pasado y a los 158,82 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, el USDA estimó la producción de maíz en 371,52 millones de toneladas, por debajo de los 375,37 millones previstos en octubre y de los 373,93 millones calculados por los operadores en la previa del reporte oficial. Este descenso fue producto de la caída del rinde promedio, de 113,42 a 112,29 quintales por hectárea.

# Cotizaciones en Chicago (23-11-18)

Fuente: **CBOT.**

### Soja

| Mes | US$/t |
|---|---|
| Enero-19 | 323 |
| Marzo-19 | 328 |
| Mayo-19 | 333 |

### Trigo

| Mes | US$/t |
|---|---|
| Diciembre-18 | 183 |
| Marzo-19 | 186 |
| Mayo-19 | 188 |

### Maíz

| Mes | US$/t |
|---|---|
| Diciembre-18 | 141 |
| Marzo-19 | 145 |
| Mayo-19 | 148 |

En el resto de las variables comerciales estadounidenses, el organismo redujo el uso forrajero, de 140,98 a 139,71 millones de toneladas; el uso total, de 322,09 a 320,82 millones (el uso para etanol fue sostenido en 143,52 millones), y las exportaciones, de 62,87 a 62,23 millones. Así, las existencias finales fueron proyectadas en 44,10 millones de toneladas, por debajo de los 46,06 millones del trabajo anterior y de los 45,04 millones calculados por los privados. En cuanto a la oferta de Brasil, el USDA la estimó en 94,50 millones de toneladas, sin cambios respecto del informe en octubre. El saldo exportable también fue sostenido en 29 millones.

Para la Argentina, el USDA estimó la producción de maíz en 42,50 millones de toneladas, por encima de los 41 millones del informe anterior, mientras que el saldo exportable fue elevado de 27 a 28 millones. En cuanto al bloque de países importadores, el USDA elevó de 15,50 a 16 millones de toneladas la demanda de los países del Sudeste Asiático y mantuvo sin cambios los volúmenes para México, en 16,70 millones, y para Japón, en 15 millones.

En cuanto a la Unión Europea, el USDA redujo su cálculo sobre la producción, de 61 a 59,50 millones de toneladas, y elevó las importaciones del bloque, de 19,50 a 21 millones. El dato que dio el salto a las previsiones de stock global fue China, cuya estimación sobre las existencias iniciales de maíz trepó de 79,50 a 222,54 millones de toneladas; la estimación de cosecha aumentó de 225 a 256 millones, y su stock final fue incrementado de 58,50 a 207,49 millones de toneladas.

## Trigo

### Se eleva la reserva mundial

El USDA estimó la producción global de trigo en 733,51 millones de toneladas, por encima de los 730,92 millones del informe anterior. El stock final fue calculado en 266,71 millones, frente a los 260,18 millones de octubre y a los 259,45 millones previstos por el mercado.

Asimismo la producción total del trigo de los Estados Unidos fue estimada por el USDA en 51,29 millones de toneladas, sin cambios respecto de octubre. En el resto de las variables comerciales, mantuvo las importaciones en 3,81 millones y el uso forrajero en 2,99 millones. El uso total fue elevado de 31,08 a 31,27 millones, en tanto que las exportaciones fueron sostenidas en 27,90 millones. Con estos pocos ajustes, el stock final estadounidense fue proyectado en 25,84 millones de toneladas, por debajo de los 26,03 millones del mes pasado y de los 26,07 millones calculados por los operadores.

Para los otros importantes jugadores del trigo, el USDA sostuvo la producción de trigo de Rusia en 70 millones de toneladas y mantuvo sus exportaciones en 35 millones. Para Ucrania se prevé una cosecha de 25 millones de toneladas, por debajo de los 25,50 millones de octubre, pero las ventas externas fueron sostenidas en 16,50 millones.

Asimismo estimó la producción de la Unión Europea en 137,60 millones de toneladas, contra los 137,50 millones de octubre; las importaciones fueron elevadas de 6 a 6,50 millones, en tanto que las exportaciones fueron sostenidas en 23 millones.

Para Australia fue recortada la producción de 18,50 a 17,50 millones de toneladas y sus exportaciones, de 13 a 11,50 millones y mantuvo sin cambios las previsiones para Canadá, cuya cosecha y ventas externas fueron estimadas en 31,50 y en 24 millones.

En cuanto a Argentina el organismo estimó la cosecha de trigo en 19,50 millones de toneladas y las exportaciones en 14,20 millones, sin cambios.

Como ocurrió con el maíz, las cifras estimadas para China generaron movimientos en el tablero del trigo, dado que las existencias iniciales fueron elevadas de 126,82 a 131,26 millones; la cosecha, de 128 a 132,50 millones, y el stock final, de 136,12 a 143,57 millones.

### Máquinas vendidas. Hasta Octubre-2018

**Tractores** — Fuente: Cadam.

| | |
|---|---|
| John Deere | 692 |
| Massey Ferguson | 413 |
| New Holland | 226 |
| Valtra | 185 |
| Case | 119 |
| Fotón | 43 |
| Mahindra | 29 |
| LS | 25 |
| Landini | 23 |
| Deutz-Fahr | 5 |
| **Total** | **1.760** |

**Cosechadoras** — Fuente: Cadam.

| | |
|---|---|
| New Holland | 117 |
| John Deere | 111 |
| Case | 31 |
| Massey Ferguson | 17 |
| CLAAS | 8 |
| Valtra | 1 |
| **Total** | **285** |

## Máquinas: las buenas ventas se mantienen

No hay dudas que el 2018 terminará bien para el sector de maquinarias agrícolas. Al cierre del mes de octubre se observa que los promedios de buenas ventas se mantuvieron durante los 10 meses.

Según los datos reportados por la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam), hasta finales de octubre se vendieron 1.760 tractores y 285 cosechadoras.

Las expectativas apuntan en cerrar el 2018 con más de 2.000 tractores vendidos y cerca de 350 cosechadoras. El movimiento de venta de los tractores fue muy positivo, el promedio de comercialización está en unos 180 tractores mensuales. La mejora en la venta de maquinarias de este segmento arrancó desde marzo y sigue.

El movimiento de las cosechadoras es menor, sin dudas son máquinas que demandan mayor inversión, pero nada desalentador. Todo apunta a que también cerrará con cifras optimistas. En cuanto a las preferencias en las marcas líderes se mantiene. En tractores, John Deere permanece en primer lugar con el 39% del mercado, en segundo lugar estuvo Massey Ferguson con el 24% de las preferencias y en tercer lugar se posiciona New Holland con el 13% de las ventas. Con las cosechadoras, New Holland se mantuvo al frente con el 41% del mercado, en segundo lugar quedó John Deere con el 38% del mercado y en tercer lugar Case IH con el 11%.

En puertas de finalizar el 2018 este será un buen año para las máquinas. Más allá del incremento de las ventas, hay mucha inversión del sector para fortalecer el posicionamiento y por sobre todo las marcas demuestran señales de mucha confianza hacia el mercado paraguayo.

# Automaq inaugura la casa central de la División Agrícola de John Deere

**Automaq S.A.E.C.A. continúa el firme objetivo de expansión junto a la marca John Deere y con la apuesta en el desarrollo del país. El 5 de noviembre se llevó a cabo la inauguración oficial de la central de su División Agrícola para la marca John Deere. Está ubicada en Mariscal López casi Santa Teresa. La misma busca ofrecer a los clientes la mejor experiencia. El evento contó con la presencia de altos directivos de la marca.**

La nueva casa central pone a disposición de los clientes soluciones de alto nivel tecnológico, con el respaldo de la mejor atención de venta de maquinarias, repuestos y servicios con la tecnología John Deere. Propone tecnología y equipos, además de sus últimos lanzamientos en servicios, el Centro de Operaciones y JDLink, y herramientas de última generación.

En la inauguración Jorge Pecci, presidente de Automaq destacó los valores de John Deere. Entre ellos mencionó la calidad, el compromiso con los distribuidores y clientes. La innovación porque es una marca líder en agricultura de precisión, en el desarrollo de todo tipo de productos que ayudan a producir más. Recordó que en el año 1895, John Deere fue la primera empresa en hacer un marketing de contenido con una revista que se llamaba El Surco, donde se publicaban las informaciones sobre cómo mejorar la productividad en los campos de Estados Unidos. Hoy el Surco de publica en 14 idiomas y se distribuye en 115 países del mundo.

*"Automaq representa a esta prestigiosa marca desde el año 1985, gracias a la visión de mi padre Don Antonio Luis Pecci Saavedra. Y aquí estamos, creciendo con una marca hace unos 33 años de manera fuerte. Invertimos por valor de más de 8 millones de dólares en infraestructura en los últimos 6 años, para brindar una atención cada vez mejor a todos nuestros clientes. Nuestra visión es liderar inspirando confianza para que nos elijan hoy y mañana, que coincide con lo que John Deere promueve a nivel mundial"*, expresó.

El invitado de honor de la noche fue el presidente y CEO Global de John Deere, Samuel Allen, quien arribó al país por primera vez, acompañado por varios directivos de la marca. Durante su discurso

afirmó que para todo el equipo de John Deere es una noche muy especial y un orgullo estar junto a Automaq.

Destacó que el motivo de su presencia es la importancia que tiene para John Deere, Automaq y Paraguay. *"A los amigos productores y amigas productoras, quiero decirles muchas gracias por confiar en John Deere. Nosotros entendemos claramente que si ustedes no confiaban en John Deere no habría un distribuidor como Automaq, ni una empresa como John Deere. La compañía tiene 181 años y yo tengo 43 años con John Deere y 9 años como CEO. Mi compromiso con John Deere y con ustedes y con Paraguay, porque vamos a seguir creciendo en este país"*, señaló.

Se refirió además a los colaboradores de Automaq, a quienes agradeció por representar a la marca de la manera en que lo hacen. Agregó que su compromiso es que John Deere y la sociedad con Automaq continúen creciendo por otros 180 años. *"Gracias Automaq por ser un gran distribuidor"*, concluyó.

En el transcurso del acto inaugural presentaron un material audio visual sobre la historia de John Deere junto Automaq, los inicios y la actualidad. Además se realizaron el corte simbólico de cinta y un brindis, con los que quedó oficialmente inaugurada la central División Agrícola de John Deere-Automaq.

El nuevo local es el sexto showroom de Automaq-John Deere en nuestro país. Las sucursales están asentadas en Filadelfia, Pedro Juan Caballero, J. Eulogio Estigarribia, Santa Rosa del Aguaray y Nueva Esperanza. De esta manera Automaq y John Deere celebran una alianza firme desde 1985.

Estuvieron presentes varios invitados especiales. Entre ellos representantes de la Embajada de Estados Unidos, de Cámara Paraguaya Americana y Capeco. También directivos de la marca John Deere, además de todo el equipo de directivos y funcionarios de Automaq.

**La agricultura paraguaya.** En la oportunidad, uno de los invitados especiales fue José Berea, presidente de Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), quien durante su discurso ofreció un panorama de la actualidad agrícola del país.

Jorge Pecci, presidente de Automaq, en su discurso de apertura.

Afirmó que Paraguay ocupa el cuarto lugar entre los mayores exportadores de soja a nivel mundial. El crecimiento de la agricultura en el país tuvo gran despliegue en los años 90. En los últimos años en área de cultivo de soja se incrementó a más de 300%, se pasó de menos de 1.200.000 hectáreas a 3.500.000 hectáreas en la actualidad. La producción de soja a su vez tuvo un salto de 3.000.000 de toneladas a más de 10.000.000 de toneladas. Actualmente además de la siembra de soja en la Región Oriental, hoy el cultivo tiene al Chaco como gran aliado para la producción. *"En el futuro creemos que en los próximos años vamos a ver cambios sustanciales, especialmente con los productores pecuarios, que creo que con el tiempo se van a convertir en ganaderos y agricultores. El Chaco en los últimos años en algunas zonas tuvo un crecimiento en área de casi 1.000%. Estimamos que existe un área de cultivo aproximado de soja de no más de 20.000 hectáreas, lo que puede expandirse a 500.000 hectáreas de producción de cereales y oleaginosas para el año 2030. Tiene un potencial de aproximadamente unas 2.000.000 de hectáreas más, sin desmontes, sobre campos de pasturas implantadas"*, dijo.

Señaló que Paraguay produce soja, maíz, trigo, canola, girasol, sorgo, sésamo, chía y cultivos de cobertura para rotación y cuidado de suelos. Todos estos cultivos en combinación con la soja solo en la Región Oriental representan anualmente 7.000.000 de hectáreas productivas. El arroz tiene una superficie de 180.000 hectáreas, con una previsión de crecimiento a unas 500.000 mil hectáreas para el año 2030.

El titular de Capeco, expresó que los avances en la agricultura del país representan una participación en PIB del 41%, lo que es la suma de la agricultura, ganadería, transporte, finanzas y el comercio, que no hubiese sido posible sin múltiples factores como los avances biotecnológicos, mejoramientos genéticos, tecnología en siembra directa con máquinas de mayor precisión que permiten lograr una mejor implantación del cultivo, optimización en la aplicación de fitosanitarios y menor pérdida de granos en la cosecha.

Agregó que el rol de la mecanización y empresas proveedoras de maquinarias apropiadas para el desarrollo de la agricultura y de la ganadería (confinamiento) fue preponderante para el desarrollo del sector y que seguirá siendo así. CA

Directivos de Automaq y CEO Global de John Deere, Samuel Allen, durante la inauguración.

## PRODUCTORES VISITARON FÁBRICAS REPRESENTADAS POR RANPAR EN PARAGUAY

# Confianza reforzada

**Ranpar S.A. organizó un viaje a Brasil con productores agrícolas locales, quienes tuvieron la oportunidad de conocer el proceso de producción de varios de los fabricantes de implementos que representa y distribuye la empresa en Paraguay. Durante el recorrido por el vecino país, que se llevó a cabo entre el 5 y el 7 noviembre, se visitaron las fábricas de Genius y Marcher, situadas en los estados de Santa Catarina y Río Grande del Sur.**

En poco tiempo, Ranpar S.A. pudo posicionarse en el mercado local con la representación de diversas marcas brasileras de implementos agrícolas. Con el objetivo de fortalecer el vínculo con sus clientes y brindarles la posibilidad de confirmar la calidad de los equipos que distribuye en Paraguay, la firma organizó una excursión al vecino país para visitar varias de las fábricas con las que tiene alianza comercial.

Esta fue la primera excursión organizada por la empresa en la que se invitó a clientes o potenciales clientes. Fueron cinco los productores agropecuarios, quienes viajaron acompañados por un grupo de nueve funcionarios de la firma. Nuestra revista, que también formó parte de la expedición, registró las experiencias vividas durante los recorridos por las fábricas.

El primer destino fue Campos Novos. En esta ciudad del estado de Santa Cata-

rina se encuentra instalada la fábrica de las plantadoras Genius, marca representada por Ranpar S.A. desde hace casi un año.

Pese al corto tiempo que tiene en el mercado paraguayo, la marca de sembradoras Genius ya pudo ganar varios adeptos en diversas regiones productivas del país. La simplicidad y robustez son dos de las características más destacadas por los productores que visitaron la fábrica de estos equipos, donde pudieron observar todo el proceso de elaboración de estos implementos.

De Campos Novos, el grupo se trasladó hasta Gravataí. Perteneciente a Río Grande del Sur y ubicada a pocos kilómetros de Porto Alegre, este poblado está considerado como una de las ciudades de mayor crecimiento de Brasil. En su territorio se encuentra instalada la fábrica de Marcher, que produce una gama completa de embolsadoras y extractoras de granos secos y húmedos.

Marcher es otra de las marcas representadas y distribuidas por Ranpar S.A. en Paraguay desde hace poco tiempo. La compañía se dedica a la búsqueda de soluciones a las necesidades de almacenaje de una región reconocida por su alta producción de granos. La empresa abrió las puertas de su fábrica y presentó toda su gama de productos a los visitantes.

Más allá de conocer el proceso de elaboración de estos equipos, los productores pudieron hacer llegar sus inquietudes a los responsables de los proyectos de ambas fábricas. Si bien Paraguay es un importante consumidor de implementos agrícolas producidos en Brasil, y las particularidades de los agricultores de ambos países pueden asemejarse en muchos casos, también se requieren equipamientos con especificaciones acordes a las características netamente locales de producción.

Eduardo Zortea, director - presidente de plantadoras Genius.

**La sembradora que sigue el ritmo del agricultor.** En Campos Novos, los visitantes fueron recibidos el 5 de noviembre por los principales directivos de Genius. Los anfitriones dedicaron dos días intensos para acompañar a sus invitados, con un programa que incluyó el recorrido por la planta fabril, la demostración a campo de una sembradora, charlas sobre temas de interés para la agricultura, entre otras actividades.

De las principales fortalezas atribuidas a Genius, tanto por sus fabricantes como por los productores que ya tuvieron la oportunidad de emplear las sembradoras de esta marca, se destaca la resistencia. *"El productor no puede parar. Por eso, nuestra preocupación se orienta a buscar un equipamiento extremamente robusto"*, fue una de las primeras frases pronunciadas por el ingeniero Eduardo Zortea, director - presidente del grupo industrial encargado de la fabricación de las plantadoras Genius.

Este descendiente de italianos, que con más de siete décadas de vida sigue con un ritmo juvenil y una capacidad creativa intacta, lleva adelante un emprendimiento industrial de importante participación en Brasil. La empresa, denominada Estructural Zortea, se desempeña en la fabricación y montaje de estructuras metálicas desde 1994. Don Eduardo, además se dedica a la producción agrícola y ganadera, segmentos en los que desarrolla diversas alternativas. Su conocimiento de la actividad agropecuaria sirvió de base para iniciar un proyecto de equipos de plantío que se ajuste a las necesidades de los productores rurales de la región, que en el 2004 se concretó con la aparición de Genius.

Ante los productores, recordó las dificultades de plantío que tuvieron que soportar en Campos Novos, especialmente por los equipamientos que no estaban adaptados a las características del suelo catarinense. *"Pensábamos que se tenía que producir un equipamiento que atienda a nuestras necesidades. Para hacer eso,* ▶

*observamos el trabajo de las diferentes fábricas de sembradoras. Observamos lo bueno y lo malo de cada una"*, mencionó.

Con el conocimiento del territorio brasilero y las necesidades de los productores agrícolas, la empresa comenzó a desarrollar equipos de plantío dotados de una tecnología simple que pueda facilitar la tarea al agricultor. Por otra parte, orientaron esfuerzos en la creación de una plantadora adaptadas a diversos escenarios, sin importar las características del suelo. *"Tuvimos la posibilidad de desarrollar un producto adaptado a cualquier condición, que permita al productor sentirse un profesional. Actualmente estamos con productos diferenciados. Al ver el éxito que tienen en la siembra los productores que utilizan nuestra plantadoras, sus vecinos también las adquieren"*.

Además de Brasil, a las sembradoras Genius ya se las puede ver en los campos de países cercanos. Actualmente, de la fábrica de Campos Novos salen una gran variedad de modelos, orientada a diferentes necesidades que pueda tener el productor, y con tecnologías que permiten una siembra más precisa.

El anfitrión valoró la visita de productores paraguayos, y señaló que este tipo de encuentros les permite crecer como empresa, en el sentido técnico. *"Crecemos con los productores. Ellos son nuestros ingenieros, nuestros técnicos que están diariamente en la actividad. La agricultura no es una ciencia exacta, y es necesario estar todos los días para observar lo que está aconteciendo"*, expresó.

**Aliado en Paraguay.** Antes de traspasar las fronteras e ingresar al mercado internacional, Genius busca aliados que tengan la capacidad de brindar el acompañamiento que merece el productor agrícola. Así lo afirmó el Ing. Mec. Rafael Tomazi, del departamento comercial de la marca de sembradoras. Mencionó que la alianza establecida con Ranpar S.A. tiene alrededor de un año. *"Es una alianza nueva, pero muy seria e importante para Genius, Ranpar y sus clientes"*, agregó.

# AgrinPlex®

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

***PRIMEROS EN CALIDAD Y TECNOLOGIA***

**Compañía Marítima Paraguaya S.A.**

www.cmp.com.py

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

En la actualidad la marca está presente en todo el territorio brasilero. Además, las sembradoras Genius son exportadas a Uruguay, Paraguay, y más recientemente a Bolivia. Tomazi señaló que buscan expandir el mercado en forma definitiva, mediante un trabajo responsable. *"De nada sirve tener una máquina buena, si no se la acompaña con la asistencia técnica y piezas de repuestos que puedan requerirse"*.

**Simple y robusta.** Genius hizo su aparición en el mercado hace catorce años, y desde el principio, el foco fue resolver los problemas que se les presenta a los agricultores durante el plantío, señaló Tomazi. Estas máquinas facilitan la siembra directa, además están preparadas para desempeñarse en terrenos con cierto nivel de humedad o suelos compactos. Por otra parte, su mecánica es simple, lo que facilita las tareas de mantenimiento a los técnicos. Otra característica es que son muy livianas, lo que permite reducir el consumo de combustible.

Genius ofrece diversos modelos con sistemas de distribución mecánico o neumático. La marca cuenta con equipos de 5 a 14 líneas en chasis fijo para plantío de verano; y de 19 hasta 41 líneas para siembra de invierno. Igualmente, el productor puede acceder a dos plantadoras en tándem, con los que tiene la posibilidad de llegar a 34 líneas para cultivos veraniegos.

La marca tiene un sistema exclusivo de desarme y rearme del surcador, que está patentado por Genius y Estructural Zortea. Permite la operación en suelos con piedras, raíces, entre otros obstáculos. Por otra parte, cuenta con una gama de plantío panto gráfico con una amplitud de 0,45 centímetros, que acompaña las ondulaciones del terreno, incluso en condiciones irregulares del suelo. Además, se encuentra la línea destinada a la distribución de semillas a través de cardan, y del abono mediante el sistema Ferti System.

*"Buscamos nuevos aliados que nos provean, para actualizarnos en lo referente a distribuidores de semillas y abono. Si un cliente quiere una tecnología diferenciada, algún accesorio con más precisión y versatilidad, también lo puede encontrar en Genius. Pero siempre tenemos en cuenta la simplicidad y la facilidad de mantenimiento, que son pilares para la marca"*.

Demostración de sembradora a campo.

**Planta industrial.** Una de las particularidades de la fábrica es la versatilidad. La planta trabaja con piezas en existencias permanente, que son empleadas en la línea de montaje de acuerdo a la necesidad. Es decir, se recibe el pedido de un determinado modelo de sembradora y se inicia con la producción del chasis de acuerdo a la petición del cliente. *"Las demás piezas ya las tenemos en stock, lo que nos permite agilizar la entrega del equipamiento"*.

Rafael Tomazi, del departamento comercial de Genius.

La capacidad de la fábrica es de noventa plantadoras mensuales. Sin embargo, el pico de producción al que se llegó hasta el momento fue de veinte equipos en un mes. Tomazi señaló que tienen un espacio muy grande para crecer y que la empresa está preparada para ampliar su mercado, objetivo para el cual buscan aliados serios.

En la planta se realiza el corte y el doblado de chapas, la soldadura de los materiales, la pintura, y el montaje, fases que pudieron ser presenciadas durante la visita. Genius trabaja bajo un sistema de calidad hasta la entrega del equipamiento. En cada proceso de producción se realizan inspecciones, bajo un padrón de calidad. La fábrica dispone de un equipo de especialistas en los distintos procesos de producción. Además cuenta con aliados que proveen materiales de alta calidad, como chapas, plásticos, entre otros insumos empleados en la producción de las plantadoras.

# COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS
# VENTA DE FERTILIZANTES Y SEMILLAS

中粮国际
COFCO INTL

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

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

**Encarnación**
Puerto Pacú Cuá - Avda. Irrazabal Nº 211
Teléfono: (071) 204 005

**Silo Paloma**
Ruta 10 Las Residentas km 383

**Silo Katuete**
Ruta 10 Las Residentas km 352

**Silo Corpus Cristi**
Ruta Guaraní, camino a Corpus a 1 km de la ciudad

**Silo Troncal 3**
Ruta 3 km 120, Supercarretera Itaipú

**Silo Magagnin**
Colonia 8 de Diciembre
Distrito de Minga Porã a 26 km de la Colonia San Lorenzo Troncal 3

Al ser parte de Estructural Zortea, la fábrica dispone de gran facilidad para la adquisición de chapas. Estos materiales son certificados y recibidos en la planta con las especificaciones requeridas por los responsables del proyecto. En su parque industrial, de más de 75.000 metros cuadrados de área construida, son procesados con equipamientos de vanguardia, como son los cortadores con tecnología láser.

Tomazi también destacó la visita de productores paraguayos y el equipo de Ranpar S.A. Señaló que es importante, ya que de esta forma pueden corroborar lo que se comenta en el campo. *"Todo lo que solemos hablar en el campo, dentro de nuestro parque fabril se realiza con mucha responsabilidad"*, aseguró.

Al finalizar el recorrido por la planta, el equipo de Ranpar S.A. y los productores conocieron algunos accesorios de lanzamiento que pueden estar incluidos en las sembradoras. Al día siguiente, en un campo cercano a la fábrica, se pudo observar el trabajo de una plantadora pantográfica Genius de 16 líneas, la GSPS 16050.

**Especialistas en almacenaje móvil.** El 7 de noviembre fueron recibidos en la planta industrial de Marcher, empresa dedicada a la producción de soluciones orientadas al almacenamiento de granos secos, granos húmedos y silaje en silo bolsa. En el lugar se fabrican embolsadoras y extractoras de diferentes capacidades.

Marcher se enfoca exclusivamente al almacenaje móvil. Vagner Schmidt, supervisor de calidad de la fábrica, señaló que la principal misión de la empresa es brindar soluciones para este segmento, en el que pretenden llegar al liderazgo para el 2020. Antes de iniciar el recorrido por la planta, comentó sobre algunas de las características, ventajas y recomendaciones sobre el almacenaje en silo bolsa.

Para la presente campaña agrícola, en Brasil se tiene previsto la comercialización de 150.000 a 170.000 silo bolsas. Este es el negocio de mayor crecimiento del segmento en el vecino país, señaló Schmidt. Los primeros seis meses del año son los de mayor venta de equipamientos para embolsar y extraer granos. *"Los costos de almacenaje en silo bolsa son 40% inferior que almacenar en silos metálicos"*, añadió.

Vagner Schmidt, supervisor de calidad de Marcher.

Marcher es una industria relativamente nueva en el mercado, ya que fue fundada el 24 de marzo del 2004. Sin embargo, en este corto periodo de tiempo ganó un espacio muy importante del mercado brasilero y ya comenzó a exportar sus productos a países como Australia o Paraguay. *"Nuestro negocio es el almacenaje móvil. Desarrollamos equipamiento para embolsar y extraer granos para el mercado de almacenaje en silo bolsa. También actuamos con equipamientos para el almacenaje de granos y silaje para alimentación animal"*, explicó a los visitantes Mauro Longa Neto, gerente de ventas la compañía.

Actualmente, la compañía se encarga de montar una amplia línea de equipamientos, capaz de atender las necesidades del pequeño productor en términos volumen, como así también la demanda de industrias. Todo el proceso de fabricación de Marcher está centralizado en la planta fabril ubicada en Gravataí. *"Elaboramos productos de alta calidad, confiables, y de alto rendimiento. Buscamos que el cliente reconozca el beneficio de utilizar un equipamiento de Marcher"*.

La comercialización de los productos fabricados por Marcher se realiza a través de distribuidores localizados en diversas regiones de Brasil. En Paraguay, la empresa inició su participación a finales del 2017 de la mano de Ranpar S.A. *"El segmento*

Mauro Longa Neto, gerente de ventas de Marcher.

*de almacenaje de granos y silaje en silo bolsas está creciendo en América del Sur"*, manifestó el gerente comercial de la empresa.

**Montaje de equipos.** Básicamente, Marcher es una montadora de equipamientos. En la planta industrial de la empresa se realizan algunos procesos importantes en la elaboración de los productos, como la unión de las chapas, la pintura auto motiva, el armado del equipo, y el control final de los mismos. *"Tenemos proveedores aprobados, quienes nos garantizan la calidad de las piezas empleadas en el montaje de los equipos"*, comentó el gerente de ventas.

Para la creación de soluciones, Marcher cuenta con un equipo de desarrollo actualizado, que se encarga de investigar las necesidades del mercado y escuchar las exigencias de los potenciales clientes. Longa Neto mencionó que la empresa tiene una alianza con un fabricante argentino, con el que comparte la patente del sistema de rodamiento del silo bolsa en las extractoras. *"Las tecnologías de las embolsadoras son netamente desarrolladas por Marcher"*, agregó.

Alrededor de 60 personas trabajan actualmente en la planta, que tiene unos 10.000 metros cuadrados de área construida. La capacidad de producción responde directamente a las necesidades del mercado. Es decir, Marcher está preparada para atender la demanda que pueda existir, explicó. *"Tenemos una flexibilidad que es importante destacar. Sin adicionar equipamientos, logramos doblar la capacidad de producción de la empresa"*, explicó.

Para el montaje de los equipos, cada fase cuenta con una hoja de ruta, en la que se describen todas las piezas que deben ir colocadas. En la planta existe una rastreabilidad de todos los procesos, lo que permite que los funcionarios se comprometan al máximo. Al finalizar el ▶


ROLAPAR
Rulemanes IMPORT & EXPORT S.R.L

20 años en el mercado

Ventas de Rulemanes,
Retenes, Grasas,
Mancales y Manguitos

Distribuidor autorizado de las marcas:

INA FAG
SCHAEFFLER GROUP INDUSTRIAL

DPI BEARINGS

Agrícola - Alimenticio
Farmacéutico - Ferroviario
Metalúrgico - Petroquimico
Papel y Celulosa

Abdon Palacio c/ Cnel. Sanchez, Ciudad del Este, Py
Email: rolapar@hotmail.com
Teléfono: (061) 572 724 - 571 168 - 571 313
Fax: Fax:(061) 572 726
Móvil: (0983) 639 013 / (0973) 842 999
www.rolaparrulemanes.com.py

armado, todas las máquinas pasan por una rigurosa inspección antes de salir de la fábrica y llegar a manos del productor.

Un detalle no menos importante es el programa de capacitación que ofrece Marcher a sus colaboradores, tanto para los que se desempeñan directamente en el montaje de los equipamientos, como para los del área de gestión de la empresa. *"Los entrenamientos buscan garantizar la mejor atención al cliente y garantizar un producto de calidad"*.

La gama de productos de Marcher se divide en dos segmentos: Ingrain y Outgrain. El primero está compuesto por la embolsadora de granos Ingrain 100, el producto estrella de la marca; Ingrain 150, Ingrain 160 e Ingrain 200, también para guardar granos exclusivamente; Ingrain 60, orientado a embolsar silaje y granos húmedos; Ingrain 65, equipo para almacenar granos húmedos; y finalmente la embolsadora de silaje de nueve pies, Ingrain 900. Por el otro lado, están los extractores de granos Outgrain 215 y Outgrain 220.

**Satisfacción del cliente.** El éxito de Marcher está íntimamente ligado a la satisfacción de sus clientes. La empresa estimula a sus distribuidores, como es el caso de Ranpar S.A., a que facilite la visita de los productores para conocer la fábrica. *"Si visitan la fábrica, tengo certeza que darán preferencia a Marcher, por todo lo que pueden percibir aquí en términos de producto, estructura de la empresa, entre otros factores"*, afirmó el gerente de ventas de la compañía.

Si bien el principal mercado de Marcher es el territorio brasilero, por su enorme demanda, la empresa ya envía sus productos a otros países. Paraguay, Australia, América Central, y África del Sur son algunos de los destinos de los equipamientos que produce. Longa Neto comentó que la demanda de granos a nivel global es creciente, lo que permite prever la extensión de los negocios externos de la compañía.

Fernando Hermann, director general de Marcher.

Fernando Hermann, director general de Marcher, recordó que Brasil es uno de los mayores productores de granos del mundo, donde la empresa tiene el 60% del mercado en el segmento en el que se desenvuelve. Comentó que el país no contaba con una cultura de almacenar granos en silo bolsa, sistema que comenzó a expandirse desde hace solamente catorce años. *"Antes se tenía cero de cultura en esta tecnología. Fuimos acostumbrándonos, y actualmente tenemos el 60% del mercado brasilero de silo bolsa, pese a ser una marca de calidad tope"*.

Por otra parte, la compañía comenzó a enfocarse con fuerza a nivel internacional. El directivo de Marcher mencionó que Paraguay es uno de los principales países donde la marca quiere establecerse, con las diferentes soluciones que tienen para el almacenaje móvil de granos y silaje. CA

# EXPOSICIÓN

Agrícola, Ganadera, Industrial
Comercial, Servicios y Turismo

ExpoSantaRita
2019
El universo del agronegocio

DEL 4 AL 12 DE MAYO

27 AÑOS
Fomentando el desarrollo

ExpoSantaRita 2019 El universo del agronegocio
DEL 4 AL 12 DE MAYO

**Parque de Exposiciones C.T.G. Indio José**
Teléfono: +595 673 220200 / 220201
Santa Rita - Alto Paraná - Paraguay
E-mail: info@exposantarita.com.py
**www.exposantarita.com.py**

Red Surcos

Una empresa de *tu tierra*

# UN 2,4 D DIFERENTE

## CON NANOTECNOLOGÍA

**BENEFICIOS**

- NO SE CORTA EN MEZCLAS CON GLIFOSATOS
- SIN OLOR

www.redsurcos.com /redsurcos /redsurcos Red Surcos

# LÍDER EN NANOTECNOLOGÍA APLICADA AL AGRO

COMPROMETIDOS CON LAS BPA BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

## MENOS VOLÁTIL DEL MERCADO

- PUEDE APLICARSE HASTA 7 DÍAS ANTES DE LA SIEMBRA DE SOJA.
- MENOR IMPACTO AMBIENTAL

PELIGRO. SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL MEDIO AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA

CORTEVA PRESENTA LA TECNOLOGÍA XT Y PASTAR GOLD

# Nueva herramienta para el control de malezas en pasturas

**Corteva Agriscience realizó la presentación de la Tecnología XT, que llega de la mano con una herramienta para la limpieza de pasturas. Se trata del herbicida Pastar Gold, una innovación que viene para colaborar en el desempeño de la ganadería paraguaya. Durante el lanzamiento, que se realizó el 22 de octubre en el Sheraton Asunción, explicaron las situaciones que motivaron el desarrollo de esta solución, que además de en Paraguay ya está disponible en otros países productores de carne.**

Corteva Agriscience, la división agrícola de la compañía Dow DuPont, es la unidad que centraliza todos los productos dirigidos al agro, como semillas, biotecnologías y Crop Protection. Con este lanzamiento suma otra opción a su línea completa de soluciones para pasturas.

En el marco de productos para protección de cultivos, la compañía se encuentra el segmento de soluciones para pastura y esta novedad es lo último en tecnología desarrollada para el sector ganadero. *"Para que ustedes tengan una idea, DuPont tiene más de 200 años y Dow tiene más de 100 años. Es decir, son 300 años de experiencia en lo referente a innovación y tecnología"*, expresó Claudio Gaitán, Country Leader Paraguay de Corteva Agriscience, que ex-

Alcino Ladeira, desarrollista de productos para el control de malezas en áreas de pasturas de Corteva, durante la charla.

plicó cómo se creó el nombre para la división agrícola.

La nueva compañía cuenta con más de 22.000 colaboradores y está presente en más de 130 países. El 70% de sus ventas se registraron en el continente americano, 50% en América del Norte y 20% en América Latina. *"Hoy Paraguay tiene un importancia muy relevante para nuestra compañía, y lo demostramos con el lanzamiento de esta tecnología. Es justamente uno de los países de mayor crecimiento que vamos a tener en el mundo"*, afirmó.

**Tecnología XT.** Alcino Ladeira, ingeniero agrónomo, investigador de campo de larga trayectoria y desarrollista de productos para el control de malezas en áreas de pasturas de Corteva, explicó el proceso de desarrollo de la nueva tecnología. Señaló que se enfocaron en las necesidades del campo, y buscaron una herramienta para aumentar los niveles de productividad de la ganadería brasilera. Actualmente, la solución está disponible en África, Australia, Estados Unidos, ahora también en nuestro país.

La tecnología XT pasó por un proceso de desarrollo de ocho años, en el que se analizó su desempeño sobre varias especies de malezas en Brasil, Paraguay, y Argentina. Actualmente, el producto Pastar Gold ya está disponible en varios mercados. Ofrece alta eficacia y extrema versatilidad para la limpieza, reforma y mantenimiento del establecimiento para el control de plantas resistentes.

El especialista dio un pantallazo de la ganadería brasilera actual. Señaló que atraviesa por varios problemas, con más del 70% de las pasturas en estado degradado. Los factores que influyen a que se llegue a esta situación son: pasturas mal implantadas, semillas inadecuadas, áreas de baja fertilidad, competencia de malezas, entre otros.

Pese a la gran cantidad de tecnologías para el control de plantas dañinas en el mercado brasileño, existía un espacio muy grande en el portafolio de productos para el manejo de malezas duras, mencionó. Esta situación motivó la búsqueda de una herramienta eficaz para situaciones difíciles.

Participantes del lanzamiento.

*"Iniciamos el desarrollo del producto de acuerdo a la necesidad que había en la pecuaria. Como nosotros conocemos bien los activos aminopyralid, que es exclusivo de Dow; picloram y triclopyr, comenzamos a probar las mezclas y las proporciones. Lo más difícil en la fase de investigación y desarrollo es llegar a la cantidad exacta. Para llegar a esa mezcla es que demoramos mucho tiempo"*, indicó.

Claudio Gaitán, Country Leader Paraguay de Corteva Agriscience.

El producto es absorbido por las hojas y es desplazado al sistema radicular. Disminuye el flujo de savia en la planta. En Brasil existen más de 200 especies de malezas y esta tecnología controla con eficacia cerca del 90% de las hierbas dañinas que afectan a las superficies de pasturas. *"Desarrollamos un producto que realmente tiene eficacia para controlar todas las malezas de hojas duras. Presenta un espectro de control muy grande. Es decir, controla desde las plantas muy pequeñas hasta plantas grandes. Tenemos muchas herramientas, pero esta es la más eficaz de los últimos 50 años"*, sostuvo.

En Brasil, la tecnología XT fue lanzada en setiembre pasado. La expectativa inicial de la compañía fue la comercialización de 400 mil a 600 mil litros del producto. Sin embargo, hasta la fecha de su presentación en Paraguay ya se había llegado a vender 1.300.000 litros. ▮▶

Funcionarios de Corteva.

Eso responde a que el ganadero encontró una solución, y los resultados se ven reflejados en el retorno de las pasturas. *"El ganadero vio la luz. Estamos trabajando las 24 horas para producir la demanda. El producto fue aceptado, porque la necesidad del ganadero es muy grande"*.

Durante su presentación, exhibió una serie de resultados positivos en el control que obtuvieron en áreas de pruebas en pasturas, realizadas en diferentes zonas de Brasil y en varias especies de plantas resistentes. La nueva propuesta busca obtener áreas con abundante gramínea forrajera, donde los animales tengan las mejores condiciones para ganar peso. Además, se pretende valorizar las superficies mediante la liberación de plantas dañinas.

Otro de los puntos resaltados por el investigador es la necesidad que tiene actualmente el ganadero de especializarse en el manejo de pasturas. Al consumir pasto, explicó, el animal extrae el nutriente del suelo. La reposición de estos nutrientes se realiza esporádicamente, señaló. La degradación de las superficies de pasturas de Brasil, que llegan al 70%, responde a la falta de inversión, tecnología, manejo, y conservación de estas áreas, agregó.

**Pastar Gold.** El responsable de investigación y desarrollo de nuevos productos para cultivos y pasturas de Corteva, Ing. Agr. Gustavo Cantero, señaló que la expectativa que tienen con el nuevo producto es muy alta. Explicó que existe en el país una gama de malezas difíciles o extremadamente difíciles de manejar mediante el control químico. El Pastar Gold permite controlar estas plantas dañinas en aplicación foliar, que se puede realizar desde un avión, un tractor, por cañón o con una mochila, agregó.

*"La nueva tecnología apunta al mantenimiento de pasturas para alcanzar la mejor rentabilidad en la actividad ganadera, mediante un buen manejo y la menor competencia de malezas. La tecnología XT, con el nuevo herbicida Pastar Gold, llega como una solución"*, destacó.

**Principales características y ventajas.** Pastar Gold es un herbicida selectivo, es decir, controla las malezas sin ocasionar daño a las pasturas. Es sistémico. Penetra por las hojas, tallo y raíz. Su modo de acción es hormonal. Se recomienda para el control de malezas anuales, desde las que son fáciles de manejar hasta las extremadamente difíciles. Debe ser utilizado en aplicaciones pos-emergentes de las malezas.

El producto está compuesto por las moléculas *aminopyraliy*, *picloram* y *triclopyr*. Cantero explicó que de ocho combinaciones de ratios y moléculas, seleccionaron estas tres, porque además de controlar las malezas más importantes de nuestro país, permiten un amplio espectro de control. *"Hoy, en Paraguay, es el producto más completo disponible en el mercado para el control de malezas en pasturas. Lo decimos con propiedad, después de ocho años de pruebas en Brasil y siete años de evaluaciones en Paraguay"*.

Gustavo Cantero, responsable de investigación y desarrollo de nuevos productos para cultivos y pasturas de Corteva.

Destacó la seguridad del producto. En Paraguay es de franja azul y en Brasil es de banda verde. La versatilidad del Pastar Gold permite realizar aplicaciones aéreas, con cañón, tractor de barra corta, y con mochila. *"Es una herramienta más, que está disponible para el sector pecuario, con la asistencia y el asesoramiento del equipo de Corteva y los distribuidores exclusivos que están presentes en todas las zonas productivas de Paraguay"*.

**Recomendaciones.** El momento de aplicación no difiere mucho de otros herbicidas, es decir, siempre se debe realizar con humedad en el ambiente. La maleza debe estar en pleno desarrollo vegetativo, con muchas hojas, mencionó Cantero. *"Debe haber llovido de 100 a 150 ml. Ahí, las malezas están turgentes, están ávidas de recibir el producto. Una vez que recibe y absorben totalmente, el producto circula. Si entra por las hojas, circula de arriba para abajo; si entra por la raíz, circula de abajo para arriba"*.

La dosis, mencionó, se recomienda de acuerdo a la maleza. La experiencia brasileña indica de medio litro a cinco litros por hectárea. En Paraguay, se indica un rango de dos a cinco litros por hectárea. *"Para cada tipo de malezas, hay una dosis definida en el etiqueta del producto"*.

**Situación de las pasturas paraguayas.** Cantero señaló que la situación local es muy similar a la brasileña. Es decir, con alrededor del 70% en estado degradado. Estás son áreas donde las malezas ganaron a las pasturas. Con este nuevo producto, se espera el retorno de la productividad, mediante la recuperación de la capacidad productiva de las pasturas. CA

# Prevenir también es cosa de hombres

El Cáncer de próstata
es el segundo más común
entre los varones.

## Noviembre Azul: Mes de la salud masculina

CORTEVA™
agriscience

División Agrícola de DowDuPont

## Apoya esta causa

®,TM Marcas registradas de Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer y de sus compañías afiliadas
o de sus respectivos propietarios. © 2018 Corteva Agriscience.

# No dejes! que falten nutrientes a tus animales

- BOVINO DE LECHE (1)
- BOVINO DE LECHE (2)
- BOVINO TERNERO INICIAL
- BOVINO TERNERO TERMINACIÓN
- BOVINO PRE - PARTO
- AVES CRECIMIENTO
- AVES PONEDORAS
- PORCINOS CRECIMIENTO
- PORCINOS TERMINACIÓN

NUTRI-COOP

COOPERATIVA
SOMMERFELD

**Colonia Sommerfeld, Dist. J. E. Estigarribia**
Telefax: (0528) 250 288 - Cel.: (0971) 421 600
E-mail: jacobpenner@sommerfeld.coop.py
forrajeria@sommerfeld.coop.py
Web: www.cooperativasommerfeld.com

# DÍA DE CAMPO
# SOMMERFELD
# 2019

## 9 / ENERO - CAMPO 5

COOPERATIVA
**SOMMERFELD**

**Colonia Sommerfeld, Distrito J. E. Estigarribia**
Telefax: **(0528) 250 288** - Cel.: **(0971) 421 600**
Web: **www.cooperativasommerfeld.com**

# De La Sobera brindó por los 80 años impulsando sueños

El Grupo De La Sobera realizó una serie de celebraciones para brindar por sus 80 años de trayectoria y sus logros en el país. El 25 de octubre pasado llevó a cabo un encuentro ameno con numerosos invitados especiales. Entre ellos, representantes de las reconocidas marcas Massey Ferguson, Chevrolet, JCB,Hyster, Localiza, GAC y otras; además de empresarios locales y amigos.

En la oportunidad los anfitriones presentaron un material audio visual que resume la historia y la visión de la compañía. De La Sobera cumple 80 años de historia, con éxitos, reconocimientos, aprendizajes y muchos planes y desafíos para el futuro.

Durante su discurso el presidente del Grupo De La Sobera, Atilio Gagliardone manifestó que la empresa cuenta con un equipo formidable, porque los valores comunes que administran juntos permiten que las situaciones que se hacen fáciles de resolver. En la oportunidad recordó a José De La Sobera, como un empresario visionario, trabajador, honesto e incansable. Agradeció a los accionistas, por acompañar el crecimiento de la empresa en todo momento. Se refirió además a directivos de las empresas distribuidas y franquiciadas, por confiar en De La Sobera la distribución y expansión de sus

Atilio Gagliardone, presidente del Grupo De La Sobera.

marcas en el territorio nacional. Dio las gracias además a los amigos y clientes, quienes ayudaron a impulsar los sueños.

Agradeció a las entidades financieras por dar el soporte necesario de manera oportuna; y las entidades gremiales y cámaras de las que forman parte, que luchan por el comercio justo en un ambiente seguro. Además a los amigos empresarios de la distribución de automóviles, maquinarias agrícolas y de construcción. Y al equipo de gerentes de De La Sobera, a los más de 300 colaboradores de la firma.

Participaron en el evento ejecutivos de las marcas que De La Sobera representa y comercializa. Entre algunos de ellos, se puede mencionar a los representantes de AGCO para América del Sur, Werner Santos, vicepresidente de ventas y marketing para la marca Massey Ferguson, Duilio De La Corte, director de exportaciones; Rossano Saraiva, gerente de exportaciones, entre otros directivos. De General Motors, estuvieron presentes Gustavo Colossi, director de ventas regional; Eduardo Bernal, director de posventa; Sergio Karin, gerente regional. De JCB para Latinoamérica, José Luis Goncalves, presidente de JCB; y Fernando Son, gerente general. De la marca Hyster Latinoamérica, Víctor Espinoza, gerente general. De Avant Tecno para América y el Caribe Matti Aalto, gerente general. CA

Representantes de las marcas entregaron reconocimientos al presidente de De La Sobera.

# Amambay apunta a más integración agrícola - ganadera

La Expo Feria Internacional Amambay 2018 se desarrolló del 28 de septiembre al 7 de octubre en el predio ferial "Marcos Paredes Ramírez", en la capital departamental Pedro Juan Caballero. La muestra ratificó la tendencia de la zona para fortalecer más la integración agrícola – ganadera, según los organizadores. En materia de expositores, se destacaron algunos stands con maquinarias y con insumos para la agricultura, pero el sector pecuario sigue teniendo mayor peso, incluso en los negocios. Se aprovecharon las preferencias locales para ofrecer espectáculos y números de interés para los amambaienses y su área de influencia.

Entre los pocos stands de maquinarias, se destacaron las novedades expuestas para la zona, en donde se pretende dar más impulso a la agregación de valor de las materias primas para convertirlas, preferentemente en carne, aprovechando el dinamismo de rubros agrícolas, según la organización. En tanto, en ganadería, se observó una mayor participación de razas que están posicionándose en el territorio, como la Senepol, que por tercer año consecutivo se ubicó en segundo lugar en cantidad de ejemplares expuestos. También es de destacar el buen número de caprinos presentes en la Expo Amambay 2018.

Organizada por la Asociación Rural del Paraguay (ARP), regional Amambay, el evento se desarrolló con diversos atractivos en donde se apuntó a atraer mayor cantidad de público en general. El vicepresidente primero de la organización, Eulalio Gomes Batista, sostuvo que el evento transcurrió de manera normal, incluso pese a las jornadas con lluvia.

Reconoció que hubo varios claros en el campo ferial que todavía pueden ser aprovechados por interesados para futuras ediciones de la exposición. No obstante, resaltó que nuevas empresas se dieron cita a la fiesta. *"Eso nos animó mucho como organizadores. Lo que tenemos que entender es que la Expo Amambay se consolida como uno de los eventos más importantes del nordeste del país. Estamos creciendo cada año, a pesar de las dificultades"*, puntualizó.

**Más valor agregado.** Indicó que pese a los contratiempos, se realizaron varias reformas e incluso con nuevas construcciones que contribuyeron a mejorar la infraestructura del predio. Ratificó que es intención de los organizadores lograr que la muestra tenga el destaque y el posicionamiento que le corresponde. *"La Expo Amambay debe instalarse definitivamente como un punto de referencia positiva. Estamos en una frontera y se debe hacer resaltar los agronegocios, ya que es el sistema económico que en nuestros países dirige sus economías"*, puntualizó.

Comentó que se puede aprovechar este escenario para dar más valor agregado a la ganadería, transformando granos en carne. El departamento cuenta con establecimientos que realizan ciclo completo, con un nivel de tasa de extracción del orden del 20%, aunque también se notan unidades dedicadas a la invernada por la calidad de tierra. Agradeció la participación ▶

Metalúrgica Vera.

Toyonorte.

Salto Diamante.

de expositores y la presencia del público que se agolpó principalmente para espectáculos y los conciertos de fin de semana, así como las áreas de entretenimiento como parque de diversiones, de tragos o gastronomía en general.

En ganadería, aunque reconoció el avance de Senepol en la zona, así como la presencia de caprinos en esta edición, instó a criadores de otras razas a no dejar de participar en eventos como las muestras regionales. *"Queremos que participen más. Lo importante sería que las asociaciones vengan a apoyar. Que la gente local pueda ver otras genéticas disponibles en el país como Angus, Brangus, Braford, etc. Siempre habrá algún interés en estos animales"*, puntualizó. Reconoció que la producción está expandiéndose hacia otras actividades como los sistemas integrados.

Esto es gracias a que el departamento de Amambay cuenta con áreas graneleras importantes que hacen que sea el tercer mayor exportador de soja del país, según sostuvo. Gomes igualmente acotó que este tipo de vidriera es importante no solo para hacer negocios o para ofrecer atractivos de espectáculos al público en general, sino que también debe tomarse como una plataforma para exhibir tecnología. En este punto, sostuvo que tanto la agricultura como la ganadería requieren de permanente tecnología para proyectar su crecimiento sostenible.

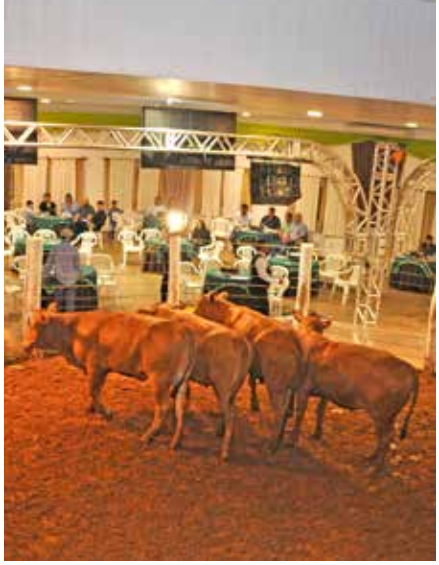
Eulalio Gomes Batista, vicepresidente de la organización.

Comentó que el hato ganadero en Amambay fácilmente supera el millón de cabezas, por lo que lograr mayor integración con la agricultura favorecerá a ambas actividades y seguirá contribuyendo con generar recursos genuinos para aliviar situaciones como la pobreza y la inseguridad, además atraer para captar más inversiones. En este punto, instó a las autoridades también a contribuir a generar las condiciones, entre ellas, con mejorar la infraestructura, traducida en mejores caminos y otros accesos. Se estimó la afluencia entre 50 a 70 mil personas, debido a las condiciones del clima.

Banco Nacional de Fomento.

Pauny.

Cooperativa Colonias Unidas.



**Orientaciones y proyección.** Gomes igualmente resaltó que hubo delegaciones de estudiantes universitarios que pudieron recibir orientaciones como las charlas ofrecidas durante las jornadas. Desde la organización se agradeció el apoyo de la Asociación Rural de Jóvenes del Paraguay (ARJP), regional Amambay, que brindó una cooperación desinteresada para dar más brillo al evento. Para ello aprovechó la sede que tiene la ARJP Amambay dentro del predio para desarrollar orientaciones y otros encuentros, de manera a proyectar una mayor participación e interés de los jóvenes hacia las actividades del campo.

En este sentido, Rodrigo Monges, titular de la ARJP Amambay, indicó que desde la organización se busca acompañar iniciativas como charlas, capacitaciones y otros eventos dentro de la Expo Amambay. Entre las actividades, estuvo la disertación sobre integración productiva agricultura – ganadería con el apoyo de DSM Nutritional Products Paraguay, enfocado a estudiantes y jóvenes que deseen ampliar más sus conocimientos y puedan complementar lo aprendido en la teoría. Actualmente con su segundo periodo al frente de la ARJP Amambay, el joven dirigente indicó que como organización también vienen fortaleciéndose en estos años de vida y que entre las actividades está apoyar cuanto se pueda dentro de la muestra, en donde cuentan con un espacio propio.

Rodrigo Monges, titular de la ARJP Amambay.

También se trata de mantener buena relación con otras organizaciones fraternales y anticipó que antes de fin de año tienen proyectadas más propuestas, sobre todo del ramo de la capacitación, de ser posible con salida de campo para empaparse más de las labores en las unidades productivas. Mientras, los jóvenes estaban activando, uno de los referentes históricos de la ganadería amambaiense, Antonio Vasconsellos, consideró que la participación del ámbito ganadero estuvo buena, en donde la mayor parte, casi el 90% de los bovinos correspondieron a la raza Nelore, pero que la Senepol, por tercer año consecutivo es la tercera fuerza en cantidad de presencia. Valoró igualmente la actitud de criadores de ovinos y caprinos que apoyaron a la muestra.

Como mensaje final instó a la gente a seguir colaborando con eventos como este. *"Que la gente participe más. Las exposiciones del interior son muy importantes, pero vemos que se están realizando muestras en coincidencia con estas fechas. Por ejemplo la Brangus, que desarrolló su Nacional de Primavera. Eso hace que merme la cantidad de participación de animales y de gente. Son actividades que se están sobreponiendo cuando las regionales realizan un esfuerzo grande y en todo el año son unas ocho regionales las que realizan sus exposiciones al año"*, reafirmó.

Antonio Vasconsellos, ganadero amambaiense.

Cóndor SACI.

KT Calcáreo Agrícola.

Nipón Automotores.

# Automaq con sugerencias John Deere en la Expo Amambay 2018

Una de las firmas tradicionales en la muestra que repitió participación fue Automaq, destacándose su amplia gama de soluciones integrales y en donde se puede resaltar las propuestas de la línea John Deere con que cuenta para la zona. Entre las unidades en destaque estuvieron la cosechadora S670 y los tractores de las series E, D y J, además, de las promociones en productos como lubricantes y todo el merchandising de la representada. Los responsables del stand igualmente orientaron sobre el lanzamiento del Centro de Operaciones, paquetes de servicios y entrenamientos para operadores con el simulador.

José Antonio Olmedo, gerente de la sucursal de Automaq en Pedro Juan Caballero, sostuvo que la participación de la firma es una demostración de cómo se acompaña al cliente y se lo asiste permanentemente. *"Estamos cerca del productor agropecuario y a la gente en general y aprovechamos esta participación para compartir lo que la empresa brinda, tanto en servicios, en lo profesional, en lo mecánico, como con productos, aceites, repuestos, además de la fuerte línea John Deere, en maquinarias y que permite acceder a tecnología avanzada de procedencia norteamericana sea fabricada en Brasil u otro país"*, comentó.

La sucursal tiene un vasto territorio a su cargo, pues abarca una parte del norte de San Pedro, Concepción, Amambay y otra parte de Canindeyú. Por ello la preferencia hacia unidades en donde la actividad productiva es la de mayor dinamismo. *"Actualmente la parte agropecuaria es la más fuerte en la zona. Vemos que la parte construcción viene con un pequeño crecimiento, pero la mayor fuerza está en la línea agrícola y ganadera"*, resaltó. Al momento de solicitar alguna unidad para destacar indicó que todas las propuestas *"son de muy buena línea y están adaptadas a las necesidades del productor. Son muy buenas tecnologías todas y están pensadas para el mercado"*, concluyó.

# Casale y Ciabay, presentes en la "Terraza del país"

En medio de permanentes reuniones con clientes y amigos, la participación de Ciabay y de Casale no pasó desapercibida durante la muestra que anualmente se desarrolla en la *"Terraza del país"*, Pedro Juan Caballero. En ese sentido, Alba Benítez, representante comercial de Casale, indicó que vienen trabajando en forma conjunta con Ciabay para brindar soluciones a los productores y clientes. *"Estamos con un tractor New Holland, de 75 HP, acoplado a un feeder, que es un implemento para ganadería, para la distribución de balanceados. Es una propuesta muy interesante para que los ganaderos conozcan, se interioricen y adquieran"*, comentó. Añadió que también estuvieron con promociones para todas las líneas de mixer (verticales u horizontales), distribuidores, mezcladores. *"Contamos con todas las líneas disponibles"*, concluyó.

A su turno, Edgar Navarro, responsable comercial de Ciabay en la región de Amambay, indicó que actualmente se trabaja de manera fuerte en la zona. *"Estamos con la línea Jacto, también con tractores y la cosechadora New Holland, que es la más vendida, según Cadam (*N. de la R. *Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias), e implementos Tatu, como plantadoras y sembradoras. También apoyamos todo lo que es Casale para la ganadería paraguaya"*, explicó.

Dijo que Amambay, después del Chaco y Concepción, es el departamento con más cabeza de ganado. *"Por eso apostamos fuertemente a la ganadería para lo que es Casale. New Holland originalmente fue para agricultura, pero también apostamos fuerte actualmente en la ganadería donde hay un movimiento comercial muy importante y que está aumentando en gran porcentaje"*, advirtió. Finalmente recordó que en Amambay la línea de cosechadora lidera de manera absoluta, así como las plantadoras Tatu. *"Estamos fuertemente en tractores, apostando también en eso. Con la línea T7, tractores de 200 HP para arriba"*.

# DSM con orientaciones y momentos para compartir con clientes y amigos

La compañía DSM Nutritional Products Paraguay estuvo presente en una edición más de la Expo Amambay y con esta participación cerró más de dos décadas de apoyo a la muestra, indicó Antenor Braga, supervisor técnico comercial de la compañía para la zona de Pedro Juan Caballero. *"Con la marca Tortuga, hoy de DSM, estamos en Paraguay desde hace más de 20 años. La Expo Amambay empezó a mediados de los años noventa y ahora completó su vigésima tercera feria. La marca está desde la primera expo, en la misma casa, recibiendo a los amigos, clientes, aliados, compartiendo momentos. Este es un local para recibir a la gente, en la feria, y aprovechar algunos momentos para hacer negocios"*, sostuvo.

Manifestó que la muestra es clave para las operaciones de la compañía que tiene en la capital departamental, Pedro Juan Caballero, la *"central de Tortuga"* para el país. *"La matriz está aquí y como marca que auspicia y participa no podemos dejar de venir. Estamos para acompañar a los amigos. Tenemos nuestro portafolio de productos de carne, de leche, hablamos de tecnología, para confinamiento, damos un seguimiento en el crecimiento de la producción porque la zona de Amambay es muy fuerte la ganadería de carne. También se desarrollan muchos confinamientos. Ante este escenario, venimos actualizándonos a las exigencias del mercado y permanentemente ofrecemos productos acorde a las necesidades del productor. Así, presentamos todo el portafolio de tecnología, por ejemplo con la línea Fosbovi Confinamiento o de Clina Rumistar"*, refirió.

**Integración agrícola - ganadera.** Braga igualmente comentó que en el área de influencia de la muestra existen clientes que se surten de la línea de Confinamiento. *"Son importantes clientes, referentes de la zona, algunos antiguos otros más nuevos, pero es una región muy fuerte en cría y en engorde, aunque con mucha disponibilidad de granos, de materia prima. Así, la terraza del país permite desarrollar tanto la agricultura como la ganadería y esto fortalece al segmento de confinamiento"*, reconoció. Justamente en este punto, DSM Nutritional Products Paraguay apoyó la muestra a solicitud de la Asociación Rural de Jóvenes del Paraguay (ARJP), regional Amambay con una charla sobre integración productiva, en el local de la expoferia.

Los representantes de la organización dieron la bienvenida a los participantes y en representación de DSM hizo lo propio Antenor Braga. El disertante fue el reconocido profesional compatriota Ramón Ayala, en calidad de consultor y asesor externo de la empresa. *"Presentamos nuevas tecnologías, en especial con relación a ganadería. Enfocamos la intensificación de esa ganadería, comparar la tradicional con la actividad intensiva de agricultura. La gente quiere comparar y aunque son dos actividades diferentes, se puede comparar"*, explicó.

Añadió que la charla mostró *"la ventana que existe en el clima tropical de no tener forrajes entre abril y noviembre y en ese periodo la agricultura es una opción. El consorcio maíz + brachiaria, conocido como Santa fe en Brasil, desarrollado por Embrapa, es una opción, pero existen varios métodos de integración agrícola – ganadera"*, reconoció. Partió de la experiencia de la soja cosechada el 20 de enero. *"En su lugar podría entrar una brachiaria soltera, ruziziensis, que vamos a cortar con la boca del animal, pastoreando hasta fines de julio. La brachiaria con el maíz, dígase para granos o para ensilado, sería una brachiaria que quede como fusible. Cuando esa brachiaria soltera, por algún motivo, no responde, entonces utilizaría ese fusible"*, puntualizó.

Ejemplificó que para terminar 1.000 animales, se puede proyectar llegar a desmamantes con 200 kg y saliendo con 450 kg. *"Tendríamos 100 días de recría en la brachiaria soltera, usando un proteico energético, con una ganancia de 1.000 gramos por día. De ahí salen con 300 kg para un confinamiento. Entonces, con 200 ha de brachiaria solteras, 75 ha de maíz para granos con brachiaria y 50 ha de maíz para ensilado, hablamos de 325 ha integradas para producir 1.000 animales. Ese es el nivel de proyecto, de intensificación. En prácticamente seis meses, en unos 200 días, se consiguen colocar 250 kg a esos animales. Esa es la ganadería de precisión"*, reafirmó. CA

# AGROPECO se fortalece con Responsabilidad Social

La firma Agropeco S.A., además de su destacado trabajo en la agricultura, ganadería y preservación del medio ambiente, también ha seguido en la visión de colaborar y trabajar para la cooperación social. Esto inició desde 1989, año en que directivos de Agropeco visitaron la comunidad indígena Aché de Puerto Barra y resolvieron realizar la donación de unas 600 hectáreas, para que los mismos puedan contar con un espacio vital donde aseguraron su supervivencia.

Desde entonces la firma no cesó su ayuda a los Aché. Actualmente la empresa les brinda asistencia ocasional de acuerdo a las necesidades de los mismos.

Además de esto, la firma viene realizando diversas donaciones y asistencia económica a las escuelas públicas como fue el caso de la escuela María Auxiliadora en el 2016, a la que el presidente Carlo

Vista de la Escuela Básica 3008 María Auxiliadora después de los trabajos de refacción en 2016.

Sama, otorgó una refacción completa en memoria de Don Serafino Ferruzzi en el distrito de Tavai, departamento Caazapá.

Otra importante donación realizada por la empresa fue el un nuevo pabellón, en el Seminario Mayor San José de Ciudad del Este. La obra está evaluada en unos 100 mil dólares y cuenta con una capacidad para albergar a 130 seminaristas.

Asimismo, Agropeco viene realizando donaciones importantes desde el 2011 a través de la beca denominada Livio Ferruzzi, quien en vida su pasión fuera la agricultura, ciencia y la formación de los jóvenes. Tras un estrecho lazo profesional con la North Carolina State University fue creada una beca Livio Ferruzzi Memorial Agricultural Scholarship Endowment, la cual es concedida a los estudiantes del College of Agriculture and Life Sciences de la universidad norteamericana, donde estudiantes que cursan diversas carreras como ciencias agrícolas, ciencias de los alimentos, del suelo, hortícola y gestión empresarial agrícola, acceden a un apoyo financiero para gastos universitarios, viajes académicos, proyectos de investigación y formación importante para los estudios.

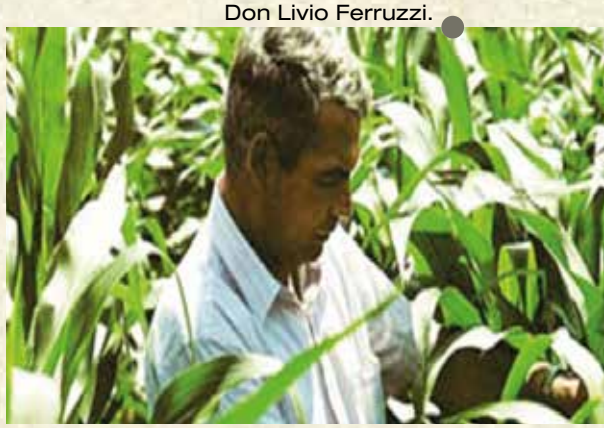
Agropeco también viene realizando asistencia a varias otras instituciones entre ellas: a cuatro comisarías de la zona de Iruña y colegios aledaños con donaciones para limpieza, útiles escolares y gastos varios, de acuerdo a las necesidades que se presenten.

En concepto de donaciones y aportes solidarios, la empresa desde el 2011 hasta el 2018 entregó la suma de 307.971dólares, de los cuales unos 11.582 fueron entregados durante el presente ejercicio.

Agropeco S.A.

Don Livio Ferruzzi.

Seminario Mayor San José de Ciudad del Este.



# Nuevas tecnologías en maíces de la mano de Dekalb

**En el marco de la Campaña Dekalero fueron presentados los nuevos híbridos de maíces Dekalb para la zafriña 2019. Con el slogan "El orgullo de ser Dekalb" arrancó la campaña que convocó a unos 150 productores durante el evento organizado por Dekalb y Dekalpar el pasado el 17 de octubre en las instalaciones del Gran Nobile Hotel & Convention en Ciudad del Este.**

El evento fue propicio para dar a conocer las novedades con las que cuenta el portafolio de Dekalb de cara a la zafriña 2019. Se presentaron los beneficios y el manejo adecuado de la tecnología VT TRIPLE PRO, que estuvo a cargo el Ing. Agr. Porfirio Villalba, de Bayer Paraguay, quien comentó sobre las ventajas de los nuevos híbridos de maíz, el DKB 255 VT3 PRO y DKB 265 PRO3, al igual que otras propuestas ya conocidas de la marca.

Por su parte Juan Cruz Valdez, líder de Negocios de Bayer para Bolivia, Uruguay y Paraguay, comentó que desde la multinacional se encuentran contentos porque el productor paraguayo cada vez más incorpora tecnologías a los materiales sembrados. Actualmente Dekalb cuenta con un portfolio que se nutre de materiales provenientes de Brasil y Argentina, otorgando a Paraguay el privilegio de contar con los mejores materiales de los países mencionados. Esto permite la oferta dehíbridos variados para diversos ambientes productivos y momentos de siembra, sobre todo el mejor portafolio para país, y la tecnología de excelencia cuyos resultados son prueba de ello.

En cuanto a los materiales destacados estuvieron los híbridos DKB 255 VT3 PRO y DKB 265 PRO3, son materiales

que llegan al mercado paraguayo con buenos resultados de los países ya mencionados, sobre todo porque promete mucho para la nueva zafriña que se avecina. *"Nos pone contentos, son materiales muy demandados por los productores paraguayos y las perspectivas para la próxima campaña de final de año son buenas"*, dijo.

Durante la jornada los productores accedieron a la disertación del Econ. Manuel Ferreira, quien habló sobre las perspectivas de precios de commodities y todo sobre mercado a nivel económico. Las informaciones técnicas estuvieron a cargo del Ing. Bruno Carvalho de Bayer Brasil, quien comentó sobre futuras tecnologías e innovaciones. Por otro lado, el Ing. Agr. Hugo González disertó sobre manejo de la fertilidad en maíz de alta performance. Con esto se buscó lograr que los agricultores cuenten con informaciones necesarias y propicias que les ayude a tomar las mejores decisiones para su trabajo en el campo.

Posterior a las charlas y el almuerzo ofrecido se dio lugar a la premiación a los mejores rindes obtenidos en cada región, donde fueron unos 7 productores de Dekalb, quienes desafiaron los límites de productividad. Asimismo, se premiaron a tres mayores compradores de la campaña pasada, quienes se alzaron con la bandera de ser los primeros Dekaleros de Paraguay. También fue ▶

Porfirio Villalba, de Bayer Paraguay.

Juan Cruz Valdez, líder de Negocios de Bayer para Bolivia, Uruguay y Paraguay.

Momentos de la entrega de premios.

galardonado al ganador del concurso de fotografía denominado #ALASPARATUPRODUCTIVIDAD.

**Dekalpar cumple 20 años con Dekalb.** Para una de las empresas que se encarga hace 20 años de la distribución de la tecnología Dekalb fue excelente compartir con los actores que hacen posible seguir el trabajo, sobre todo por lo que los mismos son grandes compañeros de jornada, manifestó Omar Larré, director de la firma Dekalpar. *"Todavía hay mucho por mejorar pero aparecen cosas nuevas que siempre van sumando y personas valiosos que acompaña el camino"*, dijo.

Aseguró que seguirán con el compromiso de contar con portafolio de alto nivel, sobre todo seguir acompañando y otorgar elementos necesarios para que los agricultores obtengan el éxito siempre. *"El suceso de ustedes nos va ayudar a cumplir con nuestros objetivos, agradecemos a Monsanto - Bayer por confiar en Dekalpar por este trabajo mancomunado de clientes que acompañamos en jornadas a diario, creemos que vamos a seguir creciendo con ustedes, gracias por estos 20 años de trabajo juntos"*, expresó.

Larré comentó que este año estarán sembrando 100.000 hectáreas de maíz, lo cual es bueno y merece ser reconocido. *"Esto es gracias a los productores por la confianza depositada en Dekalpar y todo el equipo técnico. Dejo el desafío para seguir trabajando los próximos 20 años juntos para desarrollar este cultivo, que no solo sea que aporte sustentabilidad a la soja, sino más bien que aporte rentabilidad como cultivo de maíz, ese es el desafío"*, señaló. CA

Representantes de Dekalb y Dekalpar durante la despedida.

RuralVet S.A.

# CON LA MÁS ALTA GAMA DE PRODUCTOS PARA EL GANADO LECHERO

## PROTI®
PATAGON

⊕ Kilos ⊕ Fertilidad ⊕ Leche
⊕ Crecimiento

## P-ZONCREM

**POMADAS DE USO LOCAL**

Con alto contenido de elementos revitalizantes de la piel y Vitaminas A y E.

## Ectonvet 5 FORTE

CIPERMETRINA 5% Y ETHION 15%
PIOJICIDA Y MOSQUICIDA
0 horas para consumo de leche

## Dolfen

Ketoprofeno
Solución Inyectable

## Nobac.cf

Ceftiofur clorhidrato Suspensión Inyectable

## Antimastitis A

Cloxocilina Sódica + Sulfato de Neomicina + Sulfadimidina Sódica + Quimotripsina Pomada Intramamaria Antibacteriana

## Antimastitis S

Cloxacilina Sódica - Benzatina + Sulfato de Neomicina Pomada Intramamaria Antibacteriana

## Totalmast

Vía intramamaria, previa desinfección externa de la ubre.

## Novocure

Suspensión Intrauterina

**Importado y distribuido por RURALVET S.A.**

Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción • Paraguay
**Tel.: (595 21) 621 772 • 621 773**
e-mail: naty@ruralvet.com.py

CONGRESO CEA 2018

# Cría y mejoramiento genético

**Con un récord de participación se realizó con éxito el 26° Congreso CEA 2018, organizado por el Consorcio de Ganaderos para la Experimentación Agropecuaria (CEA). El tradicional evento ofreció como cada año capacitación y transferencia de tecnología agropecuaria a productores, profesionales, técnicos y personal de establecimientos pecuarios. Esta vez puso el enfoque sobre "Cría y Mejoramiento Genético". Se llevó a cabo durante los días 5 y 6 de noviembre, en el Sheraton Asunción Hotel.**

El Congreso CEA reunió este año a un total de 520 participantes para debatir sobre la *"Cría y Mejoramiento Genético"*, la base fundamental de la ganadería. El presidente de CEA, Marcos Pereira, manifestó que los ganaderos están obligados a mejorar los índices productivos y se ven en la imperiosa necesidad de que las vacas entreguen un ternero por año y mejores pesos de destete. Indicó que para lograr este objetivo es necesario apoyarse en la tecnología. La alta tecnificación de la invernada hizo que se acorten los periodos de engorde, por lo que cada vez se requiere de más terneros de reposición.

Durante su discurso señaló también que la alimentación es un derecho universal de todas las personas en el planeta. Los productores desde el lugar que corresponde luchan día a día para garantizar esos derechos. Paraguay es un país eminentemente agrícola y ganadero, y tiene el deber de alimentar al mundo y cuidar el planeta. En este sentido, destacó que es importante seguir creciendo de la manera en que lo hace, con el respeto a las Leyes Forestales vigentes y optimizando los recursos naturales.

Manifestó que en Paraguay la ganadería está atravesando momentos cruciales, porque ofrece al mundo una carne de calidad Premium en un volumen importante. Comentó que Argentina está volviendo al ruedo en las exportaciones y Brasil está recuperando el mercado de volumen. La situación actual obliga, como marca país, a generar estrategias para vender mejor el producto. *"Para que el producto Premium llegue a los mercados más exigentes, existe la extrema necesidad de la creación de in instituto de promoción de la carne paraguaya para que nos posicione en el mundo. Y permita que nos sentemos en la misma mesa los*

Marcos Pereira, presidente de CEA.

*productores, representantes de las industrias y el gobierno, para estirar el carro entre todos hacia un mismo destino de posicionamiento de nuestros productos en las góndolas más exigentes y competitivas"*, dijo.

Destacó además la importancia de que el sector se enfoque en las cosas que mejor hace y dan éxitos como seguir trabajando con la alianza público-privada, como el caso Fundasa. *"Es importante no ceder ante presiones externas, que obliguen a realizar acciones por intereses particulares, como el caso del cuelgue de jeringas para la erradicación de la fiebre aftosa. Porque es una enfermedad que aún está presente en el continente y es de alto riesgo e impacto en la economía del país"*, agregó.

Durante el transcurso del evento, los anfitriones destacaron la presencia de los ganadores de los *"Premios CEA a la Investigación"*. El consorcio en su afán de promover investigaciones útiles para el sector ganadero, decidió otorgar un importante premio en efectivo y canjes en cursos y charlas a estudiantes de las carreras relacionadas a la producción pecuaria.

Marcos Pereira enfatizó que como gremio precisan promover las investigaciones para el mejoramiento productivo. Para el éxito productivo se deben tener objetivos claros y comunes entre todos, estar atentos a las necesidades el mercado, olvidar las improvisaciones y creer firmemente en el producto que los productores están logrando juntos, la carne paraguaya.

El congreso finalizó con el sorteo de varios premios entre los participantes y una cena de confraternidad. Tuvo el auspicio y acompañamiento de numerosas empresas del sector. Algunas de ellas presentaron stands, para ofrecer productos y servicios durante los recesos al público.

Empresas que acompañaron el evento.

**Programa.** Durante los dos días de capacitación, reconocidos disertantes de Paraguay, Argentina, Brasil, Uruguay y Estados Unidos abordaron 12 temas relacionados a la Cría y Mejoramiento Genético. En el primer día, la doctora Patricia Zimmer, especialista del INTA de Argentina, desarrolló el tema *"Sanidad en rodeos de cría, merma y enfermedades reproductivas"*. Gabriel Otero, de Estancias y Cabaña Las Lilas S.A. (Argentina), tuvo a su cargo *"80 años de selección genética en rodeos y planteles especialmente adaptados a la ganadería tropical y subtropical"*.

*"Evaluación y desempeño de desmamantes machos enteros y castrados en Gatton Panic en Chaco Central"*, fue el tema que expuso Marcos Boettner (Paraguay). Seguidamente Gustavo Ruiz y Adolfo Pereira (Paraguay) presentaron *"Fundamentos y beneficios de acortar el periodo de primer servicio de vaquillas. Experiencias en la Estancia Palo Haya, Región Oriental"*. Diego Palucci, gerente de negocios corte-Rehagro (Brasil) abordó el tema *"Transformando la cría en un sistema lucrativo"*. Y el ingeniero Darío Colombatto, docente la Facultad de Agronomía de la UBA e investigador se CONICET (Argentina), el *"Impacto de la nutrición del rodeo de cría sobre la productividad futura"*.

En el segundo día, la ingeniera Garciela Quintans, de INIA Treinta Tres (Uruguay) trató el tema *"Cómo realizar una recría eficiente en hembras"*. El *"Programa de Mejoramiento Genético Embrapa-GENEPLUS"*, fue presentado por Lucas Silva (Basil). Por su parte Fabrizio Castorino (Paraguay) desarrolló el tema *"Efectos de la aplicación de distintas biotecnologías sobre pasto pangola"*. *"Estancia Amapola, experiencias en producción de rodeo de cría en la Región Oriental"*, estuvo a cargo de Ludovic Capdevielle y Nicolás Angulo (Paraguay).

El *"Sistema Boi 777, empezando por la cría"*, fue la propuesta de Fernando Nemi Costa, de Costa Consultores (Brasil). Y finalmente el PhD Roberto Sainz (EE.UU) cerró la capacitación con el tema *"Genética y manejo como herramientas para reducir los impactos ambientales de la ganadería"*. CA

Espacio de preguntas y respuestas durante el congreso.

# Guairá con muestra creciente

**La estancia "San Jorge", en el distrito de Mbocayaty, fue nuevamente sede para realizar del 17 al 21 de octubre la Expo Guairá. La muestra ofreció una cara que evidenció el creciente interés de expositores por participar en el evento. Desde la organización se indicó que hubo un aumento de expositores hasta alcanzar unos 200, a los que se sumó la presencia ganadera con más de 150 ejemplares inscriptos. Se aprovechó igualmente la fiesta para realizar otros eventos.**

En Mbocayaty se vivió la fiesta que, aunque ya en el pasado pudo registrarse una *"Expo Guairá"*, la que se viene desarrollando desde el año anterior parece que no tiene intenciones de cerrar portones en el corto plazo. A escasos kilómetros de la capital departamental, Villarrica, la iniciativa de la firma rematadora CLS, con el apoyo de la Unión Industrial Paraguaya (UIP), filiar Guairá, reafirmó su intención de ofrecer una muestra de y para los guaireños en

particular, aunque abierta para todo el público, sobre todo gracias al posicionamiento logrado en un año.

Entre los factores que contribuyeron a ello sin dudas está la nueva ruta que circunvala el centro de Mbocayaty. La nueva carretera asfaltada permitió dar mayor visibilidad a la muestra que al interior igualmente ofreció una renovada ingeniería de stands, dentro del predio, la antigua estancia San Jorge, de la firma CLS, hoy transformado en campo ferial. Otro aspecto positivo fue la reingeniería en el diseño de la distribución del espacio. Mientras por un lado se observó el área destinada a stands al aire libre, para aquellos expositores que preferían estar bajo techo hubo más opciones.

En ese sentido, se repitió la gran tienda bajo, identificada como Pabellón A, en donde una diversidad de instituciones, privadas y públicas, empresas y emprendedores de diversos sectores se aglutinaron bajo el mismo espacio. A esto se sumó el novedoso pabellón de Colonia Independencia, que este año permitió a otro grupo de expositores estar presentes debajo de su techo. Estuvieron principalmente emprendimientos de la zona o bien vinculados a ella. Se observaron stands de propuestas de yerba mate, de embutidos, de vinos, relacionados al ámbito forestal y cooperativas, así como de diversas propuestas para la producción o para otras actividades.

Dentro de la tienda también se habilitó un *"Salón de los Pioneros"*, en donde se exhibieron antiguos implementos de los primeros colonos radicados en esas tierras. Otro sector habilitado este año fue el asignado a la Universidad Nacional de Villarrica del Espíritu Santo (UNVES), que llevó la quinta edición de su Expo Agrarias, con interesantes proyectos y propuestas de trabajo, de investigación, de valor agregado, de industrialización y de opciones para mejorar la productividad agrícola, así como sugerencias para el ámbito pecuario. El grueso de la oferta gastronómica se centró en el tinglado principal, con opciones de comidas rápidas, saladas y postres algunos típicos de la zona. También se habilitó un restaurant, ▶

Confitería La Alemania.

Martin Masi.

Cerámica Girala.

en el casco principal de la estancia, para quien prefiera otros platos.

En este sector se destinaron igualmente para realizar otros eventos tales como la elección de Miss Expo Guairá o la feria *"Emplepar"*, que en su quinta edición se aprovechó la muestra para aglutinar al público joven, preferentemente estudiantil, para conocer casos exitosos incluso de los propios guaireños. Además, se compartieron otras experiencias. Otra presentación dentro de la muestra fue el anuncio del Choppfest de Colonia Independencia, fiesta que se realiza desde 1977 en el Deportivo Alemán. Este anuncio se dio con presencia de autoridades locales e invitados especiales.

**Exitoso, pese al clima.** Para el presidente de la Comisión de Exposiciones, César Luis Sosa, se logró llegar a buen puerto, tras superar días de lluvia y destacó la buena participación del ámbito pecuario, con más de 150 expositores, entre bovinos, equinos y ovinos. *"A pesar del clima, estamos presente haciendo un poco de patria en el departamento. Demostrando cómo se desempeñan las razas"*, dijo. Reconoció que en un año hubo mejoras y que toda experiencia forma parte del aprendizaje para seguir mejorando. Agradeció el apoyo recibido no solo para el segmento ganadero, sino de los 200 stands entre industrias y servicios.

César Luis Sosa, presidente de la Comisión de Exposiciones.

Según se supo, se manejó como expectativa de negocios unos 500 mil dólares o un poco más, duplicando a los 200 mil dólares estimados del año pasado. Si a eso se suma el hecho de un crecimiento más del 50% de expositores y el movimiento en comercio de ganado, estuvieron dadas las condiciones para eso. Solo en el primer remate, se registraron más de 2.000 millones de guaraníes, lo que al tipo de cambio ya orilla los 400 mil dólares. En materia de inversión, Sosa reconoció que se destinaron unos 200 mil dólares en infraestructura, con metros de camino asfaltado dentro de la estancia y ampliaciones en el sector ganadero. La afluencia de público igualmente fue buena, pues en los primeros días ya ingresaron más de 2.000 pagantes, sin contabilizar a los más de 800 alumnos que accedieron sin costo alguno.

A su turno, el titular de la UIP, filial Guairá, Mario Estigarribia, indicó

Autovol.

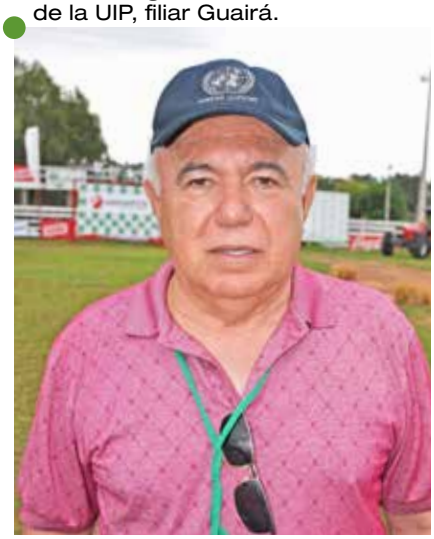
Pauny.

Financiera Paraguayo-Japonesa.

que tras el *"experimento"* del año pasado, la *"semilla germinó"*, lo que llenó de satisfacción a la organización. *"Dentro de unos años más, esto va a ser un destino para todas las personas para participar de la Expo. Si la gente de por sí quiere venir a la capital Villarrica por sus encantos, con este tipo de atractivos aumentará la afluencia. Es aquí donde se ve la recompensa al esfuerzo de toda esta gente. Me emociona ver a tanta gente involucrarse y tener trabajo también. Vemos una participación de todos los sectores de estratos sociales, que vienen dentro de sus posibilidades. Eso hace que tengamos ocupación dentro del departamento"*, subrayó.

El desafío está en cómo proyectar las futuras ediciones dentro del predio, porque en la medida en que va atrayendo a más interesados en exponer, se comprimirán más los espacios. En este sentido, dijo que se deberá analizar más cuál sector se podría retocar. *"Estamos aprendiendo muchas cosas. Nos adecuamos al predio y ahora debemos apuntar a crecer más. Por ahí capaz reducir parte del rodeo y convertirlo en áreas para más expositores. Así como avanza y con el contenido programático de la Expo, vamos a necesitar más espacio"*, reconoció. La expectativa de público apuntó a unas 30 mil personas. Del sector maquinaria, consideró que fue uno de los más beneficiados en los negocios, tanto agrícola como en ganadería. Dijo que hubo interesantes negocios, porque no solo estuvieron empresas locales, sino también representantes de grandes firmas de otros puntos del país. La muestra fue inaugurada oficialmente el sábado 20 y cerró sus puertas el domingo 21 con varios atractivos más.

Mario Estigarribia, titular de la UIP, filiar Guairá.



## Universitarios desarrollaron su 5ª Expo Agrarias

Una de las novedades en la segunda edición de la feria guaireña fue la realización de la 5ª Expo Agrarias, organizada por la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Villarrica del Espíritu Santo (UNVES). Esta muestra apunta a *"Innovar bajo el lema de producir más y mejor de forma sustentable en el departamento del Guairá"*, según el cartel ubicado en el stand frente al acceso del área destinada a los trabajos exhibidos. *"Producción y productividad para la seguridad alimentaria en armonía con el ambiente"*, fue el texto que acompañó a esta iniciativa.

Se exhibieron interesantes trabajos, por citar algunos del ámbito ganadero tales como forraje verde hidropónico, proyecto esquilado de ovejas, elaboración de balanceados, leche de cabra pasteurizada, harina de sangre, producción de pollos de doble propósito en incubadora artificial y otros, como la producción de lechones y proceso de elaboración de chorizo casero o cría y engorde de bovinos. También estuvieron stand de otras instituciones como el de la Municipalidad de Coronel Martínez. Así como se brindaron propuestas de otras carreras de la UNVES, como la Facultad de Arquitectura e Ingeniería, que organizó una charla; así como el festival gastronómico de la Escuela de Gastronomía, Hotelería y Turismo.

Del segmento agrícola se compartieron resultados en materia de prácticas de cultivo de caña de azúcar, aceite esencial de orégano y de menta, procesamiento, industrialización y fabricación de chocolate, comercialización de mandioca y derivados, proceso de producción ▶

Básculas San Andrés.

Nipón Automotores.

Producpar.

de yerba mate saborizada, acuaponia, obtención de calcio a partir de cáscara de huevo como sustrato para cultivos, mermeladas, cultivo de pimiento verde y otros. De propuestas vinculadas al ambiente y a la producción sustentable se exhibieron sistema de riego artificial automatizado con panel solar, bioplásticos, mitigación ambiental de los residuos de la elaboración de gaseosa a partir de cítricos y demás, como la elaboración de fertilizante natural sobre la base de humus de lombriz seco e hidrolizado. En general se apostó bastante por las opciones de la agroindustria o para dar más valor agregado a la producción primaria.

En ese sentido, también se puede destacar el mejoramiento de la producción artesanal, al aprovechar el tomate para obtener extracto para salsa destinada a pizza o kétchup o *"Zoobloch"*, suplementos de alto tenor en proteínas, energía y minerales. También estuvieron derivados a partir de la zanahoria, del café, del petit grain o de mamón. En materia de investigación, se dieron a conocer trabajos de caña de azúcar de convenios del Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA) con otras entidades públicas y privadas de producción de mandioca para uso industrial u obtención de bioetanol a partir de caña de azúcar o incluso elaboración de etanol tomando como base la cáscara de banana.

Siguiendo con otras propuestas se expuso sobre destilación artesanal de alcohol etílico y en gel a base de miel y caña, así como una cerveza artesanal con el diferencial de ser libre de gluten, apto para el consumo de celiacos. Fue tratada con proteasas obtenidas en laboratorio durante el proceso de maceración, indicó Lui Cerfoglio, alumno de la UNVES, quien resaltó que se trata de un producto 100% natural, con un tenor de alcohol del 4,5%, cuyos ingredientes son agua, cebada, lúpulo y levadura. Las autoridades académicas realizaron permanentes recorridos para observar los trabajos exhibidos y felicitando a los estudiantes por su creatividad y esfuerzo, al tiempo de alentar a que sigan formándose, capacitándose y puedan crecer tanto en lo personal como profesionalmente. Se observó igualmente que varios proyectos tuvieron algún tipo de *"sponsor"* del sector privado, mientras que otros recibieron la visita de potenciales inversionistas, interesados en desarrollar más empresarialmente las propuestas.

# De La Sobera con la fidelidad de siempre

La firma De La Sobera estuvo por segunda vez en la muestra guaireña y ratificó su compromiso de acompañar al productor en las diferentes necesidades y situaciones que se presenten, sobre todo en cuanto a la línea Massey Ferguson se trate, indicó Renato Ramos, ejecutivo de venta de la compañía. *"Estamos apoyando al ganadero y por eso estamos por segunda vez en la Expo Guairá. Siempre estuvimos pegados al productor, asistiéndolo para que cumpla sus sueños. Tenemos a disponibilidad toda la línea agrícola y ganadera de Massey Ferguson. Una línea que crece día a día y es más que fiel a la hora de acompañar y apoyar al productor, tanto en el rubro agrícola como en el ganadero"*, refirió. Añadió que si bien en la zona existe una alta demanda del ámbito pecuario, también se registra un dinamismo agrícola, en donde De La Sobera apunta a proporcionar soluciones para cultivos tradicionales del departamento, como la caña de azúcar, al que se sumaron en estos años los granos. *""Los clientes nos dan la confianza para implementar en zona agrícola e incluso donde antes era agrícola. Por eso destinamos muchos tractores para limpiezas o para pasturas. También para confinamiento y siembra de otros cultivos. Contamos con toda la gama que necesita el productor"*, reiteró. Para esta ocasión fueron expuestas unidades tales como el 290, tractor exhibido en el ruedo durante la jura de calificaciones de los animales de bozal. En el stand igualmente estuvieron entre otros, el 4292, con o sin cabina, tanto agrícola como para ganadería, mediana potencia de 80 HP, el 4275, bastante fiel y con trayectoria, pero con algunas modificaciones como la pala, explicó Ramos. Además estuvo un minicargador, el Avant 745, *"La conocemos como máquina multiuso y tiene una cantidad de implementos y configuraciones que se pueden usar para la construcción o el sector agrícola. Hay gente que lo emplea en confinamientos, para limpiezas, mixer, etc."*, agregó. En el stand igualmente estuvieron José Villaverde y Diego Martínez, se resaltaron las promociones, también para vehículos de la línea GAC, representado igualmente por el grupo De La Sobera, que este año cumplió 80 años en el mercado. *"Estamos con los festejos y la gente sabe que acompañamos a clientes antiguos como a nuevos, quienes nos dan su confianza y lo agradecemos"*, concluyó.

# H. Petersen con soluciones para el agro y la minería

La firma H. Petersen fue otra de las empresas que apostaron por la Expo Guairá 2018. Marcelo López Llanes, asesor comercial del área Maquinarias de la compañía, estuvo en el stand acompañado por Jhony Núñez y Julio Blanco para brindar las orientaciones al público en general y a interesados y clientes en particular. En la ocasión fueron expuestas unidades de las líneas Case IH y Caterpillar, que están con demandas por las actividades actualmente difundidas en la zona, como ser la producción agropecuaria y la minería. Esta es la primera presencia de la firma en la muestra con maquinarias y equipos en exhibición. El año pasado acompañaron sin las máquinas, pero ante el gran movimiento, con muchas consultas, se optó por desembarcar con un stand con las unidades expuestas, dijo el entrevistado. Del segmento agrícola, mencionó la excelente aceptación que tiene Case IH, que entre otras unidades estuvo con el modelo Farmall 80 y el tractor JX 75T. *"Tenemos varias opciones para el área agrícola, con estos tractores, con los implementos para el sector, además de ofrecer promociones y financiaciones interesantes"*, comentó. En tanto, se pudieron observar igualmente maquinarias pesadas como la 416F2, de la línea *"Cat"*. Este segmento está con mucha demanda por la actividad minera, recordó. Cabe mencionar el dinamismo en la zona de influencia de Paso Yobái. En la muestra fueron expuestas unidades retroexcavadoras y con palas, entre estas la excavadora 320 para la minería, indicó el asesor comercial, quien indicó que esta temporada fue bastante positiva. *"Tuvimos varias ventas cerradas de máquinas, implementos para excavadoras como martillo hidráulico. En esto hubo buena venta en estos últimos años"*, finalizó. CA

SOMAX®

ProMAX FORTE

ProMAX RayNitro

ProMAX Smart System Trio

ProMAX Manni Plex-B

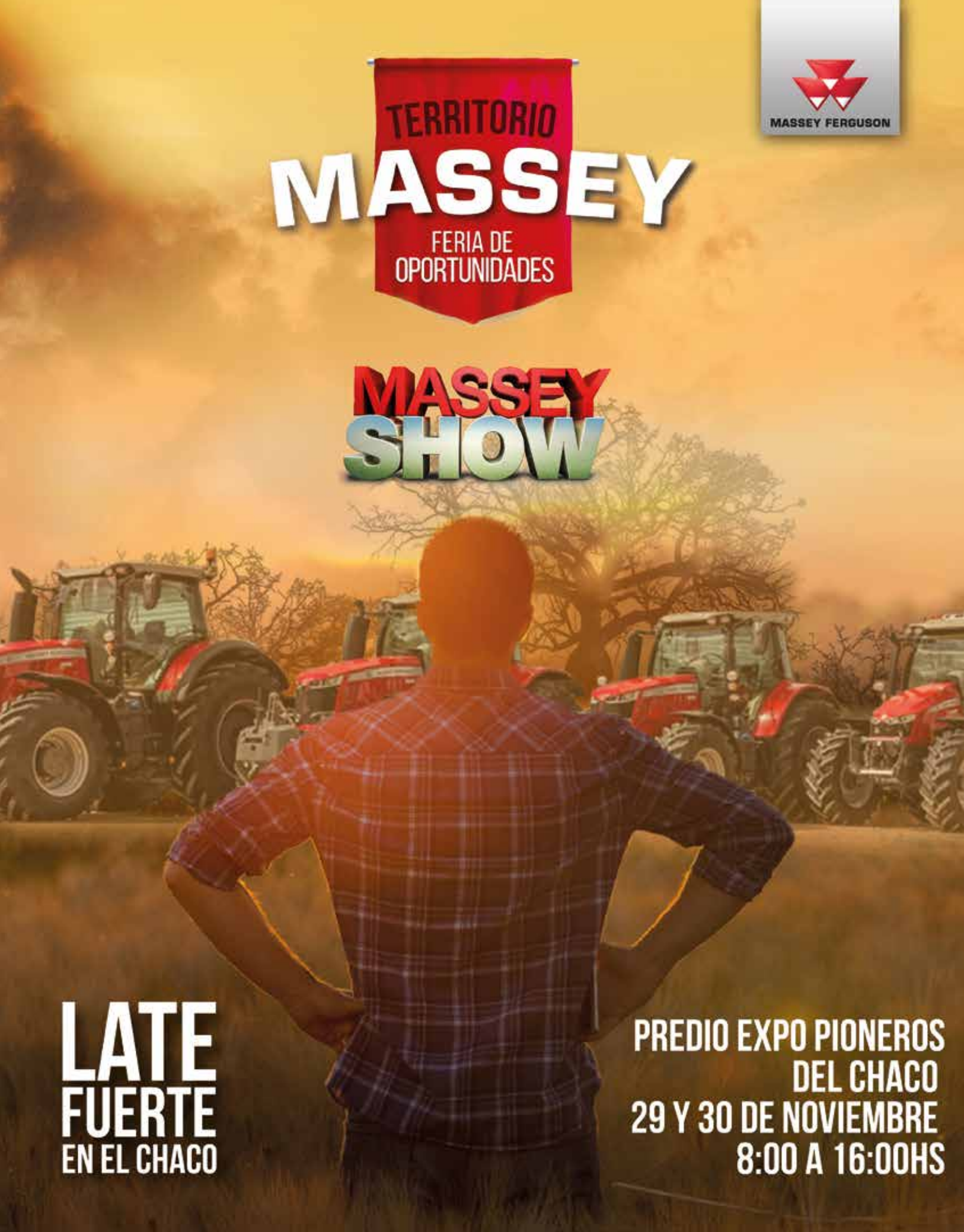
ProMAX PowerPro

# LÍNEA NUTRICIÓN ProMAX®

Nuevas tecnologías *(poliols, bioreguladores, aminoácidos)* para proveer todo lo esencial para los cultivos.

somaxagro

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


MASSEY FERGUSON
TERRITORIO
MASSEY
FERIA DE
OPORTUNIDADES
MASSEY
SHOW
LATE
FUERTE
EN EL CHACO
PREDIO EXPO PIONEROS
DEL CHACO
29 Y 30 DE NOVIEMBRE
8:00 A 16:00HS

MAZEN + CYPRESS
**EL EQUIPO QUE TE SALVA DE LA ROYA**
Y OTRAS ENFERMEDADES DE LA SOJA

Mazen™ Cypress™

syngenta®

™