ACTUALIDAD DEL
CAMPO
AGROPECUARIO

AÑO 17 | Nº 202 | ABRIL 2018 | ASUNCIÓN, PARAGUAY | DISTRIBUCIÓN GRATUITA

ABONOS VERDES PARA EL OTOÑO

SANDÍA FUERA DE ÉPOCA

INNOVAR 2018

Respuesta a los nuevos tiempos

SOMOS
JACTO

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

Familia Reginato

Naranjal - Alto Paraná
Paraguay

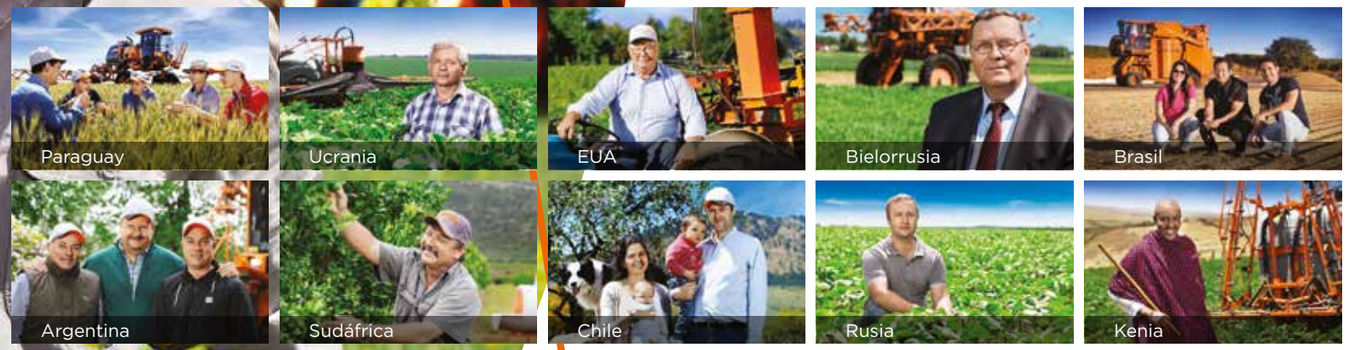
SOMOS JACTO

#Somos**Jacto**

Productores, distribuidores, cooperativistas, técnicos, operadores, trabajadores, ingenieros, analistas, directores, accionistas. Somos muchos; de diversos lugares, orígenes, costumbres y culturas. Cada uno de nosotros tiene sus sueños y objetivos, pero juntos, cada uno a su manera, trabajamos para cultivar el sustento de la humanidad por medio de la agricultura.

Hace 70 años **Jacto** conecta esa gran cadena fabricando máquinas agrícolas innovadoras, robustas y seguras que, día tras día, conquistan su espacio en los campos de nuestro planeta y en el corazón de nuestros clientes.

CADA UNO A SU MANERA
VIVIMOS EL MISMO SUEÑO.
¡SOMOS JACTO!


Paraguay
Ucrania
EUA
Bielorrusia
Brasil
Argentina
Sudáfrica
Chile
Rusia
Kenia

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

2design

OPTIMIZANDO
LA FERTILIZACIÓN
BORATADA

KBOR

Agrofértil
Recomendación Segura

Ciudad del Este - Avda. San Blas esq. Pablo Neruda, km 6,5 Ruta Internacional Nro. VII
Tel.: (061) 572 871 email: agrofertil@agrofertil.com.py www.agrofertil.com.py
Sistema de atención al cliente Agrofértil - 0800 115100 - sac@agrofertil.com.py

LÍNEA
FERTILIZE
PROGRAMA DE FERTILIZACIÓN ESPECIAL AGROFÉRTIL

LHISA

es ahora

LIVISTO

Along with you

Con una amplia variedad de productos para maximizar la eficiencia de su producción

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

Antimastitis S
Cloxacilina Sódica - Benzatina + Sulfato de Neomicina Pomada Intramamaria Antibacteriana

Novocure
Suspensión Intrauterina

Dolfen
Ketoprofeno
Solución Inyectable

Nobac.cf
Ceftiofur clorhidrato Suspensión Inyectable

Totalmast
Vía intramamaria, previa desinfección externa de la ubre.

LHIVERMECTIN 3.15%

Indicado en Bovinos para el tratamiento, control y profilaxis de infestacioens por nematodos gastrointestinales y pulmonares, así como también para los ectoparásitos por piojos, sarnas, vermes y garrapatas de los bovinos.

LHIVISAN

Estados carenciales en general, reconstituyente, factor de crecimiento y de engorde. Preventivo en los pastoreos de gramilla fina, **especial para destetes, vacas de tambo y hacienda en general.**

CONSULTE NUESTRAS PROMOCIONES

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

¡CONDICIONES IMPERDIBLES!

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

Sumario

54 NOTA DE TAPA
Innovar 2018, repleta de tecnologías

La segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria fue un éxito y brindó las respuestas a los desafíos actuales del agronegocio. La muestra, que se desarrolló del 21 al 24 de marzo en Cetapar, Colonia Yguazú, Alto Paraná, presentó, en dinámicas y estáticas, las tecnologías y manejos que requieren los nuevos tiempos. Unos 110 expositores y 14.000 visitantes se dieron cita en el evento.

22 NOTA TÉCNICA
Control químico de la roya de la hoja del trigo

La roya de la hoja del trigo es una enfermedad foliar que puede manifestarse en diferentes etapas. La eficacia de control de un fungicida depende de varios factores como el tipo de fungicida y dosis, el momento de aplicación, la presión del inoculo, la forma de aplicación, las condiciones ambientales, entre otros. El Ing. Agr. MSc. Guillermo Andrés Enciso-Maldonado escribe sobre el tema.

40 EVENTOS
Sistiva, una nueva propuesta de BASF para el manejo de enfermedades

BASF realizó el lanzamiento de Sistiva para el mercado paraguayo. El nuevo producto es un fungicida curasemillas para el tratamiento de semillas de trigo. Ofrece una protección prolongada contra las enfermedades hasta 45 y 60 días, lo que permite prescindir de la primera aplicación de fungicidas foliares. La presentación fue el 19 de marzo en el Hotel Papillon, en Bella Vista, Itapúa y el 20 en Campo 9.

136 JORNADA DE CAMPO
Primer paso hacia la diversificación varietal

El pasado 6 de abril, en la parcela experimental de la firma Arrozal S.A., en Coronel Bogado, se realizó un día de campo en el marco del convenio Paraguay-FLAR. Durante la jornada se realizó visita a las parcelas demostrativas, se presentaron las gestiones con el FLAR y el Senave, se ofreció un espacio para el debate técnico entre los presentes, y culminó con la firma del mencionado convenio.

Editorial

Pensar en la República

Cada vez que hay elecciones generales en países como el nuestro con un gobierno presidencialista, la mayoría de los flashes, micrófonos, cámaras y otros medios dirigen la atención en quién tuvo más votos para ser el nuevo Ejecutivo que administrará el Gobierno por los próximos cinco años.

Sin embargo, el Estado no es solo el Ejecutivo. Este es apenas un poder, dentro de una esperada distribución equitativa del mandato soberano del pueblo en sus autoridades. También es bueno contar con un Congreso acorde a las exigencias actuales que contribuyan a fortalecer las instituciones nacionales.

De ahí que si bien nuestra forma de gobierno es presidencialista, también tiene un alto componente parlamentario, por lo que la confluencia de fuerzas debe ser de aquella que permita ejercer un sano debate político y que se piense en la República antes que en intereses particulares. Y esto debe salirse de la retórica y del ideario como sociedad, tarea difícil por cierto.

Por ello, quienes ostenten la representación del mandato deben atesorar los aspectos positivos alcanzados y contribuir para seguir por el crecimiento y el desarrollo nacional. Poner trabas al proceso por poner no hará sino entorpecer que la rueda avance, pero tampoco se debe expedir un cheque en blanco que no pueda ser demandado.

Si se seguirá endeudando al país que la plata que ingrese sea para movilizar la economía y no para pagar gastos rígidos. Si hay buenos ingresos tributarios, que sean destinados a factores multiplicadores y que respondan a las necesidades del pueblo. Y, si aparecen factores que eleven los indicadores macroeconómicos, pensar también en una forma que permita que el derrame del beneficio a otros niveles más bajos de la sociedad.

Paraguay vuelve a ofrecer buenas expectativas de crecimiento. Para el Banco Central y para organismos internacionales, ya se apunta a un 4% para el 2018, ubicando al país por arriba de la media regional y entre los líderes en Sudamérica. Sería bueno que se aprovechen estas oportunidades para avanzar y no para destinarlos en gastos superfluos o de corto plazo. Sería bueno tener esa capacidad de dejar algo más para el futuro, de invertir, sería bueno pensar en la República y su futuro próspero, antes que en victorias lacónicas que terminen siendo pírricas e infructuosas para lo realmente importante como nación.

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

Siembre con calidad, ahorrando recursos

Visite el stand John Deere - Kurosu & Cía.

En la Expo Santa Rita del 5 al 13 de mayo del 2018

John Deere le ofrece la mejor tecnología para garantizar su plantío.

JOHN DEERE

Para atender los más altos niveles de exigencia, John Deere ofrece las plantadoras de la serie 2100. Increíblemente versátil, esta serie cuenta con tecnología de punta para aumentar la calidad de su plantío.

Plantadoras 2100, una herramienta indispensable para su plantío

Acérquese a cualquiera de las sucursales de Kurosu & Cía. y obtenga el servicio posventa especializado para todas sus campañas.

KUROSU & CIA.

Casa Matriz ENCARNACIÓN: Tel (071) 214 600 · 214 700 · Fax (071) 204 190
Suc. MARIANO R. ALONSO : Tel y Fax (021) 755511 · 752243
Suc. CIUDAD DEL ESTE : Tel y Fax (061) 572494 · 570922 · 572034
Suc. KATUETE : Tel y Fax (0471) 234130 · 234131
Suc. SANTA RITA : Tel y Fax (0673) 220584 · 220733
Suc. MARIA AUXILIADORA : Tel y Fax (0764) 20321
JOHN DEERE EXPRESS : San Juan Bautista Tel. (0217) 213538
: San Alberto Tel. (0677) 20292
: Loma Plata Tel. (0492) 252365

www.kurosu.com.py

MOHAN KOHLI
CIENTÍFICO E INVESTIGADOR

"El trigo presenta un escenario complicado"

Dr. Mohan Kohli, científico e investigador del Programa Nacional de Trigo, sostiene que el trigo presenta un escenario complicado y peligra una nueva caída del área sembrada en la campaña que se inicia. El precio local actual está bien, pero en el mundo hay mucho stock. Destacó que la investigación busca variedades de ciclos cortos, altos rendimientos y resistentes al fusarium.

POR
NOELIA RIQUELME

_ Campo. **¿Cuál es la situación del trigo en puertas de una nueva campaña?**

_ Kohli. El trigo presenta una coyuntura complicada, hay cierto desánimo entre los productores por la baja de precio a nivel internacional y a nivel nacional. Esto afectó sus márgenes de ganancias durante los últimos tres años. A esto se agrega otras alternativas de cultivo que tienen, como el maíz zafriña y la soja zafriña. Además, el hábito de las culturas de verano está cambiando, lo cual está causando que el cultivo de trigo vaya cediendo cierta superficie.

Después de un recorrido que hicimos recientemente, vemos que el productor considera al cultivo de trigo de mucho riesgo, por factores climáticos. No obstante, la situación se puede dividir en dos partes. Por un lado, está el productor triguero, que planifica su cultivo y quien considera al trigo como parte de su esquema de rotación. Este tipo de productor normalmente logra rendimientos por arriba de los 3.000 kilogramos por hectárea y siempre gana plata con este rubro.

Por otro lado, hay otro tipo productores, quienes se subieron en el carro, durante el auge de precios, que empezó allá por el 2007 y 2008 y se extendió hasta el 2014. Este tipo de productor no tiene planificado su campo, toma la decisión de sembrar trigo en función al cultivo de la soja y principalmente de la soja zafriña. Ellos ven al trigo para cubrir el espacio que deja esta soja sin previa planificación, optan por la variedad que encuentra en el momento y no todas las variedades pueden ser sembradas en todas las épocas.

_ Campo. **¿Cuánto debe cosechar el productor para no perder?**

_ Kohli. Hoy para que el productor logre un punto de equilibrio en su costo de producción debe cosechar de entre 2.300 y 2.500 kilogramos por hectárea. Hay gente que siempre saco ventaja del cultivo de trigo.

_ Campo. **¿Es necesario que los productores le den mayor importancia a este cultivo?**

_ Kohli. El trigo no tiene que ser tratado como un cultivo de cobertura como es la avena. Pero ante la nueva realidad en el manejo de los cultivos, el productor siembra soja en setiembre, y por la premura de liberar su suelo para esa época opta por la avena, en vez del trigo. No tiene en cuenta que la avena le cuesta 100 dólares por hectárea y solo es cobertura, pero para él ofrece la facilidad de que puede rolar en cualquier momento cuando quiere sembrar, y con el trigo tiene que esperar cumplir su ciclo.

La mayoría de los agricultores está esperando cosechar la soja zafriña para sembrar trigo. Estimamos que un 60% de productores están en este grupo y apenas el 40% cultivan el trigo como parte de su rotación.

_ Campo. **¿Cómo está el precio?**

_ Kohli. El precio local está bien en comparación al año pasado. Hoy está a 250 dólares la tonelada para el productor, pero es el precio cuando no hay

trigo. Actualmente hay poco trigo nacional para ser vendido localmente. Creemos que, con un compromiso de los molineros, el país puede producir trigo suficiente para las industrias que normalmente están operando en un 50% de su capacidad.

Hoy si hay una conciencia en algunos molineros de que depender del trigo importado no es negocio, pero tienen que empezar a apoyar al productor y al Programa Nacional de producción.

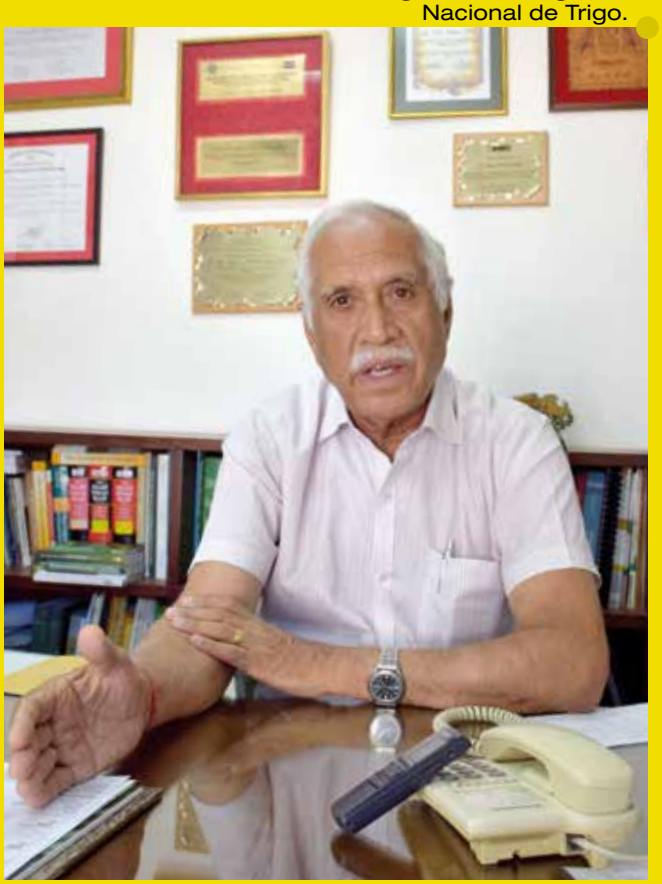
_ Campo. **¿Cuántas hectáreas de trigo estiman se va a sembrar en esta campaña?**

_ Kohli. Estimamos una reducción del área sembrada alrededor de 20% por la superficie del maíz zafriña que ocupo bastante área de trigo. El año pasado la superficie cultivada fue de 430.000 hectáreas, y si se cumplen estas previsiones estaría con alrededor de 350.000 hectáreas. Espero que esté equivocado, porque también es posible que el productor que coseche soja zafriña diga yo voy a sembrar trigo y lo haga, porque actualmente corre la impresión de que este año, a la cosecha, el precio va a estar por arriba de 200 dólares. Con un precio de 180 a 200 dólares a cosecha el productor está dispuesto a sembrar. En este caso, vamos a tener la misma superficie o aún más que el año pasado.

Hay elementos para tener impresiones contradictorias, porque, por un lado, los semilleros dicen que todas las semillas de trigo fueron vendidas. Se han vendido más semillas que el año pasado. Sin embargo cuando hablamos con el productor nos dice *"voy a pensar cuando coseche mi soja zafriña"*, dijo.

_ Campo. **¿Cómo está la actitud de los molineros?**

_ Kohli. Los molineros de Campo 9 tienen una cantidad de trigo garantizada ya que ellos también siembran. Hay molinos que tienen prácticamente el 40% de su demanda asegurada por su propia producción, o de sus socios. Posiblemente sea una razón de no incentivar el trigo nacional.



Mohan Kohli, científico e investigador del Programa Nacional de Trigo.

_ Campo. **¿Cuál es del desafío de la investigación?**

_ Kohli. Nosotros en investigación identificamos que tenemos que mantener el rendimiento alto, pero tratar de acortar el ciclo del trigo, para que el productor sea capaz de sembrar la soja temprana y el trigo posteriormente. Estamos trabajando en eso, ya tenemos al Itapúa 80, que en este momento tiene mucha demanda por ser de ciclo corto. Entendemos que ya no hay más semilla de Itapúa 80 disponible para este año. Este material tiene el ciclo menor de 120 días, varía de entre 114 y 115 días, y es lo que el productor necesita.

Actualmente la investigación tiene tres ejes. Primero lograr materiales de altos rendimientos de ciclo corto, dos incorporar la resistencia a fusarium en los futuros materiales y la tercera lograr combinar con la buena calidad. Este año si todo marcha bien, vamos a tratar de iniciar un plan de cruzamiento específico para eso.

_ Campo. **¿Cómo viene las nuevas exigencias de Brasil, con relación a los Límites Máximos de Plaguicidas (LMR)?**

_ Kohli. Las nuevas exigencias de LMR en Brasil es un tema serio y no es menor para un país exportador como el nuestro. Además, esas exigencias no se limitan al trigo, van para maíz, soja y otros rubros.

Este tipo de temas aparecen más ante la falta de un plan de siembra a largo plazo. Los productores que quieren hacer las siembras anticipadas, sienten la presión del tiempo y utilizan desecante(herbicidas) previo a la cosecha, sin tener en cuenta que está vedado. Lo que decimos al productor es que ajuste su manejo para que no haya la necesidad de aplicar desecante a su cultivo.

_ Campo. **¿Cómo está el mercado internacional de trigo?**

_ Kohli. En este momento en el mercado internacional hay mucho stock,pero la cosecha actual de los países como los EEUU está comprometida por la sequía. Es este fenómeno que está ayudando al precio de cierta manera. Sin embargo, dependiendo de la cosecha los grandes exportadores, especialmente Rusia y Ucrania, es muy posible que los precios suban un poco más o queden a nivel actual.

_ Campo. **¿Qué recomendación daría a los productores?**

_ Kohli. Yo recomendaría a los productores que siembren trigo como un cultivo. Este cereal tiene que formar parte de su sistema de rotación, no puede ser tratado como cobertura, porque los agricultores que están sembrando al trigo como cultivo, también hacen mejor manejo, encaran mejor la siembra directa, hacen mejor fertilización y cosechan mejor. No hay mucho secreto. CA

Leve aumento en envíos

Las exportaciones recuperaron dinamismo al cierre del primer trimestre del año con un incremento de 6% con relación al mismo periodo del año pasado, conforme las estadísticas de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), reportó un informativo institucional.

Sonia Tomassone, asesora de comercio exterior de Capeco, informó que durante los primeros tres meses del 2018 se enviaron 2,74 millones de toneladas de soja, frente a los 2,58 millones de toneladas enviados de enero a marzo de 2017. En relación con los destinos de la soja paraguaya, Argentina desplazó momentáneamente al habitual mejor mercado de la oleaginosa nacional, la Unión Europea.

Al cierre del primer trimestre del año, Paraguay exportó el 51% de la soja a Argentina. Más atrás quedaron Rusia (8%), Brasil (5%), Turquía (4%), Unión Europea (3%), Egipto (2%), Túnez (2%), Perú (1%) y otros mercados que ocupan el 24% de participación. Por el momento la Unión Europea se posiciona en quinto lugar, aunque se debe remarcar que aún quedan 2,8 millones de toneladas que serán exportados al mundo en los siguientes meses y un volumen similar que sería enviado como aceite y pellets.

Indicó que la mayor demanda de Argentina obedece a que el vecino país sufre una severa sequía que redujo notablemente su producción, por ende, comienza a demandar en mayor medida no solo soja paraguaya, sino de otras regiones del mundo, incluso desde Estados Unidos. Del total exportado a Argentina, las empresas que cuentan con aceiteras en Paraguay fueron responsables del 52% de los envíos del grano a ese destino.

El ranking de exportadores a Argentina que también procesan soja a nivel local es encabezado por Cargill con 22 % de participación y LDC con 13%. Más atrás aparecen Bunge (4%), Copagra (4%), Merco (0,03%) y otros exportadores (47,9%). CA

Exportaciones al 31/03/18 (Ton)

Producto	2017	2018	% Variación
Soja (zafra 2018)	2.584.309	2.746.597	6,28

Fuente: Capeco. Elaborado en base al sistema Sofía y declaraciones de los exportadores.

Fortalecer investigación y promover variedades nacionales

Simona Cavazzutti, ex representante de la Confederación Paraguaya de Cooperativas (Conpacoop), fue elegida como nueva presidenta del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbío), en asamblea celebrada el 18 de abril, en su sede en Asunción, según difundió la Unión de Gremios de la Producción (UGP). La titular indicó que uno de sus principales objetivos es el fortalecimiento del trabajo de investigación y promover tareas que ayuden al desarrollo de variedades nacionales de soja y trigo.

A su vez alegó que la institución viene trabajando en esa línea mediante alianzas estratégicas con el sector público y privado, por lo que le resta seguir acompañando ese trabajo para desarrollar tareas ligadas a la investigación que puedan beneficiar a la institución, pero, principalmente, a los productores. También enfatizó que los trabajos de mejoramiento genético de las variedades Sojapar y los materiales de trigo deben seguir consolidándose, porque los agricultores están esperanzados en el campo de obtener ventajas con materiales locales, desarrollados en ambientes productivos de nuestro país.

Simona Cavazzutti, nueva presidenta del Inbío.

Agregó que muchos productores están trabajando en la actualidad sin tener herramientas para apuntar a mejores rindes y, en consecuencia, a mayores ingresos; por lo tanto, se comprometió a trabajar firmemente para generar a través de la organización las soluciones ideales para los agricultores. *"Tenemos un plantel humano calificado que nos ayudará a llegar a nuestros objetivos. Creemos que podremos ofrecer a los productores y a los gremios de la producción, lo que están necesitando, como respuestas a los problemas en enfermedades"*, expresó. CA

LINEA PROVITTA tm

Toda la experiencia y conocimiento de Tecnomyl ahora en la línea de fertilizantes y bio-estimulantes.

La **Línea Provitta** posee una gama completa de nutrientes y bio-estimulantes para las plantas.

REGULATOR tm
TS + Regulador Vegetal

VIGGORA tm
Fertilizante Foliar

PROTEIN tm
TS + Fertilizante Foliar

GRANO K tm
Fertilizante Foliar

BORO 10 tm
Fertilizante Foliar

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

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

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

tecnomyl

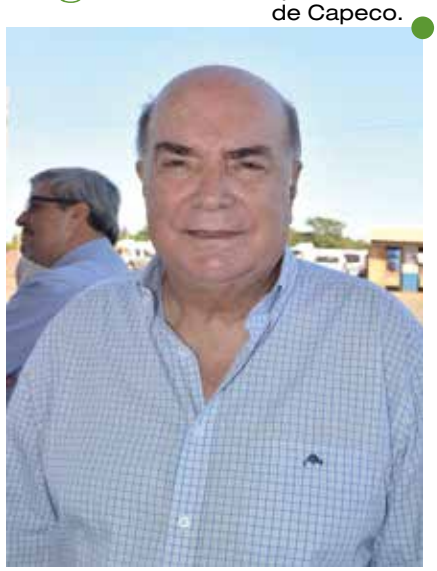
www.tecnomyl.com.py | Seguinos en

Tras la soja, campaña maicera y expectativa triguera

La campaña de soja, el volumen grande cosechado ya terminó y las estimaciones apuntan a un volumen entre 9,2 millones y 9,4 millones de toneladas, según informó el presidente de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), José Berea. Actualmente se inició el proceso de recepción de soja de segunda zafra o *"zafriña"*, cuyo pico se consolida en el mes de mayo. A esto se debe sumar el desarrollo del maíz, sobre todo el maíz *"zafriña"*, que estaría necesitando algo de lluvia, según admitió, aunque tranquilizó diciendo que los cultivos todavía están en buenas condiciones. El maíz podría ganar nuevamente otro impulso con una mayor demanda local para su industrialización en etanol y los derivados sólidos.

Con respecto al trigo, Berea informó que existe expectativa con lo que se va a sembrar. Inicialmente las previsiones apuntaban a ser mucho menor que el año pasado y, si bien difícilmente se pueda alcanzar la cobertura de la temporada anterior, hay mejores perspectivas que las primeras estimaciones. *"No creo que vayamos a alcanzar lo del año pasado. Es un año de transición, si los precios mejoran, eso va a incentivar más al productor para plantar el año próximo"*, añadió.

José Berea, presidente de Capeco.



Expuso que entre los factores que ayudan a mejorar las perspectivas está una buena recuperación, lo que permitió que toda la semilla disponible, fuera aprovechada por los productores. *"Creo que van a tener una buena campaña, en cuanto a precios. Me parece que les va a cerrar la ecuación si tienen un rendimiento aceptable por hectárea"*, concluyó. CA

Números positivos para industrialización en el primer trimestre

Al cierre del primer trimestre del año la molienda alcanzó las 879.048 toneladas de oleaginosas, un 10,6% más que en el mismo periodo del 2017, informó la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro). La industrialización de soja en particular, que cerró marzo con un acumulado de 872.321 toneladas, superó los registros tanto del 2016 como del 2015, considerando los tres primeros meses del año, se resaltó.

Para el gremio, la molienda cierra primer trimestre con números positivos a pesar de problemas logísticos y factores de riesgo. Conforme su evaluación, con aumentos en la molienda, la exportación de productos industrializados y una mejora en los índices de utilización de la capacidad instalada, el procesamiento de oleaginosas cierra de manera positiva el primer trimestre del año 2018. *"Estos números van reafirmando las expectativas positivas del año para esta materia prima, que sigue siendo la más importante en el país. Impulsado por la canola, el procesamiento de otros granos se ha recuperado en comparación a los resultados del año 2017. Sin embargo, el volumen industrializado todavía se encuentra muy por debajo de lo que se obtenía en periodos anteriores"*, se resaltó en otro párrafo.

Finalmente, se destacó que la obtención de subproductos de la soja creció un 10,2% en comparación al acumulado a marzo de 2017, *"un nivel similar a lo registrado en la molienda; hecho que indica una estabilización del rendimiento industrial"*. CA

RODAMIENTOS AGRICOLAS

SOLUCIONES EN RODAMIENTOS PARA LA INDUSTRIA AGRÍCOLA

Con Tecnología AGXTREME™

EER®

Trusted Difference at Every Turn™

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

Insecticida

PROTERA

Fábio Graeff

"El punto fuerte de Protera es la eficiencia del producto y su residual. Dos días después de la aplicación encontramos muchas ninfas y chinches adultos muertos. Alcanzamos hasta 15 días de residual."

Fernando Schrotke

" Fue la primera vez que utilicé el Protera y no esperaba tanto resultado. Después de 30 minutos de aplicación ya comenzó a controlar. Protera limpió efectivamente los chinches y presentó hasta 15 días de residual"

Marcio Schweig

" Tuvimos 20 días de residual sin problemas con los chinches. Protera se mostró muy confiable. Usamos en toda la propiedad. Es un producto nota 10"

APROBADO
por quien entiende

Marcos Portz

" En nuestra aplicación fue utilizado Protera sin ninguna mezcla con otro producto. De esta forma podemos observar mejor la funcionalidad del producto"

Renan de Biaggi

" El punto fuerte del Protera es su alto control posterior a la aplicación y el mayor residual que deja. Tuvimos una parcela con hasta 22 días de residual. Yo recomiendo Protera"

Walter Storrer

" Hasta después de 15 días de la aplicación encontrábamos chinches muertos. Protera fue aplicado sin mezclarlo con otro producto, así tenemos mejor control ya que el producto no afecta a los enemigos naturales"

Glymax

"La agricultura es una misión"

Estimaciones oficiales confirman caídas en los rindes de soja y maíz

El dato surge de las estimaciones agrícolas que mostró el Ministerio de Agroindustria. Para maíz, la caída sería de 18% y en soja del 29%.

En la sede del Ministerio de Agroindustria de la Nación, el titular de la cartera, Luis Miguel Etchevehere, anunció, este jueves, las estimaciones agrícolas de la cosecha de soja y maíz, tras el fuerte impacto de la sequía en varias regiones del país.

Maíz. El estudio proyecta una producción de 42 millones de toneladas de maíz, con una caída del 18% (9,5 millones de toneladas). Serían 6,7 millones de hectáreas cosechables entre las 8,8 millones sembradas.

Soja. En el caso de la soja, la estimación productiva es de 37,6 millones de toneladas, y la merma sería del 29% (15,4 millones de toneladas); con 15,8 millones de hectáreas cosechables frente a las 16,66 millones de hectáreas sembradas. Según los datos oficiales, el avance que registra la cosecha actual respecto a la pasada es mayor y esto está vinculado a las excesivas precipitaciones acontecidas en tiempos de trilla del ciclo 2016/17. Para este año, la trilla de maíz ya avanzó un 31% contra el 18% del año pasado y la soja avanzó un 21% contra el 4 por ciento del 2017.

Los funcionarios aclararon que las estimaciones sobre la cosecha de maíz arrojan mayores resultados que la de soja por el método que utiliza el Ministerio de medir la producción informal y la que se comercializa.

Además, las autoridades nacionales anunciaron una modificación del calendario de estimaciones agrícolas. Mediante una resolución de la cartera, el Ministerio presentará los datos oficiales el tercer jueves de cada mes a las 15:00 hs. Según explicó Etchevehere, el objetivo es *"evitar especulaciones y formalizar"*.

Argentina despachó el primer embarque de limón a EE.UU.

El presidente Mauricio Macri presenció el envío del primer embarque de limones tucumanos a los Estados Unidos, y participó del encuentro de la Mesa Nacional Citrícola.

El Presidente de la Nación, Mauricio Macri presenció el envío del primer embarque de limones de la provincia de Tucumán a los Estados Unidos, algo que no sucedía desde el año 2001. Luego, el mandatario encabezó el primer encuentro de la Mesa Nacional Citrícola.

Es un hecho simbólico, porque después de casi 20 años nuestros limones van a poder ingresar a uno de los mercados más exigentes del mundo y eso es gracias a la política de reapertura de mercados implementada por el Gobierno, remarcó el titular del Ministerio de Agroindustria, Luis Miguel Etchevehere.

Durante la reunión con referentes, productores y entidades de la actividad agropecuaria, Macri escuchó los planteos del sector, y advirtió que *"los reclamos apuntan a crecer, generando nuevos puestos de trabajo y construyendo una Argentina federal, que es lo que todos queremos"*.

Además, se trataron aspectos del funcionamiento del Documento de Tránsito Vegetal (DTV), la formalización laboral y tributaria, la apertura de nuevos mercados y los costos logísticos.

Trigo: luego de la sequía, crece la apuesta por el trigo para recuperar la rentabilidad

Aunque todavía no se puede asegurar el factor climático de las lluvias, se prevé que acompañarán la campaña de trigo 2018-19 en un buen comienzo. La exportación empezó a cerrar contratos para el próximo año por un total de 500.000 toneladas, volumen 10 veces mayor al del año pasado. Los productores argentinos apostarían al cereal para recuperar las pérdidas económicas que dejó la sequía en la soja y el maíz. El motivo principal de una mayor comercialización es el precio, que aumentó un 24%.

Leche: La producción de leche creció 14 por ciento en Argentina

El Ministerio de Agroindustria comunicó que –según las estadísticas del Sistema Integrado de Gestión de la Lechería Argentina- en el primer trimestre la estimación de la variación de la producción nacional a tambo constante se incrementó en promedio un 14% con respecto al mismo período del año anterior. Además, se conoció el dato que indica tendencias de crecimiento sectorial: el precio pagado al productor aumentó en marzo y alcanzó los $5,94 por litro de leche, que significa una suba intermensual del 3%, y una interanual del 15%.

Soja: Argentina comprará soja a USA por primera vez en 20 años

Argentina hizo la mayor importación de soja de los Estados Unidos en 20 años, tras una larga sequía que impactó en la cosecha local y llevó a los productores de la oleaginosa a importar. Esto impulsó a los futuros de soja de Chicago a su nivel más alto en un mes, tras la propuesta de China de implementar tarifas a las importaciones del país norteamericano.

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

MATERIAL POR ALICE CHÁVEZ Y MOHAN KOHLI

"Pyricularia de trigo en Paraguay: compendio de investigación"

La Pyricularia o brusone del trigo es una enfermedad causada por el hongo *Pyricularia oryzae* (*Magnaporthe oryzae*), la cual, se ha convertido en una amenaza para la producción de trigo a nivel mundial. Desde que fue identificada por primera vez en el estado de Paraná en Brasil en 1985, esta enfermedad ha ido ganando territorio en Sudamérica, afectando a Paraguay, Bolivia, Brasil y Argentina. En el 2016, fue reportada por primera vez en el continente asiático, en Bangladesh, donde causo grandes pérdidas y en 2017 ya fue reportada en la India, en la región fronteriza con Bangladesh.

Los síntomas característicos de la infección son visibles en las espigas con la porción superior blanca y seca mientras que la parte inferior permanece verde. Esto se debe a que el hongo ataca el raquis (parte central de la espiga), obstaculizando el paso de nutrientes y evitando el llenado de los granos en la porción superior (Figura 1). En caso de la infección en base de la espiga, toda la espiga es afectada.

Dependiendo del nivel de infección, las pérdidas causadas por la enfermedad pueden variar entre el 5 y 90%, bajo condiciones favorables (T° 25-28°C y humedad del 70-100%). En Paraguay, las siembras tempranas (en marzo o principios de abril), tienen más posibilidades de sufrir una epidemia. Sin embargo, en años húmedos con prevalencia del fenómeno climático El niño, las epidemias pueden ocurrir independientemente de la fecha de siembra.

Considerando que el trigo, tiene un papel importante en la economía nacional, CAPECO inició un proyecto especial para conocer los alcances de la peligrosidad de la enfermedad en el país, y buscar soluciones para limitar sus daños en el futuro.

El libro *"Pyricularia de trigo en Paraguay"*, es un compendio de los trabajos realizados en el marco de dicho proyecto, los cuales ya fueron publicados en revistas científicas nacionales, así como en congresos nacionales e internacionales. Muchos de estos trabajos contaron con el apoyo financiero del CONACYT en el marco del proyecto *"Caracterización de la variabilidad patogénica de Pyricularia oryzae en materiales de trigo"*; la colaboración del Servicio de Investigación Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos USDA-ARS, y el Consorcio Internacional de *Pyricularia* de trigo, liderado por el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo, CIMMYT, con sede en México.

Fig. 1. Síntoma característico del ataque de *Pyricularia oryzae* en trigo

El libro contiene trabajos realizados para ajustar metodologías, tanto para el estudio de la variabilidad patogénica, como para el análisis molecular de los aislados. Otros trabajos incluyen la evaluación de la reacción de las variedades nacionales de trigo al ataque del hongo, tanto a campo como en invernadero, y los avances en la identificación de hospederos alternativos del hongo en Paraguay.

Hasta el momento, la única fuente identificada de resistencia a la enfermedad es una translocación de la especie *Triticum ventricosum* en el trigo pan (2NS/2AS), que está presente en las variedades como Canindé 1 y CD 116. Actualmente el proyecto está orientado a la búsqueda de nuevas fuentes de resistencia, mediante la evaluación de una colección de trigos sintéticos (*T. durum*x *T. Tauchii*). Además,las nuevas investigaciones están orientadas a la caracterización de la patogenicidad de los aislados de hospederos alternativos y el estudio de la epidemiología del hongo en nuestro país con el fin de entender las causas de la infección generalizada en los campos comerciales.

Consideramos este compendio una contribución importante a la ciencia, que puede ser útil para los técnicos involucrados en la investigación de trigo, productores y estudiantes no solo a nivel nacional sino internacionalmente. CA

GENOVESE
MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Subsolador alabeado GSA de 4,6,8,10 y 12 timones, rolos desterronadores, disco de corte, espaciamiento entre timones 50cm, potencia requerida por timones 25 hp.

SF MÁQUINAS AGRÍCOLAS

1600-AT

Cosechadora de forraje **1600-AT** con cabezal de área total de 1,60 mts, mando hidráulico completo, transmisión por cardan.

Ofrecemos repuestos para implementos de las afamadas marcas para el sector ganadero, agrícola y vial.

TATU MARCHESAN · MONTECOR · SF · inreda · Baldan · IBL · RICHIGER · YOMEL · AGRI MEC · METALFOR · GENOVESE · CREMASCO · GROSSPAL · ANDRADE · Jan · Incomagri · MASCHIO GASPARDO · MENTA · Jumil

Usá Sistiva®

y sembrá con los ojos cerrados.

El curasemillas que permite protección prolongada, distribución en toda la planta y flexibilización en la primera aplicación foliar.

BASF

We create chemistry

Control químico de la roya de la hoja del trigo

Ing. Agr. MSc. Guillermo Andrés Enciso-Maldonado
Consultor independiente
gui77eenciso@hotmail.com

La roya de la hoja del trigo es una enfermedad foliar que puede manifestarse desde el surgimiento de las primeras hojas hasta la maduración de la planta. Al inicio, la enfermedad presenta uredos de coloración amarillo-anaranjada, distribuidos sin un orden fijo en el haz de las hojas (Reis *et al.* 1997). Esta enfermedad limita el rendimiento y la calidad del trigo, pudiendo causar epifitias rápidas y explosivas, causando pérdidas de rendimiento de 30 % o más (Wiik 2009, Roelfs *et al.* 1992). Cuando las epidemias son severas, los rendimientos disminuyen, debido a que los componentes del rendimiento se ven afectados porque el patógeno reduce el área fotosintéticamente activa, además, aumenta la respiración y transpiración en tejidos dañados lo que restringe la removilización de asimilados a granos en desarrollo (Dimmock y Gooding, citado por Fleitas *et al.* 2015).

El agente causal es *Puccinia triticina* Erikss., un hongo biotrófico que requiere de un hospedante vivo para su supervivencia, el patógeno sobrevive durante fuera de la época de producción, en plantas voluntarias de trigo. Las condiciones predisponentes para su desarrollo son temperaturas de entre 15 a 22 °C y presencia de agua libre sobre el follaje. El hongo es policíclico, es decir, que una vez que la enfermedad está establecida, este puede reinfectar el cultivo e incrementar el daño(Annone 2006).

Manejo de la enfermedad. Preferentemente, la principal herramienta de manejo de la enfermedad es el uso de variedades resistentes (Kohli *et al.* 2013; Reis *et al.* 1997). En el mercado existen variedades resistentes a la roya de la hoja; sin embargo, *Puccinia triticina* presenta una alta variabilidad genética por lo que cada año pueden presentarse poblaciones nuevas del hongo, pudiendo romper la resistencia genética del hospedero German *et al.* 2011, Chávez y Barcellos 2006). Por otro lado, muchos agricultores siembran variedades con alto grado de susceptibilidad (Kohli *et al.* 2009), por lo que es necesaria la aplicación de fungicidas para contrarrestar las pérdidas ocasionadas por esta enfermedad.

Fungicidas. Los fungicidas son agentes, de origen natural o sintético, que actúan para proteger a las plantas contra la invasión de hongos y/o para erradicar la infección micótica establecida, con el fin de proteger a los cultivos y mantener su potencial de rendimiento, medido como la cantidad o calidad del producto (Oliver & Hewitt, 2014). Para el manejo de la roya de la hoja del trigo, actualmente se utilizan fungicidas que presentan diferentes modos de acción, es decir, que actúan inhibiendo procesos metabólicos específicos de los hongos, según la familia química del fungicida (Krämer *et al.* 2012). Por ejemplo, los inhibidores de la mitosis y división celular (benomilo, carbendazim, tiofanato metílico, carboxin, benzovindiflupyr, boscalid), los inhi-

MENOS 30% DE PAJA EN LA COSECHADORA

LIMITADOR DE PAR

Los limitadores de par individuales por línea poseen sistema radial de desarmado, proporcionando rápida visualización de cualquier interferencia en el trabajo de la cosecha y agilizando la misma.

Sistema de acoplamiento para cualquier modelo de cosechadora, con un simple cambio de la estructura de enganche.

CONJUNTO LÍNEA REGULABLE

- ***8 rodillos con aletas***
- ***Cadenas con 6 jarras***
- ***Más de 10 opciones de rotación en la caja de transmisión***

El conjunto de línea regulable posee una caja de transmisión, reduciendo considerablemente el peso por línea y puede ser ajustada con más de 10 opciones de rotación, permitiendo el ajuste a las más diversas variedades de maíz. Posee rodillos recolectores altamente resistentes y no necesitan de bujes en la parte delantera y poseen 8 aletas que trabajan encontradas. El conjunto línea regulable posee una cadena cosechadora con 6 jarras, que aseguran mayor rapidez en la recogida de las espigas, no sobre cargando la máquina y disminuyendo la paja en 30%.

2 - CAJA DE TRANSMISIÓN LATERAL

La caja de transmisión lateral es bañada en grasa y posee eficiente sistema de tensor auto-compensador con muelle, posibilitando el accionamiento reverso sin damnificar el sistema.

3 - CARENADA LATERAL

Carenada con nuevo diseño, más leve y resistente. Proporciona la regulación según el espaciamiento.

BRAVA+

El cabezal maicero Brava + fue proyectada para realizar la cosecha de las más diversas variedades de maíz con eficiencia, calidad y seguridad. La Brava + llega al mercado con un diseño totalmente nuevo y resistente. La nueva carenada lateral evita la perdida de espigas en los extremos, tornándola más eficiente en el momento de la cosecha.

1 - LIMITADOR DE TORQUE EN CARACOL

Los limitadores de torque en caracol proporcionan mayor seguridad durante la cosecha, evitando que el sistema se damnifique en caso de que haya una sobrecarga o bloqueo en el momento de la cosecha.
El Caracol posee 6 opciones de regulación a través de un sencillo cambio de rueda dentada.

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

Tabla 1. Eficacia de control y rendimiento de granos de trigo tras la aplicación de distintos fungicidas para el control de la roya del trigo (Enciso et al. 2017)

Descripción	Dosis (cc/ha)	Eficacia de control (%)	Rendimiento (kg/ha)
Testigo (Agua)	-	0,0	1.118
Prothioconazole (17,5%) + Trifloxystrobin (15%)	500	88,6	1.591
Tebuconazole (20%) + Trifloxystrobin (10%)	750	93,9	1.774
Pyraclostrobin (8,1%) + Epoxiconazole (5%) + Fluxapyroxad (5%)	800	92,2	1.689
Pyraclostrobin (13,3%) + Epoxiconazole (5%)	800	73,2	1.560
Picoxystrobin (20%) + Ciproconazole (8%)	300	94,3	1.498
Propiconazole (25%)	400	75,8	1.654
Azoxystrobin (20%) + Ciproconazole (8%)	300	90,4	1.648
Azoxystrobin (20%) + Tebuconazole (20%)	300	92,2	1.529
Tebuconazole (43%)	300	70,5	1.472

bidores de la respiración (estrobilurinas), los inhibidores de la biosíntesis de esteroles de membranas (triazoles) (Oliver y Hewitt, 2014).

La eficacia de control de un fungicida depende de varios factores como el tipo de fungicida y dosis, el momento de aplicación, la presión del inóculo, la forma de aplicación, las condiciones ambientales, entre otros (De Wolf, Tenuta, citado por Fleitas *et al.* 2015).

En Argentina, Fleitas *et al.* (2015), encontraron que la mayor eficacia de control de la roya de la hoja del trigo se obtuvo con la aplicación de Pyraclostrobin + Epoxiconazole + Fluxapyroxad, y con la mezcla de fungicidas de Pyraclostrobin + Epoxiconazole y Picoxystrobin + Ciproconazole.

En Paraguay, Enciso-Maldonado *et al.* (2017), encontraron que las mezclas de Tebuconazole + Trifloxystrobin, Pyraclostrobin + Epoxiconazole + Fluxapyroxad, Picoxystrobin + Ciproconazole, Azoxystrobin + Ciproconazole y Azoxystrobin + Tebuconazole mostraron control de la enfermedad por encima del 90% (Tabla 1). Además, los tratamientos evidencian un incremento en el rendimiento en comparación con el testigo sin tratar.

Un punto a tener en cuenta es que los fungicidas pueden perder su eficacia de control con el tiempo debido a la reducción de la sensibilidad a los fungicidas por parte del patógeno. En la Tabla 1, se observa que los porcentajes de eficacia de control son menores cuando se aplicó Pyraclostrobin + Epoxiconazole, Propiconazole y Tebuconazole. Actualmente, se ha reportado la disminución de sensibilidad de distintas razas de *P. triticina* al Epoxiconazole, Tebuconazole, Ciproconazole, Metconazole (Arduim *et al.* 2012). Esta pérdida de sensibilidad por parte del patógeno se debe a la alta variabilidad del mismo que da como resultado la ocurrencia de una nueva raza por estación de crecimiento (Chavez y Barcellos 2006).

Por último, la inclusión de estrobilurinas en los fungicidas para el control de enfermedades foliares en trigo, están asociados a aumentos en el rendimiento en grano, peso específico del grano y el peso de mil granos. Dichos aumentos estarían relacionados con una prolongación del periodo verde de la hoja bandera (Dimmock y Gooding, citado por Fleitas *et al.* 2015). CA

Referencias bibliográficas

- Annone JG. Garcia R. 2004. Las principales manchas foliares del trigo. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA); Revista Idia XXI Nº 6 Junio 2004. 58-64p.
- Arduim G da Silva. Reis EM. BarcellosAL. Turra C. 2012. In vivo sensitivity reduction of Puccinia triticina races, causal agent of wheat leaf rust, to DMI and QoI fungicides. *SummaPhytopathologica*, *38*(4), 306-311.
- Chaves MS. Barcellos AL. Especialização fisiológica de *Puccinia triticina* no Brasil em 2002. FitopatologiaBrasileira, Brasília, v. 31, p.057-062, 2006.
- Enciso-Maldonado GA. Bogado-Rotela ME.López-Ranoni EJ. 2017. Chemical control of wheat leaf rust in Paraguay. In: XIX Congreso Internacional y XLIV Congreso Nacional de la Sociedad Mexicana de Fitopatología. Tuxtla-Gutiérrez, Chiapas, México. Julio, 2017. Póster.
- Kohli. M. Cubilla, L. Viedma, L. 2009. Análisis de los Avances en el Mejoramiento de Trigo durante 2003-2007 y Prioridades Futuras. In: Segundo Seminario Nacional de Trigo: Del Grano al Pan. Eds. M. M. Kohli, L. E. Cubilla y Lidia de Viedma. 2009. Capeco, Asunción, Paraguay. p 140.
- Kohli. M. Cubilla, L. Cabrera, G. 2013. Avances en el Mejoramiento de Trigo y perspectivas futuras. In: Cuarto Seminario Nacional de Trigo: Del Grano al Pan. Eds. M. M. Kohli, L. E. Cubilla y G Cabrera. 2013. Capeco, Asunción, Paraguay. P 182
- Krämer W. Schirmer U. Jeschke P. Witschel M. 2012. Modern Crop Protection Compounds. Wiley-VCH, Weinheim, Germany.
- Oliver RP. Hewitt HG. 2014. Fungicides in Crop Protection. Gutenberg Press Ltd, Tarxien, Malta.
- Roelfs AP. Singh RP. Saari EE. 1992. The wheat rusts. Hettel, G.P. (Ed.). En: Rust diseases of wheat, Concepts and methods of disease management. pp. 2-6.
- Wiik L. 2009. Control of fungal diseases in winter wheat. Doctoral Thesis Swedish University of Agricultural Sciences, Alnarp. Sweden. 108 p.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

TRACTOR TL95 EXITUS EN CAMPO

MAYOR PRODUCTIVIDAD Y MAYOR ECONOMÍA:
El mejor costo/beneficio de la categoría.

POTENCIA 104 CV

SERVICIO
24 hs
en tiempo de cosecha

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

ExpoSantaRita 2019
El universo del agronegocio

Tape Ruvicha
45 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA

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

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

Seguínos

cadam
CAMARA DE DISTRIBUIDORES DE AUTOMOTORES Y MAQUINARIAS

LIBERAN NUEVA VARIEDAD CON RESISTENCIA A ROYA

Se extiende la propuesta Sojapar

El Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (Ipta) y el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio) desarrollaron una jornada de campo el pasado 8 de marzo, en el Centro de Investigación Capitán Miranda. En la ocasión fue lanzada la variedad Sojapar R34, una nueva opción surgida del Programa de Fortalecimiento de la Investigación de Soja en Paraguay. Además, se realizó el pre-lanzamiento del maíz Guaraní V-332.

La alianza público-privada entre el Inbio y el Ipta presentó a los productores agrícolas una nueva opción genética para el cultivo de soja. Se trata de la variedad Sojapar R34, que al igual a la Sojapar R19 y Sojapar R24, se diferencia por el gen de resistencia a la roya. La presentación de este material fue el foco central de la jornada de campo, en la que participaron productores de la zona, reconocidos técnicos, y estudiantes de carreras afines al sector agrícola.

La Ing. Agr. Ruth Scholz, especialista en fitopatología del Ipta, explicó que la variedad liberada, además de poseer el gen de resistencia a la roya, es moderadamente resistente a la Macrophomina. *"Con esta tecnología que estamos presentando, estamos minimizando las aplicaciones de fungicidas, ocasionando menos daños al ambiente. También estamos haciendo que el productor tenga un buen retorno económico"*.

PLUSCAR
DIVISION INDUSTRIAL

LOS MEJORES PRODUCTOS DE LA LÍNEA INDUSTRIAL PARA TU EMPRESA O NEGOCIO.

Pluscar División Industrial le ofrece la más amplia variedad de productos para su industria, con marcas reconocidas y de nivel internacional.

FAG

RODAMIENTOS, SOPORTES Y ACCESORIOS

INA RULEMANES

RODAMIENTOS AGRÍCOLAS

optibelt

CORREA DE ALTO RENDIMIENTO Y HERRAMIENTAS

RETENES SAV

RETENES

NBR

RODAMIENTOS

Kendall

LUBRICANTES

KANA

CADENAS Y PIÑONES

Encuéntrelos en nuestro Centro de Distribución y Administración o cualquiera de nuestras sucursales.

CENTRO DE DISTRIBUCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
Avda. Artigas 1621 | Tel.: (+595 21) 282 340 - 290 488 | Cel.: (+595 984) 933 364 | sac@pluscar.com.py

MARIANO ROQUE ALONSO
Ruta Transchaco 794 km 18 | Tel.: (+595 21) 755 813/4 | Cel.: (+595 981) 273 086 | mra@pluscar.com.py

ITAUGUÁ
Km 26,5 de la Ruta II | Tel.: (+595 0228) 639 278/9 | Cel.: (+595 984) 204 067 | itaugua@pluscar.com.py

ENCARNACIÓN
Avda. Irrazabal c/ Cerro Corá | Tel.: (+595 71) 205 994 - 204 830 | Cel.: (+595 985) 791 012 | encarnacion@pluscar.com.py

ÑEMBY
Acceso Sur esq. Mcal. Estigarribia | Tel.: (+595 21) 951 269 - 960 574 | Cel.: (+595 981) 511 745 | nemby@pluscar.com.py

CAAGUAZÚ
Prof. Luisa Gallardo Amarilla (Ruta 7, Km 175) | Tel.: (+595 222) 42 414 | Cel.: (+595 984) 204 074 | caaguazu@pluscar.com.py

CDE
Avda. Monseñor Rodríguez s/ Calle 1 y Calle 7 | Tel.: (+595 61) 570 812/3 - 574 711 | Cel.: (+595 981) 704 825 | cde@pluscar.com.py

0800 11 7587 | *PLUS (*7587) | sac@pluscar.com.py | www.pluscar.com.py

Durante la jornada se presentaron las principales características de la nueva variedad, que al igual que las anteriores surgidas de esta alianza, permiten reducir el uso de fungicidas, lo que genera un ahorro económico significativo para el productor. También se dio a conocer el proceso de desarrollo de la variedad, desde el cruzamiento de las líneas hasta los procesos de comprobación que se realizan a nivel país. *"Pedimos que apoyen la investigación, para que el productor tenga en sus manos lo que aquí se desarrolla. Esto se desarrolla a nivel de nuestras condiciones naturales, aquí se realizan las cruzas, se hacen los trabajos, y se evalúan en todas las localidades del país"*, señaló la ingeniera.

El otro foco de la jornada fue el pre-lanzamiento de la variedad de maíz Guaraní V-332. Este material, que será lanzado oficialmente entre los meses de mayo y junio, se enfoca en las necesidades de los pequeños agricultores. Ofrece mejores características, principalmente para la producción de choclo.

En la jornada también presentaron diferentes ensayos realizados en el centro de investigación, como el manejo de enfermedades en soja, sistemas de conservación de suelos, control biológico de plagas, entre otros.

Sojapar R34, la nueva opción con resistencia a roya. Alfonso Guerreros, técnico del Inbio, explicó las características de la nueva variedad. La Sojapar R34 cuenta con un gen de resistencia a roya, además presenta moderada resistencia a Macrophomina. Estas particularidades sanitarias permiten reducir las aplicaciones de fungicidas.

Al igual que los anteriores materiales surgidos de la alianza, la época de siembra para la Sojapar R34 es la del 10 de setiembre hasta mediados de diciembre. Está indicada para suelos de media a alta fertilidad. En relación a la densidad, se recomienda entre 8 a 10 plantas por metro lineal, lo que genera también la posibilidad de ahorrar en la cantidad de semillas.

El técnico explicó que actualmente se buscan variedades con resistencias o tolerancias a enfermedades, plagas, tipos de suelos, y climas adversos. Señaló que esa es la tendencia, y que los materiales Sojapar se encuentran dentro de esa línea. *"Son muy útiles para el productor"*.

En relación a la diferencia que presenta esta variedad, en comparación a las anteriores, señaló que ofrece un ciclo más corto. Actualmente el productor tiene preferencia hacia las opciones genéticas con menos de 135 días, mencionó. Igualmente, la recomendación técnica indica el uso de materiales con ciclos de 120 a 130 días, y la Sojapar R34 se encuentra dentro de este orden. *"No conviene buscar sojas con menos de 120 días, porque son más exigentes y cualquier variación climática negativa les afecta mucho, es mucho más alto el riesgo"*, agregó.

Otra diferencia de este nuevo material es el tamaño de planta, de menor altura que Sojapar R19 y Sojapar R24. Con esta característica, se reduce la ▶

Ruth Scholz, especialista en fitopatología del Ipta.

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 - 0982 120 471

CASE IH AGRICULTURE

H. Petersen

posibilidad de acame, por lo que se facilita el manejo a los productores.

Guerreros destacó el ahorro económico que representa el uso de las variedades Sojapar, que solo por la reducción de fungicidas representa entre 80 y 100 dólares por hectárea. *"Nosotros estamos viendo la reducción de costos, por semillas por hectárea, la planta que muere menos en años de Macrophomina, y la reducción del uso de fungicidas. En conjunto, se obtiene una diferencia muy grande. Esta nueva variedad mantiene todas esas características, además de tener un ciclo más corto y el porte más bajo"*.

Si bien las variedades Sojapar son resistentes a la roya, igualmente se recomienda el uso de fungicidas. Por un lado, para fortalecer el gen de resistencia. Además, la roya tiene una capacidad de mutación, por lo que pueden aparecer razas ante las cuales no fueron probados estos materiales. Guerreros señaló que debe aplicarse un buen fungicida dirigido específicamente a este problema, y posteriormente otra aplicación orientada a controlar las dolencias de fin de ciclo.

El Programa de Fortalecimiento de la Investigación de Soja en Paraguay continúa con los trabajos de investigación, en búsqueda de mejores herramientas para el sector. Guerreros adelantó que para el próximo año, los productores podrán encontrar novedades todavía mejores, como una variedad con más de un gen de resistencia a la roya, un material con resistencia a la Macrophomina, entre otros.

Alfonso Guerreros, técnico del Inbio.

Desarrollo de variedades. Aníbal Morel, técnico del Ipta y uno de los protagonistas del mejoramiento de variedades Sojapar, explicó proceso previo a la liberación de materiales al mercado. A partir del cruzamiento de las líneas, se necesitan entre 10 y 11 años para su liberación comercial, señaló.

Alrededor de ocho años se requieren para que el material genético se estabilice. Posteriormente, se inicia un proceso de evaluación experimental, que se lleva a cabo en diversas zonas del país. Estos ensayos se realizan en los departamentos de Canindeyú, San Pedro, Caaguazú, Alto Paraná, e Itapuá, mencionó el técnico. *"Ese segundo paso se realiza, como mínimo, por dos años consecutivos, para tener una adaptación del material genético en las diferentes localidades y hacer las recomendaciones pertinentes"*.

Por otra parte, para medir el potencial de rendimiento de las variedades se realizan comparaciones con testigos comerciales, es decir, materiales ya empleados por los productores en el mercado local.

Morel explicó que la resistencia a la roya es un aspecto con el que inician el trabajo. Es decir, en las generaciones iniciales ya fueron selecciona- ▶

Aníbal Morel, técnico del Ipta.

Con **Credenz™**, la semilla se vuelve más inteligente.

Credenz™, la marca de soja de Bayer.
Utilizando lo último en genética de plantas y la experiencia de Bayer en el cultivo de soja, Credenz™ otorga a los productores una nueva opción más avanzada en semillas de soja.
Cuando se combinan con los innovadores sistemas de tratamiento de semillas de Bayer, la protección de cultivos, los servicios y el apoyo, Credenz™ es un nuevo enfoque revolucionario para la producción de soja.
Credenz™, la soja acaba de mejorar.

das aquellas plantas que poseen el gen resistente. *"Fenotípicamente se observan las que son resistentes, en comparación a las que son susceptibles. A partir de eso se inician con los procesos que comenté anteriormente"*.

Sistema de comercialización. El uso de semillas certificadas es bajo en el país, en relación a la superficie de soja sembrada. Esta situación, más la necesidad de permitir la sostenibilidad del programa, llevaron a las instituciones involucradas en esta alianza a iniciar un sistema comercial de semillas diferente. *"Un programa de mejoramiento lleva sus años, entre 8 y 12 años, dependiendo de la tecnología que vayamos utilizando para tratar de acortar ese plazo. Esto se mantiene a través de la compra de semillas"*, señaló la Ing. Agr. Estela Ojeda, gerente general del Inbio.

El sistema comercial de las variedades Sojapar incluye la firma de un contrato con el productor, donde éste se compromete a contribuir una suma determinada en caso de reservar parte de cosecha para el uso como semillas. El aporte es de carácter obligatorio y se calcula de acuerdo a la cantidad de semillas guardadas. El valor establecido es de 2.5 dólares por cada 40 kilogramos que se reserve. *"Es un valor mínimo en relación a lo que las variedades pueden darle, pero sí hace mucho por el programa"*.

Este proceso se encuentra en una fase inicial, y actualmente las instituciones involucradas al programa buscan concienciar a los productores sobre el valor que representa el mejoramiento de variedades.

Estela Ojeda, gerente general del Inbio.

Orlando Noldin, técnico del Ipta.

Guaraní V-332. El otro objetivo de la jornada fue el pre-lanzamiento del maíz Guaraní V-332. Orlando Noldin, técnico del Ipta, se encargó de comentar sobre las características de este material. Explicó que buscan opciones que puedan ser útiles a los pequeños productores. En ese sentido, el principal enfoque fue el desarrollo de una variedad con atributos ideales para la producción de choclo.

Noldin explicó que el nuevo maíz proviene del Nutri Guaraní V1, que con el correr de los años comenzó a padecer muchas enfermedades, lo que limita su siembra entre agosto y setiembre. *"Lo que hicimos fue obtener ese mismo material, mejorarlo y llevarlo para que pueda ser sembrado entre enero y febrero. Con esto, tenemos una amplia gama de siembra, que es lo que necesita el productor, es decir, poder sembrar en forma escalonada para ir distribuyendo en el mercado su producto de forma escalonada. Esa fue la finalidad de este material"*.

El material Guaraní V-332 ya fue evaluado durante dos años, en diferentes densidades de plantas. Para la producción de choclo, se recomiendan entre 45.000 y 50.000 plantas por hectárea. Si el objetivo es la obtención de granos o ensilaje, la población indicada es de 55.000 a 60.000 plantas por hectárea.

En comparación al material que se mejoró, el Guaraní V-332 ofrece mejor comportamiento ante la presencia de enfermedades. Noldin aclaró que no se puede hablar de resistencia, ya que no se realizó un trabajo de mejoramiento con ese parámetro.

Otro aspecto destacado por el técnico fue la época del estado de choclo, entre tres a cuatro días más que otros materiales que están disponibles en el mercado para el productor. *"Es decir, tiene una característica choclera muy buena"*.

Con relación al rendimiento, mencionó que en una de las localidades probadas, dio alrededor de 7.300 kilogramos por hectárea. Su potencial promedio es de 5.000 kilogramos por hectárea, señaló. *"Si todo va bien, este maíz estaría liberado comercialmente entre los meses de mayo y junio"*. CA

A LA HORA DE GUARDAR SUS GRANOS UTILICE SILO BOLSAS

AgrinPlex®

PRIMEROS EN CALIDAD Y TECNOLOGIA

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

Abonos verdes y mezclas para el otoño

Rotación de cultivos con abonos verdes.

Ing. Agr. Ken Moriya
Especialista de suelo del Ministerio de Agricultura y Ganadería

El Ing. Agr. Ken Moriya, especialista de suelo del Ministerio de Agricultura y Ganadería, sostiene que en Paraguay hemos vivido un período de tiempo de mejoramiento de suelo, con la aplicación de prácticas, entre ellos el uso del abono verde, pero en los últimos años existe un estancamiento de esta práctica, sobre todo en el periodo otoño – invierno.

No obstante dijo que es fundamental continuar o retomar las prácticas adecuadas para un manejo correcto del suelo, con miras a la sostenibilidad de la producción agrícola, sea en fincas con producción extensiva de granos o fincas de la agricultura familiar.

Mencionó que el manejo adecuado de suelo es fundamental, y que va vinculado directamente con el contenido de la materia orgánica en el suelo. *"Seguimos y vamos a seguir dependiendo de la materia orgánica, para obtener altas productividades y estabilidad en la producción,sea en épocas de sequía o de abundancia de agua de lluvia, pues la materia orgánica permite la infiltración y la retención de agua en el suelo"*, resaltó.

Una de las recomendaciones sugeridas para esta temporada con óptimos resultados es la mezcla de semillas de abonos verdes. Esto sugiere la combinación de diferentes especies en una misma parcela, por ejemplo: una gramínea, con una crucífera y una leguminosa (avena-nabo forrajero-lupino).

Otra propuesta de Moriya es el cultivo del milleto, ya que es un abono verde que se adecua perfectamente en esas parcelas donde hubo cosecha temprana del cultivo de verano.

Diversificar las especies. Moriya sostiene que actualmente la tendencia es la diversificación de especies de abonos verdes, eso conduce a una diversificación de la población de microrganismos que tiene como retorno la sanidad del suelo, un mejor reciclado y aprovechamiento de los nutrientes, además de mejorar las características físicas del suelo por la rotación de sistemas radiculares que descompactan las camadas adensadas y forman agregados favoreciendo la oxigenación.

Una de las mezclas sugeridas es la combinación de Avena, Nabo y Lupino. Se puede utilizar 50 kg/ha de avena + 60 kg/ha de Lupino amargo y 6 kg/ha de Nabo forrajero. *"Con los diferentes roles que tiene cada especie, la complementación es la que permite buen resultado en rendimientos"*, dijo.

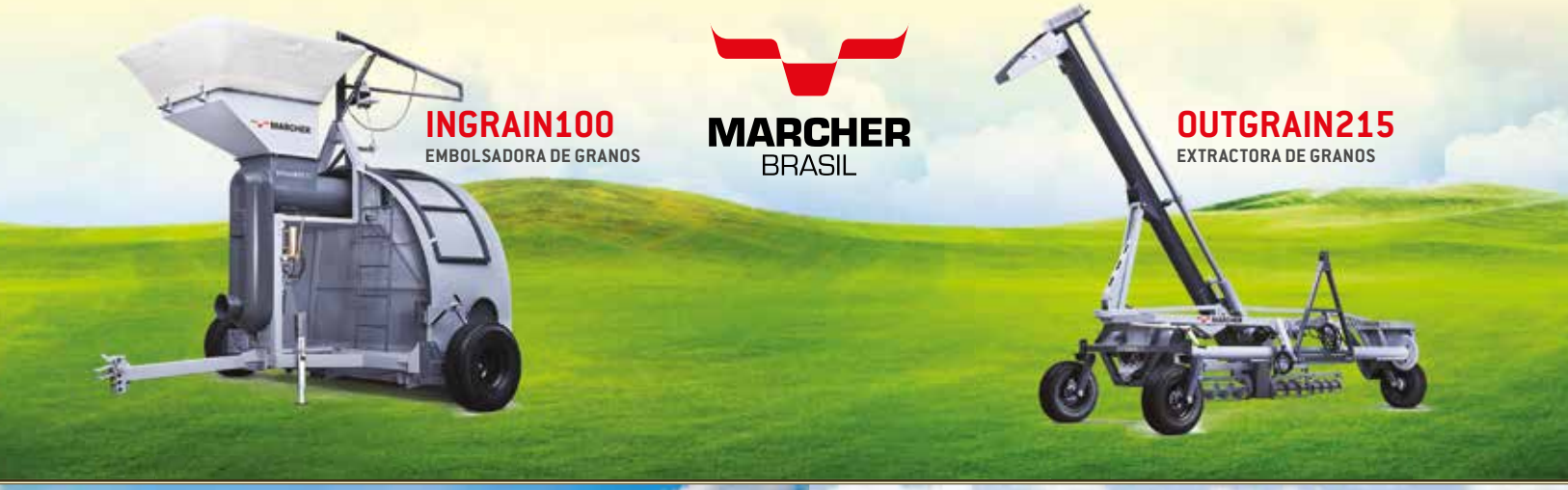
Breve descripción

_ Avena negra *(Avena strigosa Schreb)*. Es una gramínea anual, de rápido crecimiento de un ciclo que varía alrededor de 140 a 150 días hasta su maduración. Requiere de suelos de fertilidad media para su buen desarrollo. Es bastante tolerante a la sequía y soporta bien las heladas moderadas. Es una planta que mejora la sanidad del suelo y promueve aumentos de rendimiento de la soja, que le sigue en la rotación de cultivos. Debido a su crecimiento

Milleto.

Ranpar S.A.

CARRETAS E IMPLEMENTOS



Casa Central - ***Ciudad del Este***
Tel.: ***0971 883 185***
E-mail: ***ranpar@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***

IMOTO · RODOVALE · HARAMAQ · STABRA · PICCIN · CREMASCO · Genius

Mezcla de semillas de avena, lupino y nabo.

Lupino.

rápido y efectos alelopáticos es muy eficiente en la supresión de malezas. También es una óptima forrajera para pastoreo, corte, heno y ensilado. El rendimiento de la masa vegetal verde de la avena negra común varía entre 9 y 25 toneladas por hectárea y el de masa vegetal seca oscila entre 3 y 6 toneladas por hectárea, lográndose los valores más altos en siembras tempranas y cuando se la fertiliza.

_ Lupino blanco amargo. Es una leguminosa anual bien adaptada a las condiciones de clima y suelo de la Región Oriental. Posee un sistema radicular pivotante que alcanza más de un metro de profundidad. Tolera heladas moderadas. En la fase inicial de su crecimiento es sensible a la sequía pero, luego del desarrollo de su sistema radicular crece bien a pesar de deficiencias temporales de agua. Se desarrolla bien en suelos de baja fertilidad.

Su ciclo puede variar de acuerdo a la época de siembra. Puede fijar nitrógeno del aire, a través de la simbiosis con bacterias del género de *Rhizobium* y reciclar gran cantidad de este nutriente.

_ Nabo forrajero. Es una crucífera anual, de crecimiento rápido, capaz de producir importantes cantidades de masa vegetal en suelos de media y alta fertilidad. Se caracteriza por reciclar nutrientes lavados a camadas más profundas del suelo, principalmente el nitrógeno, fósforo, potasio, calcio y magnesio. En suelos de baja fertilidad se recomienda fertilizar el nabo forrajero con fósforo y potasio a fin de crear condiciones favorables para su crecimiento y permitir que recicle nutrientes de camadas más profundas. Su raíz pivotante y profunda realiza un trabajo importante en la descompactación del suelo a través de lo que se denomina laboreo biológico.

Los rendimientos de masa vegetal verde se sitúan entre 20 a 50 toneladas por hectárea y los de masa vegetal seca entre 2 a 6 toneladas por hectárea. Sus rastrojos cubren el suelo por poco tiempo porque se descomponen rápidamente. Es considerado uno de los abonos verdes que más inhiben el desarrollo de las malezas por su rapidez de crecimiento, gran producción de masa vegetal y efectos alelopáticos.

_ Milleto. Es una gramínea anual de crecimiento erecto y porte alto, pudiendo alcanzar una altura de más de 3 metros. Es una planta de clima tropical y subtropical que se desarrolla bien en suelos de fertilidad media. Es más tolerante a la sequía que el maíz y no soporta heladas. Su ciclo completo varía entre 120 y 150 días. La producción de masa vegetal verde de milleto varía de 10 a 60 toneladas por hectárea y la producción de masa seca de 4 a 14 toneladas por hectárea. El milleto es una planta sensible a foto periodo, recibe estímulo para la floración en días con menos de 12 horas de luz. Requiere temperaturas superiores a 20 °C para su rápido desarrollo vegetativo.

Milleto rolado.

El milleto además es una forrajera muy palatable, con alto valor nutritivo (de 7 hasta 12% de proteína en la materia seca). Puede ser aprovechado por los animales en forma de pastoreo, corte, heno o ensilado. No es toxico para los animales durante todo su ciclo.

Este abono verde posee además alta capacidad de reciclar nutrientes, particularmente de potasio. Según Calegari (2000), en 4 toneladas/hectárea de masa seca de milleto se reciclan hasta 42 kilogramos /hectárea de este nutriente. Por su alta capacidad de producción de masa vegetal y cobertura del suelo, ofrece una excelente supresión de malezas en el cultivo siguiente. Se adapta bien como cobertura de corto periodo, pudiendo ser sembrado ante un cultivo de invierno y otro de verano. CA

PALACARGADORA 639B

UNA PALACARGADORA PREPARADA PARA TODAS LAS APLICACIONES.

SEM
A Caterpillar Brand

CAMAQ

021-338-1328 / 338-2559 / 0981 385121
consultas@camaq.com.py
Avda. Artigas 1974
Asunción - Paraguay

ANCHOR AK PURIFICADOR Donaldson MQ MULTIQUIP SEM

EXPO PIONEROS

Prórroga favoreció a muestra

La prórroga obligada que sufrió la realización de la Expo Pioneros en su primera edición en el Chaco Central, terminó por favorecer a una mejor organización y a varias empresas expositoras, reconoció Ricky Penner, gerente general de Pioneros del Chaco S.A., responsable de la muestra. El viernes 20 de abril se realizó la presentación del programa y el sorteo de locales para las firmas presentes, fue en la sede social que tiene la Cooperativa Chortizer en Mariano Roque Alonso (Central).

Inicialmente prevista del 19 al 21 de abril, la organización decidió posponer la iniciativa atendiendo los problemas registrados por campos anegados y otras dificultades por exceso de agua en varios poblados y zonas productivas. Así la nueva fecha fue fijada del 31 de mayo al 2 de junio. Esto igualmente constituyó la posibilidad de incluir otro evento tradicional como lo es el festejo del Día Mundial de la Leche, que en nuestro se desarrolla con un foro del sector. *"Afortunadamente, este retraso nos ayudó a que las empresas se preparen mejor y puedan presentar mejor su stand en la expoferia. Nosotros estamos trabajando para darles la mejor comodidad posible a nuestros expositores"*, reconoció. Confirmó que fueron confirmados unos cien participantes con sus diferentes stands. *"Encontramos mucha apertura de las empresas cuando planteamos esta idea. Hoy es una realidad y queremos que durante los días de exposición la gente vaya, apoye y realice negocios para beneficio de todos"*, resaltó.

Igualmente recordó que Expo Pioneros ofrece una visión diferente a otras muestras e incluso con novedades como corrales de confinamiento en vivo, una subasta silenciosa que se realizará a través de un software, a lo que se sumarán demostración de maquinarias, implementos, presentación de stands estáticos, parcelas demostrativas y el concurso de novillo gordo y torito, ya conocidos en la zona.

Ricky Penner, gerente general de Pioneros del Chaco.

Posteriormente, se realizó el sorteo de los stands al aire libre que tiene dos grandes segmentos donde serán albergados, principalmente, concesionarias de maquinarias e implementos, y representantes de vehículos, entre otros. El objetivo fue ofrecer a los expositores con stands estáticos las mismas oportunidades para acceder a los lotes en forma más ordenada y organizada para la ubicación final en el predio. Si bien es la primera edición, la organización se preparó para recibir a unas 5.000 personas durante los tres días. El acto incluyó un almuerzo de confraternidad y los presentes igualmente aprovecharon para conocer más detalles de la muestra. CA

EXPO PIONEROS 2018 Desarrollo Chaqueño

Agenda de actividades Del 31 de mayo al 2 de junio

CAPACITACIÓN

JUEVES 31 DE MAYO

08:00 a 11:30 hs.
Seminario de pasturas y forrajes (duración 2:30 hs.) Salón Samu'ü
Alternativas y Confección de ensilajes y gestión de su utilización en la ganadería.
Ing. Leandro O. Abdelhadi (Argentina)
Alternativas pastoriles.
Dr. Rodrigo Barbosa (Brasil)
Plagas en pasturas.
PhD. Bio. Carolina Giraldo (Colombia)

"Agricultura de precisión: tecnología para lograr más rendimiento y eficiencia de trabajo".
Ing. Agr. Andrés Mendez (Argentina)
08:00 a 09:00 hs.
Salón Jurumi

"Cómo lograr un riego eficiente aplicando tecnología práctica y sencilla".
Ing. Agr. Aquiles Salinas (Argentina)
09:15 a 10:15 hs.
Salón Jurumi

"Potencial productivo agrícola del Chaco".
Ing. Agr. Horacio Agüero (Argentina)
10:30 a 11:30 hs.
Salón Jurumi

Seminario de Bienestar Animal
Diseño de corrales e instalaciones, respetando la naturaleza de los bovinos - Manejo adecuado de bovinos.
13:00 a 15:30 hs.
Salón Samu'ü

SÁBADO 2 DE JUNIO

08:30 a 11:30 hs.
Disertaciones para el desarrollo productivo del gran Chaco Sudamericano.

** este programa está sujeto a cambios*

GANADERIA

JUEVES 31 DE MAYO

13:00 a 15:30 hs.
Charla interactiva: Demostración de manejo de animales (a pie, con uso de banderillas)
Dra. Natalia Aguilar (Argentina)
Sector Ganadero

14:00 a 16:00 hs.
Concurso de novillos gordos y toritos
Sector Ganadero
16:15 a 17:15 hs.
TChiS. Técnica Chaqueña de Intensificación Sostenible.
Dr. José Renato Saalfeld (Brasil)
Sector de Confinamiento

VIERNES 1° DE JUNIO

14:00 a 17:30 hs.
Subasta silenciosa de bovinos
Sector Ganadero
16:15 a 17:15 hs.
TChiS. Técnica Chaqueña de Intensificación Sostenible.
Dr. José Renato Saalfeld (Brasil)
Sector de Confinamiento

SABADO 2 DE JUNIO

08:00 a 11:00 hs.
Prueba de Block Test.
Frigochorti

10:00 a 11:00 hs.
TChiS. Técnica Chaqueña de Intensificación Sostenible.
Dr. José Renato Saalfeld (Brasil)
Sector de Confinamiento

16:15 a 17:15 hs.
TChiS. Técnica Chaqueña de Intensificación Sostenible.
Dr. José Renato Saalfeld (Brasil)
Sector de Confinamiento

LECHERIA

VIERNES 1° DE JUNIO

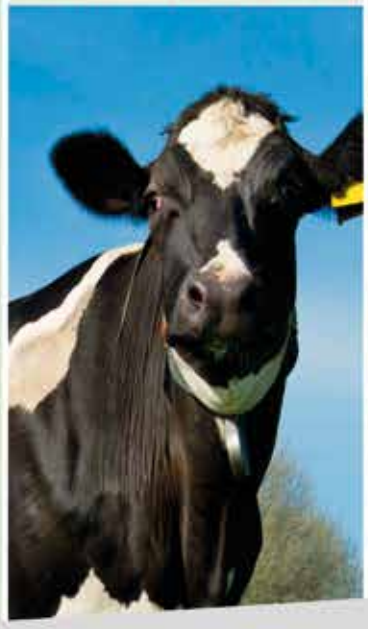
13:00 a 18:00 hs.
Seminario de Producción de leche - Salón Auditorio Samu'ü
Prof. Ikuro Igarashi
"Prevención y tratamiento de la tristeza bovina".

Dr. Med. Vet. Mauro Mowszowicz
"Causas y Consecuencias de la Mastitis".

Dr. Med. Vet. Mauro Mowszowicz
"Trabajo de ordeñe para obtener leche de calidad".

Dr. C. Vet. Kornelius Kaethier
"Cría y Recría de vaquillas para obtener vacas de alta producción".

CIERRE DEL SEMINARIO ENTREGA DE CERTIFICADOS



AGRICULTURA

DEMOSTRACIONES A CAMPO

31 DE MAYO 1- 2 DE JUNIO

13:00 a 17:00 hs.
Demostraciones de Maquinarias Agrícolas - Campo demostrativo

- *Cosecha de algodón y enfardado*
- *Sembradoras*
- *Pulverizadoras*
- *Piloto automático*
- *Agricultura de precisión*
- *Aeroaplicadores*
- *Equipos de labranza*
- *Picado de maíz*
- *Corteacondicionado, enrollado*
- *Mixers, palas cargadoras y anexos*
- *Riego*

Patrocinan: Cooperativa Chortitzer · Cooperativa Multiactiva Neuland Ltda.

Organiza: Pioneros del Chaco S.A.

Auspiciante Platino: Pauny

Auspiciantes Oro: ECOP · Farmquip Paraguay

Auspiciante Plata: Bancop

Info: +595 986 88 99 88 - www.expopioneros.com
Línea Sur Km. 10 - Ruta Bioceánica, Chaco - Paraguay

Google Maps: Expo Pioneros

Sistiva, una nueva propuesta de BASF para el manejo de enfermedades

BASF realizó el lanzamiento de Sistiva para el mercado paraguayo. El nuevo producto es un fungicida curasemillas innovador para el tratamiento de semillas de trigo. Ofrece una protección prolongada de las enfermedades hasta 45 y 60 días, lo que permite prescindir de la primera aplicación de fungicidas foliares. La presentación fue el 19 de marzo en el Hotel Papillon, en Bella Vista, Itapúa y el 20 en Campo 9. Ambos eventos contaron la presencia de directivos y funcionarios de la compañía de Paraguay y representantes de BASF Argentina.

BASF anunció el lanzamiento de varios nuevos productos innovadores para este año. Uno de ellos es Sistiva, un producto para el tratamiento de semillas para el control de los principales patógenos que afectan al trigo. La compañía alemana, que está presente en el mercado mundial hace más de 152 años, tiene como objetivo continuar avanzando con el crecimiento en el mercado de Paraguay facilitando las soluciones que ayuden a alcanzar una producción más eficiente.

Siembre calidad,
plante con JOHN DEERE

CONSULTE LOS PRECIOS ESPECIALES POR LA COMPRA DE:

Tractores John Deere Serie 6J/7J
Plantadoras John Deere Serie 1100/2100

JOHN DEERE

Asegúrese la mejor protección, utilice siempre Lubricantes John Deere.

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA

Empresa Asociada a cadam

Sede Central Fdo. de la Mora: (021) 379 9300
Suc. J. E. Estigarribia - Campo 9: (021) 328 5162
Suc. Nueva Esperanza: (0464) 20 256
Suc. Sta. Rosa del Aguaray: (0433) 240 040
Suc. Filadelfia: (0491) 433 207
Suc. Pedro Juan Caballero: (0336) 276 011 / (0976) 909 180

www.automaq-jd.com.py

Durante el acto de lanzamiento de Sistiva, Egon Blaich, responsable de desarrollo de productos para Paraguay, manifestó que el nuevo producto ayuda a lograr un cultivo sano y con mayor rendimiento. El mismo se comercializará en Paraguay junto al fungicida para tratamiento de semillas Acronis, por ser la combinación ideal para el éxito en el manejo y control.

Comentó que el cultivo de trigo es un rubro clave para Paraguay, por ser el único país subtropical que exporta el cereal. Por ello BASF apuesta al trigo y pone disposición de los agricultores un producto innovador, como Sistiva. *"Si bien el cultivo de trigo no está pasando por sus mejores momentos, por los precios desfavorables. Buscamos que el productor que hace trigo, lo haga bien, con lo último en tecnología disponible y asegure una buena calidad"*, expresó.

Paraguay es el tercer país donde realiza el lanzamiento. Sistiva ya fue lanzado en Argentina, Uruguay, y ahora, también en Paraguay.

Enfermedades. El ingeniero Juan Pérez, responsable de cultivos de cereales de invierno de BASF para Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay tuvo a su cargo el desarrollo de la charla sobre enfermedades. Entre los principales puntos, mencionó que el primer paso es saber reconocer las enfermedades presentes en el cultivo de trigo, como royas del tallo, manchas y otras. Comentó que en Paraguay existe mucha presión de enfermedades, desde arranque del cultivo. Las pérdidas de rendimiento son muy altas, rondan 80%. En los años donde se observan presencia de fusarium y mico toxinas dentro del cultivo, se registra un impacto importante en el parte comercial.

Entre algunas de las enfermedades, señaló la Roya amarilla como una enfermedad poco común en Paraguay. Pero que en los últimos dos años comenzó a aparecer con fuerza en Argentina y Uruguay. La mayoría de las variedades son susceptibles a esta enfermedad, en mayor o menor medida. Agregó que la Roya amarilla aparece por manchones, se ven círculos en el lote. Y que la enfermedad puede ser buen controlada con triazoles.

"Esperábamos que una temperatura de 15° frene a la enfermedad. Pero la realidad fue que estuvo presente bien hasta el final de ciclo, con mucha presión. Los fitopatólogos comenzaron a estudiar la enfermedad y aparecieron razas nuevas. Sabemos que la temperatura no va a frenar la enfermedad y hay que estar atentos por si llegue a Paraguay", dijo.

Con relación a las manchas afirmó que tienen un proceso de desarrollo más lento, y permiten realizar un monitoreo. En este caso el control, depende también del manejo del suelo que se aplique en cada establecimiento. Explicó que si se trabaja con siembra directa o convencional, si se hace trigo sobre trigo o todos los años, la presión inicial con la que arranca el cultivo es muy diferente.

"La realidad es que cuando hacemos trigo sobre trigo, dejamos la infección en el rastrojo y para el próximo año ya está presente en el lote el foco infeccioso. Cuando rotamos y un año no sembramos trigo, se reduce la presión inicial, pero la enfermedad sigue presente en el rastrojo. Si no sembramos trigo por dos años, también disminuye sustancialmente la presencia de la enfermedad, lo que no quiere decir que el foco infeccioso no esté presente en el lote", señaló.

Egon Blaich, responsable de desarrollo de productos para Paraguay de BASF.

Juan Pérez, responsable de cultivos de cereales de invierno de BASF para Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay.

Entre otros puntos resaltó que la Roya amarilla necesita la planta viva como hospedero de la enfermedad, donde se comienza a observar lo que está pasando. Esta enfermedad se mueve con el viento y la maleza guacha da un indicio de la presencia de inóculos en el ambiente, para poder intervenir con producto para el control en caso de ser necesario.

Para el manejo de la población de patógenos, recomendó reducir la presión que se tiene desde abajo. Es clave mantener limpio el cultivo desde el arranque. También destacó la importancia de la protección de la espiga, hoja bandera, bandera -1, son las que dan el rendimiento.

HYUNDAI
Truck & Bus

Hay tantos tipos de negocios como camiones Hyundai para hacerlos funcionar

Encuentre el **Camión Hyundai** que va con su tipo de negocio, con la mejor garantía del mercado.

GARANTÍA 3 AÑOS SIN LÍMITE DE KILOMETRAJE

Automotor S.A.

Avda. Mcal. López 2977 c/ Cnel. Pampliega, Fdo. de la Mora | **Tel.: (021) 675 356/8.** Asunción • Cnel. Oviedo • Caaguazú • Ciudad del Este• Santa Rita • Encarnación • Concepción.
Call Center resto del país: (021) 238 6765 | camiones.hyundai@automotor.com.py

Lubricado con:
hyundai.com.py/camionesybuses

Pablo Ramírez, responsable del área de tratamiento de semillas de BASF para Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay, durante la presentación del nuevo curasemillas.

Sistiva con un control más allá de la emergencia. El disertante argentino Pablo Ramírez, responsable del área de tratamiento de semillas de BASF para Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay, presentó el curasemillas Sistiva a los invitados especiales. Destacó que el nuevo producto tiene la particularidad de ofrecer un control que va más allá de la emergencia. Protege al cultivo hasta los 60 días. *"En los planteos de trigo sobre trigo o con variedades susceptibles a enfermedades, la primera aplicación no se estaría necesitando porque el curasemilla protege"*, dijo.

Sistiva es un producto que en Paraguay BASF comercializa con Acronis para el tratamiento de semillas. En cuanto a su modo de acción, indicó que es un inhibidor de la SDH, actúa sobre la respiración del hongo, corta su abastecimiento de energía y el hongo detiene su crecimiento.

Sistiva cuenta con la misma molécula, Fluxapiroxad, que el Orquesta Ultra.

Es un funguicida para el tratamiento de semillas de trigo que brinda una acción, más allá de la emergencia del cultivo, prolongada contra las enfermedades y reduce la incidencia hasta los 60 días. El producto tiene una excelente movilidad, que proporciona un óptimo control después de la emergencia y distribución en toda la planta. Ofrece una buena flexibilidad a la hora de hacer la primera aplicación foliar.

Afirmó que la propuesta de valor de Acronis, es que tiene la estrobilurina con mayor eficacia del mercado. Aporta un desarrollo homogéneo y mayor vigor, tiene un amplio espectro de control de enfermedades del suelo y semillas. Además es el primer eslabón del sistema AgCelence, que brinda beneficios fisiológicos positivos para el cultivo. Este producto se puede combinar con los principales insecticidas del mercado.

Explicó que Sistiva se distribuye en la semilla, ingresa a la planta y se distribuye en la misma. Brinda protección al cultivo, a la masa radicular y se mueve con el flujo de agua. Tiene una potente acción por su gran movilidad. En la oportunidad mostró los resultados de estudios realizados en Argentina con Sistiva más Acronis versus un testigo. *"En definitiva ofrece mayor velocidad de emergencia y vigor inicial. Lo que hacemos con Sistiva es retrasar la evolución de la enfermedad dentro de cultivo, para hacer un uso más eficiente de los fungicidas foliares y mejor manejo de enfermedades, lo que lleva a alcanzar mejores rendimientos"*, dijo.

Entre las principales enfermedades que Sistiva controla en Paraguay, mencionó Bipolaris, roya de la hoja, mancha amarilla y otras. Manifestó que con el tiempo se registrarán más enfermedades porque continúan realizando estudios. Mostró también una serie de ensayos realizados en Paraguay por BASF, donde Sistiva mostró un excelente control. En este aspecto, manifestó que es importante hacer un buen tratamiento de semillas que permita aplicar el fungicida cuando realmente se requiere y no cuando ya apure el cultivo. Destacó que con Sistiva más Acronis se logra un mejor porcentaje de control y menor incidencia.

Dosis. Durante su presentación recomendó una dosis de 80 ml de Sistiva por cada 100 kilogramos de semillas y 100 ml de Acronis. El producto viene en una presentación de Kit, con 2 litros de Sistiva y 2,5 litros de Acronis, para el tratamiento de 2.500 kilogramos de semillas. En cuanto al posicionamiento, indicó el uso de Sistiva más Acronis para la siembra. Luego sugirió hacer una o dos aplicaciones foliares con Opera y Orquesta Ultra en la etapa más avanzada del cultivo, de acuerdo a la necesidad. CA

Equipo técnico de BASF durante el evento.

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.it

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

mulmix®
ARCHITECTURAL INDUSTRY

Sandía fuera de época

Nutrivet y el DEAg-MAG de Paraguarí organizaron una jornada de campo sobre "Producción de sandía fuera de la época tradicional" el pasado 20 de marzo. El evento incluyó una charla técnica y una visita a la finca de producción frutihortícola del productor Lino Pérez, donde se instaló la parcela demostrativa, situada en la compañía Yaguareté Kuá, distrito de Loma Grande, en el departamento de Cordillera. Esperan cosechar alrededor de 2.000 frutas en total, entre 10 y 15 kilogramos cada una, y que el precio del mercado sean favorables para alcanzar una alta rentabilidad por la producción.

La parcela demostrativa de cultivo de sandía extemporánea y con aplicación de alta tecnología, fue desarrollada con el objetivo de presentar a los pequeños productores una opción de producción rentable. En el evento participaron productores y estudiantes de la carrera de agronomía de Loma Grande, Paraguarí y Alto Paraná.

El gerente comercial de Nutrivet, Alexis Pérez recordó en la oportunidad que Nutrivet es una empresa que trabaja en el sector de la agroveterinaria, representa y distribuye los productos de Syngenta (Frutihortícolas y defensivos) y ofrece soluciones y servicios. *"Con este evento nos enfocamos en el pequeño productor. Buscamos demostrar la capacidad de producción de las variedades Top Gun y Baraka de Syngenta fuera de época. En la parcela se puede apreciar, que sin condiciones de tecnología, se obtuvo excelentes resultados"*, dijo.

La charla técnica se realizó en el local de la municipalidad de Loma Grande. Estuvo a cargo del ingeniero Alberto Díaz, asesor técnico de Nutrivet, quien capacitó, brindó recomendaciones y dio una explicación detallada del manejo que se aplicó en la parcela. En la exposición se refirió a preparación de terreno, uso de correctivo, siembra y control de malezas. También la fertilización básica y de cobertura, las principales enfermedades y plagas. El uso correcto de agroquímicos y los factores a tener en cuenta para producir en verano. Concluyó con la presentación de un análisis económico de valoración del costo beneficio.

Nutrivet cuenta con la línea de productos frutihotícolas de Syngenta. Dispone de semillas de tomate, pimientos, crucíferas; y cucurbitáceas, que son las variedades de sandias Top Gun y Manchester Baraka. La firma también cuenta con una línea completa de fertilizan- ▶

Alexis Pérez, gerente comercial de Nutrivet.

Alberto Díaz, asesor técnico de Nutrivet.

ENCIMEQ S.R.L
EQUIPAMIENTOS Y ACCESORIOS INDUSTRIALES

Tel.: (061) 574 095 / 572 880 - E-mail: encimeq@encimeq.com
Ruta Internacional Nº 7, Km. 4,5 - Ciudad del Este - Paraguay
www.encimeq.com

page

tes granulados e hidrosolubles de la marca Agribras, en diferentes presentaciones para cada etapa del cultivo.

El asesor técnico de producción hortícola de Nutrivet, presentó a los productores dos materiales híbridos de sandía de Syngenta, que se caracterizan por la rusticidad y precocidad. Baraka, un material con resistencia a enfermedades como Fusarium, Pythium, Rhizoctonia. Se caracteriza por sus frutos grandes, con un peso de 17 y 20 kilogramos. Tiene un ciclo de 90 días. En verano se puede cosechar en 80 días y en invierno el ciclo se extiende de 10 a 15 días más. Y el Top Gun, que es un híbrido muy precoz, en verano tiene un ciclo de 60 días, con un peso de fruta de entre 15 y 17 kilogramos. Tiene además resistencia a hongos y enfermedades.

La parcela demostrativa se sandía está situada en la localidad de Yaguarete Kuá. Tiene una superficie de menos de una hectárea, con unas 1.700 plantas. El cultivo está asociado con cultivo de zapallo. El señor Lino Pérez, propietario del cultivo manifestó que desde hace mucho tiempo se dedica a la producción frutihortícola. Produce sandía, pero comentó que es la primera vez que prueba la producción de la fruta fuera de época. Expresó que los resultados superaron sus expectativas.

"Estamos muy satisfechos. Vamos a tener una buena cosecha. Estamos esperando cosechar 2000 frutas, con un peso de entre 10 y 15 kilogramos cada una. Ojala que tengamos un buen precio, de 1500 guaraníes por kilogramo. Dentro de 15 días aproximadamente vamos a comenzar la primera cosecha, donde pretendemos sacar unas 700 frutas. Top Gun produce hasta 5 frutas por planta y Baraka más", expresó.

El productor manifestó que espera hacer una buena comercialización de la producción en el Mercado de Abasto o en alguna de las principales cadenas de supermercados del país. Agregó que recibe la asistencia técnica de Nutrivet. Y por los resultados satisfactorios que obtuvo, de ahora en más trabajará el cultivo en época tradicional y fuera de época.

Lino Pérez, propietario del cultivo.

Manejo de la parcela. El Ing. Alberto Diaz, explicó en detalle el manejo del cultivo, desde la preparación del suelo, el uso de correctivos y detalles técnicos para la siembra, comento también sobre las herramientas para el control de malezas, la fertilización del suelo y el manejo de plagas.

Costo-beneficio. El disertante explicó que este cultivo puede llegar a ser muy rentable si se toman en cuenta todos los cuidados mencionados anteriormente, el margen de ganancia que este podría dejar al agricultor es de aproximadamente 60%. CA

A partir de hoy

vas a revisar el pronóstico sólo para irte de vacaciones.

CONOCENOS MÁS!
rainbowconosur.com

A PARTIR DE HOY PODÉS PENSAR EN MAÑANA.

- Compañía líder en protección de cultivos.
- Producimos, distribuimos y comercializamos herbicidas, fungicidas e insecticidas en los 5 continentes.
- Buscamos generar más valor a tu negocio **¿Cómo?**
  - ✓ **Fortaleza del portfolio**
  - ✓ **Calidad a valor conveniente**
  - ✓ **Soluciones comerciales a medida de cada cliente**
- Brindamos la mejor combinación de productos y servicios, para que el crecimiento de tu campo se vea reflejado en el tuyo.

Rainbow Paraguay
Hernandarias
Tel: +595 973 659601

Edificio Paraqvaria, Piso 2B, Súper
Carretera Itaipú - Cabecera Norte
del puente Costa Cavalcanti

Rainbow
all about growing

Evalúan incidencia y dispersión de la Roya de la Soja

La última reunión fue en la UGP.

La Mesa de la Roya evaluó la incidencia y dispersión de la Roya de la Soja en la presente campaña sojera (zafra normal y zafriña) y varios otros proyectos vinculados al manejo de la enfermedad. Fue durante una reunión en Asunción, el pasado 17 abril.

El Ing. Agr. Wilfrido Morel, Coordinador Técnico de la Mesa de la Roya, recordó que varias son las instituciones y gremios involucrados en esta Mesa, cuyo objetivo es analizar y trabajar en soluciones sistemáticas e integrales traducidas en actividades que apuntan al combate de la Roya de la Soja en nuestro país.

En el marco de este trabajo, vienen realizando reuniones periódicas a fin de discutir sobre los avances de cada una de las actividades que se viene desarrollando y los futuros proyectos, para completar los planes del último ciclo de la soja, en relación a la lucha contra la enfermedad.

Durante el encuentro se informó sobre los resultados del monitoreo en el campo que se viene implementando. Allí se evaluó los reportes de la presencia de la roya en las diferentes regiones del país. Estos reportes son fruto de la red de monitoreo implementado por la Mesa de la Roya. Se informó sobre la dispersión de la enfermedad, durante el presente ciclo, que en la zafra normal tuvo una presencia importante, que incluso significó fuerte presión de la Roya en varias regiones de producción.

Wilfrido Morel, Coordinador Técnico de la Mesa de la Roya.

Sin embargo, en la actual campaña de zafriña, la enfermedad está con bajo nivel de severidad, aunque se tuvo infecciones en estadio temprano, estas no prosperaron, por las condiciones climáticas que registra escasa precipitación en el cultivo.

Por otra parte se analizó el borrador de normativas para manejo de la enfermedad, preparado por el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave).

La Mesa de la Roya también consideró continuar con las actividades planificadas y futuros proyectos para el periodo de entre zafra y la siguiente campaña.

Se enfatizó en el cumplimiento y control de la pausa fitosanitaria (Resolución Senave N° 071/11).

Los integrantes. La Mesa de la Roya está integrada inicialmente por la Unión de Gremios de la Producción (UGP), Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF), Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas Senave, Proyecto Paisajes de Producción Verde-Commodities Sustentables coordinado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio), Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), La Federación de Cooperativa de la Producción (Fecoprod), Cooperativas Colonias Unidas, la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS), Federación de la Siembra Directa para una Agricultura Sustentable (FEPASIDIAS), Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). CA

GUAPO

Su paso más fuerte.

Conozca también

Un producto
San Jose
IMPORT EXPORT S.A.

(061) 573 649
(0973) 606 059

www.sanjosesa.com.py
guapopy

Red Surcos

Una empresa de *tu tierra*

UN 2,4D 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

INNOVAR 2018
Repleta de tecnologías

La segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria fue un éxito y brindó las respuestas a los desafíos actuales del agronegocio. La muestra, que se desarrolló del 21 al 24 de marzo en Cetapar, Colonia Yguazú, Alto Paraná, presentó, en dinámicas y estáticas, las tecnologías y manejos que requieren los nuevos tiempos. Unos 110 expositores y 14.000 visitantes se dieron cita en el evento que se consolida como la vitrina de tecnologías, espacio de actualización y negocios.

Precedida por fuertes lluvias, que hizo correr un día el inicio, Innovar 2018 concluyó satisfactoriamente. Mejor presentada que la primera edición, con mayor cantidad de expositores y visitantes, esta muestra organizada por la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), junto con Célula y New Far Company de Argentina, gustó a todos.

Esta exposición agropecuaria, que se esmera para alcanzar la excelencia, derrochó tecnologías y llenó sobradamente las expectativas de quienes formaron parte de ella. Se proyecta para una tercera edición aun más exitosa, después dos años de óptimo posicionamiento. La fecha prevista va del 19 al 22 de marzo de 2019.

El plato fuerte siguió siendo la dinámica de maquinarias, que ▶

dio espacio para la demostración de los fierros para diferentes utilidades, sean agrícolas, ganaderas o de construcción. Este año también se inauguró el *"Tecnódromo"*, un espacio que permitió conocer más sobre las tecnologías de avanzada y buenas prácticas, durante presentaciones breves y didácticas.

Las capacitaciones fueron constantes, la mayoría en el salón auditorio, pero también se dieron en el sector pecuario y en los stands de los expositores.

Según datos proporcionados por la organización, fueron contabilizados 14.200 visitantes durante los cuatro días y totalizaron 110 los expositores. Esto fue un importante salto frente los 10.000 visitantes y 90 empresas participantes de la primera edición.

Otro punto que resaltar fue la diversidad de los públicos. Si bien es una feria para los productores, como destacaron los organizadores, participaron de esta segunda edición, a más de productores, estudiantes, técnicos y empresarios. Todos con el objetivo de observar tecnologías bien presentadas.

Con algunos factores por corregir, como una oferta gastronómica más diversificada y mayor cuidado en los servicios sanitarios, la muestra logrará su objetivo y hará sostenible la satisfacción de todos sobre ella.

Carlos Gómez, gerente general de Innovar Feria Agropecuaria

De cara al desafío de crecer. Carlos Gómez, gerente general de Innovar Feria Agropecuaria, comentó que tenían previsto crecer de entre 30 y 40% en cantidad de visitantes y fueron gratamente sorprendidos por la respuesta.

Mencionó que fueron 110 los expositores que lograron participar en la edición 2018 de Innovar y que 17 quedaron fuera por falta de espacio. *"Para el próximo año tenemos el desafío crecer un 20% por estos expositores. Además se anotaron durante la feria muchas más firmas interesadas en participar el otro año. El compromiso va a ser mayor, asumimos la responsabilidad de contribuir con el Paraguay haciendo este tipo de ferias"*, dijo.

Hizo un balance satisfactorio y a la vez admitió que pueden existir algunas falencias, ya que la feria es 100% desmontable. No obstante es una exposición que cumplió su cometido, de ser una muestra bien compacta, donde el productor, principal público objetivo, encontró todo a su alrededor. *"Iremos mejorando en adelante, siempre pen-*

Orgullo de ser grandes

Hay momentos que quisiera conservar para toda la vida. Este es uno. Ojalá siempre pueda unir mi pasión por el campo con la grandeza de un equipo que me hace el trabajo más fácil.

Orgullo de ser CLAAS

#MiMáquinaYYo

Casa Central Santa Rita: Ruta 6, km 202 / Cel. 0981-595070
Suc. Katuete: Ruta 10, km 171 (Cruce Carolina) / Cel. 0984-944487
Suc. Campo 9: Ruta 7, km 206 / Cel: 0982-563387
Suc. Misiones: Ruta 1 km 201 Cel: 0981-970850
www.cmsa.com.py
info@cmsa.com.py

CLAAS

campos del mañana

smartfarming.com.ar
claas.com

Compartí tu orgullo en nuestras redes

sando en el visitante para, enriquecer sus conocimientos y que viva las experiencias traducidas en negocios", resaltó.

Además de la gran aceptación de empresas nacionales, resaltó la participación de extranjeros. *"Hubo expositores de Rusia, Uruguay, Argentina y Brasil. También vino gente de México y Estados Unidos para acompañar a sus representantes"*.

Aunque no quiso mencionar volúmenes de negocios, dijo que la oportunidad fue interesante y también satisfactoria.

Destacó el esfuerzo de los organizadores y los expositores, ya que esta muestra implicó inversiones millonarias y un intenso trabajo de 120 personas de la organización.

La Pecuaria en Innovar. La pecuaria tuvo su espacio en Innovar con bovinos, ovinos y equinos en exposición. Además de capacitaciones constantes para el mejor manejo de los mismos y demostraciones de ordeñe, manejo de potro, además de lanzamientos de maquinarias en estática y demostraciones en dinámicas, todos para sumar eficiencia a la actividad.

También en el salón auditorio se dio lugar a una charla sobre el Mercado Mundial de Carnes, donde se dio el diagnóstico sobre los principales jugadores globales. Hubo charlas y demostración a campo sobre manejo de bovinos, equinos y charla práctica sobre el manejo de ovinos, que ofreció recomendaciones a quienes buscan iniciarse en este rubro pecuario, tanto en lo referente al aspecto sanitario, como también al manejo integral del rebaño.

Además se realizó esquila, bajo la metodología Tally-Hi. Esta técnica se basa en la recolección de la lana, sin la necesidad de tener atado al animal. De esta forma se logra un manejo dentro de los parámetros de bienestar, tanto para la oveja como para el esquilador. José Lucas, asesor en producción ovina, fue el encargado de ofrecer la charla y las demostraciones de manejo.

Cetapar por su parte también exhibió un ejemplar lechero, para difundir el proyecto Promele que encara con la asistencia de la Universidad de Obihiro de Japón. Estos fueron algunos puntos resaltantes en el sector pecuario de Innovar, que llevó propuestas ganaderas para diversificar y sumar valor a la agricultura.

El epicentro de la tecnología

La apertura oficial y el acto inaugural de Innovar este año fue el 21 de marzo. A más de los organizadores, contó con la presencia de autoridades gubernamentales, distritales y representantes de gremios de la producción, quienes coincidieron en destacar a la muestra como el epicentro de la tecnología y la plataforma ideal de negocios.

En la oportunidad, el presidente de la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), ingeniero Raimundo Llano, destacó que Innovar Ferias Agropecuarias nació de la búsqueda de un evento direccionado y enfocado al sector agropecuario. En la segunda edición el objetivo fue brindar más herramientas para todos los productores agropecuarios para mejorar, ser más eficientes y efectivos en su sistema de producción sea agrícola o ganadero.

SETAC S.R.L.

CAJA COMPACTADORA DE FORRAJE CC27100

Construcción robusta y superficies galvanizadas en caliente que previenen la corrosión a largo plazo.
Capacidad de carga máxima 20 toneladas.
Potencia requerida (HP) 140 a 160.
Sistema de empuje y compactación que permite transportar un 60 % más de carga.
Velocidad de descarga 5 veces más rápida.

Descuento del 5% para compras anticipadas.

Venga a cualquiera de nuestras sucursales y llévese productividad más el respaldo postventa 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 Mcal. Estigarribia Km. 9 N° 1759
Tel. (021) 502811
Fax. (021) 502727

www.setac.com.py

Reiteró que la intensión es que todos los productores, sean pequeños, medianos o grandes, puedan participar en este evento y encontrar todas en ella las herramientas y tecnologías, maquinaria, insumos, cultivos, servicios y la parte financiera.

Felicitó a los productores, por el esfuerzo y agradeció al Ministerio de Agricultura y Ganadería por apostar en lo que están haciendo y por mostrar a Paraguay y al mundo el potencial de Paraguay.

Plataforma de oportunidades. Por su parte, el ministro de Agricultura y Ganadería, Dr. Marcos Medina, alabó la muestra y agradeció a las autoridades y a todas las empresas por promover Innovar, porque constituye una plataforma de oportunidades que fortalecerá a Paraguay como productor de alimentos.

Raimundo Llano, presidente de la UEA.

Recordó los logros de Paraguay como productor y exportador de alimentos y destacó el potencial productivo que aún tiene, ya que solo se ha aprovechado el 23% del mismo. *"Esto significa que nosotros podemos cuadruplicar nuestro potencial productivo en los próximos años y por ello es importante eventos como Innovar"*.

Dijo además que el siglo XXI es el siglo de la innovación, del conocimiento y la tecnología y cualquier persona o sociedad que no apueste a la innovación, al conocimiento y la tecnología está postergada al atraso. *"Conocemos el impacto de la tecnología. La tecnología ha cambiado el mundo, la humanidad en los últimos años y también a la agricultura. La agricultura es una ciencia y como ciencia precisa del conocimiento de la innovación y la tecnología, es por eso tan importante mostrar y generar esos espacios en donde el productor tenga la posibilidad de conocer, palpar, sentir, aplicar, ejecutar y poner en el campo a la tecnología, a la innovación, al conocimiento, que le permita producir mejor y generar oportunidades"*.

No obstante resaltó que la tecnología tiene que apuntar a los esquemas sustentables que responda a tres dimensiones: económica, ambiental y social. La tecnología tiene que generar oportunidades para todos y por lo tanto surge el desafío de reducir la pobreza de nuestra nación. *"No podemos permitir que una nación tan rica como la nuestra, con todo este potencial tengamos un poco más del 25% de nuestra población en situación de pobreza. Ese es un desafío, debemos generar las condiciones en que todos los paraguayos tengamos la oportunidad de una vida digna y tenemos que entender que la mejor y mayor oportunidad que tenemos para el desarrollo social y económico de la nación es el sector agropecuario y forestal. Ante esta realidad el compromiso de cada uno de ustedes es fundamental"*, expresó.

De interés distrital. A su turno, el intendente de Yguazú, Mauro Kawano, expresó satisfacción por acoger a Innovar e informó que la comuna lo declaró de interés distrital. Agradeció a los organizadores por apostar por el distrito de Yguazú.

Mauro Kawano, intendente de Yguazú.

GRACIAS A TODOS POR INNOVAR

Gracias a todos los que decidieron
poner en su campo lo mejor.
Innovar-Dekalpar fue todo un éxito.
Los esperamos en Innovar 2019.

INNOVAR
Feria Agropecuaria

Dekalpar

José Peiretti, coordinador de la dinámica.

Máquinas en acción

Como en la primera edición, la dinámica de maquinarias fue uno de los platos fuertes de la feria. Apreciar los equipos agrícolas exhibidos en los puestos de las diferentes firmas ya representa un atractivo para los visitantes. Sin embargo, observarlos en acción genera un entusiasmo todavía mayor en el público. Esto se reflejó en la multitud que acudió al área de demostración para conocer las últimas tecnologías en maquinarias para el sector agropecuario.

Pese a las lluvias caídas en los días previos, que retrasaron el inicio de la muestra e inevitablemente dejaron consecuencias en el terreno destinado a la dinámica, las empresas no se negaron a proporcionar sus maquinarias para las distintas demostraciones. Innovar volvió a ofrecer esta actividad, con dos propuestas bien específicas.

El programa incluyó la presentación de equipos destinados a la producción y al manejo integral de forraje, henificación, elaboración y distribución de raciones. Y en otro de los espacios se exhibieron los diferentes tipos de trabajos que se realizan en una superficie agrícola, desde las actividades de labranza, pasando por la aplicación de fitosanitarios y siembra directa, y la cosecha. El público tuvo la oportunidad de conocer lo último en maquinarias e implementos agrícolas, de marcas reconocidas a nivel mundial y que están disponibles localmente de la mano de empresas paraguayas.

La tecnología exhibida en Innovar se encuentra al mismo nivel que la empleada en países como Brasil, Argentina o Estados Unidos, señaló el Ing. Agr. José Peiretti, técnico del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Argentina y coordinador de la dinámica durante la muestra. *"Me parece que tenemos herramientas de punta, que nos brindan la posibilidad de aplicar la trazabilidad al producto final, llámese granos si hablamos de comodities, o si hablamos de un producto elaborado"*.

El técnico destacó la importancia de realizar la siembra directa, recomendación que extienden a toda la región. Explicó que el manejo del suelo es fundamental en esta zona del país, por las características y el régimen de precipitaciones, ya que tienen una tendencia

a la erosión hídrica debido a las pendientes. En este sentido también se debe tener en cuenta la rotación de cultivos, la fertilización, el manejo integrado de plagas, señaló.

Si bien las maquinarias agrícolas de última generación cuentan con equipamientos y tecnologías que facilitan las tareas al productor, el operador es el eslabón que puede reducir las pérdidas y aumentar la eficiencia. Peiretti recomendó no dudar para invertir recursos económicos y tiempo en la capacitación del factor humano. *"Tenemos que estar preparados para trabajar con este tipo de maquinarias, para aprovechar todas las herramientas y las opciones que nos dan, que justamente buscan hacer el trabajo con menor cantidad de pérdidas, con mayor productividad y mayor eficiencia"*.

Por último, destacó la organización de la muestra y la situó al nivel de las mejores del mundo. *"No tiene nada que envidiar a las exposiciones agrícolas de Argentina, Brasil o Estados Unidos, en cuanto a infraestructura y en equipos mostrados"*.

INNOVACION AL SERVICIO DEL AGRO

www.igtsa.com.py

THE PGPR COMPANY

PGPR®

PROMOTOR DE CRECIMIENTO TRIBACTERIAL

Único en el mercado

Representa y distribuye en Paraguay

igt innovación, gestión & tecnología

Telefax: (021) 230 190/1

www.igtsa.com.py

Tecnologías precisas y sustentables demostró el Tecnódromo

Una de las novedades incorporadas en Innovar Feria Agropecuaria en la edición 2018 fue el Tecnódromo. Esta área contó con un espacio especial, con graderías y pantalla gigante que permitió apreciar con comodidad las presentaciones, en las cuales se dieron mucho énfasis a todas las tecnologías de precisión en los diferentes manejos del cultivo, con el firme propósito de optimizar costos y lograr un manejo sustentable.

Entre las presentaciones realizadas en este sector estuvieron: drones, tecnología de pulverización, pulverización variable y control de gotas, piloto automático, telemetría; agricultura por ambiente, siembra y fertilización variable.

Las demostraciones en esta área fueron todos los días en que duró la feria, desde las 10:30 hasta las 13:30. El objetivo fue dar detalles sobre la mejor utilización de la tecnología, a través de demostraciones didácticas en tiempos breves.

El mismo tuvo la coordinación de un técnico del INTA, el Ing. José Peretti.

CAFYF demostró prácticas de lavado de envases vacíos en el Tecnódromo

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) realizó una demostración práctica sobre el triple lavado y lavado a presión de los envases vacíos de defensivos agrícolas en el Tecnódromo de Innovar Ferias Agropecuarias 2018, La demostración estuvo a cargo el Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de Programas, el 22 y 23 de marzo. Demostró en práctica los pasos del triple lavado o lavado a presión. Estos deben realizarse una vez que se haya utilizado todo el contenido del envase, de tal manera a que se pueda reciclar y convertir posteriormente en diversos productos, que no tengan contacto directo con la piel, ni con los alimentos.

Para realizar el *"Triple Lavado"* se debe: Agregar agua hasta llenar aproximadamente 1/4 del envase, cerrar el envase y agitar enérgicamente durante 30 segundos, depositar la solución del lavado del envase en el tanque de la pulverizadora. Esta operación se debe realizar tres veces y posteriormente perforar el envase para evitar su reutilización sin dañar la etiqueta.

Asimismo para realizar el *"Lavado a Presión"*: Se debe mantener el envase en forma invertida sobre el pico lavador que posee la pulverizadora durante 30 segundos, verificando que el agua del lavado sea vertida nuevamente al tanque. Es fundamental asegurarse que el agua utilizada para realizar este procedimiento provenga de un depósito de agua limpia separado del caldo de pulverización.

Colmán aclaró que el triple lavado o lavado a presión se realiza solamente en envases plásticos rígidos y destacó que siempre se debe utilizar los elementos de protección individual adecuados que se informan en las etiquetas de los productos.

Destacó además que CAFYF capacita constantemente sobre estas prácticas en el marco del Programa CampoLimpio, que es un programa de responsabilidad social y ambiental, a los envases vacíos de defensivos agrícolas que se utilizan en la agricultura. El mismo responde al compromiso que tiene la Industria Asociada en CropLife Latin América con la protección y preservación del medio ambiente y la salud de los agricultores, así como el pleno cumplimiento del código de conducta para la Distribución y Utilización de defensivos agrícolas elaborado por la FAO.

El programa busca concienciar y colaborar en la elaboración de un sistema de recolección y transformación de envases de defensivos agrícolas vacíos de plástico rígido, triplemente lavados o lavados a presión e inutilizados y fomentar la responsabilidad compartida entre agricultores, distribuidores, la industria y el gobierno.

En nuestro país el sistema de gestión de envases, se está implementando con un grado significativo de avance, según los departamentos donde se produce mayor cantidad de granos. Empezando en Alto Paraná, luego Itapuá y ahora en San Pedro, proyectándose a futuro en las demás zonas de producción de granos.

En el Paraguay, la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y sus empresas asociadas trabajan desde el año 1998 en la promoción del triple lavado de los envases de los defensivos agrícolas y su correcta disposición.

AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA 400 EC | AUTHORITY | Gamit 500 | TALSTAR 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.

Agro Santa Rosa difundió su apuesta constante en Innovar

La empresa Agro Santa Rosa estuvo nuevamente en Innovar Feria Agropecuaria. El titular de la empresa, Breno Batista Bianchi, destacó la importancia de participar en la exposición para mostrar el trabajo que viene realizando la empresa, apostando fundamentalmente en la producción de semillas de soja y trigo, además de insumos agrícolas y servicios. *"Nuestro carro jefe es la producción de las semillas de soja, multiplicamos variedades RR y las INTACTA, 18 variedades en total"*, comentó al mismo tiempo de expresar preocupación por el estancamiento del uso de semillas certificadas al 30% del total y por el respeto a la propiedad intelectual.

Pese a un mercado difícil, Agro Santa Rosa, sigue cosechando logros en el rubro y mencionó que en el 2017 hizo el mayor movimiento de semillas del país, un total de 230.000 bolsas. *"Agro Santa Rosa realizó el mayor movimiento de semillas, no solo con nuestros materiales, sino además realizamos la certificación a través de la prestación de servicios a otras empresas"*, dijo.

Esta empresa, ubicada en Hernandarias, Alto Paraná y de reconocida trayectoria en el rubro de semillas, sigue invirtiendo en este sector. Para este año tiene previsto construir un módulo más dentro de la capacidad de almacenaje. *"Vamos ampliar nuestra capacidad para conseguir atender al aumento de la demanda de beneficiamiento de semillas a empresas terceras"*, explicó.

Hacia materiales propios. Agro Santa Rosa evoluciona a la par del agronegocio paraguayo, y ante esta realidad surgió la necesidad de que Paraguay tenga materiales genéticos propios, desarrollados en Paraguay. Para el efecto se alió con el criadero Santa Rosa de Rosario (Argentina) y la Cooperativa Colonias Unidas (Paraguay) y formó la empresa GenePar, sustentando la bandera de Genética Paraguaya. *"Este es el tercer año que estamos en el Programa de Investigación, ya se inscribieron dos materiales en el Senave y para la próxima zafra dispondremos del tercer material, una variedad muy promisoria que se está desarollando en nuestras parcelas científicas de observación"*, dijo.

Kepler Weber.

Automotor.

Itaú.

AGRO SANTA ROSA
SEMILLERIA

41 Años haciendo fecunda la tierra

- ✓ Producción de semillas fiscalizadas y certificadas
- ✓ Comercialización de agroquímicos
- ✓ Fertilizantes
- ✓ Exportación de granos.

-Permanente acompañamiento técnico
-Promoción de nuevas tecnologías
-Beneficiamento bajo normas de calidad ISO 9001,

HERNANDARIAS
+595 (631) 22498 / 401 / 091
hernandarias@agrosantarosa.com.py

ASUNCIÓN
+595 (21) 605794 / 626
asuncion@agrosantarosa.com.py

Ciagropa resaltó calidad e innovación constante

Ciagropa estuvo presente en Innovar 2018. Esta industria nacional de agroquímicos forma parte del Grupo Dekalpar y es parte de la UEA, organizadora de esta feria. El Ing. Cesar Caballero, Gerente Comercial de Ciagropa, destacó el despliegue de tecnología e innovación presentada en la feria, y en sintonía con el propósito de esta exposición presentó los defensivos agrícolas de fabricación propia.

Historiando a Ciagropa comentó que esta industria, instalada en Villeta, departamento Central, se inició haciendo formulaciones para otras empresas a principio del 2012. En el 2014, ya con registros propios empezó a formular algunos productos y a partir del año pasado dispone de una treintena de productos registrados que son comercializados con mucho éxito en Paraguay.

"Somos una empresa de innovación y cada año estamos lanzando al mercado entre tres y cuatro formulaciones nuevas, ya sea herbicidas, insecticidas, fungicidas y terápicos de semillas. Para el presente año preparamos la novedad que son productos para pasturas".

El directivo resaltó entre los últimos lanzamientos puestos por Ciagropa en el mercado, un fungicida curasemilla para soja y un herbicida que es imazetapir al 30%.

Ciagropa tiene pocos años en el mercado, pero se va posicionando paulatinamente con productos de calidad y formulaciones originales. *"Hay que tener en cuenta que como industria nacional de productos genéricos, nosotros trabajamos los principios activos que van liberando patentes de moléculas conocidas, pero en el formulado es donde está la diferencia, aquí agregamos coadyuvantes, adherentes, dispersantes y otros elementos necesarios para que los productos tengan la eficacia requerida y la vigencia que la empresa se propone. Todo esto hace que nuestro punto fuerte sea la calidad de nuestros formulados y hoy con orgullo estamos decimos que somos la tercera industria en importancia en volumen de producción en Paraguay "*, resaltó Caballero.

Grupo Sato.

Condor.

Pulvipar.

COVERSEEDS
Curasemilla

***Coverseeds** es el Fungicida Curasemilla que se suma a la Familia Ciagropa para completar su línea de productos para Soja.*

Es un Fungicida terápico para el tratamiento de las Semillas de Soja y de muchos otros cultivos.

Protege la germinación y el desarrollo inicial, permitiendo el establecimiento de un stand óptimo de plantas.

Ofrece completa protección contra los hongos que se hallan en el suelo y alrededor de la semilla.

Se puede mezclar con insecticidas curasemillas e inoculantes de uso general en soja.

CIAGROPA
COMPAÑÍA DE AGROQUÍMICOS DEL PARAGUAY S.A.

Tu aliado en el campo

Planta Villeta:
Lomas Valentinas 3902
Parque Industrial "Avay"
Villeta - Central - Paraguay
(0225) 952 265 - (0225) 952 669 - (0984) 566 500

Ciabay con diversos insumos agrícolas

Ciabay insumos se presentó en Innovar y destacó los diversos insumos agrícolas de su representación, entre ellos la exclusividad de defensivos y genética de Bayer, fertilizantes Coopavel, la línea de Tiroleo, Grap y otros.

Rechieri Luis Mocelin, coordinador de nutrición de Ciabay, explicó que ofrecen insumos para los diferentes requerimientos de la agricultura. En cuanto a fertilizantes destacó a la línea de Coopavel que son fertilizantes con micronutrientes y hormonas. La otra gama de fertilizantes son de Tiróleo, una industria nacional que permite disponer de una convinación de NPK más humus, que es el Tiroleo Abomin. *"Este viene incrementado con micronutrientes esenciales para las plantas"*, dijo.

Bayer. También dispuso de la completa línea de Bayer, que es una exclusividad de Ciabay. En la parcela presentada en Innovar expuso el fungicida Cripton, un producto altamente eficiente para el control de la roya en la soja. En cuanto a genética de soja estuvo las variedades Credenz de las cuales fueron expuestas cuatro, dos con la tecnología INTACTA RR2 PRO y dos con la tecnología RR 1. Las variedades INTACTA fueron la 5907 y la 6806. Las RR1 fueron la 6205 y 6505.

Presentó además la línea de nutrición especial de Grap. Los lanzamientos de esta línea fueron GrapGrad y GrapEvic-S. El primero es un estimulante que ayuda a la planta en su formación vegetativa y el segundo aporta nutrición con un poco de nitrógeno.

Ciabay también aprovechó la feria de Innovar para lanzar su nueva imagen como producto de una reestructuración de la empresa, que además implicará mejores servicios para sus clientes.

Rechieri Luis Mocelin, coordinador de nutrición de Ciabay.

Banco Basa.

Motormarket.

Grupo Bahia.

SIEMPRE LEA LAS ETIQUETAS DE LOS DEFENSIVOS AGRÍCOLAS ANTES DE UTILIZARLOS!

¿Por qué es importante leer la etiqueta de un defensivo agrícola?

1. Es la principal fuente de información sobre el producto.

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

3. Contiene información sobre cómo manipular defensivos agrícolas y cómo proteger su salud y el ambiente.

4. Contiene información sobre las medidas de primeros auxilios y antídotos en caso de una intoxicación.

5. Contiene el Número de registro de la empresa, el número de registro del producto y el número de libre venta otorgados por el SENAVE.

Miembro de: CropLife LATIN AMERICA

CAFYF CÁMARA DE FITOSANITARIOS Y FERTILIZANTES

CuidAgro

Agrosystem con insumos de calidad e innovación en agricultura de precisión

Agrosystem presentó los diversos insumos para el agro en un destacado stand durante la segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria. Difundió las bondades de los fertilizantes Yara que representa en el país y los equipos de Agricultura de Precisión de las marcas Raven y Agrotax.

Mario Torales Franco, del departamento comercial de Agrosytem, destacó los fertilizante granulados de Yara y los fertilizantes foliares de la línea Yara Vita, además de una gama amplia de agroquímicos que comprenden herbicidas, fungicidas e insecticidas. También la apuesta identidad de esta empresa, que son los equipos para agricultura de precisión, de la mano de reconocidas marcas globales que son Raven y Agrotax.

Novedad. Como novedad en la línea de equipo de Agricultura de Precisión resaltó la plataforma integral FGS de la marca Agrotax. Este equipo opera con guiado satelital, puede trabajar con piloto automático y también como monitor de siembra.

Además, permite hacer dosificación variable y practicar corte de sección.

Torales recordó que Agrosystem está trabajando en forma directa con productores. Cuenta con su casa central en Campo 9, departamento de Caaguazú y distribuye sus productos a través de las cooperativas en las diferentes zonas del país.

Caltech con soluciones para diversos cultivos

La empresa Caltech presentó sus diversas líneas de protección para cultivos en Innovar. Durante la feria destacó las líneas de Simbiose, Acadian y Geox. Breno Paranhos, socio de la firma, comentó sobre los productos de Simbiose entre los que resaltó un bio fungicida de suelos a base de trichoderma y el BT Control a base de una bacteria *Bacillus Thuringiensis* para el control de orugas, además de Plocher un bioactivador de suelos que actúa como un revitalizador de suelos en la parte microbiológica y física aumentando la materia orgánica.

Asimismo, de la línea Acadian, de origen canadiense destacó un producto desarrollado a base de un extracto de algas, el cual trabaja como un bio estimulante que ayuda a las plantas a resistir el estrés, la falta de agua y exceso de calor o frío. Paranhos mencionó que el producto es utilizado hace 2 años en el país con buenos resultados. Destacó también línea Geox, la primera desarrollada en el campo por la empresa, correctivo de alta performance para el suelo, que propociona calcio, magnesio, azufre en altas cantidades corrigiendo así el pH del suelo y eliminando el aluminio.

Regional.

Cadec.

Matrisoja.

BREVANT™
Semillas

Nueva marca de distribución de semillas

Fácil de escoger, simple de usar

Cetapar difundió sus investigaciones y servicios

Cetapar no pudo estar ausente en la feria. Esta institución anfitriona expuso sus investigaciones y servicios para el sector agropecuario. Entre los destaques en su stand estuvo el Proyecto de Mejoramiento de la Leche (Promele) desarrollado a través de un acuerdo entre Cetapar y la Universidad de Obihiro del Japón.

Juan Carlos Núñez, encargado de la producción animal, informó que actualmente disponen de 30 vacas, de las cuales 18 están en ordeño, 10 estan preñadas y 2 desmamantes.

Comentó que todos los terneros que nacen de Promele ya son resultados de inseminación artificial, hecho por los veterinarios que trabajan en el proyecto. Para ilustrar el proyecto Promele estuvo exhibido en la parcela un desmamante de la raza Holando.

Por su parte, el Ing. Agr. Francisco Fernández, explicó sobre los trabajos de investigación que viene desarrollando Cetapar, entre los que destacó las tareas en soja, fruticultura y yerba mate. *"Tratamos de diversificar las áreas, hacemos investigaciones a campo sobre soja, maíz y trigo, dependiendo de las necesidades que tienen las empresa y otras instituciones, a quienes les brindamos los servicios"*, dijo.

Además de Promele resaltó el proyecto de yerba mate, fruticultura y servicios de laboratorio. *"Nuestro objetivo es ayudar a los pequeños, medianos y grandes productores. Tenemos un enfoque investigativo y de servicios"*, enfatizó.

Unicoop. Estuvo presente en Innovar junto a Cetapar y difundió los productos de Produquimica, una empresa con 53 años de trayectoria en el mercado de nutrición y fisiología vegetal. Con propuestas de un programa llamado *"Supera"* que así como sugiere, desafía a superar límites de productividad.

En fertilización de suelo están el Sulfurgran B-max y el Produbor 10% que tienen como objetivo suplir la demanda de azufre y boro, nutrientes que se presentan deficientes en la mayoría de los suelos del país.

En el tratamiento de semillas de soja, este programa cuenta con un producto que en su primer año se ha destacado bastante en el campo, el Up! Seeds, que es un compuesto de níquel, cobalto y molibdeno con enraizador a base de extractos de algas, que otorga un sistema radicular mejor desarrollado, lo que permite mayor tolerancia a las sequías y eficiencia en la extracción de nutrientes. Además, cuenta con la tecnología de un polímero que mejora el recubrimiento de las semillas. Y para las gramíneas un producto llamado Improver, ya con resultados comprobados.

Posteriormente, para aplicaciones foliares entre los estadios fenológicos V4 a V6, presentó el Profol NiCoMo Dry que contiene 26% de molibdeno, además de cobalto y níquel. El Tonus, producto más completo nutricionalmente, recomendó para el aumento de la efectividad y longevidad de los nódulos además de reducir el estrés de las plantas, con lo que también se aminora el abortamiento de flores y vainas.

El programa se completa con el Kellus Inox y Kellus Imune visando nutrición y defensa. El primero es un compuesto de cobre, manganeso y zinc, para aplicación con glifosato, que aumenta la actividad fisiológica de la planta y reduce el efecto fitotóxico del herbicida al cultivo. El segundo es un fosfito de potasio, que además contiene cobre, magnesio y azufre. Es un inductor de resistencia y está direccionado a mantener la sanidad del cultivo contra enfermedades fúngicas y bacterianas.

Un cultivo bien manejado posee alto potencial productivo, se tiene que garantizar el rendimiento con el llenado de granos. El Proacqua Maduración es un compuesto nutricional completo para suplir la demanda, aumentar la translocación y efectividad del llenado.

En tecnología de aplicación, Produquimica cuenta también con una línea de coadyuvantes, que es Triunfo. A parte de ofrecer a socios y clientes un servicio gratuito de asistencia técnica especializada en tecnología de aplicación.

La Unicoop reafirma su compromiso con las cooperativas asociadas y clientes en brindar excelentes productos, asistencia diferenciada y proyectos innovadores para el desarrollo y el crecimiento sostenible de la agricultura.

Excelente control de Roya Asiática + nueva formulación = máximo rendimiento

Aproach® Power, la fórmula superior.

Aproach® Power combina el reconocido poder de picoxystrobin en el control de Roya Asiática con una novedosa formulación lista para usar. Así, **Aproach® Power** te permite alcanzar los máximos rendimientos en tu cultivo. **Aproach® Power** pone la ciencia de tu lado.

DuPont™ Aproach® Power

Las marcas con ®, ™ o ℠ son marcas registradas de DuPont o sus afiliados. © 2017 DuPont

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

Dekalpar con amplio portafolio y nuevas propuestas

Dekalpar llevó su amplio portafolio de en genética e insumos para los principales cultivos agrícolas y presentó la nueva incorporación para la fertilización nitrogenada liquida Fertec, un producto que promete el máximo aprovechamiento.

El Ing. Agr. Arnaldo Miguel González, jefe de productos de Especialidades explicó que disponen productos del grupo tanto para una buena complementación de los cultivos con la línea Wuxal, un fertilizante foliar de origen alemán que trabaja bajo tres pilares que son: Formulación con suspensión concentrada, la ley del mínimo y Características cualitativas. Contiene macro y micronutrientes en alta concentración. Este producto ofrece opciones desde tratamiento de semillas hasta llenado de granos, para todos los cultivos que hoy el productor está desarrollando en su campo. Wuxal es un aliado que complementa las necesidades nutricionales, y de esa forma el cultivo llega a expresar el máximo rinde.

También destacó el Coadyuvante Speed Wet que tiene el diferencial de ofrecer solución integral para las aplicaciones, Maxion para los herbicidas y el Siliconado para insecticidas y fungicidas. El producto posee características específicas, que le dan una protección y una vida más largas a las gotas sobre el objetivo.

En cuanto el fertilizante nitrogenado líquido Fertec comentó que tiene 28% de nitrógeno y 5% de azufre. "Este producto llega para competir con todos los nitrogenados, tanto la urea como el sulfato de amonio. El diferencial de Fertec es que tiene un aprovechamiento del 95% prácticamente, no tiene pérdidas. La aplicación se hace con las pulverizadoras tradicionales. Es un producto que viene para revolucionar en cultivos de maíz, trigo, arroz y caña de azúcar.

Estuvo además el Inoculante Nitragin, que tiene un diferencial por contener en su formulación, aparte de las bacterias (*Rhizobium)* una molécula que es patentada por el fabricante que es el LCO, molécula señal que acelera la colonización de los nódulos y por ende el productor va tener un mejor desarrollo inicial de su cultivo de soja que al final le va brindar beneficios de mejores resultados de rinde.

Microstar es otra propuesta de Dekalpar, un fertilizante que combina en su formulación la tecnología de microgránulos en mezcla química aportando NPSZn, para su uso en el arranque de la siembra y junto a la semilla fertilizando al cultivo, favoreciendo el acceso y la disponibilidad de los nutrientes aplicados, en la zona de absorción de raíz.

Genética. Por su parte, elIng. Miguel Florentín, jefe de producto de genética de Dekalpar informó sobre el portafolio de genética de Dekalpar, como los híbridos de maíz Dekalb y las variedades de soja de Don Mario Semillas, Monsoy y Baup.

Entre los materiales de soja destacó la Don Mario 62R63, la Don Mario Garra IPRO y Don Mario60I62.De Monsoy la novedad fue la M5947, un material quebusca aportar rapidez y alto techo productivo. La recomendación de siembra es desde 10 de setiembre en adelante.

Florentín también destacó las semillas de soja con tratamiento industrial de Dekalpar. Es DKMax Seed Pro, que ofrece semilla lista para la siembra, con tratamiento de fungicida, insecticida, inoculante y la garantía de Dekalpar.

En maíz recordó que siguen con la representación exclusiva de los híbridos Dekalb, de los que resaltó al DKB 290 con biotecnología VT3pro, que está posicionado mas para el Norte del país, el DKB 390VT3pro, aporta mayor techo productivo y calidad de granos y el híbrido destacado, el más rápido el 7910VT3pro. También mencionó el nuevo híbrido que es el DKB 330 también con la biotecnología VT3pro, que viene para completar el portfolio, un híbrido bastante rápido, un súper precoz, que se caracteriza por la buena calidad de granos. Anunció que para la campaña próxima ofrecerán un híbrido más, el DKB 265VT3pro, cuya característica es muy parecida al 7910, pero que mejora en sanidad y en potencial productivo.

Miguel Florentín, jefe de producto de genética de Dekalpar.

El mejor aliado del hombre del campo

Acopio de granos y venta de semillas e insumos agrícolas

www.colonialagro.com.py contacto@colonialagro.com.py Av. Albano Birnfeldt c/ Av. De Los Inmigrantes Santa Rita, Alto Paraná

Colonial Agro presente con diversos insumos y servicios para el agro

Colonial Agro estuvo presente en la segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria y se mostró en un relevante espacio, donde reunió a todos sus representados y difundió los resultados de los variados productos que ofrece para el agro.

El señor Pablo A. Mauger, Director de Operaciones de Colonial Agro, destacó la apuesta que pone la empresa en las actividades del campo, para ello aporta tecnologías de diferentes empresas especializadas en varios segmentos, como Nutrición Foliar, Defensivos Agrícolas, Fertilizantes y ofrece los servicios de acopio.

Entre las firmas aliadas, cuyos productos fueron expuestos en la parcela de Colonial Agro durante Innovar se encuentran: FMC Química S.A. de Brasil, Omega de Brasil, BlackSoil de Argentina, Macroquímica Ltda. de Brasil, Arysta LifeScience, Nidera y Monsanto.

"Nuestro objetivo fue exponer la efectividad de los productos que ofrecemos en una feria técnica y eso se está logrando aquí", dijo Mauger.

Explicó que el objetivo de Colonial Agro es ir reposicionando la empresa y estar cerca del cliente, dar el respaldo a los productores agrícolas en lo que necesitan y brindarles asistencia integral con provisión de insumos de calidad, acompañamiento de un equipo técnico y servicio de acopio granos en las diferentes regiones. *"El servicio de acopio de granos siempre es un foco importante de Colonial Agro y hoy estamos con 14 plantas de Acopio en las principales zonas de producción del país. Tenemos cobertura en Gleba 11, en Minga Guazu, Santa Teresa (Mcal. López), Kuimba'é/San Vicente (Santa Rita), Esquina Gaucha (Santa Rita), Pacú Cua (Naranjal), en Pacuri (Abai, Caazapá), Naranjito (San Rafael del Paraná), Iruña, Curupayty (Santa Rosa del Monday), Curuguaty (Canindeyú), Raúl Peña, 7 de Agosto (Carlos A. López) y todas las zonas más productivas hoy en agricultura"*, dijo.

Por su parte, el Ing. Agr. Juan Carlos Fretes Lugo, Director Comercial de Colonial Agro, resaltó las novedades que ofrecen con las empresas aliadas y mencionó la línea de Nutrición de Macroquímica, que comprende una amplia gama de productos a base de Acido L-Glutámico, Extracto de Algas y Micronutrientes requeridos por la planta para demostrar su máximo potencial de rendimiento, productos para su uso y aplicación desde tratamiento de semillas, desarrollo vegetativo, hasta llenado de granos. Los resultados de la aplicación de estos productos estamos mostrando a los productores durante la feria.

También resaltó una nueva tecnología de fertilización de cultivos, llamada *"Siembra Líquida"*, que consiste en la aplicación de fertilizante líquido en el momento de siembra, en remplazo del tradicional fertilizante granulado. *"Proveemos al Productor de un equipo que se adapta a la plantadora para realizar la aplicación del fertilizante líquido"*. Esta tecnología brinda disponibilidad inmediata del nutriente en el suelo para que sea absorbido por la planta. Además otorga otras ventajas adi-

Juan Carlos Fretes, director comercial de Colonial Agro.

Alexandre Buss, gerente regional de ventas de Omega.

cionales como la uniformidad de la humedad del suelo, lo que contribuye a que la germinación también sea uniforme. *"Esta es la tecnología de Siembra Líquida que ofrecemos con la representación de la empresa argentina BlackSoil"*.

Otras de las propuestas que ofrece Colonial Agro y destacadas por el Director Comercial fue la presentación de Torange, aceite vegetal de naranja, fabricado por la Compañía Omega de Brasil y los defensivos agrícolas producidos por la multinacional Arysta LifeScience.

A su turno Alexandre Buss, Gerente Regional de Ventas de Omega, explicó sobre el producto ofrecido por esta industria a través de Colonial Agro. *"Torange"*, un aceite vegetal hecho a base de cáscara de naranja. Es muy rico en un químico llamado D-limoneno, constituye un tenso activo muy potente, reemplazando con ella los aceites tradicionales en las aplicaciones. Se logra una pulverización con un tenso activo más eficiente para lograr un efecto esparcidor, adherente y penetrante del caldo de la aplicación agrícola.

Es de procedencia brasileña, fabricada por la empresa Omega cuya planta industrial está en Canoas, Rio Grande Do Sul. *"El producto está en el mercado brasileño hace 7 años y hace un año en Paraguay"*, dijo el representante regional de la fábrica.

Entre los productos de Arysta LifeScience se destacaron Select y Orthene. Felipe de Marco, representante de Arysta LifeScience comentó que Orthene es un insecticida a base de Acefato, para control de chinches cuya cualidad fundamental es que es un producto de alta eficiencia y que trabaja con dosis menores.

Select por su parte es un herbicida a base de cletodin cuyo principal objetivo es el control de la maleza denominada Digitaría Insularis (kapin amargoso o kapi'i pororó).

Semillas y Acopio. Colonial Agro también ofrece material genético de alta calidad y en la feria anunció novedades para los agricultores. La Ing. Agr. Sandra Prieto, encargada de la Producción de Semillas y Asesora Técnica de la compañía comentó que multiplican materiales obtenidos por Nidera Semillas y por Monsanto. La novedad para la próxima campaña es un material con tecnología INTACTA de Nidera, NS 5959 IPRO. Además, como en la campaña anterior, las otras variedades que multiplican son NA 5909 RG de Nidera y Monsoy 6410 IPRO de Monsanto. *"Estos dos materiales y la nueva variedad de Nidera pondremos a disposición del Productor para la próxima campaña"*.

Sandra Prieto, encargada de la producción de semillas de Colonial Agro.

Reinerio Ramón Gamarra, gerente comercial de silos de Colonial Agro.

Felipe Marco, representante de Arysta LifeScience.

Por su parte, Reinerio Ramón Gamarra, Gerente de Silo comentó que Colonial Agro ofrece el servicio de acopio de granos. Para la campaña vigente la empresa tiene previsto acopiar 110.000 toneladas de soja, 45.000 toneladas de maíz y trigo de acuerdo a la disponibilidad de mercado.

FMC junto a su representante Colonial Agro

FMC participó en Innovar con su represente Colonial Agro. El Ing. Cesar Darío González, en representación de la empresa explicó que en la oportunidad difundieron todos los productos para maíz y soja. Las propuestas abarcaron desde tratamiento de semillas, en este segmento estuvo Rocks, que viene a cubrir el espectro de insectos cortadores y masticadores. El mismo puede ser utilizado tanto en soja como en maíz. También la oferta de FMC para el control de malezas estuvo completa, sea para desecación como en preemergencia. En este grupo estuvieron Aurora, Authority y Gamit. El Aurora es un producto indicado para mezcla con el glifosato y el 2,4-D, ideal para el control de las malezas de difícil control como la conyza conocida como buba o mbu'y, la Santa Lucía, ysypo'i y otros. *"Este producto tiene el plus de que acelera la desecación y potencia la acción del glifosato y el 2,4-D"*, dijo González.

También destacó al Authority como el herbicida preemergente de mayor salida para el cultivo de soja, ya que está permitiendo resultados muy satisfactorios en cuanto a control de banco de semillas de malezas, por lo que es bien considerado para hacer una limpieza de las parcelas que están con alta infestación de plantas dañinas. También contribuye a un soporte para el glifosato, para un manejo en pos emergencia mucho más simple sencillo y eficiente.

Como el más innovador de la cartera mencionó al Talisman, indicado para el control de chinches, (Carbosulfán 15% p/v + Bifentrin 5% p/v), ideal para rotar los principios activos y los mecanismos de acción que habitualmente está usando el productor.

El representante de FMC anunció que con la incorporación de la línea de producto de DuPont, FMC estará ofreciendo al mercado novedades bastantes interesantes, a corto, mediano y largo plazo, ya que FMC ha adquirido algunos productos y gran parte del desarrollo de DuPont. *"Con esto estaríamos en breve teniendo novedades para el mercado paraguayo"*, dijo.

Juan Carlos Fretes, Cesar Darío González y Pablo Mauger.

Agrofértil presentó nuevas propuestas durante Innovar, Feria Agropecuaria

Como miembro de la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA) Agrofértil marcó presencia en Innovar, Feria Agropecuaria con un atractivo, entretenido y didáctico stand, que lo convirtió en una parada ineludible de los visitantes. Llevó además nuevas propuestas en defensivos agrícolas y apostó por capacitación constante sobre correctas prácticas agrícolas.

Devanir Ribeiro, Gerente de Marketing, destacó el empeño que pone Agrofértil para traer innovación a esta feria, ofreciendo orientación técnica a los agricultores, de tal manera a que viendo y escuchando consigan recabar la mayor cantidad de información. *"En esta segunda edición de Innovar nos enfocamos en atender las necesidades del productor y ofrecer informaciones técnicas, ofreciendo charlas sobre el control de plagas y enfermedades, posicionando nuestros productos y destacando la importancia de realizar una rotación de principios activos. Todo esto traemos en innovar 2018"*, dijo.

Mencionó que el objetivo de la empresa es garantizar la producción del agricultor por lo que promueven y recomiendan rotar o alternar los insecticidas y fungicidas utilizados, ofreciendo distintos principios activos, disminuyendo de esta manera la probabilidad de las plagas y enfermedades desarrollen resistencia, permitiendo al productor un control efectivo. Con este propósito en esta feria Agrofértil lanza al mercado tres nuevos fungicidas: Veloz, Veloz Ultra y Cardinal Plus, diseñados para completar nuestro Programa de fungicidas.

Esta innovación no solo se limita a lo ya mencionado, también presentaron novedades en el Programa para el Control de Chinches. Agrofértil recomienda el uso de tres generaciones de insecticidas. El AlfaK 3.0, Agresor y Militar, este último es el lanzamiento de la firma para esta zafra, un insecticida con mayor espectro de control y residualidad, de rápida movilidad y mayor poder de volteo. *"Este nuevo insecticida controla el chinche marrón y el chinche verde pequeño"*, afirmó.

Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofértil.

Con estas innovadas opciones Agrofértil fortalece su propuesta para rotar principios activos y grupos químicos, acompañando al productor para asegurar su ciclo productivo.

Fertilizantes. En cuanto a fertilizantes, Ribeiro destacó que Agrofértil con Línea Fertilize desarrolló KBOR, un fertilizante de alta tecnología para suplir la necesidad nutricional de los cultivos frente a la demanda de B y K, un producto con un elevado padrón de calidad y eficiencia agronómica, que permite realizar una aplicación práctica y uniforme de los nutrientes B y K, resultando en excelentes resultados en el campo.

También presentó las novedades en la *"Línea RindeMás"*, de Yara Fertilizantes. *"Soberano, Robusto y Absoluto"*. Todas ellas contienen ocho nutrientes en el mismo granulo, garantizando la distribución de manera uniforme en el suelo. Destacó además que la Línea RindeMás cuenta con un recubrimiento, que actúa como un agente anti-polvo, que ofrece ventaja operacional y uniformidad en la aplicación.

Genética. Destacó los últimos lanzamientos de híbridos de maíces Agroeste, el AS 1777 PRO3 y AS 1633 PRO3 que cuentan con la tecnología VT TRIPLE PRO que ofrece protección sobre tres problemas distintos que aparecen en el cultivo de maíz, 1) Protección subterránea 2) Protección contra la oruga de la espiga 3) Permite la aplicación de un herbicida selectivo, el Roundup UltraMax para el control de malezas, hasta el estadio V6; orientó a los productores sobre la

importancia del cultivo de refugio para preservar la tecnología.

En soja presentó las variedades de Monsoy, Nidera, Don Mario y Brasmax. *"Buscamos acompañar al productor en todo su ciclo productivo desde ya hace años, ofreciendo productos de calidad y asesoramiento técnico, con la garantía de una recomendación segura"*, resaltó.

Donizetti Aparecido Fornarolli durante la conferencia.

Malezas resistentes el nuevo desafío para la producción agrícola

En el marco de la segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria, Agrofértil presentó una charla sobre malezas resistentes, con la disertación del especialista brasileño Ing. Agr. Phd. Donizetti Aparecido Fornarolli.

El experto destacó la importancia que implica este tema y los problemas que se presentan con las malezas de difícil control, en el manejo de la producción y los resultados de la cosecha.

Mencionó que en su momento hubo tecnologías que vinieron como *"salvadoras"* para el manejo de malezas, pero tras su intensa utilización algunas malezas desarrollaron resistencia/tolerancia por lo que hoy se tornan de difícil control. Ante esta realidad volvió la necesidad de utilizar diferentes principios activos para el manejo de malezas.

Expresó que en la actualidad se siguen realizando estudios sobre la integración de los productos con los cultivos, de tal manera a lograr los resultados esperados en el control de malezas. Afirmó además la importancia de realizar la rotación de cultivos para encarar esta realidad.

Fornarolli reiteró la importancia de hacer rotación de cultivos, sembrar maíz, soja, trigo y plantas de cobertura. También dijo que una alternativa válida es sembrar un 10% de la propiedad con nabo, combinar con avena y otros, con esta práctica se va rotando toda el área de la propiedad. Estas prácticas se deben monitorear, observar el comportamiento y considerar los resultados.

Insistió que no es recomendable sembrar siempre los mismos cultivos, porque la rotación de cultivos ayuda a un mejor manejo de las malezas, también para la sustentabilidad del manejo agrícola son importantes adoptar las prácticas culturales, químicas y biológicas para un manejo eficaz de malezas, plagas y enfermedades, concluyó.

Distribuidores Comerciales

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

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

Con la tecnología YPF

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

COTRIPAR
Ruta 6, Km 212 - Barrio Sinuelo
Tel.: (0673) 220 377 - 221 132
Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.
Av. Irrazábal esq. 25 de mayo
Tel.: (071) 204 513
Cel.: (0985) 878 545
E-mail:sur_lubricantes@live.com
Encarnación - Paraguay

Diagro presente con su línea más completa

Diagro estuvo presente en la segunda edición de Innovar y presentó la línea más completa para los cultivos soja y maíz. En variedades de soja expuso cuatro materiales de Macro Seed que fueron: LDC 5.9, LDC 6.0 que son RR1 y de INTACTA MS 01 IPRO y MS 6.3 IPRO. En maíz CD 3612 PW.

Reginaldo Sita, director Comercial de Diagro, destacó además toda la línea de insumos, empezando con los curasemillas, la Soja Súper, que es un programa muy equilibrado para el cultivo de la soja. También resaltó el programa CS Maíz, que incluye curasemillas para maíz y la línea para manejo de malezas, además de los lanzamientos para manejo de plagas que son productos para el control del complejo de orugas, chinches y mosca blanca.

Destacó además las nuevas formulaciones de fungicidas con cuatro principios activos para garantizar la productividad al cliente. Todos son de la industria Industria de Agroquímicos CHD's Agrochemicals S.A.I.C. una industria paraguaya que, está cumpliendo 10 años en el mercado. Esta industria pertenece al Grupo Diagro que tiene una trayectoria de 27 años de creación.

En otro momento el directivo mencionó que Diagro está trabajando muy fuerte, caminando para ser líder de mercado. *"Es un mercado difícil, competitivo, pero nos gusta formar parte de ella. Tenemos ganada la confianza, conocemos a nuestros clientes y sabemos sus necesidades que buscamos responder"*. Sobre la feria expresó satisfacción, ya que Innovar Feria Agropecuaria en esta segunda edición consolidó sus objetivos claros, lo cual motiva a los expositores y visitantes.

Sojapar presetó su nuevo material en Innovar

Innovar fue el escenario oportuno para que el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio) y el Instituto Paraguayo de Tecnología Agrícola (IPTA) presenten la nueva variedad de soja, Sojapar R 34, un material más precoz que las anteriores y con la resistencia a la roya. El comportamiento fue expuesto en plots, donde se sucedieron los visitantes para observarla y saber más detalles. En el auditorio de la feria, el vienes 23 de marzo se presentó el modelo comercial de este material nacional.

La Ing. Agr. Ana Mongelos, profesional del Inbio, explicó que este nuevo material, Sojapar R34, al igual que los dos que lo precedieron (Sojapar R19 y Sojapar R24) tiene el gen de resistencia a la Roya. La diferencia más notoria está en el ciclo y la altura de la planta. *"Es más precoz que las anteriores y de menor altura"*.

Mencionó que como todas las variedades de Sojapar está bajo el sistema comercial de Sojapar, donde la obtentora solicita al agricultor que haga la declaración de granos de uso propio y sobre eso haga el aporte para el programa de investigación, ya que al momento de la compra de la semilla, en el precio ya incluye la regalía correspondiente. *"El sistema comercial solicita si el productor va a reservar su grano para semilla, que haga el aporte de la regalía sobre esa reserva declarada"*.

Otra novedad en la parcela del Inbio fuer la variedad Bioceres. Esta forma parte de otra línea de trabajo manejada por Inbio, con el objetivo de ofrecer más alternativas y diversificar más su cartera, explicó Mongelos. La primera variedad ensayada y registrada es la Bioceres 5.91. Se destaca por su precocidad y alta productividad. ▶

GARRA 300

- ARADO ESCARIFICADOR DESARME AUTOMÁTICO MOLA HELICOIDAL

SPD Speed Box

Séries 3000/4000/5000

- SEMBRADORA DIRECTA

BALDAN, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN.

SPDE-A Speed Box

SERIE 7000

- SEMBRADORA DE SIEMBRA DIRECTA ESPECIAL ARROCERA

SPTOPOGRAFIC

BALDAN IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS S/A.
Av. Baldan, 1500 | Cep: 15993-000 | Matão-SP | Brasil
Teléfono: 55 16 3221-6508 | export@baldan.com.br
baldan.com.br

BALDAN

PIEZAS ORIGINALES BALDAN

Glymax recibió a sus clientes con sus mejores productos

Durante la segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria Glymax lució en un imponente espacio, donde recibió a sus clientes y mostró sus mejores productos. Jacir Boaretto, director comercial de Glymax expresó que en esta edición se presentaron mejor preparados, a tono con la organización y las demás empresas expositoras. *"La Expo está muy pujante y nosotros venimos con las propuestas de los mejores productos y con el objetivo que el agricultor conozca mas Glymax, sepa más sobre nuestros productos e identifique a nuestros profesionales"*.

Entre las últimas novedades destacó la línea de Yara Vita, que son fertilizantes de óptima calidad con la garantía reconocida de Yara Fertilizantes.

También resaltó el programa de fungicidas que está siendo muy eficiente, en el cual Glymax ofrece una línea completa de productos para todas las fases del cultivo. *"Con esto el agricultor podrá lograr el control eficiente de las enfermedades en sus cultivos desde el inicio hasta el final del ciclo de cultivo"*.

Asimismo destacó los insecticidas, donde refirió como principal producto de esta gama a Protera que el año pasado fue un éxito en todas las parcelas. El mismo tuvo una fuerte penetración durante el año pasado, ya que ofrece un nuevo principio activo y permitió muy buen resultado al agricultor. No pudo estar ausente la línea Microxisto, de la cual cada vez Glymax ofrece más productos. La novedad en este grupo es un producto que puede ser utilizado en el tratamiento de semillas. Tiene agregado de micronutrientes, además de las hormonas de crecimiento que hace que la raíz de la planta se desarrolle mejor. También destacó el adherente con más de 40 años de trayectoria, el LI 700.

Jacir Boaretto, director comercial de Glymax.

Boaretto agradeció a la organización de la Expo por permitirles participar de una forma deseada e importante. *"Aquí presentamos a los agricultores quien es Glymax"*, dijo.

Glymax tiene el objetivo de tener un crecimiento muy importante en Paraguay, en forma sostenida, con productos de calidad y asistencia profesional. *"Para este propósito cambiamos nuestra estructura y contamos con personas más preparadas. Nosotros estamos mejorando nuestro portafolio, buscando propuestas más específicas y diferenciadas, que permita mejor resultado al agricultor"*, dijo.

En el campo está nuestro futuro...

Con un molino-forrajero ROBOT® es mucho mejor!

SUPER ROBOT | ROBOT 80 | ROBOT 60 | ROBOT 50 | ROBOT 35 | Mini ROBOT

Salón de Exposición y ventas

Reyhani .com.py ®

Avelino Martínez casi Del Agrónomo. San Lorenzo. Paraguay
Tel: 021-584219, 021-590590
Email: info@reyhani.com.py

Mezcladora

Picadora ROBOT

Picadora ROBOT

IMPLEMENTOS REYHANI

Nacen en San Lorenzo y maduran en el campo

Con tres décadas en el mercado, la firma Reyhani S.R.L. viene acompañando el desarrollo del campo y, por ende, del país, con una amplia gama de equipos.

La historia de la fábrica acompaña a la historia nacional, un país fértil y de progreso, con el objetivo de permanente superación. De ahí que la empresa también está detrás del sueño del hombre del campo, enfrentando y venciendo los desafíos, acompañándolo en sus proyectos, sean estos pequeños o grandes, ejecutando planes, equipando establecimientos e industrias.

Las propuestas son tan amplias que las maquinarias son tan útiles tanto para el sector agropecuario como para el industrial, a la par de ofrecer diversas opciones de equipos con diferentes potencias, que van desde 2 HP hasta 50 HP, en los diseños eléctricos, además de los motores a combustión y acoplamiento de tractores.

La línea incluye así molinos, forrajeras, picadoras, trituradoras, mezcladoras, ensiladoras, embolsadoras, silos, chimangos, desplumadoras, zarandas, clasificadoras, prensas y desgranadoras, entre otros. A ello se suma el trabajo de equipamiento de establecimientos según las necesidades del cliente, lo que contribuye al liderazgo en la innovación, utilizando tecnología moderna, mejorando cada vez más los productos.

Pero la meta no termina solo en la parte comercial, con la venta de los equipos. Se proyecta más en establecer una relación duradera con el mercado, satisfaciendo las exigencias del cliente, ofreciendo máquinas de excelente calidad, siendo reconocidas por calidad, eficiencia, resistencia y soporte, a lo que se adicionan asistencia y accesorios necesarios de manera inmediata, para estrechar la confianza a la hora de adquirir los productos.

La firma Reyhani S.R.L. nació y continúa como empresa familiar y son esos valores del hogar que contribuyen fuertemente a consolidar y mantenerse entre las preferencias del usuario. Por ello, Reyhani S.R.L. es sinónimo de confianza, trabajo y seriedad y que llega al 2018 cumpliendo 30 años en el mercado, produciendo las mejores maquinarias con tecnología de punta acompañando a cada productor y a cada industria amiga. CA

GPSA se mostró a pleno en Innovar

GPSA participó por primera vez en Innovar y mostró las propuestas del conglomerado que implica esta firma de raíces fuertes en el agronegocio paraguayo.

El Ing. Fabián Pereira, gerente comercial y director de GPSA, explicó que desde este año se presenta en esta importante feria para transmitir la consolidación de varias empresas que hoy integran GPSA. *"El año pasado hemos iniciado el proceso de fusión de GPSA, hoy ya estamos formados y eso queremos transmitir desde la plataforma de Innovar Feria Agropecuaria. GPSA hoy es una empresa consolidada que ofrece toda la línea de productos de Syngenta, BASF, Tafirel y su línea propia de GPSA. Además de GAMA Technologies y Semillas GPSA"*.

Fabián Pereira, gerente comercial y director de GPSA.

Comentó que actualmente GPSA cuenta con 6 sucursales, tres gerencias regionales y 17 técnicos con los cuales está bastante bien afianzada. Ahora busca hacerse conocer como Empresa Líder que ofrece una nutrida plataforma para la agricultura. *"Hoy disponemos toda la línea de insumos para los productores"*, dijo.

Mencionó que GPSA como fusión está caminando en su segundo año y significa semillas, defensivos agrícola, fertilizantes foliares y producción agropecuaria. Con esta nueva figura están en un proceso de incorporar constantemente personal calificado, para estar cada vez más cerca con el portafolio completo.

Por su parte, Graciano Pereira, presidente de la firma comentó que GPSA con la visión de dar una atención a los productores se lanza al mercado con este nuevo nombre, con el propósito de aprovechar toda la experiencia capitalizada en los últimos 20 años. *"Por ese motivo nos lanzamos con el nombre de GPSA y hoy con un portafolio más completo en la línea de agroquímicos, fertilizantes foliares y otros insumos. Estamos entrando al mercado con oferta variada, con marcas muy renombradas y la seriedad de siempre"*, destacó.

Graciano Pereira destacó el entusiasmo con el cual están encarando este proyecto, motivados por la confianza que tienen los productores en el grupo. *"Hoy estamos abarcando todas las regiones agrícolas del país, llevando soluciones renovadoras de última generación en tecnología"*, dijo.

Mencionó que el Grupo GPSA se consolidó desde el 2016, a partir de varias sociedades que tenía, se fusionaron todas, en el rubro agropecuario e insumos agrícolas. *"Además estamos innovando. Hoy estamos trabajando con mucho entusiasmo en la producción de arroz aliado al Ing. Héctor Ramírez de la Consultora Arrozal. Nuestro propósito es cada día llevar nuevas respuestas a los productores, para que ellos puedan sacar el mejor rendimiento a su producción"*.

Enfatizó que el agronegocio paraguayo es muy dinámico, siempre aparece nuevas propuestas, por lo que GPSA está acompañando de cerca todas las innovaciones que van surgiendo. *"Hoy GPSA está liderado por mis hijos en el sector ganadero, agrícola y comercial. Estoy muy satisfecho, porque la experiencia nos consolida de forma más eficiente y más profesional"*.

Graciano Pereira, presidente de GPSA.

GAMA
TECHNOLOGIES
GPSA
Genética y Tecnología
al alcance del Productor
CASA CENTRAL
World Trade Center Asunción, Torre 3, Piso 17, Avda. Aviadores del Chaco 2.050
Tel.: (021) 319 7000
Sucursal Naranjal
Ruta 6, Km 192
Naranjal – Dpto. de Alto Paraná
Tel.: (0983) 650 009
Sucursal Bella Vista Sur
Ruta VI – Km 46 – Bella Vista Sur
Dpto. de Itapúa
Tel.: (0983) 980 788
Sucursal Itakyry
Supercarretera Itaipú – Km 60
Cruce Itakyry – Dpto. de Alto Paraná
Tel.: (0986) 121 077
Sucursal Nueva Esperanza
Super carretera Itaipú, Km 145,5
Nueva Esperanza, Dpto de Canindeyú
Tel.: (0981) 801 200
Sucursal Liberación
Ruta III Km. 283 Liberación
Dpto. de San Pedro
Tel.: (0986) 316 750
Sucursal Torin
Ruta VII Km. 233 J. Eulogio Estigarribia
Dpto. de Caaguazú
Tel.: (0528) 222 896

Tecnomyl con propuestas completas

Tecnomyl estuvo presente en la segunda edición de Innovar con variadas propuestas para brindar soluciones a los cultivos agrícolas y los campos ganaderos.

El Ing. Agr. Alfredo Vera, desarrollista técnico comercial de Tecnomyl, destacó los herbicidas, insecticidas, fungicidas y fertilizantes de esta industria nacional de destacada trayectoria.

Comentó que además de los desarrollos para el sector agrícola, la empresa está apostando fuertemente en soluciones para los campos ganaderos, con productos ya posicionados en el mercado y nuevos desarrollos.

En cuanto a nuevos desarrollos para el sector ganadero informó que está en fase de registro un herbicida que permitirá mantener limpio los alambrados. Se trata de un herbicida de alto poder residual, para controlar malezas de hoja fina y hoja ancha. *"La idea es dar una solución al productor y que ahorre la cantidad de aplicaciones, porque con este producto puede llegar a controlar las malezas bajo su alambrado con una sola aplicación"*, dijo.

Entre los herbicidas ya conocidos para los campos ganaderos destacó al Arrange y Temible. En cuanto a insecticida Huracán, un producto reconocido por la solución a la problemática de hormiga, una plaga muy persistente.

Otro herbicida destacado por el profesional fue el Bushkill, una herramienta muy competente en el control de *conyza* (buva o mbu'y), una maleza de difícil control en los campos agrícolas.

Asimismo, mencionó la línea de fungicidas a base de Protioconazole que son Prosoy, Prosoy Duo y Prosoy Trío, además de la nueva línea de fertilizantes Provitta.

Por su parte la Ing. Noelia Mereles destacó la incorporación de Prosoy T en la línea de fungicidas. Se trata de una mezcla de dos principios activos, que se posiciona para la primera aplicación en cultivos de soja. Para el final del estadio productivo recomendó Genesis Gold, que es el único fungicida del mercado con una concentración de Ciproconazole al 16%. *"Esto hace que nosotros tengamos dos productos bastante exclusivos dentro de nuestra paleta de fungicidas"*, dijo.

En la gama de insecticidas la profesional destacó el Apport, que presenta alta eficiencia para el control de chinches. Para el control de orugas mencionó al Noctur y Noctur Plus, productos ya posicionados desde hace mucho tiempo.

Lanzamiento. Como lanzamiento destacó al Provitta Seed, un pack que ofrece cuatro productos dentro del mismo. También mencionó al fertilizante Macromix y los fertilizantes foliares de la línea Provitta.

SIGEV Tampoco pudo estar ausente el Sistema de Gestión de Envases Vacíos, a la cual destinó un sector donde se impartieron constantes orientaciones didácticas sobre el manejo correcto de los envases vacíos de defensivos agrícolas.

Alfredo Vera, desarrollista técnico comercial de Tecnomyl.

Noelia Mereles, profesional de Tecnomyl.

MONDAY

DISTRIBUIDORA DE MAQUINARIAS AGRICOLAS S.A.

Garantia
de mayor
productividad

Línea completa para el productor agropecuario

Equipada con la
tecnología de tasa variable en
abono y semillas, distribuidor de
semillas con mayor tecnología

PLANTI CENTER®

Santa Rita - (0673) 221 472
Katuete - (0471) 234 361
Minga Guazú - (0644) 20 601

Sul América
Insumos Agrícolas

NUEVO FUNGICIDA CON LA COMBINACIÓN DE ACTIVOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Prothiopower PLUS

Protioconazole 175 g/L + Picoxistrobin 200 g/L

Casa Central:

Ruta 6, Km 207 - Ed. Enyesmil, Santa Rita
@sulamericainsumos
comercial@sulamerica.com.py
+595 673 221 786 - +595 986 100 112
+595 983 643 670 / 682 607

Sucursales:

- Suc. Katuete	+595 983 360 310
- Suc. Nueva Toledo	+595 984 100 828
- Suc. Obligado	+595 984 285 963
- Suc. Silo Carlos A. López	+595 986 171 972
- Suc. Silo Naranjal	+595 986 100 113
- Suc. Silo San Pedro	+595 983 107 357

proquimur

Protección total para sus cultivos.

FUNGICIDA MULTISITIO CON EFICIENCIA SUPERIOR EN NUEVA FORMULACIÓN

ZETA500sc

Clorotalonil 500 g/L

- FUNGICIDAS
- INSECTICIDAS
- CURASEMILLAS

Sul América Insumos Agrícolas presente en Innovar 2018

Con un concurrido stand estuvo presente Sul América Insumos Agrícolas en Innovar 2018, donde difundió todos los insumos de su representación, entre los que se destacaron los defensivos de Proquimur, fertilizantes de Oro Agri y los bioestimulantes de Daymsa.

Esta empresa ofrece en el mercado los defensivos agrícolas de Proquimur entre los que se destacó el fungicida de amplio espectro Prothiopower Plus. Este contiene dos activos de distintos modos de acción: el prothioconazole y el picoxystrobin. El primero interfiere la ruta metabólica del ergosterol de los hongos, y el segundo ofrece una acción preventiva y curativa al bloquear el proceso respiratorio de los hongos. También el fungicida multisitio Zeta 500sc, que ofrece un efecto preventivo de amplio espectro de acción por contacto; el Safiro, que es un fungicida foliar de acción sistémica; y el insecticida de amplio espectro Choke Plus, que es un lanzamiento para el país.

De la línea Oro Agri, se destacó Oro-Solve. Este producto tiene diversas características. Se destaca especialmente por su función de protector del fungicida, lo que permite mejorar la eficiencia en el control de roya y el combate de las enfermedades de final de ciclo en la soja, explicó. También estuvo el Orobor N1 y el Oro-Fast, que se diferencian principalmente por no diluir la cutícula de la cera de la hoja. Es decir, no agreden a la planta.

Asimismo, de la línea Daymsa se destacaron los bioactivadores que son Raiza, un producto que estimula la formación de pelos absorbentes y raíces secundarias, con lo que se aumenta la absorción de nutrientes y agua, el Naturamin CoMo, un producto biológico, que disminuye los efectos de estrés biótico y abiótico, como sequías, plagas y enfermedades. También aumenta la absorción de nutrientes, estimula el mecanismo de autodefensa de la planta y activa genes de resistencia. Las otras propuestas de Daymsa fueron Naturamin WSP, que es un aminoácido al 80%; y el Naturfruit.

ANALITICA S.A.

EXCELLENCE IN SCIENCE

Laboratorio especializado en:

ANALISIS DE RESIDUOS EN PRODUCTOS AGRÍCOLAS COMO:

- SÉSAMO
- SOJA
- POROTO
- HORTALIZAS
- CHIA
- MANÍ
- BALANCEADO
- ACEITES
- ARROZ
- YERBA MATE
- HARINA DE SOJA
- OTROS

- Análisis de Residuos de pesticidas*: organoclorados, rganofosforados, carbamatos y piretroides. Más de 300 compuestos analizados.
- Análisis de Residuos de herbicidas*: Glifosato, Paraquat, Diquat.
- Determinación de Metales pesados: Arsénico, Mercurio, Plomo y Cadmio. Y otros metales.
- Determinación de Residuos de Micotoxinas: Aflatoxinas B1, B2, G1 y G2*, Fumonisinas B1 y B2, Deoxinivalenol, Zearalenona*, Ocratoxina A.
- Ensayos microbiológicos: Aerobios Mesófilos Totales, E. coli, Coliformes fecales, Coliformes totales, Staphylococcus aureus, Bacillus cereus, Salmonella, Mohos y Levaduras, Enterobacterias, Pseudomonas aeruginosas.
- Perfil de Ácidos grasos en aceite vegetal y en otras matrices.

***Métodos acreditados por el ONA, bajo la Norma NP-ISO/IEC 17025.**
Los límites de Detección están acordes a las exigencias de importación a Europa, Japón y EEUU.

ANÁLISIS DE CONTROL DE CALIDAD DE AGROQUÍMICOS: FERTILIZANTES, PRODUCTOS FORMULADOS Y GRADO TÉCNICO:

- Identificación y Cuantificación de Ingredientes activos.
- Ensayo de 5 lotes en Productos Formulados.
- Determinación de densidad, punto de fusión, punto de ebullición, inflamabilidad, presión de vapor.

ANÁLISIS DE CONTAMINANTES AMBIENTALES EN AGUA Y SUELO:

- Residuos de pesticidas*: organoclorados, organofosforados, carbamatos y piretroides. A niveles de parte por trillón(ppt).
- Policlorados Bifenilos (PCB s) en Aceite de transformador y en suelo y agua.
- Compuestos Orgánicos Volátiles (VOCs) y Residuos de combustible.

Laboratorio Habilitado por las siguientes entidades:
SENAVE Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas: Como Laboratorio de Análisis de Residuos en Productos Agrícolas y Para la Identificación y Cuantificación de Ingredientes Activos y Análisis de los 5 lotes en Productos formulados.
DNVS Dirección Nacional de Vigilancia Sanitaria del Ministerio de Salud. Como Laboratorio de Control de Calidad de Materias Primas para la Industria Farmacéuticas y Cosméticas. Y Control de Calidad de Productos Domisanitarios Riesgo I y II.
INAN Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición. Para el Análisis de Agua Potable y Microbiología.

Pedro Gill 935 c/ Ytororó • Lambaré • Tel.: 595 (21) 908 555 • E-mail: info@analiticacom.py
• 0981 207 504 • AnaliticaSA • www.analitica.com.py

Comagro expuso tecnologías de riego

La empresa Comagro destacó en Innovar el sistema de riego pivot de la línea Fockink para diversos cultivos extensivos como soja, maíz y trigo, tecnologías que despertaron mucho interés a los productores.

Daniel Gómez, ejecutivo de ventas de la empresa, indicó como pre lanzamiento un sistema de alineación, con control de tablero y otras bondades que otorgan precisión en el trabajo de la agricultura con la aplicación de riego con agua y fertilizante. En otro punto indicó que la empresa y Fockink apuesta fuertemente en asistencia técnica para los productores, de esa forma realizan un acompañamiento continuo a la aplicación de sus tecnologías, de tal manera a que las mismas proporcionen la mayor eficiencia en los campos.

CLAAS presentó nuevos modelos con tecnología de punta

En el marco de la segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria la empresa Campos del Mañana, representante exclusivo de las maquinarias alemanas CLAAS en Paraguay presentó novedades interesantes para los productores.

El visitado stand tuvo como anfitrión a la empresa local y también a los directivos de CLAAS Argentina, quienes interactuaron con los clientes y brindaron detalles de las tecnologías CLAAS demostrada en la oportunidad, como ser la nueva incorporación para nuestro mercado, la línea de tractores de la marca, de alta gama.

Reynaldo Postacchini, vicepresidente de CLAAS Argentina, destacó las novedades y las maquinarias ya conocidas. Entre los lanzamientos se impusieron la nueva cosechadora de forrajes Jaguar 498 – 940 expuesta, con un sistema de cabezal sincronizado, con nuevo sistema de rotor, mejor estabilidad y mayor capacidad de picado, que favorece al mejor mantenimiento de la máquina.

Reynaldo Postacchini, vicepresidente de CLAAS Argentina.

Otro lanzamiento de CLAAS en Innovar fue el primer tractor Axion 930 de CLAAS, que llega al país a sumarse al mercado de tractores. Es de 350 HP que desarrolla una velocidad de 40 km por hora con caja cimatic de velocidad ilimitada y frenos de aire. Esta máquina está preparada para grandes implementos de diversas tecnologías. *"Es una herramienta interesante para el productor paraguayo"*, destacó Postacchini.

Entre las conocidas y ya posicionadas en el mercado estuvo expuesta la cosechadora Lexion 760 modelo C7. Esta es una máquina que tiene programada 24 cultivos para la cosecha, no obstante puede regular su velocidad en forma automática, lo cual ayuda al productor.

También resaltó a la Tucano 560, una máquina equipada con una plafaforma Draper de 32 pies. Esta máquina está mejorada en la capacidad de sistema de carga, capacidad del tanque de granos, ejes delanteros y software.

ROCKINK™

soluciones innovadoras

PRECISIÓN EN EL RIEGO.
ESTABILIDAD PRODUCTIVA.
COSECHA SEGURA.
ALTA CALIDAD DE GRANOS.
INDUSTRIA BRASILERA

SISTEMA DE RIEGO

Representa y Garantiza

comagro s.a.

Casa Central

Avda. Eusebio Ayala N° 3368 c/ Rca Argentina
Asunción - Paraguay | **Teléfono: 021 556450**

Suc. CDE

Ruta VII Km 8 1/2 zona Lago Acaray
Teléfono: 061 575237 / 0983801103

AGI se estrenó en Innovar

AGI (Ag Growth International) completó su primera participación en la expo, donde dio a conocer la propuesta que tiene para el sector industrial. La compañía de origen canadiense se dedica a la fabricación de equipos para el manejo, acondicionamiento y almacenamiento de granos. Algunas de sus marcas tienen más de 160 años de vigencia, y son globalmente reconocidas.

El gerente de exportación de AGI, Denis Corato, comentó que el grupo canadiense ganó terreno a nivel regional en los últimos años, mediante la compra de otras empresas del rubro. La adquisición más reciente fue una firma brasilera. Justamente en el vecino país inauguraron una nueva fábrica durante el 2017, donde se producirá toda la línea de silos, secadores, componentes de pre-limpieza, y transportadores.

Actualmente, la compañía cuenta con un extenso catálogo. Este incluye a marcas comerciales reconocidas en el manejo de granos, como Hi Roller, Union Iron, Tramco, Airlanco, Westeel, PTM, FRAME, y VIS. Cuenta con una línea de productos que se pueden combinar para desarrollar las operaciones agrícolas.

La intención es acercarse al mercado paraguayo, señaló Corato. Destacó que la compañía ofrece un servicio de alta calidad, reconocida a nivel internacional. Con la fábrica en Brasil se reduce la distancia del traslado de los equipos, lo que representa un menor tiempo de entrega de las plantas, explicó.

AGI se encarga del desarrollo integral de silos, desde el diseño hasta el montaje. Corato mencionó que también ofrece soluciones diferenciadas, como son los sistemas de almacenaje temporal. Estos almacenes complementarios se instalan con mayor agilidad, ya que no requieren de obra civil y construcción. *"Es una solución que viene de Canadá, y ahora está entrando con más fuerza en Brasil y el resto de Sudamérica"*.

Corato señaló que algunas de las empresas que fueron adquiridas por AGI en los últimos años ya contaban con proyectos importantes en Paraguay. Actualmente, con su fábrica en Brasil, la compañía busca un relacionamiento directo con sus clientes paraguayos, explicó.

CMP Agro con lanzamientos y diversas líneas

Compañía Martina Paraguaya Agro (CMP Agro) presentó su diversa línea de productos en Innovar. Entre ellas se destacaron los tanques, las películas para invernaderos, las carpas para piscicultura, comederos para ganado, silos bolsas y como lanzamiento un kit de fertiriego, comentó Remigio Rivarola, ejecutivo de ventas de la firma.

Explicó que los tanques expuestos en la ocasión ofrecen gran facilidad en tamaño y peso. Asimismo, los silos bolsas son reforzados y pueden ser utilizados tanto para granos y forrajes.

La firma también expuso los mulching para horticultura, una tecnología especial para la producción de lechugas, tomates y pimientos. Para sumar la productividad en esta actividad intensiva propuso el sistema de regadío con cintas.

La oportunidad fue excelente para que los visitantes conozcan sobre las demás líneas de productos que CMP Agro ofrece y el asesoramiento de su personal.

Diversidad en el stand de Agro Altona

La empresa presentó un amplio stand, donde exhibió su variado portafolio de productos enfocados a la agricultura y la ganadería. Arnildo Puhl, gerente comercial de Agro Altona, comentó la propuesta que actualmente tiene la firma para el mercado local, con marcas como Jacto, Baldan, Storti, Menta, entre otras.

Si bien no fue exhibido en Innovar, el gerente comercial de la firma adelantó un lanzamiento de Jacto. Se trata del pulverizador autopropulsado Uniport 2030, presentado oficialmente en la última edición de Show Rural Coopavel. Este es un modelo con capacidad de 2.000 litros, que muy probablemente esté a disposición del productor local en el transcurso del año, señaló. *"No lo tenemos aquí, pero es una novedad de la que ya podemos estar hablando y ofreciendo a los agricultores"*.

También presentó la plataforma Baldan Potenza, que actualmente está disponible con las cajas de transmisión de aluminio. Esto le otorga un peso inferior a la versión tradicional. *"Es un opcional que Baldan está lanzando este año"*, señaló.

Dentro de la gama de productos enfocada al sector ganadero, recordó que los mezcladores Storti, a partir de los últimos modelos, cuentan con un fondo en acero inoxidable. Esta peculiaridad es de suma importancia, ya que otorga mayor durabilidad al equipo, explicó. Puhl destacó el enfoque y la organización de la muestra, lo que se refleja en el interés que despierta en el productor agropecuario. *"Son cuatro días de muestra, que creemos son suficientes para que el productor pueda visitar y ver todo los productos de su interés"*, manifestó.

Timbo se enfoca al sector vial

La empresa participó en la muestra con las marcas que representa y distribuye en el país. En esta ocasión se dio destaque a la propuesta que tiene para el sector vial, con productos bien específicos y direccionados a este segmento que tuvo un enorme crecimiento en los últimos años.

Hugo Báez, director de Timbo, señaló que la firma se caracteriza por buscar y ofrecer nuevos productos y soluciones para el mercado paraguayo. Actualmente cuenta con las maquinarias Sany. La gama de productos de esta marca incluye excavadoras, moto niveladoras, y compactadoras, que fueron expuestos en el stand de la empresa durante la muestra.

También se exhibió la línea de camiones Sinotruk, con versiones enfocadas al sector vial. Báez expresó, que además de los modelos tradicionales, la empresa cuenta con productos exclusivamente preparados para asistir en obras viales. Entre estos, mencionó los tanques de agua con capacidades de 10.000 y 20.000 litros, o los equipos especiales para brindar soporte a campamentos del sector vial. *"Estos son camiones de auxilio, mantenimiento, que tienen equipos especializados"*, explicó.

Otra marca que actualmente forma parte del Grupo Timbo es Baic, que durante el año pasado se presentó oficialmente al mercado paraguayo. Báez señaló que se trata de una compañía automotriz que comenzó a ganar terreno a nivel mundial. *"Es el cuarto grupo chino más importante en la fabricación de vehículos. Los vehículos Baic disponen de mucha tecnología, que prácticamente emulan o tienen similitudes a vehículos de alta gama"*, destacó.

John Deere con excelentes propuestas

Como era de esperarse, John Deere se lució con nuevas propuestas en Innovar Feria Agropecuaria, junto a sus dos representantes en Paraguay, Automaq S.A.E.C.A. y Kurosu & Cía.

En un destacado espacio, esta marca de gran preferencia en el mercado paraguayo y global mostró nuevas maquinarias y servicios para promover la mejor y eficiente producción en los campos.

Algunas de las novedades presentadas fueron el tractor John Deere 5036E y el Tratour, un camión con sala de capacitación cuyo propósito es ofrecer charlas a los clientes y no clientes para dar a conocer informaciones sobre la marca John Deere, los productos, tecnología, financiación y todas las soluciones que tienen para el agro. Este vehículo presentado en la ocasión recorrerá todo el país. Además se presentó el JD Link, la estación meteorológica para las fumigadoras.

También estuvo presente en estática y dinámica con amplia gama de maquinarias para el agro, la pecuaria y la construcción.

Durante la muestra, los visitantes estuvieron atendidos por personal de fábrica y de las dos representantes que tiene esta marca en Paraguay.

Automaq. En la oportunidad, Jorge Pecci, presidente de Automaq expresó satisfacción por participar como empresa en la exposición donde han realizado diversas dinámicas con las maquinarias John Deere, además de ofrecer tecnologías en toda la gama que va desde cosechadoras, pulverizadoras, tractores y sembradoras que ayudan al productor en el campo para lograr eficiencia y productividad. Resaltó que esto se debe al acompañamiento de técnicos de la firma, como de la marca John Deere que estuvieron presentes en Innovar brindando todo el apoyo a sus clientes de este país.

Kurosu & Cía. Por su parte, Basilio Ramírez, director comercial de Kurosu & Cía. destacó la variedad de maquinarias para el segmento agrícola y ganadero que presentaron durante la feria.

Mencionó que las opciones presentadas van desde la preparación de suelo, siembra, henificación y forrajes. Entre los destaques mencionó a la cosechadora S670, líder en el mercado en su categoría y los tractores 8.000 de excelente potencia. Enfatizó que John Deere ofrece productos de vanguardia y valoró la presencia de profesionales de la fábrica de John Deere que participaron en la feria para asesorar a los productores sobre lo último en tecnologías.

Jorge Pecci, Presidente de Automaq.

Basilio Ramírez, Director Comercial de Kurosu & Cía.

GEO 800

USOS Y APLICACIONES

- Represas.
- Reservas de agua potable.
- Piletas de piscicultura.
- Canales de riego.
- Lagunas industriales
- Tratamiento de efluentes.
- Piletas de evaporación.
- Piletas de decantación.

CMP AGRO

• PROYECTO • PROVISIÓN • MONTAJE

ASUNCIÓN
Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado
Tel.: (595-21) 283 657/9 - 283 665/7
Fax: (595-21) 283 664
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

GEO RAIN COVER

CARACTERÍSTICAS GENERALES

- Un producto superior, enriquecido con HDPE y LLDPE según requerimiento de obra.
- Coextrusión en tres capas.
- Materia prima virgen.
- Densidad promedio 0.94 g/cm³.
- Alta eslasticidad y flexibilidad.
- Óptima concentración de negro humo, que asegura máxima protección a los rayos UV.

AgrinPlex®

Ciabay exhibió lo más nuevo de Case IH

La firma presentó un stand repleto de maquinarias e implementos de Case IH. Dentro de la propuesta revelada a los productores se destacaron varias novedades, como la nueva serie de los pulverizadores Patriot y la sembradora neumática Easy Riser. Augusto Ruíz, gerente de sucursal de la empresa, dio a conocer las principales características de estos productos.

Uno de los lanzamientos de la marca en Paraguay, presentado por la firma durante la segunda edición de Innovar, fue la plantadora neumática Easy Riser. Este implemento es de fabricación brasilera, con la que se ofrecen opciones desde 11 hasta 36 líneas. Durante la feria se exhibió el modelo 3213, de 13 líneas. Cuenta con surcador de abono pantográfico y presenta un sistema de distribución de semillas reconocido por la eficiencia en el porcentaje de germinación y uniformidad del germinado. *"Es una máquina muy sencilla. Solamente tiene dos puntos de lubricación. Esto simplifica mucho. Además tiene mucha autonomía en la tolva de semillas y fertilizantes"*, agregó.

Otra de las novedades de Case IH para el país es la nueva serie de pulverizadores autopropulsados Patriot 250 y 350. Ambas vienen con detalles mejorados, en comparación a las versiones anteriores. En la ocasión se exhibió el modelo Patriot 250 Extreme, que actualmente cuenta con un motor Case IH FPT de 6.7 litros y 177 CV Turbo Intercooler, transmisión hidrostática en las cuatro ruedas, tanque con capacidad de 2.500 litros, barra de 27 metros, y bomba de producto de accionamiento hidráulico, que centrifuga en acero inoxidable a 473L/S.

Augusto Ruíz, gerente de sucursal de Case IH.

Dentro del segmento de cosechadoras, Ciabay exhibió la Serie 130 de Case IH, específicamente los modelos Axial Flow 5130 y Axial Flow 7130. El primero está equipado con un motor Case IH FPT NEF de 6 cilindros, 6,7 litros, que ofrece 272 CV. Este cuenta con un tanque de granos de 9.200 litros y ofrece una descarga de 114 litros por segundo. La cosechadora Axial Flow 7130 tiene un motor Case IH FPT Cursor 9 – 6 cilindros, 8,7 litros, y 378 CV. Esta máquina cuenta con un tanque de granos de 10.600 litros y su caudal de descarga es de 114 litros por segundo. La empresa también exhibió la gama completa de tractores de la marca, con versiones de altas y bajas especificaciones y potencias, de las líneas Farmall, Puma, y Magnum.

De igual forma, Ciabay exhibió una propuesta completa de implementos y maquinarias de las otras marcas que representa en el país. Presentó sembradoras y equipos de preparación de suelo de Tatu Marchesan; pulverizadores de Jacto; y plataformas maiceras de Vence Tudo.

Ruiz destacó la presencia de representantes de las fábricas del país, quienes llegaron para brindar apoyo en las tareas de exposición de los productos y difusión de informaciones técnicas a los productores. *"La idea es que Innovar sea la Expo más importante del año, donde todos los representantes nos preparamos de la mejor forma. Los fabricantes están apostando y enviando a los especialistas de productos, enviando informaciones para que esta feria se torne realmente importante e impactante para el productor".*

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.

Maquinarias rusas de la mano de Rostselmash

La marca Rostselmash desembarcó en Paraguay a finales del año pasado y por primera vez formó parte de la feria Innovar donde presentó una cosechadora de granos y otra de forrajes. En la oportunidad Alexander Milin, vocero de la empresa, comentó que desembarcaron en Paraguay, porque el país es muy popular en el trabajo de la agricultura, sobre todo es apto para el desarrollo de los cultivos de soja, maíz y otros.

Explicó que las máquinas que ofrecen son fáciles, versátiles y permiten un manejo es seguro. La cosechadora de granos expuesta posee una potencia de 425 HP, con motor Mercedes Benz con un consumo de combustible de 10 litros por hectárea. Cuenta además con un piso giratorio que facilita el trabajo y evita la contaminación del rotor garantizando su auto limpieza. Es excelente para cosechar soja y arroz. La máquina expuesta contaba con una plataforma de 7 metros. No obstante la empresa fabrica plataformas desde 5 metros hasta 9 metros.

En cuanto a la cosechadora de forrajes la misma posee características similares con una potencia de 500 HP, motor Mercedes Benz y una buena plataforma segura para cosechar maíz y forraje, con una capacidad de 170 toneladas por hora.

Tracto Agro Vial con amplio y diversificado portafolio

La firma Tracto Agro Vial acompañó la segunda edición de la Expo Innovar con toda las marcas que comercializan en el mercado paraguayo, en la oportunidad Anderson Philippsen, gerente comercial de la empresa, comentó que la empresa cuenta con diversas marcas y soluciones tanto para el sector agrícola y como ganadero.

Entre ellas mencionó a la marca JF con las líneas de cosechadoras de forrajes, vagones forrajeros y mixers. De esta marca presentó como lanzamiento de la cosechadora 3200, la misma, acoplada a un tractor, puede producir de 75.000 a 80.000 kilogramos. También llevó las maquinarias e implementos de Baldan entre los que se destacaron sembradoras, plantadoras y cabezal maicero. Asimismo de la marca Fotón presentó tractores desde 25 HP hasta 100 HP. Igualmente expuso enfardadoras, embolsadoras, extractoras de granos de la línea Richiger de procedencia argentina.

Tracto Agro Vial cuenta actualmente con 85 marcas de todo el mundo. Ofrece servicios técnicos y repuestos garantizados con financiación propia hasta 2 años de plazo, una ventaja que el productor puede adquirir con su herramienta de trabajo.

Setac presentó nuevas herramientas para la pecuaria

En la segunda edición de Innovar, la empresa Setac realizó el lanzamiento de la nueva forrajera PTN 1900 de la marca Nogueira. La misma posee doble rotor y es ideal para la cosecha de sorgo, maíz, pasto camerún y otros.

Gustavo Fariña, gerente comercial de la firma, mencionó que además de la mencionada innovación expusieron la roto enfardadora de origen europeo de la marca Yomel, las balanzas digitales Hook, con el lanzamiento de la balanza para camiones la cual da una lectura por ejes que otorga una impresión al instante a través de wifi, bluetooth y permite extraer los datos a través de pendrive. Este nuevo software de Hook fue lanzado para pesaje de camiones y ganado. También destacó la marca Akron con la línea completa como tolvas graneleras, extractoras y embolsadoras.

Cotripar con tecnologías para la agricultura y ganadería

En su segundo año de exposición, la empresa Cotripar presentó sus diversas marcas de maquinarias e implementos disponibles para el trabajo en el campo. Eduardo Alexandre, gerente de marketing de la empresa, destacó la gama de implementos de Kuhn, desde la plantadora más pequeña pivotada y hasta la PG Prime, plantadora Pneumatica. Esta ofrece un conjunto totalmente equilibrado y está disponible para el productor con 11, 13, 15 y 17 línea. Cuenta además con reservorios presurizados para alimentación constante de las líneas de plantío. Ofrece mayor productividad.

De esta marca, también mostró los pulverizadores como la Ranger de 2000 litros, Boxer de 2000 , Boxer mecánico, Boxer Hidro con 27 metros de barra, el Stronger con 30 metros de barra hidro, Stronger con 36 metros de barra hidro y Stronger MT con la mayor barra del mercado de 40 metros y las sembradoras Selecta y SDM.

Alexandre destacó también las plataformas de la marca GTS para soja, Flexer Prime de 35 pies, que vienen comercializando desde este año. No faltaron los cabezales maiceros ni los descompactadores de suelo de Terrus de 7 y 9 astas en la oferta.

En el segmento pecuario destacó la línea Krone con enfardadoras, segadoras, hileradores y rastrillos. Igualmente estuvieron los implementos de Ipacol y plantadoras de Jumil, la Exacta 3090 y todas las marcas de su representación. Destacó que todas las máquinas expuestas tienen el respaldo total de Cotripar a través de área de repuestos, un segmento bien fortalecido de la empresa donde los productores pueden recurrir para encontrar lo que necesitan para la reparación de sus maquinarias.

CALEROS S.A.

Productores de Cal Agrícola

El uso apropiado de la Cal Agrícola protege el medio ambiente, incrementa la eficiencia de los nutrientes y de los fertilizantes, mejora la efectividad de algunos herbicidas y aumenta las utilidades del cultivo.
Además de aplicarse a otros productos como los balanceados y tierras aptas para la cría de ganado para la pastura.

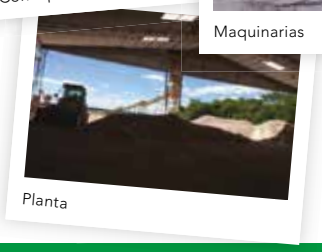
Producto
Cal Agricola
Extraido de Vallemi-Concepcion

Estado
Solido en polvo

Unidad de empaque
El producto en Bolsas
Big Bag de 1.000 Kg.

Vallemí Concepción

Maquinarias


Planta

Republica de Siria 743
contacto@calerosa.com.py
+595 984 397 410
/calerossa

De La Sobera crece en el segmento industrial

La empresa presentó el catálogo de productos de la marca inglesa JCB, que está compuesto por retroexcavadoras, miniretroexcavadoras, excavadoras, palas cargadoras, minicargadores, compactadores, manipuladores telescópicos, y generadores. En el stand, donde prepararon espacio para demostraciones dinámicas. En esta ocasión hicieron el lanzamiento de la mini palacargadora articulada de Avant Tecno.

Marcelo Martínez, gerente de ventas de la línea industrial de la empresa, se encargó de presentar los diferentes equipos exhibidos en el stand. Entre las nuevas incorporaciones de JCB para el mercado local, mencionó la excavadora JS 220 de 22 toneladas y el rodillo compactador JCB 116D. Ambas máquinas fueron presentadas en calidad de lanzamiento en Paraguay.

Edgardo Fulladosa, gerente de negocios para Sudamérica de JCB, señaló que la marca es líder mundial en el segmento de retroexcavadoras, con más del 50% de participación del mercado. Mencionó que hace más de veinte años trabajan con la firma De La Sobera, y que el mercado local se encuentra en pleno crecimiento. *"Actualmente estamos ofreciendo la gama completa de JCB en Paraguay"*, dijo.

Por otra parte, explicó que una de las principales ventajas de JCB es que la fábrica se encarga de la fabricación de la mayoría de los componentes de las maquinarias que lanzan al mercado. *"Nosotros fabricamos nuestros propios motores, nuestras propias transmisiones, cabinas, y los repuestos son comunes, lo que representa una ventaja"*, manifestó.

Avant Tecno, la herramienta multipropósito. Uno de los atractivos en el stand fue la mini palacargadora articulada Avant Tecno y la multitud de trabajos que realiza. Esta marca finlandesa es una de las últimas incorporaciones al mercado local de la mano de De La Sobera. El equipo presentado en Innovar tiene la capacidad de emplearse en diversas funciones productivas mediante mas de 200 accesorios adaptables.

Matti Aalto, gerente de ventas de Avant Tecno para el mercado de América Latina, mencionó que existen alrededor de 200 aditamentos que se adaptan al mini cargador articulado. Una de las características es la facilidad y la rapidez para cambiar de un accesorio a otro, lo que demostraron en el stand. *"Cada implemento se puede cambiar en menos de un minuto"*.

Existen diferentes tamaños de máquinas, desde equipos de 700 kilogramos hasta otros de dos toneladas. Son muy económicos en el uso, porque el giro se realiza por articulación. Es decir, no necesita potencia del motor para girar, como con un mini cargador convencional que utiliza deslizamientos de rueda para el giro.

Estos mini cargadores son fabricados en Finlandia y utilizan motores diésel Kubota, de procedencia japonesa, que se caracterizan por la confiabilidad, señaló. *"Creo que en Paraguay pueden ser empleados en la agricultura, la ganadería, y en la construcción. Estos equipos también se comercializan bastante para el mantenimiento de propiedades"*.

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

Mirai Agronegocios con opciones en boquillas

Como representante en el país de Pentair Hypro, la empresa Mirai Agronegocios exhibió la gama de boquillas que tiene para el mercado local. En este sentido, la tecnología 3D representa una de las principales novedades. Además, en el stand de la firma se exhibieron productos de las diferentes marcas que representan y distribuyen en Paraguay, como Makita, Micron, y Steamericas.

Koichi Sandro Kusu, gerente general Mirai Agronegocios, señaló que actualmente cuentan con una cantidad suficiente de las boquillas 3D de Pentair Hypro, por lo que nuevamente presentaron y demostraron sus características a los productores que visitaron el stand de la empresa durante la feria. Estos dispositivos tienen una tecnología de emisión con presión, lo que permite una cobertura eficiente. Ofrece una distribución del agroquímico en tres dimensiones, por lo que se reduce la pérdida del producto por deriva. *"Para ciertas situaciones estamos teniendo muy buena cobertura con estas boquillas. Para cada situación tenemos una boquilla ideal"*, agregó.

Otro de los productos destacados por el gerente general de la empresa fue la lavadora a vapor Optima Steamer, de Steamericas. Este equipo emite vapor a presión y se orienta al lavado de vehículos e higienización de espacios. *"Es ideal para formar un pequeño negocio. Hace un par de años que estamos representando este producto, que está teniendo muy buena aceptación"*.

La empresa además exhibió la línea completa de herramientas de Makita y las pulverizadoras costales Matabi. Ambas marcas son representadas en Paraguay por Mirai Agronegocios.

Koichi Sandro Kusu, gerente general Mirai Agronegocios.

Kurosu & Cía. destacó la línea amarilla John Deere

La línea Amarilla de John Deere se destacó en Innovar de la mano de Kurosu & Cía. Julio César Ortíz, representante de ventas de maquinarias viales, detalló las máquinas expuestas durante la feria, entre las que destacó las excavadoras, retro pala y retro excavadora. Del segmento de esta última resaltó la retro excavadora 310L de origen brasilero que cuenta con un cucharon de un metro cúbico, motor de 84 HP de potencia y transmisión power shift, brazo de 4 metros. También mencionó a la pala cargadora 554, esta cuenta con un cucharon de 2.3 metros cúbicos, un motor de 6 cilindros de 167 HP y transmisión power shift.

Ortíz señaló también los equipos compactos como la mini cargadora 320 con una capacidad de levante de 1.000 kilogramos y la 314 G con una capacidad de levante de 700 kilogramos.

Mencionó que cuentan con el área de repuestos para diversas necesidades donde ofertan filtros, aceites y repuestos esenciales para el mantenimiento completo de los equipos.

Unijet con la línea de pulverización de Jacto

La empresa, que es una de las representantes de Jacto en el país, participó en la segunda edición de la feria con una variada gama de productos del fabricante de origen brasilero. En su stand se destacó la presencia del pulverizador autopropulsado Uniport 4530, uno de los equipos de mayor tecnología en su tipo.

Vilson Beilner, director-presidente de Unijet S.A., resaltó el Uniport 4530. Este autopropulsado es el de mayor capacidad de Jacto. Cuenta con un equipamiento tecnológico que ofrece muchas soluciones al productor. Entre sus principales características se encuentra su barra de 36 metros, el corte de sección pico a pico, y su tanque con capacidad de 4.500 litros. *"Todo lo último que hay en tecnología de fumigación está aplicado en esta máquina. Cuenta con telemetría, piloto automático, GPS, entre otros"*, señaló.

Igualmente, la empresa exhibió otras opciones en equipos de pulverización de Jacto, como el AJ 401, el Advance 3000 y el Condor AM 12. Por otra parte, presentó una variada gama de implementos de las diversas marcas que representa, como sembradoras, tolvas graneleras, subsoladores, cabezales maiceros, y carros de transporte.

Beilner destacó la cantidad de productos que llegaron a la feria, todos ellos con el objetivo de conocer las nuevas tecnologías disponibles en el mercado. Unijet tuvo el acompañamiento de responsables de las diversas fábricas que representan en el país, quienes se encargaron de presentar las características de los productos a los visitantes.

Ciabay desplegó el portafolio New Holland

La concesionaria y New Holland nuevamente fueron parte importante de la feria. En esta ocasión exhibieron la última generación de tractores y cosechadoras de la marca. Además, los productores que visitaron el stand tuvieron a disposición una gama completa de piezas de reposición. João Tomazelli, gerente de sucursal de Ciabay, destacó el nivel del público que acudió a la muestra y comentó sobre los principales productos exhibidos en la ocasión.

En el stand de Ciabay, los visitantes tuvieron la oportunidad de conocer la línea de tractores New Holland T7000. Tomazelli comentó que esta gama fue incorporada recientemente al mercado paraguayo. Los modelos de esta línea se destacan por la robustez, agilidad, y el bajo consumo de combustible. Resaltó específicamente las características del tractor T7070, por el desempeñó que ofrece en las tareas agrícolas. Igualmente, la empresa presentó modelos de la Serie T7.

La propuesta de cosechadora de New Holland estuvo compuesta por dos modelos de la nueva gama que tiene la marca, CR 7.80 y CR 5.85. Ambas fueron presentadas al mercado en la pasada edición del Ciabay Show. *"Son máquinas de reciente incorporación al mercado"*.

Tomazelli destacó que Innovar es la única feria en la que disponen del acompañamiento de un equipo completo de especialistas de la fábrica de New Holland. Además de recibir y atender a los productores en el stand, los representantes de la marca ofrecieron charlas a los productores, que de esta forma pudieron conocer a cabalidad la amplia gama de tractores, cosechadoras, y tecnologías de agricultura de precisión que la compañía tiene disponible actualmente. *"El agricultor acaba conociendo a los fabricantes, y ese relacionamiento es muy bueno, es un punto positivo"*, resaltó.

La firma también exhibió la gama de sembradoras de Tatu Marchesan, marca que desde hace muchos años representa en el país. Tomazelli presentó igualmente los pulverizadores autopropulsados de Jacto, exhibidos en el stand. Destacó el Uniport 4530, la última incorporación en este tipo de productos.

Representantes de Jacto junto a sus distribuidores.

Jacto junto a sus distribuidores durante Innovar

La Jacto estuvo presente en Innovar con sus distribuidores. Durante los cuatro días que duró la feria agropecuaria, ejecutivos de la fábrica de Brasil estuvieron presentes y acompañaron a sus representantes. El personal de fábrica aprovechó la exposición para compartir con los clientes y disipar las dudas de los mismos sobre los pulverizadores Jacto y los próximos lanzamientos de esta empresa brasileña que celebra año 70 años de creación. Esta firma que lidera el mercado de Paraguay en pulverizadores reafirma su compromiso de seguir proveyendo al agronegocio paraguayo tecnología de vanguardia para la aplicación segura de los insumos. Los representantes coincidieron en valorar la feria, por la calidad y la metodología, ya que pone en vitrina tecnología de punta y ofrece innumerables conocimientos para los productores.

Mulmix y Zoomill ofrecen tecnologías e innovación para el sector agropecuario del país

Mulmix y Zoomill, marcas de origen italiano del Grupo Finco, exhibieron sus equipos de alta tecnología para almacenamiento y fabricación de balanceados, en la Feria Agropecuaria Innovar. La CEO de la firma Zoomill, María Borella, explicó que los equipos que ofrecen para la fabricación de balanceados, son de tecnología avanzada y pueden realizar las diversas raciones para el consumo animal.

Tienen disponibles con capacidades desde 1 tonelada/hora hasta 12 toneladas/hora. Mulmix es especializada en la realización de plantas para el almacenaje y para selección de la semilla.

El representante de la marca en Sudamérica, Rafael Facciolo, destacó la experiencia con cuentan en la instalación de equipamientos de silos, secaderos y limpieza.

Aseguró que los materiales que utilizan son diferentes a los existentes en el mercado y que la prioridad de ambas marcas es ofrecer calidad. *"Estamos satisfechos con nuestra participación en la Expo, ya estuvimos en otra exposición y vimos que es importante que los clientes puedan observar los equipos y es un éxito"*, expresó.

Finalmente manifestó que desean llegar a todo el territorio paraguayo, con técnicos locales para asesorar a los clientes.

Portafolio completo de Tape Ruvicha

Como representante oficial en el país de New Holland y Ford, la empresa presentó un amplio stand y una nutrida propuesta de productos, enfocada especialmente al sector agrícola. Víctor Servín, gerente general de Tape Ruvicha, resaltó el despliegue de maquinarias exhibido en Innovar y señaló que es una muestra de lo que representa el sector agropecuario para el país.

En relación a los productos exhibidos por la empresa, Servín señaló que decidieron presentar una oferta completa de tractores y cosechadoras de New Holland, además de mostrar las últimas innovaciones en agricultura de precisión. De igual forma, los productores que pasaron por el stand de Tape Ruvicha pudieron conocer las nuevas versiones de los distintos modelos de vehículos de la marca Ford.

Entre los productos destacados de New Holland se puede mencionar la cosechadora CR 6.80, que está equipada con un motor New Holland FPT Cursor 9 – 8.7L, y ofrece una potencia nominal de 331 CV a 2.100 rpm. Cuenta con tanque granelero de 9.000 litros y su descarga es de 126 litros por segundo. Este modelo también fue presentado por la empresa en la dinámica de maquinarias.

Otra cosechadora que fue exhibida en el stand fue la TC 5090. La máquina es movida por un motor New Holland FPT MAR-1, de 6.7 cilindradas, con la que ofrece una potencia nominal de 258 CV. Está equipada con un sistema de inyección electrónica Common Rail, y presenta un área total de limpieza de 4,5 m^2.

En el segmento de tractores, se exhibieron unidades de la Serie T7. Uno de estos fue el T7.205, que cuenta con un motor New Holland NEF de 6.7 litros, transmisión SPS 18x6, y ofrece una potencia nominal de 182CV a 2.200 rpm. También presentaron modelos nuevos como el TL 95 y el T6.130.

Servín comentó que actualmente existe una amplia oferta de créditos bancarios para la compra de maquinarias. Durante la feria, Tape Ruvicha ofreció, mediante un convenio con el Banco Familiar, un financiamiento de cinco años de plazo con taza de 5.9%.

Osvaldo Suarez, coordinador de servicios de New Holland Argentina.

Centro de Entrenamiento New Holland. Osvaldo Suárez, coordinador de servicios de New Holland Argentina, señaló que actualmente se emplea tecnología avanzada en las tareas agrícolas, situación que ya está instalada en Paraguay. Resaltó que es importante acompañar este avance tecnológico, y que la diferencia se puede lograr a través del recurso humano. *"Podemos decir que actualmente tenemos un respaldo técnico increíblemente bueno. La red New Holland en Paraguay cuenta con instrumental de medición que permite determinar fallas eléctricas, electrónicas o hidráulicas dentro de una máquina"*.

Suárez ponderó el uso de la tecnología en la agricultura, pero señaló que es igual de importante el acompañamiento de las nuevas herramientas que están a disposición del productor agrícola. Dentro de este marco, New Holland tiene prevista la apertura de un centro de entrenamiento en el distrito de Yguazú. Con este proyecto se pretende ofrecer entrenamiento calificado al personal de la compañía y sus distribuidores. Igualmente se brindará capacitación a operadores de maquinarias y a la comunidad en general, con el objetivo de que sean partícipes del avance tecnológico. *"Vamos a preparar a la comunidad para que pueda acompañar este avance y pueda conseguir posiciones de trabajo dentro del campo"*.

La apertura del centro se tiene proyectada para el 25 de agosto del 2018. El proyecto es una idea conjunta de New Holland y el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar). *"Estamos muy contentos, ya que ellos acogieron nuestro proyecto rápidamente y estamos trabajando en conjunto"*.

En relación a la tendencia de las maquinarias que incorpora el sector agrícola de Paraguay, señaló que el país sigue un proceso de avance similar al que desarrollaron los países limítrofes. *"La tendencia es ir hacia las máquinas de altas tecnologías, como son las cosechadoras axiales. También hay una inclinación hacia las máquinas más grandes, tanto en cosechadoras y tractores, como en sembradoras e implementos de labranzas"*.

LS Tractor inicia su trayecto en Paraguay

DLS Motors, del grupo empresarial De La Sobera, presentó oficialmente a los productores la marca de tractores LS Tractor durante la segunda edición de la feria Innovar. De esta forma la firma local ofrece una nueva propuesta al mercado local, con equipos que se caracterizan por el nivel de equipamiento y el bajo consumo de combustible.

Para la presentación de la marca, la firma ofreció una conferencia de prensa en su stand dentro de Innovar. Atilio Gagliardone, presidente de De La Sobera, brindó algunas palabras a los presentes durante el acto. *"Creemos que la apuesta que estamos haciendo será de notable suceso en poco tiempo"*, auguró.

El directivo recordó que DLS Motors es una empresa joven, perteneciente al grupo empresarial De La Sobera, del que destacó la trayectoria y el reconocimiento ganado en el mercado local. *"DLS Motors es una firma hija a la que también deseamos introducir en el camino del éxito"*.

El gerente comercial de DLS Motors, Nelson Ojeda, dio una breve reseña sobre la marca LS Tractor. Este fabricante se instaló en Brasil hace pocos años, y actualmente ya ocupa el 14% del mercado en el rango de tractores de hasta 100 HP. El modelo LS Tractor U60 fue elegido el mejor tractor del vecino país, en el 2015 y en 2017, mencionó. *"Es una marca que está ganando fuerza en Brasil, y estamos seguros que a través de DLS Motors también ganará su espacio en Paraguay"*.

Ojeda recordó un aspecto que caracteriza al grupo De La Sobera, al que están acostumbrados sus clientes, que es el soporte técnico eficiente. Adelantó que la asistencia será una de las principales fortalezas que acompañará la incorporación de esta nueva marca. *"Daremos un soporte muy fuerte, con asistencia en el campo y disposición de repuestos. Este será el valor agregado que vamos a dar a nuestros clientes, es decir, una buena máquina acompañada de una buena asistencia"*.

Compactos y equipados. La marca pertenece al grupo empresarial LG, cuya fábrica principal se encuentra instalada en Corea del Sur. Además cuenta con plantas de producción y montaje en China y Brasil. Con la instalación en el vecino país, hace pocos años, comenzó su trabajo en América Latina. Actualmente está presente en gran parte del continente, desde México para abajo. *"Con esta base que comenzamos a trabajar en Paraguay hemos completado Sudamérica"*, señaló Gerardo Tisera, gerente regional de ventas LATAM de LS Tractor.

LS Tractor se caracteriza por la producción de tractores compactos, dotados de un completo paquete de especificaciones. Tisera recordó que la compañía comenzó a fabricar tractores orientados a las necesidades de la producción de arroz de Corea del Sur. Es decir, equipos con ejes delanteros sellados y aptos para ingresar a terrenos de mucho barro.

En Innovar exhibieron algunos de los modelos que estarán disponibles en el mercado paraguayo. Entre las principales características, Tisera destacó el sistema de transmisión con una gran cantidad de velocidades, la doble tracción en todos los equipos, y el inversor de marchas. *"Es un tractor versátil, muy económico en el consumo de diésel y en el costo de mantenimiento"*, agregó.

En Brasil, la planta de LS Tractor se encuentra instalada en la ciudad de Garuva, estado de Santa Catarina. En esta fábrica se producen tractores, en un rango de 40 HP hasta 105 HP. Tisera adelantó el lanzamiento de la línea H, con equipos de 125 a 160 HP. *"Con esta línea vamos a completar una gama de potencia que está pidiendo el cliente de Brasil y de otros lugares de América"*.

Comentó que inmediatamente después de la concreción de la alianza comercial con DLS Motors, la fábrica recibió y capacitó a técnicos, encargados comerciales y personal de repuestos de la concesionaria. *"Han conocido la fábrica en Brasil, y han sido capacitados por nuestros técnicos allá. El servicio de posventa es la herramienta principal de cualquier producto o herramienta de trabajo, y más en nuestro caso, que somos nuevo en Paraguay"*, expresó.

LS Tractor

DLS MOTORS

La nueva marca en
tractores
sinónimo de

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

TRACTOR del año en Brasil
(2 años consecutivos)

- Motor MWM.
- Ejes ZF.
- Excelente para maniobras en espacios restringidos.
- Más económico.
- Mejor visibilidad para el operador.
- Mayor agilidad y rapidez en las operaciones.

(021) 671447

Despliegue de diversidad en el stand de Stara

Orotec y Marangatu, representantes de Stara en Paraguay, unieron fuerzas y presentaron toda la línea de maquinarias e implementos del fabricante del vecino país en la segunda edición de Innovar. Entre los productos destacados, se puede mencionar el Imperador 3.0 y la línea de remolques agrícolas Reboke Ninja.

En un amplio stand, cargado de productos, responsables de ambas empresas y representantes de fábrica recibieron a los productores agrícolas. La propuesta de Stara estuvo compuesta por equipos de siembra, maquinarias de distribución y pulverización, y una variada gama de carretas agrícolas. Uno de los productos destacados fue el Imperador 3.0, el pulverizador de doble función de Stara. La característica innovadora de esta máquina se encuentra en su capacidad de realizar tareas de pulverización y distribución al voleo. De esta forma, ofrece eficiencia en los trabajos. Además, reduce los costos operaciones del agricultor.

Otro de los segmentos fuertes de Stara es el de plantío. En la ocasión se exhibieron varias opciones en sembradoras, como la Cinderela 13, Princesa Top 14-16, y Estrela 22. El fabricante brasilero ha ganado su espacio en el mercado paraguayo, en el que busca el liderazgo en la siembra neumática. La marca cuenta con plantadoras articuladas y auto transportables. Es decir, equipos que se destacan en la distribución de semillas, facilidad de transporte, y además tienen la capacidad de copiar el terreno en el que trabajan.

Dentro de la gama de remolques agrícolas se destacó principalmente la línea Reboke Ninja, con versiones de diferentes capacidades. Estos se caracterizan por la velocidad de descarga de granos y su diseño ergonómico. La propuesta de Stara también incluyó el cabezal maicero Brava+, el tractor ST MAX 180, entre otros implementos y maquinarias.

Sistema de riego Valley inauguró su presencia en Innovar

Para una mayor previsibilidad en el manejo de los cultivos, se presentó en Innovar el sistema de riego Valley, una marca con trayectoria en este segmento. Tomas Mur, responsable del desarrollo de la línea Valley en Paraguay, mencionó que los equipos expuestos en la feria proporcionan una producción a campo mucho más versátil y flexible. Permite trabajar con los cultivos tradicionales como soja, maíz, caña de azúcar, banano y café. Los equipos cuentan con tecnología de punta y de procedencia brasileña y estadounidense, ya que en Brasil y Estados Unidos cuenta con fábricas.

Tomas Mur, responsable del desarrollo de la línea Valley en Paraguay.

Resaltó que fue la primera participación de Valley en esta feria y la marca tiene previsto participar de más exposiciones para mostrar y difundir sobre los equipos de riego a nivel nacional, y así llegar a diversos productores de las distintas zonas productivas del país.

Automaq presente con máquinas de construcción y neumáticos

La empresa Automaq presentó en Innovar las divisiones de maquinarias para la construcción y neumáticos. En la oportunidad, Rodrigo Sánchez, gerente de la División de Maquinaria de Construcción, comentó sobre las maquinarias expuestas, las cuales son especiales para desarrollar trabajos agrícolas como movimiento de suelos, carga y descarga de granos. Entre las destacadas estuvo la excavadora Komatsu PC 200, una herramienta con gran aceptación en el sector arrocero y sojero, debido a su versatilidad, fácil manejo y durabilidad. También estuvieron las palas cargadoras WA200 y WA320 de esta marca, al igual del minicargador Komatsu SK820. Sánchez resaltó también la línea de montacargas Clark, marca con 56 años de trayectoria en el país.

La APS presente en Innovar

La Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS) participó nuevamente en Innovar Feria Agropecuaria. El gremio mantuvo un activo stand donde brindó capacitaciones constantes a los productores y estudiantes, además de ofrecer toda la información gremial a sus socios y sobre la Tercera Convención Soy Sur que está prevista para el mes de mayo.

El presidente de la APS, Claus Escher, explicó que el objetivo de la presencia del gremio que representan por segundo año en esta feria fue acompañar a todos a los productores del Paraguay, sean estos grandes, medianos y pequeños agricultores.

Con ese propósito de brindar apoyo a los pequeños agricultores, durante la feria, la APS junto al Instituto Paraguayo de Tecnología Agrícola (IPTA), a través del Ing. Rubén Cañete, ofrecieron capacitaciones sobre cultivos de autoconsumo, granjas sustentables, además del aprovechamiento de la soja en la nutrición diaria.

Mencionó que el Ing. Cañete orienta sobre todas las tecnologías caseras a los productores, estudiantes y toda la gente que esté interesada en la agricultura familiar. *"En este sector hay un lugar muy grande para trabajar todavía. Hay mucha gente con mucha voluntad, pero falta brindarles más conocimiento, un poco de tecnología, un poco de astucia para preparar sus productos y llevarles al mercado"*, resaltó.

Sobre la Tercera Soy Sur. También Innovar fue propicio para que la APS difunda la próxima edición de la Convención Soy Sur. Se desarrollará el próximo 16 y 17 de mayo de 2018 en el Hotel Casino Acaray, en Ciudad del Este, Alto Paraná.

Este evento convocará a disertantes nacionales e internacionales que tratarán temas de interés para la cadena del agronegocio. Durante la feria ofrecieron promociones especiales para la participación en dicho evento.

Un recorrido por la línea Massey Ferguson

De La Sobera exhibió toda su línea de tractores, pulverizadora, cosechadoras, e implementos agrícolas de Massey Ferguson. La firma presentó un amplio stand y tuvo el acompañamiento permanente de un equipo de fábrica para ofrecer atención personalizada a los productores. Además de los productos ya conocidos en el mercado, la empresa aprovechó la feria para lanzar los tractores de la Serie 6700.

Durante la muestra, la empresa ofreció a los visitantes un recorrido guiado por el stand, donde los especialistas enviados por la fábrica dieron a conocer las características de los productos Massey Ferguson. Presentaron la gama de cosechadoras, tractores, pulverizadora, sembradoras, e implementos. *"Contamos con la presencia de un equipo de más de quince personas que han llegado desde Brasil para acompañar esta actividad y para atender a los clientes y amigos"*, señaló Roland Thiede, responsable de la marca por De La Sobera.

Thiede señaló que Massey Ferguson es una marca muy tradicional, que desde hace muchos años invierte y tiene el objetivo de acercar la mejor tecnología al productor. Igualmente, los equipos que presentan se caracterizan por la facilidad para operar, la robustez, y la eficiencia en el campo, explicó.

Por otra parte, dio a conocer nuevos convenios para la adquisición de maquinarias que están disponibles para el productor. Mencionó que AGCO y el Banco Regional ofrecen la financiación en dólares, a plazos de hasta cinco años y una tasa del 6.5%. Igualmente, mediante una alianza comercial con el Banco Familiar, el interesado puede acceder a un financiamiento de hasta cinco años y una tasa del 7% para la compra de productos Massey Ferguson. *"Esto responde al esfuerzo que hace De La Sobera, con el objetivo de darles a ustedes ventajas comerciales"*.

Atilio Gagliardone, presidente de De La Sobera, también destacó el acompañamiento que reciben de la fábrica y agradeció a los productores por visitar el stand de la empresa. *"Nosotros prometemos devolverles la calidad Massey Ferguson, el afecto que siempre tenemos por el cliente, y el compromiso de servir a todos nuestros clientes de la mejor manera posible"*, señaló.

Lanzamiento. Massey Ferguson se encuentra en una campaña de renovación de su línea. En ese marco, a partir de mediados del 2017 comenzó a lanzar

Atilio Gagliardone, presidente de De La Sobera.

Roland Thiede, responsable de la marca por De la Sobera.

diferentes series que fueron incorporándose al mercado. En Innovar, la marca y su representante en el país, presentaron la Serie 6700. En esta se incluyen dos modelos: MF 6711(117 HP), y MF 6713 (137 HP). Estos equipos disponen de un sistema de transmisión automática, reversión electrohidráulica, entre otras tecnologías.

Estos tractores se caracterizan por la versatilidad. Ofrecen 12 marchas para delante y 12 marchas en retroceso, con un sistema de reversión Power Shuttle, que le concede agilidad en las diferentes maniobras. Otra de las características a tener en cuenta de esta nueva serie es el caudal, de un máximo de 98 litros por minuto. Su sistema hidráulico es de dos válvulas a control remoto, con capacidad de levante de 4.950 kilogramos.

Gama completa. Durante el recorrido guiado, los productores pudieron conocer la gama completa de equipos Massey Ferguson. Presentaron los diferentes modelos de cosechadoras, desde la MF 6690 hasta la MF 9895; el pulverizador MF 9130; los diferentes modelos de tractores, distintos niveles de equipamiento y potencias. También presentaron la línea de sembradoras e implementos para el manejo de forrajes. Por otra parte, destacaron el respaldo de posventa que ofrecen de forma conjunta la fábrica y De La Sobera, con un servicio técnico permanente y la provisión de repuestos para toda la gama de equipos de la marca.

Encimeq con soluciones agroindustriales

La empresa Encimeq S.R.L., representante en el país de los silos Page, participó en la feria, donde dio a conocer las soluciones orientadas al almacenaje de granos. El Ing. Martin Hepp, gerente comercial del departamento de silos de la firma, comentó sobre la propuesta que tienen para el sector agroindustrial.

En el stand de la empresa se exhibieron ventiladores, elevadores, pie elevadores, cadenas, entre otros dispositivos empleados en las estructuras industriales del sector. Hepp señaló que el principal objetivo fue generar contacto en una plataforma que reúne a diversos componentes del sector agrícola e industrial. *"Nosotros vendemos plantas. Aquí trajimos lo básico, y nos presentamos para estar en contacto con nuestros clientes"*, explicó.

La empresa tiene la capacidad y el conocimiento para desarrollar un proyecto, desde los planos de ejecución para un montaje exitoso, señaló. El rango de capacidades de los silos realizados va desde 50 toneladas hasta 15.000 toneladas. *"Con diferentes diámetros y alturas, dependiendo de la necesidad, de cómo se puede adecuar a las instalaciones existentes o no del cliente"*, agregó.

Hepp señaló que la empresa cuenta con el soporte técnico de Page. Es decir, además de la capacidad de producir proyectos con sus propios proyectistas, están apoyados en el conocimiento de profesionales de la compañía representada, quienes realizan la revisión de todos los trabajos.

Encimeq tiene más de treinta años en el mercado paraguayo. La firma nació con el objetivo de satisfacer la demanda del sector agroindustrial, como repuestos para las plantas. Actualmente tiene la representación de las correas Mercurio de Brasil, moto reductores Nord de Alemania, entre otros. *"Tenemos la gama completa para las agroindustrias. Además tenemos diversas plantas desarrolladas en el país, incluso puertos"*.

El equipo de TeamAgro de visita por Innovar 2018

La segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria fue un evento que reunió a diferentes actores del agronegocio. El Ing. Agr. Ricardo Reddy, profesional argentino con mucha experiencia de trabajo en Paraguay, visitó la muestra y aprovechó la oportunidad para compartir con la revista Actualidad del Campo Agropecuario el nuevo emprendimiento que está encarando, junto al Ing. Agr. Martín Descalzo, otro profesional argentino con amplia trayectoria en el agronegocio.

Reddy, quien trabajó mucho en Paraguay con importantes semilleros como Nidera y Baup, comentó que actualmente se dedica a brindar capacitaciones para los equipos comerciales y de soporte, en técnicas de ventas, manejo de conflictos,planificación del tiempo, liderazgo y creatividad e innovación, a través de su consultora Team Agro. *"Las empresas necesitan líderes fortalecidos y notamos un gran interés en el sector en capacitarse permanentemente, porque hay una alta rotación de funcionarios, hay gente que va saliendo y otras que van entrando. Hoy en día es tan importante la capacitación, hay mucha competencia, los márgenes de negocios cada vez son más estrechos, por lo debemos ser muy eficientes, para ello es fundamental contar con un equipo bien formado"*, comentó Reddy.

Ricardo Reddy, profesional argentino con mucha experiencia de trabajo en Paraguay.

Estrategias. Mencionó de este emprendimiento está basada en que las capacitaciones o talleres tengan mucho contenido pragmático. *"No trabajamos con contenidos teóricos, para que el técnico o el personal comercial se vaya con un manual y lo lea. Nuestros cursos son muy vivenciales y experienciales, por eso usamos analogías, como por ejemplo, la magia, con la que mostramos que la misma lleva un tiempo de preparación y entrenamiento para que en el momento parezca algo mágico, así les mostramos que lo mismo tiene que hacer un vendedor para lograr conquistar una venta"*. También entrenamos las herramientas brindadas con casos reales.

Mencionó que este tipo de dinámica es mucho más provechosa al personal para lograr el objetivo. *"Al final del día,-tras los temas abordados y los compromisos asumidos se genera un clima especial donde las personas y los equipos, salen mucho más fortalecidas. Las uniones que muchas veces no se logran en el trabajo se logran en estos tipos de talleres"*, resaltó.

Reddy comentó que junto con Descalzo arrancaron con este nuevo emprendimiento entre el 2015 y 2016. Este año ya desembarcaron en el mercado paraguayo y realizaron tres capacitaciones. *"Hoy estamos muy felices, porque la feria Innovar nos está abriendo muchas puertas, y estamos concretando varios programas de capacitaciones para los meses de mayo y junio"*, dijo.

"Nuestra estrategia es ofrecer herramientas sobre la base del conocimiento del sector agropecuario, la idiosincrasia y los tiempos que fuimos explorando durante 20 años recorriendo los campos. Tenemos un Nkow How construido sobre la base de conocimiento de los campos paraguayos", resaltó.

Sobre la metodología mencionó que durante sus capacitaciones hacen hincapié en ventas, motivación, liderazgo, trabajo en equipo, gestión comercial, negociación, fidelización, atención de reclamos y manejo del tiempo. *"Estas son nuestras bases y trabajamos con un grupo de más de 10 expertos asociados para temas específicos. En Paraguay nos hemos asociado al Ing. Agr. Enrique Molas, reconocido experto en los agronegocios en el Paraguay. Tenemos nuestra página web donde podrán encontrar más información y contactarnos"*.

Refiriéndose a Paraguay, Reddy expresó: *"Me gusta mucho trabajar aquí, porque sean buenos o malos los años, la gente avanza siempre para adelante"*, dijo.

H. Petersen presentó maquinarias para diversas actividades

La empresa H. Petersen estuvo presente en Innovar. En la oportunidad presentó las variadas líneas que dispone. Guido De Salvo, gerente de marketing de la empresa, resaltó a la marca Case IH con su línea agrícola de la que expuso tractores con y sin cabina, de potencias que van desde 75 HP hasta 240 HP. También estuvo el pulverizador Patriot, además de cosechadoras y sembradoras.

Para el sector pecuario destacó la marca Enorossi de la que ofrece con enfardadoras, rastrillos y mixers.

En cuanto a maquinarias viales estuvo la Caterpillar, una marca con 65 años de trayectoria en el mercado paraguayo. De Salvo destacó que esta línea cuenta con un soporte técnico bien capacitado. De este segmento estuvo en exposición las motoniveladoras, mini cargadores, monta cargas y retro excavadoras con varios modelos. También estuvieron presentes la excavadora de 20 toneladas y 13 toneladas, además la mini excavadora que ofrece una solución completa en la parte agrícola y pecuaria.

Esta empresa de renombre ganado en Paraguay también ofreció las compactadoras y palas cargadoras de la marca SEM de origen chino.

Ranpar presente por primera vez en Innovar y con nuevas marcas

Mike García, representante de Piccin.

La empresa Ranpar S.A. desembarcó por primera vez en Innovar. En la oportunidad expuso todas las líneas de maquinarias e implementos que ofrece de la mano de diversos representados y presentó nuevas marcas.

Víctor Arrúa, gerente comercial de la empresa, mencionó tres nuevas marcas que incorpora en la gama de ofertas de la empresa. La primera es una línea de implementos de Piccin, la segunda marca es Genius de la que oferta plantadoras y la silos bolsas Marcher. Esta marca ofrece esta logística que permite hacer silajes de maíz húmedo o seco. También resaltó las otras marcas que viene representando que son: Imoto, Rodovale, Haramaq, Stabra, Piccin y Cremasco.

Por su parte, Mike García, representante de Piccin, comentó que la misma es una corporación brasileña, con 55 años de trayectoria en la fabricación de implementos para la preparación de suelo convencional, como rastras, niveladoras, hileradoras, escarificadores, subsoladores distribuidores de fertilizantes orgánicos y granulados.

Mencionó que son líderes en el mercado brasileño e iniciaron las operaciones con Ranpar para que esta empresa paraguaya comercialice sus productos en todo el territorio paraguayo. *"Estamos participando con ellos para acompañarlos y los técnicos de la representante ya fueron capacitados en Brasil, que es importante para asesorar a los productores"*, dijo.

Asimismo, Moacir Leitao, coordinador técnico de Marcher, comentó que esta marca tiene 14 años de trayectoria en Brasil en la fabricación de embolsadoras y extractoras de granos. Las embolsadoras son para la utilización de forraje y granos húmedos. Las mismas cuentan con freno a disco para garantizar mayor precisión en la parada de las máquinas y así lograr mejor aprovechamiento de las bolsas que se utilizan. Dispone de un sistema con levante eléctrico controlado por un comando y tiene una productividad de 400 toneladas/hora. Es muy práctica, de bajo costo de mantenimiento y tiene dos modelos de extractores que pueden ser utilizados por pequeños y grandes productores. A su turno, Rafael Tomazzi, representante de Genius, comentó que vienen trabajando desde hace 13 años en el mercado brasilero y actualmente desarrollaran un trabajo con Ranpar para que la misma comercialice las líneas de plantadoras y sembradoras de la marca. Disponen desde 5 hasta 34 líneas para cultivos de soja, maíz y los granos finos, como trigo, arroz, brachiaria. Todos los equipamientos tienen como características la simplicidad y robustez. Pueden ser utilizados por los pequeños y grandes productores.

Moacir Leitao, coordinador técnico de Marcher.

Anunció que próximamente, en conjunto con Ranpar realizarán demostraciones a campo para que puedan observar el trabajo de las maquinarias de Genius.

Por último, Paulo Paim, director de la empresa resaltó la importancia de participar en la muestra donde aprovecharon la oportunidad de presentar las tres marcas nuevas que serán comercializadas por la firma, asimismo fue propicia para ofrecer promociones con sus diversas marcas las cuales fueron entre el 10%, 15% y 20% de descuento.

Paulo Paim, director de Ranpar S.A.

Rafael Tomazzi, representante de Genius.

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

Centro Agrícola con soluciones para maquinarias agrícolas

La firma Centro Agrícola estuvo presente en la feria Innovar. En la oportunidad presentó los servicios que dispone para el segmento agrícola, entre los que destacó los repuestos para maquinas agrícolas, además de filtros para automóviles y piezas para líneas de máquinas pesadas de diversas marcas con las que ofrece calidad.

Durante la feria contaron con técnicos que brindaron asesoramiento sobre las marcas que distribuye como: Scherer discos, Tecfil filtros y picos para pulverización de Micron.

Comil con tecnología en silos y secaderos

La firma expuso durante la muestra Innovar su línea de silos y secaderos de la mano de Digital Grupo. Benedito Pereira, representante comercial, comentó sobre los servicios y tecnologías que ofrecen para almacenamiento, silos secaderos y basculas. Destacó además, una novedosa maquina trilladora. Enfatizó la relevancia de la feria, ya que permite que los productores realmente puedan observar y apreciar las tecnologías que son presentadas en esta nueva exposición agrícola y ganadera.

Retamozo Hnos. presente con Jacto en Innovar

La empresa Retamozo Hnos. estuvo presente en la segunda edición de Innovar Feria Agropecuaria. En la oportunidad expuso toda la línea de maquinarias de la marca Jacto y recibió a sus clientes con el acompañamiento de los presentantes de fábrica.

Marcial Galeano, gerente comercial de la empresa, destacó a la pulverizadora Jacto Uniport Star/24, una autopropulsada con motor Cummins 4.5, turbo-intercooler, de 4 cilindros, 140 HP, transmisión mecánica 4×2, caja Eaton con diferencial Dana de Alta y Baja (frenos a disco, suspensión neumática y rodados 12.4×36).

También resaltó la Uniport 3030, una autopropulsada con 36 metros de barra con la rueda direccional trasera para un mejor desempeño en el campo, el mismo ofrece economía. Tiene motor Cummins QSB 6.7 Tier III Electrónico (243 CV), es apto para biodiésel al 20%, posee transmisión hidrostática 4×4 con control electrónico de tracción independiente y trocha variable.

Como novedad destacó el lanzamiento del pulverizador Jacto Uniport 2030. Esta máquina que llegará al país en unos días tiene tanque de capacidad de 2.000 litros y barras de 24 y 36 metros, posee transmisión hidrostática 4×4 y un motor de 198 CV. El poco peso le confiere la capacidad de trabajar en una amplia variedad de terrenos con calidad y alto rendimiento operacional. Tiene sistema de GPS de Omnis700.

Tecnologías para cosechadoras

New Holland junto a las firmas que lo representan en el país Ciabay y Tape Ruvicha ofrecieron una charla sobre las nuevas tendencias en agricultura de precisión para cosechadoras. Especialistas de fábrica, que acompañaron la presencia de la marca en la muestra, comentaron sobre la tecnología que actualmente está disponible para las tareas de cosecha.

Carlos Cabral, especialista de marketing en el segmento de cosechadoras de New Holland, explicó que existe una gran difusión sobre las tecnologías que pueden ser agregadas a estas máquinas. Señaló que este tema no se limita a lo referente a agricultura de precisión, sino que además involucra en todos los aspectos de la cosechadora para planificar los objetivos del productor, que son la mayor productividad, un menor costo, y más rentabilidad.

Una de las tecnologías que están disponibles para el productor es el monitor de cosecha. Este permite planificar el trabajo, ya que además de presentar datos de la colecta, ofrece diversas informaciones de gran utilidad durante todo el proceso productivo. *"La cosecha cierra y abre el ciclo de la agricultura de precisión. Por eso es muy importante tener en cuenta que el monitoreo de cosecha es el punto más importante de la agricultura de precisión"*.

El monitor de cosecha permite conocer exactamente la cantidad cosechada en una superficie específica, punto por punto. Ofrece informaciones sobre las zonas de trabajo, con las que el productor puede saber qué áreas presentan mejor rendimiento y cuáles son las que dan números inferiores. Estos datos son de gran utilidad en el momento de realizar inversiones.

Cabral explicó que estos datos se obtienen mediante dos sensores, una antena GPS, y una pantalla. Con los sensores, instalados en zonas específicas de la cosechadora, se obtiene el peso del grano, seco y húmedo. El GPS permite conocer los puntos de bajo y elevado rendimientos. Finalmente, la pantalla recolecta los datos, los analiza y otorga la información necesaria.

Mediante la telemetría estas informaciones pueden ser enviadas, en tiempo real. Esta tecnología además ofrece una serie de beneficios, como el análisis de la eficiencia de la flota, cálculos de tiempo de máquinas prendidas y apagadas, entre otros. El propietario de la cosechadora tiene una diversa cantidad de datos a disposición en tiempo real y a distancia, lo facilita y orienta en la toma de decisiones.

Otra herramienta que se emplea en agricultura de precisión es el piloto automático, que está disponible desde hace varios años en el mercado. Cabral señaló que esta tecnología permite que la máquina realice ciertas actividades en forma autónoma. Durante la charla también se presentó la línea completa de cosechadoras de New Holland, que actualmente cuenta con la gama TC: la TC 5070 y la TC 5090. Por otra parte se encuentra la gama CR: CR 5.85, CR 6.80, CR 7.80, CR 7.90, y CR 8.90. Los especialistas detallaron las características de cada uno de estos modelos. CA

CONVENIO

universidad San Carlos

ESTÁ RECONOCIDO POR EL INAN

La USC ofrece servicios de Laboratorio de Calidad de Agua

La Universidad San Carlos (USC) cuenta desde el 2015 con el reconocimiento de la validación de la metodología para realizar análisis de agua potable del Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición (INAN), para las determinaciones establecidas en el comunicado N° 24/2013, el cual otorga la posibilidad de ofrecer el servicios de 8 determinaciones establecidas, más 10 determinaciones que la universidad ofrece a diversas empresas que necesiten de análisis, según sus requerimientos.

El Laboratorio de Agua se encuentra bajo la dirección de la Lic. Sheyla Ramalho, directora Dpto. Bioquímica, Biología y Suelos. La profesional explicó que el INAN es una dependencia del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, el cual otorgó al Laboratorio de la Universidad San Carlos (USC) el reconocimiento que lo autoriza a realizar análisis fisicoquímicos y microbiológicos en cumplimiento con la Resolución Mercosur GMC Nº 80/96 y con la Norma Paraguaya de Agua Potable a nivel nacional.

Para el Laboratorio de Agua se conformó un equipo de trabajo que llevó adelante no solo la postulación, sino la ampliación y el mejoramiento continuo del laboratorio para la obtención de la certificación de parte del INAN, logro que posiciona a la institución de manera competente a nivel nacional para la ejecución de los análisis de agua, a través de su infraestructura y condiciones técnicas para suplir las demandas establecidas en el mercado con responsabilidad y calidad.

Lic. Sheyla Ramalho (centro), directora Dpto. Bioquímica, Biología y Suelos con la Lic. Alba Ramirez y Lic. Martín González, profesionales del Laboratorio.

Las actividades de inspección y supervisión del laboratorio de la USC, se llevaron a cabo por los responsables técnicos del Laboratorio de Alimentos del INAN, quienes a su vez, realizaron la verificación in situ de las instalaciones, los equipos, procedimientos de análisis y de manejo de residuos que son empleados en el laboratorio, como parte del procedimiento para la obtención del Reconocimiento de Resultados de los análisis de agua, servicio que se efectúa dentro del marco de la ampliación de los servicios que ofrece la Universidad.

Por su parte, el Lic. Martin González, jefe de laboratorio comentó que los pedidos más usuales por parte de diversas empresas son los análisis de potabilidad para el INAN, de los cua-

les son solicitados 8 items, ya sean para riego, piscicultura y necesidades varias, donde 5 análisis son microbiológicos como: recuento de *E. coli*, coliformes totales, coliformes fecales, seudomonas y mesófilos. Estos son diversos tipos de bacterias que son desarrollados a diferentes temperaturas.

Los 3 items restantes son fisicoquímicos como los: nitritos, nitratos y ph, sustancias inorgánicas los cuales son contraproducentes para el ser humano.

Añadió que en total cuentan con 18 determinaciones actualmente para el análisis de agua, entre las que se incluyen en fisicoquímico: conductividad, turbidez, SDT A 105 °C, alcalinidad total, dureza, materia orgánica, cloro libre y total, sulfatos, hierro, manganeso y cobre, además de recuento de aeruginosa en la parte de microbiológicos, completando así todas las determinaciones que la USC realiza para todos los consumidores.

En otro punto, González mencionó sobre la importancia de los servicios, que brindan seguridad a la calidad del agua que son utilizados en diversas formas, ya sean para consumo humano o riego, fertiriego, aplicación de fertilizantes, pesticidas, procesos poscosecha y en el sector ganadero.

El laboratorio de la USC se encuentra entre un grupo selecto de laboratorios reconocidos y autorizados por el INAM, lo cual permite que la universidad se encuentre posicionada de manera competente a nivel nacional para la ejecución de los análisis de agua, a través de su infraestructura y condiciones técnicas para suplir las demandas establecidas en el mercado, con responsabilidad y calidad y un equipo de profesionales de primer nivel, además los precios de los servicios son muy accesibles.

Es importante destacar que la USC dispone de 3 laboratorios actualmente. El de Agua que ofrece sus servicios al público y otros dos exclusivos para docentes y alumnos para desarrollar trabajos del área académica entre las que se encuentra el laboratorio de investigación y laboratorio de alimentos. Sobre estos Ramalho aseguró que existe la posibilidad de ofrecerlas también como servicio en el futuro.

Egresado de la USC cursará maestría en Agronegocios en Alemania

César Darío Centurión Aranda, egresado de la carrera Agronomía de la Filial de Ciudad del Este de la Universidad San Carlos, viajó a Alemania para cursar una Maestría Internacional en Gerenciamiento de Empresas Agrarias, en la Universidad de Weihenstephan-Triesdorf, en el marco del programa de becas denominada ERASMUS+, y la alianza establecida entre la Universidad de Weihenstephan-Triesdorf de Alemania y la Universidad San Carlos, para la formación de líderes en Agronegocios.

Cabe destacar que César Darío Centurión es el primer egresado de la Filial de Ciudad del Este, en aprovechar este convenio para proseguir sus estudios y especializarse a través de la Maestría Internacional en Gerenciamiento de Empresas Agraria.

Los interesados en acceder a los programas de intercambios estudiantiles disponibles para el PL2018 pueden comunicarse con el Dpto. de Relaciones Internacionales a los teléfonos: 021 615 500 o al e-mail: *rel. internacionales@sancarlos.edu.py*

La USC presente en el Lanzamiento del Proyecto NUCIF

La Universidad San Carlos, representado por el Rector, Prof. Ing. Agr. Ronaldo Dietze, en compañía de docentes y funcionarios de la institución participaron el pasado 5 y 6 de abril del año en curso, del Lanzamiento del Proyecto NUCIF *"Network de Universidades para el Conocimiento y la Integración de Frontera"*, llevado a cabo en la sede de la Universidad Nacional de Salta (Argentina).

El evento reunió a referentes y autoridades de las universidades socias del Proyecto con el propósito de reforzar las relaciones y los programas comunes de las instituciones involucradas que se encuentran en territorio de frontera. El Proyecto NUCIF inició en la Universidad de Bari (Italia), con la finalidad construir una Red Excelente de Conocimiento entre las Universidades de Argentina, Bolivia, Chile y Paraguay. CA

Soja

Cosechas y reservas afectadas por Sudamérica

El USDA proyectó la producción mundial de soja en 334,81 millones de toneladas, por debajo de los 340,86 millones previstos en marzo. Las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 90,80 millones, frente a los 94,40 millones del mes pasado y a los 92,25 millones previstos por el mercado. Las reducciones en producción y stock estimadas por este organismo estadounidense obedecen principalmente a la merma de producción de Argentina.

Para los Estados Unidos, el USDA elevó de 53,34 a 53,62 millones de toneladas su previsión sobre la molienda de soja y de 57,11 a 57,23 millones el uso total, pero mantuvo sin cambios su estimación sobre las ventas externas, en 56,20 millones de toneladas. Así, las existencias finales fueron calculadas en 14,97 millones de toneladas, por debajo de los 15,10 millones del reporte de marzo y de los 15,62 millones proyectados, en promedio, por los operadores.

Sigue sin haber en el trabajo del USDA una modificación relevante de las ventas externas de harina de soja, dado que apenas crecen de 11,25 a 11,34 millones de toneladas.

En cuanto a la oferta de soja sudamericana, el USDA estimó la producción de Brasil en 115 millones de toneladas, por encima de los 113 millones del informe de marzo. El saldo exportable fue calculado en 73,10 millones, también por encima de los 70,50 millones del trabajo precedente.

En cuanto a la Argentina, el USDA estimó la cosecha de soja en 40 millones de toneladas, por debajo de los 47 millones previstos en marzo. También recortó su proyección sobre las exportaciones argentinas de poroto de soja, de 6,80 a 4,20 millones. De igual modo, el organismo ajustó la producción de harina de soja, de 33,28 a 31,60 millones de toneladas, y el saldo exportable del subproducto, de 30,80 a 29,50 millones.

En cuanto a Paraguay, el USDA dejó sin variantes las cifras de cosecha, en 9,20 millones de toneladas, y de exportaciones, en 5,80 millones.

Respecto de China, el USDA mantuvo en 97 millones de toneladas su estimación sobre el volumen de sus importaciones.

Maíz

Leve merma en producción y existencia mundial

El USDA proyectó la producción mundial de maíz en 1036,07 millones de toneladas, por debajo de los 1041,73 millones previstos en marzo. Las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 197,78 millones, frente a los 199,17 millones del mes pasado y a los 197,29 millones previstos por el mercado.

Para Estados Unidos, el USDA redujo su previsión sobre el uso forrajero de maíz, de 140,98 a 139,71 millones de toneladas, y el

Cotizaciones en Chicago (20/04/18)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US$/t
Mayo-18	377
Julio-18	382
Agosto-18	382

Trigo

Mes	US$/t
Mayo-18	170
Julio-18	175
Setiembre- 18	182

Maíz

Mes	US$/t
Mayo-18	148
Julio-18	151
Setiembre-18	154

uso total, de 319,93 a 318,53 millones. El volumen de las exportaciones fue sostenido en 56,52 millones. En cuanto a las existencias finales, el organismo las calculó en 55,44 millones de toneladas, por encima de los 54,04 millones del reporte de marzo, pero levemente por debajo de los 55,60 millones previstos por los privados.

En cuanto a Brasil, el organismo oficial estadounidense estimó la cosecha de maíz en 92 millones de toneladas, por debajo de los 94,50 millones del informe de marzo. Su saldo exportable fue calculado en 33 millones, frente a los 35 millones del mes pasado.

Para la Argentina, el USDA estimó la producción de maíz en 33 millones de toneladas, por debajo de los 36 millones previstos el marzo. De igual modo, el saldo exportable fue reducido de 25 a 24 millones de toneladas.

Asimismo, el USDA redujo las importaciones de maíz de México, de 16,50 a 16,20 millones de toneladas, y las de los países del Sudeste Asiático, de 14,70 a 14,20 millones, pero mantuvo sin cambios las compras de la Unión Europea, en 16,20 millones; de Japón, en 15 millones, y de Egipto, en 10 millones.

Trigo

Crece producción y stock mundial

El USDA proyectó la producción global de trigo en 759,75 millones de toneladas, por encima de los 758,79 millones previstos en marzo. Las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 271,22 millones, frente a los 268,89 millones del mes pasado y a los 268,16 millones previstos por el mercado.

Para Estados Unidos, en su revisión sobre el viejo, el USDA redujo de 2,72 a 1,91 millones de toneladas el uso forrajero y de 30,40 a 29,58 millones el uso total, pero mantuvo en 25,17 millones el saldo exportable. Así, las existencias finales fueron elevadas de 28,15 a 28,96 millones de toneladas y las dejó por encima de los 28,20 millones previstos por el mercado.

En cuanto a los demás importantes jugadores mundiales en el mercado del cereal, el USDA mantuvo estable la cosecha de Rusia, en 84,99 millones de toneladas, sí volvió a elevar las exportaciones de Rusia, de 37,50 a 38,50 millones de toneladas.

Sin cambios fueron estimados los saldos exportables de Canadá, de Australia y de Ucrania, en 22,50, en 16 y en 17,20 millones de toneladas, respectivamente.

Para la Unión Europea, el USDA mantuvo sin cambios sus cifras de cosecha y de importaciones, en 151,60 y en 5,50 millones de toneladas, pero redujo de 25 a 24 millones su saldo exportable.

La cosecha de Kazajstán fue sostenida en 14,80 millones de toneladas, pero sus ventas externas fueron elevadas de 7,50 a 8 millones.

Con una cifra de cosecha sostenida en 18 millones, el USDA elevó de 12,50 a 12,80 millones de toneladas las exportaciones argentinas de trigo. Las importaciones de Brasil fueron recortadas de 7,80 a 7,30 millones de toneladas.

Máquinas vendidas. Hasta Marzo-2018

Tractores — Fuente: Cadam.

John Deere	183
Massey Ferguson	75
New Holland	65
Valtra	47
Case	24
Mahindra	9
Deutz-Fahr	5
LS	3
Landini	2
Total	**413**

Cosechadoras — Fuente: Cadam.

New Holland	58
John Deere	45
Case	20
Massey Ferguson	9
CLAAS	6
Valtra	0
Total	**138**

Primer trimestre positivo

El primer trimestre del 2018 fue positivo para las maquinarias agrícolas, en comparación a los años precedentes, ya que hasta marzo se vendieron 413 tractores y 138 cosechadoras, según los datos reportados por la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam). El posicionamiento de las marcas en el primer trimestre, en tractores, John Deere permaneció en primer lugar con el 44% del mercado, en segundo lugar estuvo Massey Ferguson con el 18% del mercado y en tercer lugar se posiciona New Holland con el 15% de las ventas.

En cuanto a cosechadoras, New Holland se mantuvo al frente durante los tres primeros meses del 2018, abarcando así el 42% del mercado, en segundo lugar quedó John Deere con el 32% del mercado y en tercer lugar Case IH con el 14%.

Por lo que se puede apreciar, mirando atrás los últimos años se ve un repunte en las ventas de estas máquinas agrícolas. Para los tractores fue bastante positivo, ya que considerando las ventas del primer trimestre de 2017 este año se vendieron unas 108 unidades más. En cosechadoras se pudo observar 35 unidades más que el trimestre pasado.

Ahora la expectativa está en que sea sostenible el buen comienzo para las máquinas y que realmente el 2018 sea el año de repunte de este sector que sigue aportando tecnologías de punta y diversas estrategias para acompañar la evolución del agro.

AGROPECO ENCARA NUEVA EXPANSIÓN FORESTAL

La reforestación, uno de los proyectos de diversificación productiva de Agropeco, encara una nueva expansión este año. Esta empresa, ubicada en Alto Paraná, instalará este año 120 hectáreas nuevas de cultivos forestales. Con esta meta cumplida, para fin de año completaría unas 750 hectáreas reforestadas.

El ingeniero forestal Lucio Cantero, responsable del área Forestal de Agropeco, informó que la empresa viene apostando por la reforestación hace dos décadas. En los últimos años, el crecimiento promedio anual fue de unas 100 hectáreas. En el presente, sumaría un poco más, ya que la meta es implantar 120 hectáreas nuevas.

El objetivo es crecer en forma gradual año tras año y completar unas 1.500 hectáreas de área reforestada. Esta firma apuesta por la especie exótica eucalipto. Actualmente utiliza plantínes de clones de dos variedades de esta especie, el eucalipto grandis y el eucalipto grancam.

Los fines de la reforestación de este emprendimiento son maderables y energéticos. Cantero precisó que el proyecto de reforestación Agropeco se inició 1997. En los inicios el fin fue solo maderable y se apostó por la reproducción por semillas. *"En algunos casos, algunas parcela ya está con la tercera generación"*, dijo.

Comentó que desde el año pasado están encarando también con fines energéticos. Las 100 hectáreas implantadas en el 2017 fueron completamen-

te para este fin. Las 120 hectáreas que se incorporarán este año son con fines maderables.

Para cada fin, sea maderable o energético, los cultivos tienen manejos diferentes y se utilizan la variedades distintas. Los ciclos también varían, los árboles para fines energéticos se cosechan a los 5 años y lo de fines maderables de entre 8 y 10 años.

La empresa ya viene cosechando sus productos forestales, por ahora los de fines maderables son comercializados a terceros. La producción de los de fines energéticos en parte es aprovechada en la propia empresa, para alimentar los secaderos y otros requerimientos. El remanente también se comercializa a terceros.

Cantero comentó que la empresa también tiene proyectada instalar en el futuro una industria para procesar la madera producida.

La siembra está vigente. El profesional comentó que de lo que va este año ya tienen unas 20 hectáreas implantadas. Al cierre de nuestra edición estaban aguardando una buena lluvia para continuar este trabajo que arrancó en marzo y que está previsto seguir hasta mayo, para luego retomar en setiembre.

Lucio Cantero, responsable del área Forestal de Agropeco.

Mencionó que para cada etapa del cultivo, hay mano de obra preparada para el efecto. Hay personal que realiza siembra, cuidados culturales que son la poda, el control de malezas y el control de hormigas. Para la cosecha también hay personal específico. El profesional reiteró que de acuerdo a los objetivos de la empresa tiene mucho por crecer con este rubro y que disponen aun con buena cantidad superficie con actitud forestal.

Agropeco S.A.

KUROSU & CÍA. RETOMA PRACTICA PARA MEJOR ACOMPAÑAMIENTO

Vínculos fortalecidos por "Tratour"

La firma Kurosu & Cía. desarrolló una gira por diferentes puntos de las principales zonas productivas para estrechar su presencia en el campo. Bajo la denominación de "Tratour", la compañía retomó la práctica de "días de negocios" fuera de la oficina, llevando todas sus soluciones y el apoyo técnico para responder a las inquietudes de los clientes. Fueron cuatro las paradas desde fines de marzo hasta inicios de abril.

El *"Tratour"* tomó como principal novedad la posibilidad del contacto más estrecho entre Kurosu & Cía. y sus clientes. Cada una de las cuatro paradas contó con buena concurrencia de clientes, quienes participaron de la iniciativa que incluyó charlas sobre las máquinas y respaldo posventa, así como una actualización y contacto directo con lo último en tecnología John Deere para nuestro mercado.

La gira abarcó los departamentos de Alto Paraná e Itapúa. Arrancó en tierras altoparanaenses el lunes 26 de marzo en la sede de la Cooperativa Pindó Ltda., en el distrito de San Cristóbal, para luego continuar el miércoles 28 en la Fazenda Almeida, en la localidad de Cedrales. Los dos siguientes fueron más al Sur.

Basilio Ramírez, Director Comercial, se dirige a los presentes.

Participantes de la última jornada en Lapachal.

Así, el lunes 2 de abril la convocatoria fue en el Centro Comunitario 7 de Agosto, en el distrito de Carlos Antonio López, y se cerró en el Club Alemán de Lapachal, en Obligado, el miércoles 4 de abril.

En la apertura de la jornada final, Basilio Ramírez, Director Comercial de Kurosu & Cía., resaltó que el objetivo fue para fortaleciendo vínculos. *"Hay que recordar la importancia de retomar estas visitas, de realizar estos 'días de negocios' cambiando nuestras oficinas de Encarnación, de Ciudad del Este, o Santa Rita, por una presencia real en el campo. La idea es estar en la casa de ustedes. Estamos en el campo"*, dijo. Comentó que la participación de representantes de fábrica durante la gira igualmente sirvió para traer las novedades de la compañía, pero también para escuchar las inquietudes para mejorar.

"Tenemos todas las oportunidades que Kurosu & Cía. dispone para los productores. Podemos encaminar las inquietudes y aprovechar estas jornadas para conocernos más. Hay mucha gente, vendedores que recorren el campo, técnicos de las sucursales, estamos el equipo completo para dar soluciones integrales que necesitan. Nos trasladamos para hacer un día de trabajo con los clientes", indicó.

En tanto, Daniel Monges, quien gerencia Servicios en la parte Agrícola, desde Katueté hasta Encarnación, indicó que la jornada fue propicia para presentar tractores de la serie 5. *"Son los más pequeños pero que tienen toda la innovación disponible. Con más de 20 años en el mercado, la serie 5 es un tractor que va desde 35 HP hasta 90 HP y, si bien últimamente, sufrió cambios muy significativos, contribuyeron para mejorar los rendimientos, para que el cliente tenga algo nuevo, moderno y con la tecnología de punta"*, puntualizó.

También orientó sobre las ventajas económicas, a partir de un bajo consumo que tienen estos tractores en combustibles y en mantenimiento.

A su turno, Marcelo Fretes, del Dpto. de Soluciones Integradas de Kurosu & Cía., recordó que desde la empresa se ofrece todo lo que sea tecnología para las maquinarias, que *"son los productos que ofrecemos, con planes de mantenimiento, con garantías extendidas"*, manifestó. Con respecto a la extensión de garantías o planes de mantenimiento, indicó que son los servicios de mantenimiento conforme el manual del operador, se adecua a las necesidades de nuestros clientes. Explicamos eso a los clientes y ya que tienen muchos beneficios de tener un control del costo por hora de su maquinaria y a parte de prevenir fallas que puedan sufrir, a través de eso prevenimos muchas cosas, aseveró.

Por último, Denis Vázquez, especialista en productos Crop Care (siembra y pulverización) dijo que en la ocasión se presentaron las nuevas características de algunos productos. Entre estos, las pulverizadoras 4630 y 4730 con nuevas opciones como la *"estación meteorológica móvil"*. Una nueva tecnología que implementa John Deere en el mercado para ayudar a usuarios, tanto operadores como dueños de equipos, para que puedan tomar la mejor decisión, aprovechando el clima existente en el momento de cada aplicación y evitar el desperdicio de agroquímicos, por inclemencias del tiempo, comentó.

Anticipó con respecto a la estación meteorológica móvil, que se está haciendo su introducción en las próximas exposiciones.

Por último recordó que se presentará la nueva tecnología de John Deere en el área de plantadoras, con un sistema de tasa variable, de fertilizante, tasa variable de semillas y el sesgo línea por línea. *"Vamos a hacer un lanzamiento con respecto a eso y lo más característico de este sistema es que John Deere dispone de un kit para instalación a campo para máquinas ya existentes en el mercado o también si el cliente desea, puede adquirir de fábrica con ese kit completo"*, concluyó. CA

Daniel Monges.

Marcelo Fretes.

Denis Vázquez.

PRODUCCIÓN DE GRANOS Y EL MERCADO INTERNACIONAL

Perspectivas para la próxima década

El pasado 5 de marzo, en el salón auditorio de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), se realizó un seminario organizado por la Gazeta do Povo, en el marco de la Expedición Zafra 2017-2018. Durante el evento, que contó con el apoyo de la cámara y la firma Agrotec, se presentaron los desafíos y oportunidades que ofrece la campaña, como también las perspectivas para la producción y exportación de granos en Paraguay en los próximos diez años.

Expedición Zafra es un trabajo de recolección de datos relacionados a la producción y el consumo de granos, explicó Giovani Ferreira, gerente de agronegocios de la Gazeta Do Povo. Actualmente está presente en catorce países, todos ellos productores o consumidores de granos. *"Nuestro objetivo es estimar zafras, hablar de tecnologías, mercados, climas, e intentar anticipar algunas informaciones sobre producción y consumo. Este trabajo lo venimos realizando desde hace doce años, y en Paraguay desde hace ocho años"*, señaló.

En su presentación, Ferreira destacó el crecimiento de la producción granelera de Paraguay en la última década, especialmente de soja y maíz. Señaló que en este lapso de tiempo se duplicó el tamaño y estimó un incremento cercano al 50% en los próximos diez años. *"Actualmente estamos hablando de una producción de soja aproximada a las 10 millones de toneladas, que iría a 15 millones de toneladas, con potencial de exportación de 10 millones de toneladas"*.

Con respecto al maíz, señaló que Paraguay cuenta con un mercado internacional muy grande y en expansión. Igualmente, la demanda local es importante y la tendencia es que siga en crecimiento, tanto para su conversión a etanol o a proteína animal. Actualmente

se exportan entre 2 y 2.5 millones de toneladas del cereal, con potencial de llegar a 6 millones de toneladas en la próxima década. *"Dependerá del crecimiento de la producción y del consumo interno"*.

Para llegar a esos niveles de producción existen algunas variables que puedan llegar a darse en el país. Ferreira mencionó inversiones en tecnologías y en logística. Esto último ya se percibe, con la instalación de más puertos o la duplicación de la Ruta N°7. *"No tenemos dudas que la duplicación de la Ruta N° 7 representará una nueva transformación de la economía del Paraguay, y especialmente de la economía agrícola. Se ganará eficiencia, competitividad en logística. Es decir, se tendrá un agronegocio más sustentable en la próxima década"*.

Oportunidad para Sudamérica. Una situación resaltada por Ferreira durante su disertación fue el estancamiento de la agricultura en Estados Unidos. Mencionó que el país del Norte del continente ya no dispone de áreas para crecer, y actualmente se encuentra en un proceso de reducción, tanto de su producción como de su exportación. Este escenario presenta

Giovani Ferreira, gerente de agronegocios de la Gazeta Do Povo.

una oportunidad para Sudamérica, que es uno de los pocos lugares del mundo en el que se puede buscar soja y maíz. *"Por todo esto, nosotros pensamos que los próximos años serán de una oportunidad singular muy importante para los países de América del Sur, principalmente Brasil. En esta campaña, en este momento específico, para Brasil y Paraguay, ya que Argentina está con problemas ocasionados por factores climáticos"*.

Otra coyuntura a tener en cuenta es el manejo proteccionista del gobierno de Donald Trump, que inevitablemente incide en el mercado. Actualmente, Estados Unidos se encuentra en medio de disputas políticas con México, que es un gran comprador de maíz y principal cliente de su vecino. *"La disputa entre estos países hizo que México comience a buscar maíz en otros países, lo que también es una oportunidad para América del Sur"*.

El rol de China. El gigante asiático es uno de los jugadores de mayor relevancia en el mercado internacional de granos. Un factor considerable es que redujo su producción e incrementó su exportación. Actualmente se observa que la población está en pleno traslado del campo hacia las ciudades.

"No existen dudas que en la próxima década, China deberá ampliar sus compras de América del Sur. Será un crecimiento muy grande, no sabemos a qué ritmo va a crecer, pero será muy intenso".

Sin embargo, Ferreira advirtió el riesgo de concentrar un gran porcentaje de las exportaciones de soja en el mercado chino. Actualmente, China responde por más de la mitad de los envíos de la oleaginosa producida en Sudamérica. *"Esta situación es riesgosa, pero a la vez representa una oportunidad"*. CA

Coop. La Paz
COOPERATIVA LA PAZ AGRICOLA LIMITADA

Ruta Graneros del Sur Km. 36,5 - La Paz - Itapúa
Casilla de Correo Nº 4 - Encarnación - Paraguay
Tel./Fax: (+595) 763 20100 (R. A.)
e-mail: coop.lapaz@lapaz.com.py
www.lapaz.com.py

EXPERIENCIAS CON EL SISTEMA SANTA FE EN CANINDEYÚ

La apuesta por la agricultura sustentable

Apostar por un buen manejo de suelo es el cimiento de la Agricultura Sustentable. En este esquema, productores de Nueva Esperanza, departamento de Canindeyú,apuestan por los beneficios que ofrece el Sistema Santa Fe (consorciamiento de *Brachiaria ruziziensis* con maíz) en su sistema producción agrícola. HF Agropecuaria S.A. implementa esta técnica desde hace unos siete años y logra buenos resultados. El mismo es una práctica que permite preservar materia orgánica en el suelo, para generar mejores condiciones en el área de producción. Permite que el cultivo tenga mayor resistencia a condiciones climáticas adversas, favorece al manejo de malezas y mejora los rendimientos.

HF Agropecuaria S.A. es una empresa familiar que se dedica a la agricultura en Nueva Esperanza desde hace 22 años. Cuenta con cultivos agrícolas en tres localidades de Canindeyú, en Nueva Esperanza, Villa Ygatimí y Capiíbary, con una superficie de alrededor de 5.000 hectáreas. La firma inició la implementación del Sistema Santa Fe hace siete años.

Uno de los socios de HF Agropecuaria, Neivo Fritzen manifestó que desde hace años trabajan con el sistema de

siembra directa. Dentro de los planes de rotación bajo este sistema implementan el Sistema Santa Fe, que consiste en la asociación de *Brachiaria ruziziensis* con el cultivo de maíz, en las tres localidades de producción.

Cada año realizan la siembra de brachiaria. La gramínea se desarrolla y posteriormente realizan la desecación, para luego entrar con la siembra del cultivo de verano.

El maíz para consorciar utiliza varios híbridos, que se caracterizan por ser rústicos y agresivos en su desarrollo inicial, para lograr una buena adaptación del sistema y así evitar la competencia con la brachiaria.

El cultivo de verano es la soja que en la última temporada alcanzó un rendimiento promedio de 3.700 kilogramos por hectárea. Con el cultivo de maíz logran los rendimientos promedios, normales de la zona, entre 6.000 y 7.000 kilogramos por hectárea. Comentó que en maíz existe una gran variabilidad de acuerdo a la inversión que se realiza en el híbrido y tecnología. No obstante está satisfecho con la técnica implementada.

"Estamos contentos con los resultados que obtenemos con el sistema. Sabemos que hay muchos puntos por mejorar, tiene su costo, pero también sabemos que a largo plazo tiene beneficios en el suelo. Con la inversión que hicimos hasta el momento y los resultados alcanzados estamos satisfechos", dijo.

El directivo expresó que este año es difícil estimar un resultado con el maíz, teniendo en cuenta el atraso de las lluvias en la primavera pasada. Explicó que por ello se realizó la siembra de soja con un mes retraso, situación que también provocó una demora en la siembra del maíz zafriña.

Neivo Fritzen, productor.

"En el primer periodo hacemos soja como cultivo de verano; y en el segundo periodo maíz. Este año empezamos a sembrar maíz el 15 y 20 de febrero. La fecha límite para tratar de evitar las posibles heladas sería el 20 de febrero. Pero hubo muchos casos en que se sembraron maíces más tarde, bajo el riesgo de las heladas. También existe gran preocupación entre los productores por los pronósticos de falta de lluvia, para abril y mayo, porque también va a afectar al cultivo. Actualmente los cultivos están en las etapas de floración, formación de espigas, y llenado de granos", expresó.

Afirmó que la empresa familiar optó por trabajar con el Sistema Santa Fe (desarrollado por Embrapa, en Brasil) porque permite hacer un buen manejo para la Siembra Directa, por la abundan- ▶

te cobertura que genera. Destacó que el sistema ofrece una serie de ventajas. Entre ellas mencionó una seguridad para la siembra de la soja. En el caso de que se presenten condiciones climáticas extremas, ayuda para que el cultivo tenga una mayor resistencia al estrés, por la buena acumulación de materia orgánica en el suelo y evita la erosión del suelo. Mediante la alelopatía, inhibe la germinación de malezas de difícil control.

Manejo. La empresa HF Agropecuaria realiza la siembra de *Brachiaria ruziziensis* hasta el 5 y 10 de abril. Trabaja en consorciación con maíz o con mileto (abono verde, como otra fuente de cobertura, que tiene un crecimiento y desarrollo rápido). La empresa cuenta con asistencia técnica de un ingeniero agrónomo en los tres puntos de producción.

Manifestó que en el cultivo de brachiaria es necesario estar atentos ante la presencia de insectos cortadores, que en general se controla con una dosis preventiva de insecticidas. *"Se hace el monitoreo y de acuerdo a la necesidad de cada parcela, se implementa un manejo integrado de plagas. Otra de las ventajas del Sistema Santa Fe es que ayuda a controlar el ataque de plagas y enfermedades, con lo cual se reduce aplicación de los defensivos agrícolas"*, agregó.

Con relación a las plagas y enfermedades más comunes presentes en este sistema, mencionó a las plagas de suelo. Pero, ante esta posibilidad con una aplicación preventiva inicial generalmente hay un buen control. En cuanto a las enfermedades, comentó que hasta el momento no tuvieron problemas ocasionados por patógenos en los cultivos. Resaltó que el Sistema Santa Fe tiene un efecto muy positivo para el control y manejo de malezas, plagas y enfermedades.

Recomendó a los productores interesados en probar la tecnología, que busquen las experiencias e información sobre el tema. Respecto a los insumos disponibles en el mercado, destacó la importancia de trabajar con semillas de calidad, variedades bien adaptadas en cada zona, además de buscar las mejores épocas de siembras, para lograr una buena instalación del cultivo y obtener los mejores resultados.

Sistema de distribución de semillas. En el Sistema Santa Fe, el mecanismo de distribución de semillas es muy importante para la siembra. Neivo Fritzen explicó que cuando se trata de maíz, para los que trabajan con una distancia entre líneas de 45 cm, se coloca el sistema de distribución de siembra de brachiaria acoplada a la parte delantera de la plantadora del maíz, con lo que se realiza la siembra en simultaneo entre el maíz y la brachiaria.

También existe otro sistema que permite hacer una pre-siembra. El mismo se realiza a través de un sistema de distribución específicos que se acopla a la fumigadora y se realiza la siembra. *"A mi criterio este tipo de siembra hace que sea más susceptible a los problemas, como las pérdidas por el viento o fallas en el momento de la aplicación y puede quedar expuesto al ataque de plagas"*, explicó.

La empresa HF Agropecuaria trabaja en sus parcelas con el sistema de 70 cm entre hileras, para consorciación con maíz y *Brachiaria ruziziensis*. Hace la incorporación de semillas de brachiaria con disco, lo que permite una cierta seguridad de germinación y disminuye la competencia con el maíz.

Manifestó que también realizan cobertura con la brachiaria *"soltera"* o sola en la parcela. Con esto el objetivo es la cobertura del suelo. Para esto se utiliza el sistema de 45cm entre hileras, para lo cual se aprovecha la misma plantadora de soja, para hacer la incorporación al suelo, adaptado con el sistema de distribución para granos finos. Comentó además que tienen bien desarrollada la mezcla de brachiaria con mileto, que proporciona una cobertura del suelo muy satisfactoria. CA

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

PRODUCTORES LOCALES FIRMARON CONVENIO CON EL FLAR

Primer paso hacia la diversificación varietal

El pasado 6 de abril, en la parcela experimental de la firma Arrozal S.A., en Coronel Bogado, se realizó un día de campo en el marco del convenio Paraguay-FLAR. Durante la jornada se realizó visita a las parcelas demostrativas, se presentaron las gestiones con el FLAR y el Senave, se ofreció un espacio para el debate técnico entre los presentes, y culminó con la firma del mencionado convenio.

Durante la jornada, los productores tuvieron la oportunidad de observar los materiales introducidos del Fondo Latinoamericano para Arroz de Riego (FLAR). El objetivo es la obtención de variedades paraguayas, capaces de cubrir las necesidades locales de

producción, explicó el Ing. Agr. Héctor Ramírez, presidente de la firma Arrozal S.A. Señaló que actualmente la producción se encuentra en niveles muy altos, lo que requiere del respaldo técnico en lo referente a mejoramiento genético.

La tecnología a la que actualmente acceden un gran número de productores arroceros también es de un nivel elevado. Sin embargo, en lo referente a variedades la situación es de carencia. Ramírez señaló que es un riesgo seguir con materiales introducidos. *"Y lo peor del caso es que hoy estamos prácticamente con una sola variedad, que es la IRGA 424. Eso es de alto riesgo, si lo analizamos técnicamente. Incluso en su país de origen, que es Brasil, esta variedad ya está siendo afectada por Pyricularia, en algunas regiones como en el estado del Paraná y la región nordeste del país"*.

Es de urgencia la obtención de variedades, principalmente las que se puedan generar en el país, y dejar de esta forma la dependencia de materiales foráneos. Mencionó que hasta el día de hoy se trabajó satisfactoriamente con la genética cultivada, que en su mayoría provienen del Instituto Riograndense de Arroz (IRGA).

En relación a la línea de trabajo que tiene actualmente el FLAR, el especialista señaló que la empresa Arrozal introdujo 256 líneas para la zafra que actualmente se encuentra en su fase final. Entre estas, existen poblaciones de siete años, lo que podría acortar sustancialmente el proceso de obtención de variedades. *"Es decir, nosotros estamos comenzando el trabajo con siete años. Podemos ver la población que reúna la característica agronómica, culinaria, industrial, y podemos incluso llegar adelantados, porque son poblaciones preseleccionadas"*, explicó.

Héctor Ramírez, presidente de la firma Arrozal, durante la charla.

Los participantes pudieron revisar y observar las características de estas líneas. De las 256, existe una diversidad de tipos de plantas y de granos, lo que destacó. Mencionó que existe una demanda de granos más largos que los que se obtienen con la variedad IRGA 424. *"Nosotros tenemos que enviar al FLAR lo que vamos seleccionando, para que realicen los estudios de laboratorio, de cocción, entre otros factores para conocer las características culinarias. Existen varios aspectos que uno tiene en cuenta para que posteriormente sirva al consumidor"*.

Genética nueva. El Ing. Agr. Yamid Sanabria, responsable del programa de mejoramiento del FLAR para el Mercosur, mencionó que pueden ofrecer genética nueva, acorde a los ▶

requerimientos de la producción de Paraguay y sus mercados. Señaló que los trabajos deben estar orientados a lograr estos puntos, por lo que es determinante establecer claramente los objetivos a nivel local. *"Así, nosotros podemos trabajar en forma y conseguir, dentro de nuestra diversidad genética, lo que ustedes necesitan para ser mejores"*.

Recordó que el FLAR nació con el objetivo de aumentar la competitividad del sector arrocero de Latinoamérica. Esta institución cuenta con socios de sectores público, privado, o provenientes de alianzas público-privadas. Trabajan con 17 países, de diferentes tecnologías. *"Podemos adaptarnos a países que tienen programas de mejoramiento y a países que no tienen. Siempre proveemos material genético en diferentes etapas, según las necesidades de cada país"*.

El FLAR tiene al Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) como socio estratégico. Mencionó que alrededor del 80% de las variedades de arroz sembradas en Latinoamérica tienen germoplasma del CIAT.

El técnico señaló que es de suma importancia comenzar a trabajar con genética nueva. Actualmente, el sector arrocero paraguayo emplea una variedad proveniente del Brasil, con la que cubre un enorme porcentaje de la superficie sembrada. Mencionó que esta situación es la causante de la rápida evolución de una población de patógenos. *"Podemos esperar, muy pronto, que se rompa la resistencia que nos da IRGA 424. Tener un país con una variedad cubriendo más del 90% del área es un riesgo. Entonces, nosotros tenemos que prepararnos para eso, y nos preparamos con genética, con diversidad"*.

Yamid Sanabria, responsable del programa de mejoramiento del FLAR.

Señaló que Paraguay tiene una posición geográfica muy benéfica, y el FLAR cuenta con materiales que cubre toda la región de Latinoamérica. Es decir, se pueden adaptar muchos materiales en el país.

Firma de convenio. Durante la jornada se llevó a cabo la firma del convenio por cinco años entre la Comisión Pro FLAR Paraguay y el FLAR. En este se delega a la empresa Arrozal la gestión de importación de los materiales genéticos del fondo, y la conducción de los experimentos en sus instalaciones. La Comisión Pro FLAR Paraguay se constituyó por un grupo de productores, industriales, y empresas proveedoras de insumos. El objetivo es fortalecer el sector arrocero del país, mediante su vinculación al FLAR. CA

ExpoSantaRita 2018
El universo del agronegocio
DEL 5 AL 13 DE MAYO

Agrícola ✓ Comercial ✓
Ganadera ✓ Servicios ✓
Industrial ✓ Turismo ✓

9 DÍAS DE EXPOSICIÓN

MÁS DE 400 EXPOSITORES

REMATE GANADERO,
RUEDA DE NEGOCIOS,
SHOWS NACIONALES E INTERNACIONALES,
ENCUENTROS Y REUNIONES DE NEGOCIO.

ESPECTÁCULOS Y RECREACIÓN PARA TODA LA FAMILIA.

La MAYOR feria en volumen de negocios del interior del país.

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

Te invitamos a conocer

el nuevo rumbo en

la agricultura

Rendimiento

Rentabilidad

Tecnología

...muy pronto

SOMAX®

DE LA SOBERA

LA MEJOR CONCESIONARIA CHEVROLET

10 VECES GANADOR

2001 - 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013 -2014 - 2015 -2016 -2017

CONCESIONARIA CLASE A
2001 · 2009 · 2010
2011 · 2012 · 2013
2014 · 2015 · 2016
2017

CLUB DEL PRESIDENTE 2017

POR CALIDAD, IMAGEN Y GESTIÓN

Brindado a nuestros clientes la mejor Experiencia

Asunción - Casa Central Avda. Santa Teresa 3100 esq. Concejal Vargas (595) 21 683 820 (R.A.) | **Encarnación** Ruta 6 y Tte. Petronilo R. Zayas Itapúa (595) 71 203 026 | **Guajayvi** Ruta 3 Km 182 (595) 431 200 302 | **Loma Plata** Avda. Central Km 2 Chaco (595) 492 252 890 | **Concepción** Dr. Roy Bernal e/ Avda. Pinedo (595) 331 241 018 | **Bella Vista** Ruta 6 Km 48 (595) 767 240 273 | **Filadelfia** Avda. Trébol c/ esq. Kleefeld

Síguenos en | www.delasobera.com.py

EN ZAFRIÑA
POTENCIÁ AL MÁXIMO
EL CONTROL DE ROYA
+ Control de roya y enfermedades secundarias
+ Productividad
+ Manejo de resistencia
+ Conveniencia