ACTUALIDAD DEL
CAMPO AGROPECUARIO
AÑO 18 | Nº 220 | Octubre 2019 | Asunción, Paraguay | Distribución Gratuita

Apicultura busca un nivel superior

Jornada de Trigo en Capitán Miranda

VIAJE A LA PROVINCIA DE SAN LUIS

AgrinPlex recibió visita paraguaya

jacto

2dcb.com.br

Nuevo
Uniport 5030 NPK

Calidad y precisión **Jacto**

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

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

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

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

jacto.com

Nuevo

Uniport 5030 NPK

Fertilización precisa, a la medida de su cultivo.

Para mayor cobertura y crecimiento más fuerte del cultivo, el **Uniport 5030 NPK** disminuye la superposición de aplicación por medio de su control automático en 12 secciones. Junto con la tecnología que controla de manera precisa la dosificación del insumo, usted puede economizar hasta un 15% de abono.

El **Uniport 5030 NPK** es **Jacto** presente en más esa etapa de su cosecha.

PrecisionWay

Es la tecnología **Jacto** para controlar la dosificación y distribuir fertilizantes con calidad y uniformidad a lo largo de toda la franja de aplicación.

SmartSet

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

Control automático de 12 secciones

La anchura de aplicación se divide en 12 secciones que se abren y se cierran automáticamente, lo que minimiza superposiciones en las entradas y salidas de bordes. Dependiendo del formato del área la economía puede llegar hasta un 15% de fertilizantes.

Control de bordes

Sistema presente al lado derecho de la abonadora que permite reducir los errores de aplicación en las operaciones de contorno. Se evita así la aplicación de fertilizante en áreas no deseadas como sendas y áreas de reserva. Presenta 3 configuraciones disponibles para uso conforme su necesidad.

Otmis

Otmis es la marca de las soluciones de tecnología **Jacto** en productos, informaciones y servicios.

jacto

2dcb.com.br

PROGRAMA DE
FUNGICIDAS

EL MEJOR PROGRAMA DE CONTROL DE ENFERMEDADES DE LA SOJA

Agrofértil

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

SILOS Y SUCURSALES

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

CONTENIDO

+info en:
campoagropecuario.com.py

seguinos en:

82 NOTA DE TAPA
AGRINPLEX RECIBIÓ A PRODUCTORES PARAGUAYOS

Un grupo de productores paraguayos viajó hasta la provincia de San Luis, situada en el centro de Argentina, para conocer la planta industrial de Venados Manufactura Plástica, propietaria de AgrinPlex. Invitados por CMP Agro, representante de la marca en Paraguay, los visitantes tuvieron la oportunidad de presenciar los procesos de producción y de apreciar la tecnología que emplea la compañía para la elaboración de películas de polietileno enfocadas al sector agropecuario.

AÑO 19 | N° 220 | Octubre 2019

34 **EXPO NORTE 2019: TRES DÉCADAS DE MOSTRAR EL CAMINO DEL TRABAJO**

52 **BUSCAN LLEVAR LA APICULTURA UN NIVEL SUPERIOR**

98 **NATIVA FORESTAL: CLONES PARA DISTINTOS FINES FORESTALES**

116 **NOVEDADES Y TENDENCIAS PARA EL TRIGO NACIONAL**

ACTUALIDAD DEL CAMPO AGROPECUARIO

EVENTOS

28 Una propuesta extendida para Hortipar 2019
44 Empleo de tecnología adecuada en la producción de forrajes
62 A la espera de Innovar 2020
64 Tercera Expo Máquina
100 Jornada forrajera en Paraíso
104 Congreso Internacional Agropecuario en Zonas Semiáridas

BOX EMPRESARIAL

22 Automóvil Supply y SKF capacitaron a profesionales del área industrial
30 Soluciones Rainbow realizó gira técnica a Embrapa
50 Presentaron el nuevo Onix
58 Jornada Gota Protegida de Rizobacter
60 Octubre Rosa: Amarse es cuidarse
72 Time de Difusores 2019 en Foz de Iguazú: Tecnologías diferenciadas
74 Octubre Rosa: Agrotec conciencia sobre prevención de cáncer de mama
76 John Deere y Kurosu & Cía. fortalecen lazos con el sector de la Construcción

AGRONEGOCIOS

114 Tierra Buena: aporta vida al suelo con abono orgánico ruminal

NOTA TÉCNICA

42 Eliminación de pencas en banano, útil para lograr calidad de fruta
78 Las Plantas y el Clima
102 Nematodo en la agricultura actual

FÉ DE ERRATAS: Aclaramos que cometimos un error involuntario en la Pág. 51 de la Edición 219 al publicar que el Sr. Theodor Pankrantz es de Colonia Volendam cuando lo correcto es Colonia Friesland. Pedimos las disculpas correspondientes.

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

COTRIPAR

EDITORIAL

QUE NO SE IMITE LO PEOR

La región suele tener periodos en donde pareciera estar en "sintonía" y seguir una misma partitura. Así, hubo gobiernos dictatoriales, seguidos de democráticos, con presencia de tendencia liberal o neoliberal para arrancar en lo que se llamó el "Socialismo del Siglo XXI", tendencia que también fue cediendo en los últimos tiempos, al pasar del populismo hacia la otra vereda de la brújula ideológica. Las reglas de la democracia son esas, nos guste o no quienes estén al frente de la conducción política de un nación forma parte de ese contrato social. Salirse, implicaría un quiebre y daría pie a oportunistas a tomar atajos para llegar al poder que de otra forma difícilmente podrían.

En las últimas semanas la región pareció convulsionar. En muchos países del vecindario es un año electoral y este puede traer sorpresas. Es ahí donde se requiere, por una parte, de la madurez cívica de interpretar esos tiempos. Pero por otro lado y más concretamente en el caso paraguayo, se debe pensar en lo que es mejor para el país y no solo subirse a un vagón sin que se tenga bien definido el destino.

El hecho de ser país mediterráneo puede trazar un dibujo aproximado a la realidad. Posiblemente primero pasen por otros filtros hasta que finalmente permee nuestras fronteras. Ya la historia hizo lo propio. Desde el momento en que Hernandarias dividió la provincia del Paraguay en dos vastos territorios, no solo nos dejó sin salida al mar, sino que constriñó y forzó a que seamos una "isla rodeada de tierra", al decir de una de las mejores plumas del país, Augusto Roa Bastos.

Ese encierro a su vez generó algo positivo que fue la formación del sentir nacional y de la identidad local. Es justamente esa identidad que debe evitar ser manipulada por intereses mezquinos que solo buscan réditos y aparecen como pescadores en río revuelto. Como país debemos sí tener fronteras abiertas a la tecnología, a la inversión, a la innovación. Pero no es buen negocio imitar lo malo, lo que destruye sin construir, lo que provoca crispación y caos, sin posibilidad de un reverdecimiento de la sociedad, con integrantes no contaminados con esos agentes, sino imbuidos de un compromiso por el bienestar de la mayoría y el crecimiento del país.

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
noeriquelme@hotmail.es

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

DIRECCIÓN COMERCIAL
Emilio Romero

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

DISEÑO Y COMPAGINACIÓN
Daniel Riquelme
danielsan.riquelme@gmail.com
Oscar Ayala
arte@campoagropecuario.com.py

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

UNA PUBLICACIÓN DE

ARTEMAC S.R.L. MARKETING & COMUNICACIONES

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

LONKING

La eficiencia que forja el futuro

HECHAS PARA ESTO

Maquinarias para trabajar la Tierra.

CUOTAS MENSUALES DESDE

USD **1.281*** Pala cargadora CDM 835

USD **2.954*** Excavadora CDM6225

(*) Financiación propia a 36 meses con entrega inicial del 30%. Sujeto a análisis de crédito.

Avda. Artigas 1921 · Tel.: (021) 282-340
ventas.lonking@pluscar.com.py
www.lonking.com.py lonking.py

REPRESENTA Y DISTRIBUYE

PLUSCAR

DIVISIÓN MAQUINARIAS

Foto: GENTILEZA NEVO FRITZEN.

Primera soja sembrada en 2019, después de un largo período de sequía. Estancia Aparay, Villa Ygatimy, Canindeyú.

Lluvias, alivio al campo

Con las lluvias registradas en octubre, se dio un giro al panorama de la siembra de granos, en la óptica de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), en un informativo semanal dado a conocer este mes. Según el boletín, las precipitaciones pluviales caídas trajeron alivio al campo y condiciones para sembrar en distintos departamentos productivos del país. Los productores empezaron a cultivar soja en Canindeyú, San Pedro, Caazapá, Caaguazú, Itapúa y Alto Paraná; en este último siguen altos los niveles de sequía, no obstante, en todos los departamentos se esperan más lluvias para las próximas semanas de este mes. "Necesitamos lluvias más frecuentes para poder llegar a una cosecha exitosa el año que viene. Esperamos que las condiciones climáticas se vayan dando, porque hay algunas zonas del departamento de Alto Paraná, por ejemplo, donde hubo pocas precipitaciones", manifestó Aurio Frighetto, productor y representante de la Coordinadora Agrícola del Paraguay, filial Alto Paraná, informó la UGP. En tanto, los mapas hechos por técnicos colaboradores de la Unión de Gestión de Riesgos UGR, dependiente del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) mostraron cómo la humedad aumentó en todo el país luego de las lluvias, tras el estrés hídrico a finales de setiembre. A esto se puede añadir las declaraciones del presidente de la Asociación de Productores de Soja, Cereales y Oleaginosas del Paraguay (APS), Eno Michels en declaraciones a medios periodísticos, como el canal PRO, reconoció que en líneas generales, la siembra tiene un retraso de hasta unos 40 días en algunas zonas productivas. Si bien en regiones como el Norte hacia Canindeyú e incluso en otros departamentos con incidencia en producción sojera como San Pedro, se observaron a mediados del mes alguna que otra actividad en el campo. Mientras, en el Sur, más concretamente en Itapúa, la soja lleva un atraso de al menos cuarenta días en su siembra. No obstante, el dirigente productor confía en el buen potencial productivo de la oleaginosa. La preocupación sí se trasladó a la segunda zafra. "El retraso de la siembra verano hace que se retrase la zafriña. Lo ideal es tener para febrero, pero lo más probable es que la segunda siembra se da en marzo y esto apeligra la helada de junio", advirtió. Adelantó que incluso hay productores que estarían cancelando pedidos para la zafriña de maíz. "No quieren arriesgar y el vendedor de semillas busca alguna forma de convencer al agricultor para que cambie de idea", apuntó. En otro momento igualmente abordó la cuestión de la merma de rendimientos en la última cosecha. "No es un secreto, se sabe que hubo pérdidas. Se habla de bajas de 40% en promedio. Solo en mi caso fue de 50%. Y si a esto se suma la caída del precio internacional, que estuvo por debajo de años anteriores, la situación no fue la mejor. Quizás la segunda zafra, sobre todo maíz, pudo equilibrar algunas cosas, pero sin reservas para inversiones. Apostamos ahora a la zafra 2020. El productor mantiene la esperanza. Siempre espera días mejores, por más difícil que sea el panorama. Sigue esperando, buscando mejoras y mirando para adelante. Es algo que no solo el agricultor debe hacer, sino que otros también podrían hacer, por más difícil que sea", reflexionó. **CA**

Foto: GENTILEZA LAURO FISCHER.

SU TRANQUILIDAD ES MUY IMPORTANTE PARA NOSOTROS

REVISIÓN PREVENTIVA PARA COSECHADORAS

Inspección GRATIS y Descuento Adicional en Repuestos Originales instalados por nuestros Técnicos Certificados, con Garantía de 1 año, adquiriendo este Paquete de Servicios.

Ventajas para usted:
Más Productividad
Mejor Desempeño
Más Ahorro

KUROSU & CIA.

Consulte sobre esta y otras opciones de Paquetes de Servicios para ampliar el rendimiento de sus equipos en todas las etapas de su ciclo productivo.

JOHN DEERE

www.kurosu.com.py Kurosu & Cia Kurosu & Cía

Alerta por aparición de focos de roya

Ante la detección de focos de la enfermedad roya de la soja (*Phakopsora pachyrhizi*) en plantas guachas, en las principales zonas de producción de la oleaginosa, el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) instó a los productores, técnicos y fiscalizadores de campo, a estar atentos e implementar las medidas adecuadas de control, según un informativo dado a conocer este mes. En efecto, la Dirección de Protección Vegetal informó que, acorde al ciclo actual del cultivo, la enfermedad desarrolla la infección primaria, la cual se incrementará en forma más intensa a partir del estadio reproductivo, lo que, sumado a las condiciones climáticas favorables con precipitación constante, facilitará la dispersión de la roya a las demás zonas productoras del país. En ese sentido, la institución recomendó algunas medidas para el manejo integrado de la enfermedad, enfatizando el monitoreo constante del cultivo, de manera a detectar en forma temprana la roya y realizar la aplicación de fungicidas, además de la eliminación de otras plantas hospederas de la enfermedad. De igual forma, se recordó que se deben contemplar las aplicaciones preventivas ante la presencia de la roya en el ambiente, utilizando fungicidas multisitios o protectores, combinando los modos de acción de los productos, de manera a evitar la resistencia del patógeno. El Senave recordó que los síntomas de la roya se manifiestan en la forma de

puntos pequeños y oscuros que luego originan ampollas (pústulas) en las hojas, correspondiendo al inicio de la formación del hongo. Con el tiempo se vuelven pardas y producen un pequeño poro. Con el avance, provoca lesiones fácilmente visibles en ambas superficies de la hoja, que luego se tornan de color amarillo y se desprenden, impidiendo así el llenado total del grano. También se informó que se trata de una de las enfermedades más severas que afectan al cultivo. Ampliamente difundida en países asiáticos (China, Tailandia, Japón y Taiwán), se detectó en 2001 en Paraguay y Brasil; y actualmente está presente en casi toda Latinoamérica. **CA**

Menos salida de soja

Setiembre fue el mes con menos salida de soja en el año, según el informe de comercio exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). En efecto, apenas unas 135.723 toneladas de soja se exportaron durante el noveno mes. Es la cifra más baja de toda la temporada que promedió durante los ocho primeros meses (enero a agosto) alrededor de 550 mil toneladas de salida por mes. La menor producción de soja en la campaña 2018/19, con 24 % de reducción de la materia prima disponible, generó una disminución abrupta de la salida de la oleaginosa, considerando que el stock exportable es cada vez menor, informó Sonia Tomassone, asesora de comercio exterior de la Capeco. Entre enero y setiembre de este año se enviaron unas 4.649.300 toneladas de soja, prácticamente unas 900 mil toneladas menos que el mismo periodo de la temporada anterior. Esto representa una caída de 16,2 % del desalijo del principal rubro de exportación de nuestro país, informó el gremio. La menor exportación de la soja repercute directamente en la inyección de dólares en el mercado local, que actualmente enfrenta un acelerado proceso de incremento de la cotización de la moneda norteamericana. A su vez, la cadena de valor de soja, ante la escasa oferta exportable de la oleaginosa, sufre una agudizada falta de dinamismo que, en su conjunto, afecta a toda la economía nacional. Con respecto a los destinos, la soja paraguaya sigue teniendo a Argentina como su principal mercado en esta temporada 2019. A setiembre, el 70 % de los envíos de la oleaginosa fue destinado al vecino país. El segundo comprador más importante para la soja paraguaya es Rusia, que representó el 14 % del total enviado. Más atrás aparece la Unión Europea (10 %), Brasil (2 %), Israel (2 %) y otros mercados, que integran a Turquía, Líbano, Perú, Egipto, Bangladesh, Uruguay, Japón y Sri Lanka, representan el (2 %). Además, Capeco informó que un total de 26 empresas tuvieron participación en las exportaciones de soja al cierre de setiembre. La compañía Cofco Internacional Paraguay tuvo una participación del 18 % del total exportado, según el informe elaborado por Capeco en base a las compras FOB más compras en puertos de trasbordo. Aparece luego, Sodrugestvo con el 16 %. También actuaron fuertemente en la presente temporada Vicentín (15 %), ADM (14 %), Cargill (12%) y otros (25%). **CA**

LA LINEA DE DEFENSA CONTRA LA ROYA

fungicida PROSOY TOTAL

PREVENTIVO CURATIVO

PROSOY TOTAL es un fungicida foliar de acción sistémica, mesostémica y contacto, compuesto por los ingredientes activos Trifloxystrobin, Prothioconazole y Mancozeb. Debido al modo de acción puede ser utilizado en forma preventiva y curativa.

AMPLIO ESPECTRO DE CONTROL

FORMULACIÓN DE ALTA CALIDAD
"NO HAY NECESIDAD DE HACER MEZCLA EN EL TANQUE"

FLEXIBILIDAD DE POSICIONAMIENTO

VERSATILIDAD EN LA APLICACIÓN

tecnomyl

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

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

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

www.tecnomyl.com | Seguinos en

Molienda, en números negativos

La Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) dio a conocer su boletín mensual a setiembre. Entre otros puntos, destacó que la molienda acumulada al cierre del tercer trimestre del año continúa en números negativos, tanto en la comparación interanual como con el promedio de los últimos tres años, con 2.794.068 toneladas de oleaginosas procesadas de enero a setiembre. Además, indicó que la disminución de la cosecha y los menores precios internacionales llevaron a que, tanto el complejo soja como las exportaciones en general, cierren el tercer trimestre del año con su menor valor acumulado para este periodo desde el año 2012. "El bajo nivel relativo de procesamiento de soja, grano más importante en cuanto a industrialización, explica las disminuciones mencionadas. Esta materia prima cerró en setiembre el octavo mes en el año (séptimo consecutivo) con caída en comparación al mismo mes del 2018, lo que marca una tendencia ya difícil de revertir para lo que queda del año", reveló el informe. Otros granos, como el girasol y la canola, muestran una mejoría con relación a años anteriores, pero no en un nivel suficiente para cambiar la tendencia de la molienda total. En total, los granos diferentes a la soja acumulan un procesamiento de más de 40 mil toneladas al tercer trimestre del año, un crecimiento de más de 11 mil toneladas con relación al mismo periodo del 2018. En tanto, las divisas por el complejo soja alcanzaron solo US$ 2.274 millones cosecha y los menores precios internacionales llevaron a que, tanto el complejo soja como las exportaciones en general, cierren el tercer trimestre del año con su menor valor acumulado para este periodo desde el año 2012. Los US$ 2.274,58 millones generados por la exportación de soja y sus productos industrializados representan el 38% de todas las exportaciones registradas, porcentaje que también se ubica entre los más bajos de los últimos años. Considerando también que se registran menores volúmenes de procesamiento, la tendencia de caída en los ingresos de divisas se refuerza, ya que aumenta la preponderancia de la exportación de productos sin agregar valor, desaprovechando la posibilidad de conseguir mejores valores de venta, se subrayó en otro momento. **CA**

Repudio unísono ante proyecto de expropiación

Varios gremios de producción, industriales e incluso empresariales emitieron un comunicado por el cual repudiaron el "intento de confiscación de tierras productivas". En efecto, la Federación de la Producción, la Industria y el Comercio (Feprinco), de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), de la Unión Industrial Paraguaya (UIP) y de la Asociación Rural del Paraguay (ARP) expresaron un mensaje por el cual cuestionaron la media sanción otorgada por la Cámara de Diputados a un proyecto de ley que busca confiscar, bajo la figura de "expropiación", unas 1.500 hectáreas de tierras altamente productivas con un uso racional y sostenible de los recursos naturales, y que pertenecen al emprendimiento modelo "Alegría", del grupo Willersinn, del distrito de Tacuatí, en el departamento de San Pedro. "Repudiamos que en este caso no se configuran los presupuestos para considerar una expropiación, es decir, no existe causa de utilidad pública ni interés social que lo justifique, y que lo que se esconde detrás del proyecto es la intención de un grupo de diputados de impulsar sus carreras políticas con tierras ajenas, atentando contra la seguridad jurídica, la propiedad privada y el mismo Estado de derecho, que como servidores públicos están obligados a defender", se subraya en un párrafo, para luego puntualizar que la decisión de Diputados "entregaría las tierras al Instituto Nacional de Desarrollo Rural y de la Tierra (Indert), una institución que a lo largo de más de 70 años de historia de la reforma agraria ha estado salpicada por la corrupción y el prebendarismo, y que tiene una deuda de más de 100 millones de dólares, que se generó a partir de "expropiaciones", razón por la cual se puede anticipar que estas tierras del emprendimiento "Alegría" quedarán en manos de oportunistas que no saben trabajar ni hacer producir la tierra, y no de verdaderos agricultores, quienes ya anteriormente fueron utilizados como excusa para justificar, por ejemplo, la expropiación de las tierras de Antebi, que terminó en un gran fracaso, lo que supuso un costo multimillonario para las arcas del Estado". Por ello, los gremios suscriptores del comunicado solicitaron a la Cámara de Senadores, rechazar de pleno "el irracional proyecto y sentar un precedente contra futuros intentos de confiscación de tierras, que dejan a los ciudadanos totalmente vulnerables e instalan un clima de más incertidumbre en medio de esta crisis económica". **CA**

1,00 1 PAG. Nº 13 SUPPLY IGUAL

www.glymax.com

Prixx Ultra

Mantenga la roya alejada de su cultivo

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

Glymax

Presencia fuerte en el campo

Fuente chacra

Aprueban medida que beneficia a las Agtech

El Gobierno nacional aprobó la reglamentación del Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento, que prevé beneficios para empresas exportadoras de tecnología y servicios. La Ley 27.506 establece reducciones e incentivos fiscales a emprendedores y desarrolladores de empresas del agro, empresas de software, informática, biotecnología, servicios profesionales exportables e industrias del entretenimiento, creativas, entre otras. La normativa tiene como objetivo promocionar actividades económicas que apliquen el uso del conocimiento y la digitalización de la información apoyado en los avances de la ciencia y de las tecnologías, a la obtención de bienes, prestación de servicios y/o mejoras de procesos.

Uno de cada tres lotes de soja se sembrará sobre trigo

La Bolsa de Cereales de Buenos Aires difundió su informe de pre campaña de soja 2019/20, en el que ratificó que la superficie de la oleaginosa crecerá en 200 mil hectáreas, en lo que será la primera suba en cuatro campañas. Específicamente, informaron que se implantarán 17,6 millones de hectáreas que arrojarían una producción de 51 millones de toneladas, 7,4 por ciento inferior a las 55,1 millones de toneladas del último ciclo. Destacan que esto es así porque la expectativa de rendimientos a cosecha es inferior ya que no se esperan lluvias extraordinarias como las del último verano, que llevaron los rindes a valores récord. Asimismo, porque se aguarda un incremento del área sembrada con soja de segunda, que usualmente tiene menores rendimientos.

Trigo: las lluvias no llegan a tiempo para favorecer al cereal

Tanto la Bolsa de Cereales de Buenos Aires como la Bolsa de Comercio de Rosario redujeron sus expectativas respecto de la cosecha de trigo 2019/20 en la Argentina. La sequía de agosto y septiembre pasados mermaron las expectativas. La primera de las entidades estima ahora unos 19.8 M tn, en tanto la segunda calcula 19.0 M tn. Las lluvias registradas en gran parte del área agrícola nacional durante octubre mitigan, al menos momentáneamente, la condición de estrés hídrico, especialmente en el margen este del país. Sin embargo, las regiones más comprometidas, como el sur de Córdoba, el este de La Pampa y el oeste de Buenos Aires, presentaron los menores valores de registros relevados, y ya se estiman mermas de hasta el 40 % del potencial de rinde, pudiendo agravarse si continua la sequía. Mientras tanto, en el norte del país, las lluvias han demorado el avance de las máquinas, con lo cual la cosecha solo ha progresado 4 puntos porcentuales.

La Argentina llegó al nivel más bajo de consumo de leche

El Observatorio de la Cadena Láctea Argentina informó que el consumo de leche por habitante retrocedió este año a 176 litros, el nivel más bajo desde 1990. La caída del consumo se explica en parte por el gran incremento que viene sufriendo en su precio.En esta línea, la asociación de consumidores Deuco informó que en los últimos 12 meses la suba llega al 92,7%12. En tanto, Osvaldo Bassano de la Asociación de Defensa de los Derechos de los Usuarios y Consumidores (ADDUC) dijo que “la empresa La Serenísima tiene el 90% de la comercialización y venta de los productos lácteos y decide el precio gracias a la enorme concentración”. Deuco relevó que el precio de la leche en sachet entera y descremada La Serenísima pasó de $44,20, en agosto de este año, a $48,70 pesos en septiembre. Se trata de un 10% adicional. A su vez, los precios en los productos derivados de la leche crecieron hasta un 42,9% entre mayo y octubre de este año.

La Argentina podría exportar carne vacuna a Japón

Del 20 al 25 de octubre, la Argentina recibirá una visita oficial japonesa que tiene como objetivo evaluar una futura apertura de mercado entre ambos países. Cabe destacar que a mitad del año pasado ya se había efectuado un envío histórico de carne argentina el país asiático. Sin embargo, esta primera autorización sólo contempla el ingreso de carne producida en la Patagonia ya que se trata de una zona libre de aftosa sin vacunación.

Mientras tanto, el USDA estimó que las exportaciones de carne vacuna argentina crecerán 10,71 por ciento en 2020, hasta alcanzar un volumen de 775 mil toneladas. De concretarse este pronóstico, las exportaciones de carne vacuna confirmarán su crecimiento sostenido desde 2015, con una expansión del 316 por ciento desde dicha fecha, cuando se enviaron al exterior 186.000 toneladas, según números oficiales publicados por la dependencia norteamericana.

El incremento en las exportaciones será producto de una mayor demanda de China y del “estancamiento del consumo interno”.

INTACTA RR2 PRO

BAYER

UNA VERDADERA REVOLUCIÓN
EN LOS CAMPOS DE SOJA

INTACTA RR2 PRO + Cripton Xpro

Combinamos la mejor tecnología con la mayor seguridad

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

QUIEN ES **PRO** PLANTA **IPRO**

Promo válida hasta el 30 de noviembre de 2019 ó hasta agotar stock / Para mayor información ingrese a www.intactarr2pro.com.py

Los problemas se solucionan generando competitividad

Santiago Peña, economista, ex ministro de Hacienda, habla de los desafíos y oportunidades de Paraguay. Sostuvo que en el 2020 se puede recuperar el campo, pero no toda la economía paraguaya. Admitió que China es un mercado importante pero no el único. "Los problemas del Paraguay se solucionan generando mayor competitividad para todos los mercados".

Por
NOELIA RIQUELME

Santiago Peña, economista.

_ Campo. ¿Cuáles son las fortalezas que Paraguay puede utilizar a su favor en esta crisis?

_ Peña. Paraguay tiene un tremendo potencial productivo. Es un país de más de 40 millones de hectáreas, puede hacer un desarrollo productivo en sintonía con el medio ambiente, pero para eso necesita instituciones públicas de control fortalecidas, para que pueda controlar al sector privado, en el desarrollo productivo.

El otro elemento muy importante a favor de este país es la mano de obra. Paraguay tiene la población más joven de América Latina y eso representa una gran oportunidad para poder desarrollar.

También tenemos la base de la estabilidad macroeconómica que se ha consolidado en muchos años. Eso es nuevamente una oportunidad que tiene el Paraguay para hacer de esta crisis una oportunidad.

Creo que nadie puede dudar de que el Paraguay tiene todas las respuestas a su problema. Es cuestión de que trabajemos todos juntos para llevar adelante esos planes que nos van a permitir poder crecer en los próximos años, con un desarrollo económico con equidad social.

_ Campo. ¿Cuáles son los efectos de la guerra comercial de Estados Unidos y China para América Latina?

_ Peña. La guerra comercial tendrá sus efectos negativos en América Latina fundamentalmente en la desaceleración de la economía. Hay síntomas de que Estados

Unidos también entrará una en recesión. Además repercute en la volatilidad de los precios de los commoditíes que impulsa los precios a la baja y produce diferentes efectos de acuerdo a la vulnerabilidad de cada país. Para los países cuyos mercados son menos diversificados, el efecto es más perjudicial.

_ Campo. ¿Cuál es la posibilidad de que Estados Unidos entre en recesión y qué impacto puede traer?

_ Peña. El futuro es muy incierto y cada vez es más difícil hacer predicciones de lo que puede pasar. Si miramos la historia, hace 40 años, Estados Unidos entró en recesión en cuatro oportunidades, y en esas cuatro ocasiones fueron precedidas por una situación que hacía que las tasas de corto plazo sean más altas de las tasas de largo plazo. Esto dice que el mercado está anticipando que la economía norteamericana va a entrar en recesión. Tiene duda sobre la situación económica de corto plazo, pero que a largo plazo se van a resolver.

Esto es un motivo de enorme preocupación, porque vemos que Estados Unidos puede entrar en recesión y no vemos ningún sector en el mundo que puede ser una alternativa. Observamos a Alemania, que ha sido la locomotora de desarrollo de la Unión Europea, también está en un proceso de deterioro económico que podría llevarle en una retracción económica y China que había sido uno de los grandes impulsores a nivel mundial está también con un crecimiento económico bajo, como no lo habíamos visto en los últimos 20 años.

_ Campo. ¿Cómo impacta a Paraguay no contar con una relación comercial con China en este momento?

_ Peña. Es un tema recurrente, principalmente el sector de la carne ve como pérdida de oportunidad no poder vender directamente a China. Mi posición es muy clara, creo que no tenemos que buscar atajos ni soluciones fáciles, porque no las hay.

Creo que Paraguay tiene que mejorar su gestión sanitaria, su gestión de acceso a los mercados para poder vender a todos los mercados del mundo. El mercado chino es importante, pero no creo que simplemente accediendo al mercado chino se solucionen todos los problemas del Paraguay, porque obviamente tendríamos que estar renunciado a una relación de más 60 años que Paraguay tiene con Taiwán.

Hay quienes dicen que genera poco beneficio, yo tengo mis dudas, porque creo que la influencia y la cooperación de Taiwán ha sido importante, principalmente porque es un país que comparte los mismos valores democráticos con nosotros. Recordemos que China no es una economía ni una sociedad democrática. Creo que eso también puede generar problemas en el futuro. Yo miro los ejemplos de países que han roto relaciones con Taiwán para acercarse a China y no veo que hayan solucionado sus problemas. Los casos más recientes son de Panamá y Costa Rica hace pocos años.

Yo creo que no hay que pensar que simplemente vendiendo a un mercado se solucionan todos los problemas del Paraguay. Creo que los problemas del Paraguay se solucionan desde adentro y generando mayor competitividad para todos los mercados.

_ Campo. ¿Es necesaria una mayor cantidad de mercados?

_ Peña. Uno de los temas que se está planteando en esta crisis es que los países que tienen mayor concentración de mercados son los más afectados. Paraguay necesita transar con todo el mundo, considero que hay todavía un espacio enorme para aumentar sus exportaciones a Europa, hay posibilidad de mejorar y entrar a Estados Unidos. Más allá de que el mercado de Estados Unidos sea en volumen poco importante, la habilitación del mercado estadounidense va a permitir que el status sanitario de Paraguay mejore y eso va ayudar que el productor tenga mejores precios.

_ Campo. ¿Cuáles son perspectivas para nuestro país en el corto plazo?

_ Peña. Para Paraguay la situación no está fácil, creo que el factor climático va a ser fundamental para el año que viene, principalmente para la soja, cuya siembra está avanzando. No obstante, el problema que está pasando en Paraguay es que hay una desaceleración no solamente en la agricultura, sino también en todos los sectores. El comercio y la industria también están afectados por esa situación.

Entonces tenemos un problema estructural, que no es solamente el sector agropecuario y es eso lo que nos tiene que llevar a reflexionar, porque el año que viene puede haber una recuperación del campo, pero no necesariamente va a haber la recuperación de toda la economía paraguaya. **CA**

Ativum®
La fórmula ganadora para salir primeros

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

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

BASF
We create chemistry

Ativum®
MEJOR JUGADOR

Automóvil Supply y SKF capacitaron a profesionales del área industrial

Automóvil Supply, en alianza con su marca representada SKF realizaron una capacitación sobre alineación de precisión de ejes y poleas con sistema laser. El curso fue dictado por el Ing. Edinson Mata de SKF- Perú y reunió a ingenieros y técnicos de mantenimiento mecánico y afines. El evento se desarrolló en las instalaciones del Hotel Dazzler en Asunción el pasado 17 y 18 de octubre.

Pedro Alvarenga, gerente comercial del área industrial de Automóvil Supply, manifestó en la oportunidad que desde la empresa además de productos para las industrias, ofrecen tres tipos de servicios: correctivos, preventivos y predictivos. Además, cuentan con cursos anuales, que ya van en su décima edición. Los mismos son dictados por ingenieros representantes de la marca. De esta manera, permiten afianzar y capacitar a los profesionales, para un mejor aprovechamiento de las herramientas que son adquiridas por los clientes de Automóvil Supply. "Es importante que conozcan las nuevas técnicas de mantenimiento; acompañando con cursos y especializaciones tratamos de dar un valor agregado para las empresas que trabajan con nosotros" dijo.

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

Por su parte, el Ing. Edinson Mata de SKF Perú, abordó sobre los lineamientos globales del Re- ➔

EL MÁS COMPLETO DEL MERCADO

16 TONELADAS DE CAPACIDAD

FRANJA DE APLICACIÓN DE HASTA 36 METROS

VANO LIBRE DE 1,35 METROS

MENOR CONSUMO DE COMBUSTIBLE

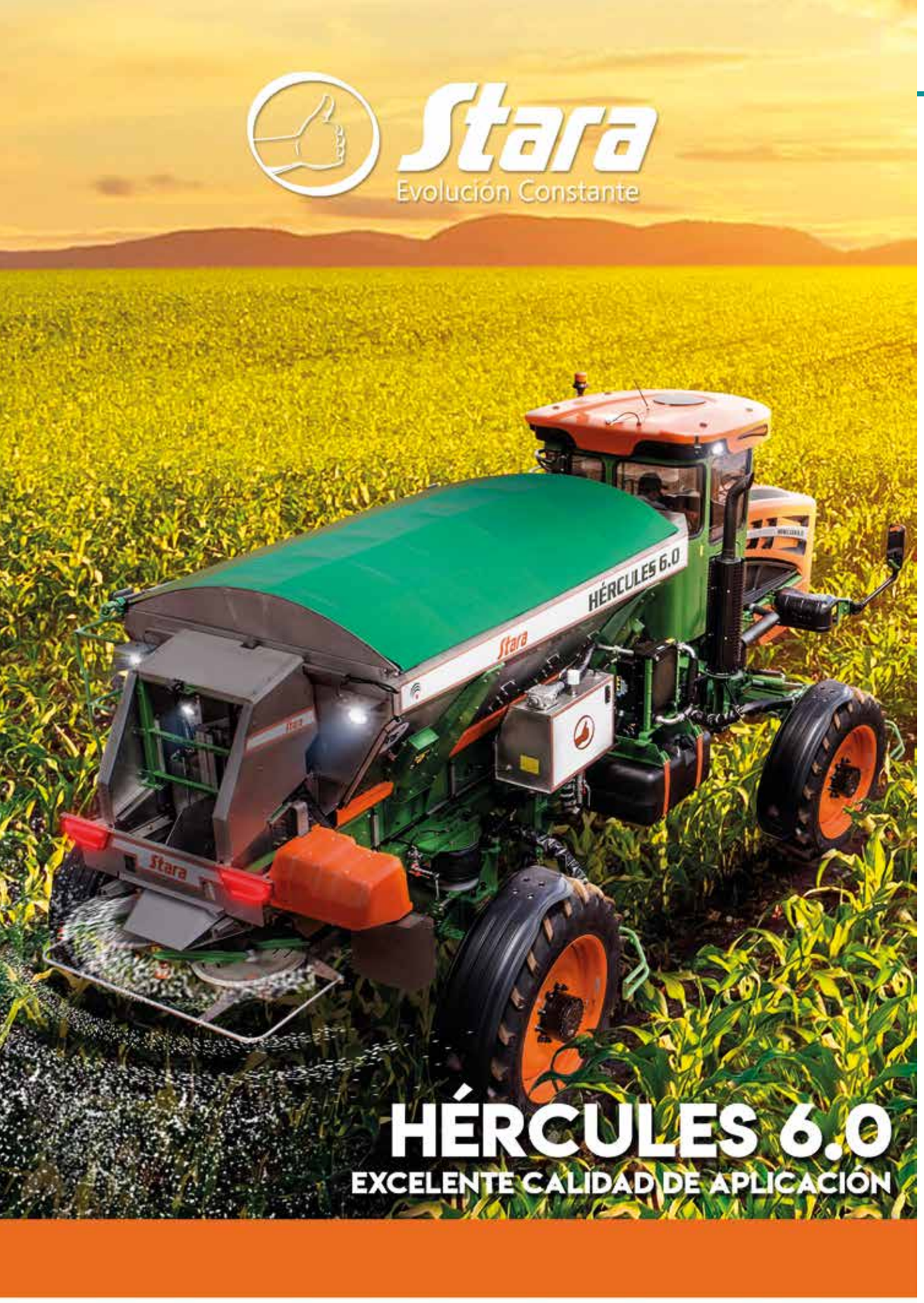
Stara
Evolución Constante

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



liability Maintenance Institute (RMI), donde explicó que la alineación de ejes de Sistemas Rotativos, es una de las prácticas de mantenimiento que mejor ayuda a extender el ciclo de vida de los activos, permite reducir altos niveles de vibración, aumentar la vida útil de sellos, rodamientos y demás componentes, además de generar importantes reducciones de consumo energético.

Mata también brindó una capacitación a los técnicos sobre el proceso de alineación de ejes y poleas en máquinas rotativas mediante sistemas de alineación laser; con información y herramientas necesarias para que los profesionales se encuentren con la capacidad de identificar problemas asociados a desalineación.

Asimismo, presentó herramientas y conceptos para entender y desarrollar alineamientos laser, además de realizar ejercicios prácticos en donde los técnicos pusieron a prueba sus conocimientos.

El curso estuvo enfocado al personal de servicios, mantenimiento, reparación de equipos, ingeniería de planta, técnicos e ingenieros de confiabilidad, técnico, mecánico y supervisores de mantenimiento, cuyos trabajos incluyen alineación de equipos rotativos. De la misma manera, el ámbito de aplicación de lo aprendido en el curso fue para aquellas personas que alinean equipos, detectan e investigan fallas prematuras por desalineación, así como el personal dedicado a confiabilidad de equipos.

Mata señaló que desde Automóvil Supply buscan desarrollar el mercado paraguayo de esta manera, con capacitaciones como las de este tipo. SKF actualmente se encuentra brindando soporte a diversas empresas del país.

“Durante mi estadía en Paraguay visité empresas para conocer realidades, tratando de dar otro tipo de alcance técnico para que puedan afrontar desafíos, sobre todo que sepan que existen herramientas necesarias para el área de mantenimiento” expresó.

Por último, Alvarenga destacó que este tipo de cursos es único en el país, puesto que ninguna entidad educativa cuenta con este tipo de enseñanzas dentro de su plan de especialización. Constituye una excelente oportunidad para que los técnicos del rubro, puedan aprender y aplicar las nuevas técnicas en su planta sin necesidad de salir del país.

Edinson Mata de SKF Perú.

CRECIMIENTO DEL SECTOR

Alvarenga comentó que el área industrial ha crecido en su gama de productos, reforzando todas las líneas de rodamientos. Por ejemplo, desde este año, Automóvil Supply se encuentra trabajando muy activamente con las navieras, las cuales utilizan otro tipo de rodamientos y productos muy específicos. Además, se les ➔

Los participantes observan equipos para mantenimiento.

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

CR 7.80

CONFIABILIDAD Y TRABAJO

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

Regional

Financiación

6,25% de interés anual

Hasta **5** Años de plazo

SERVICIO 24 hs

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

PLM
PRECISION LAND MANAGEMENT
AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Tape Ruvicha
46 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA

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

Seguinos

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

cadam
CAMARA DE DISTRIBUIDORES DE AUTOMOTORES Y MAQUINARIAS

provee de servicios predictivos, con acuerdos en termografías, vibraciones y provisión de estos productos especiales mencionados. En ese ámbito, la empresa ha desarrollado un curso netamente para navieras del cual tiene muy buena aceptación por parte de los clientes, destacó.

"Queremos seguir aportando más líneas de productos conforme a la necesidad de los clientes. Actualmente tenemos una amplia variedad de herramientas disponibles, así como la posibilidad de realizar pedidos específicos para necesidades especiales, de acuerdo a lo solicitado por gel cliente"

En otro punto destacó toda la gama de potencia que serían: correas, cadenas, poleas, piñones, también disponen de la línea de lubricación para todas las aplicaciones industriales, grasas, lubricantes, aceites, retenes y accesorios en general.

El curso reunió a técnicos y profesiones de varias empresas.

No obstante, el encargado comercial para el sector industrial manifestó que la división pretende posicionarse en todas las áreas de producción. Cuentan con oficinas en Ciudad del Este, Encarnación, Asunción y Gran Asunción con tres profesionales que cubren el área de servicios en las industrias. Por último, adelantó que próximamente contarán con novedades sobre el crecimiento que la empresa pretende presentar para seguir con los mejores productos, asistencia y servicios.

Testimonios

ALBERTO SILVA

Profesional del área de mantenimiento de Tigre Paraguay

"Realmente teníamos muchas expectativas sobre esta capacitación, porque estamos subiendo el nivel de nuestro mantenimiento de la planta. En la fábrica estamos capacitando al equipo mecánico eléctrico. Tenemos mucho interés en adquirir los equipos de alineación, la idea es llevar a la planta todo el conocimiento para poder agilizar las intervenciones de alineación y así garantizar el buen funcionamiento de nuestros equipos. Tenemos diversas fallas de rodamientos y acoplamientos, creemos que con estas capacitaciones vamos a minimizar esto, el plan es invertir en instrumentos de medición".

Alberto Silva.

CRISTIAN FERREIRA

Técnico de CAIASA

"Nuestro trabajo con la empresa Supply viene de hace años, justamente venimos realizando un trabajo para tratar de garantizar y ampliar la vida útil de nuestros equipos. La firma nos recomienda siempre sus productos y servicios. Ahora también nos brinda cursos, que son importantes, pues nosotros buscamos adquirir conocimientos, y el tema es excelente ya que acabamos de adquirir una herramienta de alineación. Actualmente nuestro personal lo hace de forma empírica, pero ahora debemos encarar de forma más técnica.

Yo como mecánico también me estoy desarrollando en el área para hacer lo mejor posible, para lograr eficiencia en los equipos, donde buscamos sobre todo prevenir con mantenimientos y para lograrlo es importante la capacitación y buenas herramientas". **CA**

Cristian Ferreira.

S700

LANZAMIENTO

MÁS AUTOMATIZACIÓN, MEJORES RESULTADOS

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

Solicite una cotización, con **descuentos muy especiales** para que usted tenga la suya en la próxima cosecha, consulte además por los Paquetes de Servicios que puede incluir.

KUROSU & CIA.

Vigencia de la promoción: Hasta el 20/12/2019.

JOHN DEERE

www.kurosu.com.py Kurosu & Cia Kurosu & Cía

Una propuesta extendida para Hortipar 2019

Del 12 al 14 de noviembre, en el predio del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en el distrito de Yguazú, tendrá lugar la segunda edición de Hortipar. Los organizadores de la única feria orientada netamente al sector hortícola de Paraguay se preparan para recibir a los interesados en el rubro con una propuesta cargada de novedades.

El Ing. Edgar Figueredo, director de Cetapar, mencionó que Hortipar 2019 presentará varias novedades para el sector. Entre ellas, mencionó la inclusión un área tecnológica, en la que se dará a conocer invernaderos inteligentes desarrollados netamente por jóvenes paraguayos. "Es una novedad que queremos presentar al sector productivo", adelantó.

Figueredo comentó que Cetapar retomó la cooperación técnica de Israel, lo que señaló como un hecho muy importante para el centro. Mediante contribución, en Hortipar 2019 se presentarán tecnologías en sistemas de riego.

Edgar Figueredo, director de Cetapar.

La cantidad de empresas expositoras también será superior a la que registrada en la primera edición. Hortipar 2018 tuvo la participación de 14 firmas, mientras que son 26 las que ya confirmaron su presencia para este año. "Estamos muy entusiasmados por lo que se viene en esta fiesta hortícola".

El director de Cetapar recordó que el año pasado recibieron a 2.500 personas. Para este año, la organización realiza una fuerte campaña a través del sector cooperativo, por lo que esperan sobrepasar el número de visitantes. "Esperamos a productores, estudiantes, técnicos, y personas interesadas en el rubro hortícola, ya que es la única feria a nivel nacional que está preparada para el sector. Propone dinámicas, áreas para niños, áreas de tecnologías, y una serie de novedades para este año", concluyó.

Un extenso programa de charlas, a cargo de disertantes nacionales e internacionales, forma parte de la propuesta de Hortipar 2019. La dinámica de maquinarias orientadas a la producción fruti-hortícola será otro de los grandes atractivos durante la segunda edición de la feria. **CA**

CASE IH AGRICULTURE

RETHINK PRODUCTIVITY

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

RESERVA DE POTENCIA
+55%
versus el principal competidor

TANQUE DE COMBUSTIBLE
+25%

+10%
ton/hora
COMPETENCIA

ÁREA DE ZARANDAS
+42%
área (m²)
Competencia

NUEVO ROTOR SMALL TUBE
+26%
Volumen útil para trilla y separación

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

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

EfficientPower EP
MAYOR PRODUCTIVIDAD Y MENOR COSTO

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

Casa Central: Ruta III Gral. Elizardo Aquino Km. 20 Tel.: 021 758 2000 R.A.
Chaco: Avda. Central c/ Calle Última - Loma Plata Tel.: 0492 252 042
Alto Paraná: Ruta 7 km. 16 - Minga Guazú Tel.: 0644 20910
Itapua: Ruta VI, Km. 6 - Cambyretá Tel.: 071 214 500/1-0982 515 070
Canindeyu: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982 120471

CASE IH AGRICULTURE

H. Petersen

Soluciones Rainbow realizó gira técnica a Embrapa

Rainbow Paraguay realizó una gira técnica a la Estación Experimental de Embrapa en Londrina, Paraná – Brasil el 22 y 23 de agosto. La misma formó parte de un conjunto de iniciativas del Programa de Soluciones Rainbow que viene desarrollando la compañía para sus clientes estratégicos en Paraguay. Participaron clientes y referentes técnicos de las distintas zonas productivas del país.

El Ing. Agr. Eduardo Peralta, gerente comercial de Rainbow Paraguay, explicó que el objetivo fue capacitar a los clientes sobre las últimas tecnologías disponibles en manejo técnico del cultivo de soja. Además de confraternizar y fortalecer el relacionamiento con su clientes. "Para nosotros, estar cerca de nuestros clientes es muy importante", expresó.

Comentó que durante el viaje tuvieron la oportunidad de conocer el trabajo de especialistas de renombre, en manejo de malezas, plagas y enfermedades junto a los Ing. Agr. Fernando Adegas, Ing. Agr. Mauricio Conrado Meyer y el Ing. Agr. Daniel Ricardo Sosa Gomez, respectivamente.

Luego del las charlas, el Ing. Agr. Fernando Adegas los acompañó a recorrer las instalaciones de Embrapa, donde conocieron el laboratorio ➔

UPL
OpenAg™

UNIZEB GLORY

El guardián de sus cultivos

Fungicida multisitio con acción sistémica recomendado para el manejo de la resistencia

La fórmula equilibrada para la aplicación en etapa vegetativa

RESISTANCE MANAGEMENT

experimental de malezas. Allí les presentó los últimos ensayos y tecnologías que se están probando en lo que concierne a resistencia de malezas.
Por la tarde, el grupo completo, asistió a la Exposición Anual de la Asociación de Ingenieros Agrónomos de Londrina. Allí, pudieron continuar conociendo en detalle las problemáticas, soluciones de manejo sustentables y últimas tecnologías en protección de los cultivos que se están implementando en el país vecino.

VIAJE PRODUCTIVO

Peralta calificó que fue un viaje muy productivo, no solo desde lo técnico y educacional, sino también para reforzar la propuesta como empresa, de ofrecer soluciones a la medida de cada cliente, a través del acercamiento y trabajando en equipo, como expresa el actual lema de campaña de Rainbow: "En equipo, nuestro crecimiento se potencia¨, enfatizó.
Como parte del Programa de Soluciones Rainbow, la compañía busca anualmente acercar a sus clientes a un conjunto de iniciativas de valor. "Para el próximo año proyectamos realizar otras acciones similares, que puedan contribuir al proceso de crecimiento de nuestros clientes, que les permita aumentar su conocimiento técnico, para así poder afrontar mejor los desafíos de la agricultura actual".
Peralta comentó que analizan otros posibles destinos para las próximas experiencias, entre los que se encuentran: Argentina, Estados Unidos, China entre otros." Más que el destino, siempre buscamos que el contenido o aprendizaje para nuestros clientes sea de utilidad. Nuestro propósito es que puedan capitalizar aprendizajes de otras experiencias, aplicables a la agricultura actual en Paraguay".
Mencionó que este tipo de iniciativas está destinada a clientes estratégicos de la empresa y referentes técnicos del sector. Desde hace unos años, un gran número de clientes acompaña en este tipo de iniciativas. "Esperamos que año tras año más y más clientes se sumen a este tipo de acciones", resaltó
El gerente comercial de Rainbow Paraguay manifestó que están muy contentos por haber podido llevar a la práctica una iniciativa más, dentro de un Programa de Soluciones Rainbow, que busca acercar a los clientes anualmente. "Desde la empresa, nuestro propósito es contribuir y acompañar a nuestros clientes en su proceso de crecimiento. Consideramos que para mejorar la agricultura en Paraguay, la clave está en el trabajo en Equipo. Desde nuestra parte, año tras a año, vamos a estar buscando brindar mejores tecnologías y conocimientos en prácticas de manejo, que permitan a nuestros clientes aumentar sus rendimientos y rentabilidades en sus negocios", concluyó. **CA**

Capacitación y recorrido durante la gira.

NUEVO

BAYER

CONTROL

Es saber en quién confiar

Llega **Roundup ControlMax** para el control de malezas. Con una **nueva formulación**, la posibilidad de **aplicarlo en barbechos y sobre cultivos,** y la **simplicidad de manejo** de los herbicidas granulados. Descubrí el nuevo Roundup creado para el campo de hoy.

Adquirí tu **ControlMax** de nuestros distribuidores autorizados: **Agrofertil** y **Dekalpar**.

Roundup ControlMax
Mayor control. Mayor seguridad.

PELIGRO. SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA. PARA MAYOR INFORMACIÓN WWW.ROUNDUPREADYPLUS.COM.PY. Roundup Ready Plus y su respectivo logo es marca registrada de titularidad de Monsanto Technology LLC. © 2014. Quedan todos los derechos reservados.

EXPO NORTE 2019

Tres décadas de mostrar el camino del trabajo

Del 30 de agosto al 8 de septiembre se realizó la tradicional exposición de ganadería, agricultura, industria, comercio y servicios organizada en forma conjunta por la Asociación Rural del Paraguay (ARP) – Regional Concepción, en alianza con la Asociación de Comerciantes e Industriales de Concepción (ACIC). Conocida como la Expo Norte, la muestra completó en el 2019 sus treinta ediciones y, aunque cerraron con lo justo, demostraron que sigue siendo un atractivo para la zona.

La Expo Norte 2019 fue, en cierta forma, moderada, aunque no pasó desapercibido el hecho que este año se completaron 30 ediciones de la fiesta que anualmente convoca a expositores, público, autoridades y de otros sectores en su predio ferial "Nanawa", en la ruta 5, a pocos kilómetros del centro de la ciudad de Concepción, capital del primer departamento. Un sector que prácticamente desapareció en esta ocasión fue el de las maquinarias, así como algunas actividades ecuestres y de rodeo que anteriormente quedaban a cargo del Club de Lazo.

Por ello, la ganadería fue otra vez la que puso el pecho para generar los grandes volúmenes de negocios, que se complementaron con otros de menores montos, pero que sin dudas dinamizaron la economía norteña al sumar cada aporte. A eventos sociales y de compartir con clientes, amigos y público en general, también se establecieron ciclos de charlas y orientaciones por expertos locales e invitados especiales. En todo momento, ➔

Big Bag

Bolsas de Rafia

Precintos de Seguridad

Silobolsa

Bolsas de Papel

Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos

Geopileta Estercolera, Biodigestor, Piscicultura, Reservorio

Carpas, Cobertores para Ensilaje

Comederos

Plásticos para Invernaderos

TANQUES HORIZONTALES

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

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

hubo buena acompañamiento de visitantes, quienes a su vez se motivaron para llegar hasta el predio atendiendo algunas promociones lanzadas para captar público.

"Hubo charlas que fueron de mucha motivación para los estudiantes, puesto que existen varias facultades en la región. Se logró captar el interés de los alumnos en la muestra", sostuvo Marta Bareiro de Mena, presidenta de la ARP – Regional Concepción, quien añadió que las expectativas de visitantes en general apuntaron a más de 150 mil personas, sobre todo por algunas estrategias, tales como el sorteo de una moto por día, entre todos quienes pagaron por sus entradas. Poner a punto el predio de más de 9 hectáreas para albergar la muestra de diez días igualmente lleva su costo.

Marta Bareiro de Mena, presidenta de la ARP – Regional Concepción.

Por ello, igualmente se realizaron varias inversiones para dejar en buenas condiciones el predio. "Esto debe salir unos dos millones de dólares para poner a punto el campo ferial, para invitar a la gente. También valoró la decisión de varios expositores de realizar diversos eventos, sean sociales, para compartir o a través de charlas.

Un componente fuerte en la edición fue la participación de varias empresas e instituciones públicas, que captaron el interés del público en general con ciclos de charlas o con eventos distendidos, para compartir.

Así, se pudo observar stands de ministerios, como Agricultura y Ganadería y Obras Públicas y Comunicaciones; emprendimientos del Estado como Industria Nacional del Cemento (INC), Cañas Paraguayas S.A. (Capasa) o de la Compañía Paraguaya de Comunicaciones (Co- ➔

Arroba Remates.

Cooperativa Colonias Unidas.

Frigorífico Concepción.

Plataforma Integral FGS

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

PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA

agrosystem SRL

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

www.agrosystem.com.py

paco); de presencia nacional, como la Secretaría Nacional de Turismo (Senatur) o el Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), o locales, como la Gobernación de Concepción. "Tuvimos mucho apoyo del Gobierno. Nos entusiasmó. Eso motivó a continuar, a mostrar lo que el Norte hace", sostuvo.

Luego profundizó el tema y resaltó que "es importante que se vea que aquí hay mucha gente que trabaja, trabaja para vivir mejor, trabaja para progresar, trabaja para mejorar y trabaja para crear un país mejor", reafirmó. Reconoció que como todo evento de estas características siempre hay vaivenes, en donde algunos siguen, otros se retiran y los nuevos se suman. "Estamos muy entusiasmados con la participación. En ganadería, aumentaron algunas razas como la Nelore, ya que esta es una zona 'nelorista'. También hubo incrementos en la participación de ejemplares como los ovinos", dijo. estimó en más de 180 expositores presentes en esta edición.

IMPACTO POSITIVO PARA LA ZONA

Por la ACIC, su presidente, Hugo González Vester, indicó que pese a la coyuntura el resultado fue muy alentador para la muestra. Explicó que esta proyección ya se vio a partir de lo que fue la Expo Internacional de Mariano Roque Alonso, en julio pasado, que marcó la tendencia. "La Expo Internacional siempre es un parámetro y un termómetro de cómo vamos a tener la muestra. En la última edición se tuvo un resultado positivo, pese a la coyuntura. Eso, para nosotros, fue alentador", reconoció el dirigente.

Hugo González Vester, presidente de ACIC.

Ponderó igualmente el beneficio para toda la comunidad local que genera este tipo de eventos. "Proyectamos que en Expo Norte 2019 fácilmente generó oportunidades de negocios entre US$ 2 y 3 millones. Pero más nos interesa hacer estimaciones de cuánto genera la feria en dinamismo para Concepción y ahí hablamos de unos US$ 10 millones, tomando el impacto previo, durante e incluso posterior a la muestra. "Ese monto mueve la ciudad. Genera. Es un dinamismo importante, por citar, en hotelería o restaurantes. Hay movimiento antes y después. Vemos como siguen ocupados los hoteles unos días más. La inyección que genera es muy importante", ejemplificó.

El gran respaldo lo dieron los expositores locales, que mantuvieron ocupados los pabellones cerrados, con más de 100 stands. El clima jugó un papel destacado para que la gente pueda visitar la Expo. Esto hizo que se proyectara un crecimiento de entre 15% y 20% más de personas. La ACIC igualmente desarrolló por segunda ocasión consecutiva el networking empresarial. González Vester resaltó la respuesta observada por par- ➔

ACIC.

Guayaki.

Banco Basa.

BANCOMPAÑERO

UN BANCO **COMO VOS QUERÉS**

Con soluciones rápidas, fáciles y convenientes para apoyarte en tus proyectos.

PRÉSTAMO PARA

AGRICULTURA | GANADERÍA | COMERCIAL | INVERSIONES

Centro de Atención al Cliente:
0800 11 33 22 / *3322 (desde tu celular)
Seguinos en

BANCO FAMILIAR

te de los participantes e indicó que los buenos resultados logrados en la edición anterior despertaron el entusiasmo para repetir la iniciativa. "En esta oportunidad invitamos a los expositores que participaron de la Expo Norte, más empresarios de Asunción y a asociados nuestros de Concepción para generar una interconexión entre ellos. "Principalmente apuntamos a lo que fueron representación y distribución de productos masivos", compartió. Recordó como resultado de la edición anterior, la posibilidad de instalar dos franquicias en la ciudad de Concepción. "En términos de volúmenes de dinero o de negocios es difícil de estimar los resultados, pero con la posibilidad de concretar dos o tres acuerdos ya representa una buena señal", dijo.

A su turno, Luís Mario Saldívar González, vicepresidente primero de la ARP Regional Concepción y titular de la Comisión Regional de Exposición, sostuvo que representó toda una satisfacción poder cumplir 30 años de una "muestra icónica en el interior del país". Reconoció que pese a la coyuntura, las expectativas se mantuvieron, sobre todo por el potencial del aparato productivo local. Admitió que se atraviesa por un año "muy complejo" y advirtió el posicionamiento "de una manera casi monopólica, detentando casi el 60%, de la capacidad de faena del país", en algunas industrias.

Pero reiteró que, frente a este escenario adverso, la producción debe contrarrestar con trabajo y seguir incorporando eficiencia. "Los números están ahí, justos. Pero el entusiasmo está firme y la intención que, pese a la variedad de problemas, esto sirva para reafirmarnos definitivamente como productores", apuntó. Cabe recordar que el acto inaugural fue el sábado 7 y contó con la presencia del Ejecutivo y otras autoridades nacionales y locales. El componente de seguridad fue uno de los puntos que se reclamó en la ocasión.

Luís Mario Saldívar González, vicepresidente primero de la ARP Regional Concepción.

MAG, atractivo y exitoso

La participación de instituciones públicas fue determinante para el logro de la Expo Norte 2019. Y de estas, es de resaltar el caso del stand del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), que tuvo activa participación, con ciclo de charlas, con productos puestos a la venta, sobre todo de rubros de granja, más frutas, verduras, flores y plantines. "Este año quiero recalcar la presencia de entidades como MAG, cuya tienda fue la más visitada y ponderada por la gente", recalcó la presidenta de la Asociación Rural del Paraguay, regional Concepción, Marta Bareiro. Es que permanentemente hubo actividad en el local ministerial durante la muestra. La mayoría de las charlas fueron acompañadas por estudiantes. Se sumó también la disertación de la "Importancia del proyecto ProCadenas para rubros pecuarios no tradicionales", desarrollado por el ex ministro de Agricultura y consultor responsable del proyecto, Marcos Medina. La responsable del stand, Carolín Leguizamón, resaltó que gracias a este espacio, el público pudo visualizar los servicios que la cartera de Estado propone, como institución y con sus autarquías, como generador de políticas públicas del sector, en asistencia técnica, crediticia, educativa, de agroindustrialización y comercialización, dentro de lo que puede constituirse en un desarrollo conceptual e integral de apoyo. CA

San Cayetano Automotores.

Chacomer.

Toyonorte.

JOHN DEERE

AHORRÁ MÁS, PRODUCÍ MEJOR.

PROMOCIÓN

¡LLEVATE UN TRACTOR UTILITARIO 3036E DE REGALO!

CON LA COMPRA DE UNA COSECHADORA S430.

UNIDADES LIMITADAS.

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA

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

SEDE CENTRAL - FDO. DE LA MORA: (021) 379 9300
SUC. J.E. ESTIGARRIBIA - CAMPO 9: (021) 328 5162
SUC. PEDRO J. CABALLERO: (0336) 276 011
SUC. STA. ROSA DEL AGUARAY: (021) 379 9500
SUC. FILADELFIA: (0491) 433 207

Por
Agr. Gilberto Chávez

Eliminación de pencas en banano, útil para lograr calidad de fruta

La producción de banano en nuestro país va incrementándose, debido a las principales demandas existentes en el rubro, tanto a nivel local como internacional. El Paraguay exporta actualmente unas 30.000 toneladas anuales de banano al mercado argentino, siendo el producto muy apreciado por el vecino país, por su sabor y dulzura. Sin embargo, existen algunos parámetros de calidad que el mercado exige para que nuestro producto tenga mayor volumen de venta. Con el presente trabajo se pretende ayudar a los productores de banana a mejorar la calidad de sus productos.

En el trabajo se evaluaron los efectos de la eliminación de pencas en la mejora de calidad de frutas de banano. Se identificó el número de pencas que deben ser eliminados para mejorar la calidad de frutas para la exportación de banano.

METODOLOGÍA

El ensayo de instaló en la sección fruticultura del CIHB de Caacupé, utilizando un diseño experimental de bloques completos, al azar, con 5 tratamientos y 5 repeticiones. Los tipos de mudas utilizados fueron pedazos de rizomas de la variedad Na-

nicão. El marco de la plantación fue de 3 metros entre hileras y 2 metros entre plantas.

TRATAMIENTOS

Los tratamientos fueron estudiados de la siguiente forma:

- T1: Testigo Absoluto (Sin eliminar el corazón)
- T2 Testigo Conocido (eliminación del corazón)
- T3 Con eliminación del corazón y la última penca
- T4 Eliminación del corazón y las últimas dos pencas
- T5 Eliminación del corazón y las últimas tres pencas

Las variables que fueron estudiadas fueron analizados en: el peso de frutas, número de dedos por penca, tamaño de frutas, longitud, diámetro y número de frutas de la 1°, 2° y 3° mano o penca.

Como se observa en el Cuadro N° 1, el análisis detectó diferencias significativas entre los tratamientos estudiados, los coeficientes de variación indican la confiabilidad en los datos obtenidos del ensayo. Para la variable, peso de cacho el mejor tratamiento resultó ser el T4: Eliminación del corazón y las dos últimas pencas, con 22.740 kg en promedio, seguido por el T3: Con eliminación del corazón y la ultima penca y el T5: Eliminación del corazón y las últimas tres pencas con pesos entre 20.980 y 18.580 kg respectivamente.

En lo que se refiere a cantidad de frutas por cacho, el mejor tratamiento fue el T3, seguido por el tratamiento T1 testigo absoluto (sin eliminar el corazón). También se puede apreciar que los tratamientos que presentaron descartes fueron los tratamientos T1 y T2 que influyen en la calidad del producto final.

Los datos colectados en el ensayo nos indica que los tratamientos T3, T4 y T5 fueron los mejores en cuanto a tamaño de frutas, se detectaron diferencias para las variables longitud, diámetro y descarte de frutas. El tratamiento T5 eliminación del corazón y las últimas pencas, resultó como el mejor, presentando mayor longitud, diámetro y número de frutas con respecto a los demás tratamientos. Por otro lado los descartes se presentaron en los tratamientos T1 y T2 entre 1,760 kg y 0,99 kg respectivamente. **CA**

Prácticas realizadas para mejorar la calidad de fruta.

Cuadro 1. **Datos promedios de las variables en los diferentes tratamientos**

TRATAMIENTOS VARIABLES	PESO / CACHO (gramos)	N° DE MANOS	PESO / RAQUIS (gramos)	TOTAL DE FRUTAS	DESCARTE DE PENCAS
T1	15.810 d	8,8a	1.740b	133,8bc	1,8
T2	17.120d	8,6a	1.360d	129,0c	0.99
T3	20.980b	8,6a	1.720b	137,4ab	0
T4	22.740a	7,6b	2.010a	112,6d	0
T5	18.580c	6,2c	1.510c	105,2e	0
CV%	23,02	14,13	26,79	15,0	

Cuadro 2. **Datos promedios de las variables evaluadas en los diferentes tratamientos**

TRAT.	LONGITUD DE FRUTAS (cm)			DIAMETRO DE FRUTAS (cm)			N° DE FRUTAS (cm)			DESCARTE (gramos)
	1° Penca	2° Penca	3° Penca	1° Penca	2° Penca	3° Penca	1° Penca	2° Penca	3° Penca	
T1	14,08	14,06	13,8	3,32	3,28	3,34	19.8	18	17	1.760
T2	14,36	14,06	14,00	3,56	3,56	3,48	19	18.6	15	990
T3	15,34	15,88	16,26	3,70	3,70	3,78	21.6	18	16.4	0
T4	16,52	16,66	15,68	3,78	3,78	3,78	18	18.6	16.4	0
T5	17,14	16,56	16,90	3,88	3,98	3,98	25.8	15.8	16.2	0

Empleo de tecnología adecuada en la producción de forrajes

Los días 29 y 30 de agosto se realizó el primer Seminario de Tecnología en la producción de pasturas y forrajes como base para una producción animal eficiente" organizado por la Facultad de Ciencias Agrarias (FCA) de la Universidad Nacional de Asunción (UNA). El evento contó con el apoyo de varias empresas vinculadas a los agronegocios, además de dar espacio a profesionales académicos para conocer novedades para este segmento. Hubo participación de estudiantes, productores y técnicos. La doble jornada se realizó íntegramente en el campus universitario y tuvo momentos teóricos y prácticos.

La coordinadora del evento fue la docente a tiempo completo de la FCA/UNA, Tania Fariña Díaz, quien resaltó que la iniciativa surgió dada la necesidad de producir forrajes de alta calidad, con tecnología de punta, de manera eficiente y sustentable. Orientado principalmente a estudiantes y productores, se pudieron ver delegaciones de varios puntos del país. "Más allá de ser el futuro, los estudiantes son presentes. Son hijos de productores o están vinculados al campo. También resaltar la participación de los productores, quienes necesitan tener tecnología de punta, de avanzada", comentó, además de resaltar la calidad de los disertantes.

Sobre todo en la elección de temas y los profesionales de primer nivel quienes gracias a que están en el día a día de la producción pudieron compartir lo último en innovaciones, con la mejor tecnología y, por sobre todo, con la experiencia en campo. "Son aspectos que los estudiantes deben conocer y los productores necesitan ver, medir, entender a través de las orientaciones expuestas en el seminario", añadió. A partir de lo observado en el trabajo cotidiano, se estableció el temario. "Vimos la necesidad de la gente. Estuvimos trabajando y, como venimos haciendo en extensión con los productores, determinamos cuáles son los problemas que tiene a campo", dijo.

En este sentido comentó que existe una amplia variedad de inquietudes, desde la selección de semillas, el tipo de simientes según las diferentes ecorregiones, las pasturas utilizadas, el control de patógenos, de las enfermedades. "Somos uno de los pocos seminarios que encaramos estos temas. Sobre todo los patógenos que se dan en el campo, pues a veces el productor se confunde con algún tipo de patógenos por deficiencia de suelos, pero realmente pueden ser de patógenos encontrados en pasturas, en forrajes, sean de pastizales nativos o cultivados", advirtió.

El seminario tuvo buena concurrencia.

Tania Fariña Díaz, coordinadora del evento.

Otro aspecto que también guarda relación con problemas presentes de la producción tiene que ver con el manejo de plagas. "Abordamos el control de hormigas cortadoras. Es una problemática que tenemos muy presente en campo", refirió. Resaltó igualmente que esta iniciativa permitió estrenar algunas cuestiones, como la posibilidad de participar y dar prácticas de laboratorios para ver y establecer la calidad de forrajes. Añadió que para los estudiantes igualmente, a los fines académicos, el evento calificó como horas de extensión y que se ➔

Prácticas en laboratorio.

buscarán articular elementos para recuperar las clases normales.

A su turno, el profesional agrónomo, docente y coordinador del Área Producción Animal de la FCA, responsable del evento, Diego Ocampos, sintetizó que se buscó poner al alcance de estudiantes y productores algunas nuevas tecnologías disponibles y otras con énfasis de emplearlas sobre la base de investigaciones realizadas no solo para el segmento de producción animal, sino también de defensa vegetal. Resaltó algunos trabajos realizados dentro de la FCA. "Un gran desafío es el control de hormigas cortadoras, principalmente en forrajeras en el Chaco. La erradicación es difícil, pero sí podemos hablar de manejo", reconoció.

Ponderó igualmente la participación de profesionales del ámbito privado. "Además de los trabajos de investigación de la FCA, la temática del seminario incorporó la visión de las empresas con relación a la producción. Es importante tener todas las visiones, siempre desde un punto de vista de sostenibilidad, de dejar a los hijos una naturaleza mejor que la que recibimos, en un ambiente de producción. Hay puntos donde conservación y producción no son enemigos ni son antagónicos, por el contrario, ambas se potencian y dan efecto sinérgico. Esa es la temática del Área de Producción Animal, trabajar bajo estás dos visiones", subrayó.

Diego Ocampos, docente y coordinador del Área Producción Animal de la FCA.

CHARLAS

Tras la apertura protocolar, el jueves 29, se inició la serie de orientaciones. Arrancó con profesionales de la firma Market, Gustavo Carballo y Jorge Parodi, quienes abordaron sobre tecnología de semillas y factores relacionados a la siembra y la siembra y el manejo de pasturas en las ecorregiones del país, respectivamente. Tras el receso, correspondió el turno a los expertos de la empresa Campo Fe, aliada de la compañía Corteva, Joel Fernández y Pascual Rodríguez, quienes desarrollaron sobre el control químico de malezas que afectan a la producción forrajera y a la productividad animal, tanto en el Chaco como en la región Oriental.

La última parte de la jornada inicial incluyó la intervención de profesionales de la casa. Entre ellos, Humberto Sarubbi, quien abordó sobre el control de hormigas cortadoras que afectan a los pastizales; así como Delcy López y Alcides Morínigo, quienes explicaron sobre el método de control de hormigas cortadoras de los géneros Atta Sp y Acromyrmex sp. Sarubbi cerró participación con el punto sobre patógenos que afectan a la producción en los campos ganaderos y sus perspectivas. Al finalizar cada segmento, se habría un espacio adicional para el análisis y la discusión entre participantes. Además, la organización entregó un presente de agradecimiento a los panelistas.

MATERIAL GENÉTICO PARA ENSILAJE

El viernes 30 arrancó puntualmente la serie de charlas con la disertación sobre "Utilización del material genético adaptado para ensilaje", a cargo del gerente de Cuentas de Semilla de Maíz de la compañía Syngenta, Enrique Aponte. "Los puntos abordados fueron cómo el portafolio de Syngenta o la genética disponible tiene un papel preponderante dentro del esquema de producción y cómo la rentabilidad es cada vez más crítica para el productor para llegar al objetivo que se plantea y poder mantenerse a lo largo del tiempo, dentro de una forma sostenible. La rentabilidad está muy asociada a las altas productividades", dijo.

OCTUBRE ROSA

Prevenir

es un acto de amor

Apoya esta causa

CORTEVA™
agriscience

®,™ Marcas registradas de Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer y de sus compañías afiliadas o de sus respectivos propietarios.
© 2019 CORTEVA.

Agregó que la idea de participar de este evento fue poder acercar a productores y a estudiantes para mostrar la realidad del sector agropecuario en cuanto a ensilado. "Enfocamos mucho a lo que es uso eficiente de los insumos, en donde la semilla representa un costo ínfimo o bajo o cuando hablamos de planificación de ensilado en cuanto a costos totales y su importancia también para poder garantizar altos techos productivos. No solo alta productividad, también calidad que cada vez más es un punto importante para el sistema de producción. Hoy Syngenta tiene un portafolio bastante completo para producir granos y ensilados", añadió.

En este punto, indicó que, gracias a las investigaciones y los trabajos de desarrollo de tecnología, se lograron resultados altamente favorables. "Conseguimos híbridos adaptados para todas las regiones y que encajan muy bien dentro de un esquema de producción de ensilaje o doble propósito. Así también, no solo viendo la tecnología de germoplasma, sino también las biotecnologías, la compañía Syngenta ofrece la Agrisure Viptera, la mejor del mercado en la actualidad para el control de lepidópteros y eso implica también un ahorro en aplicaciones de insecticidas, dentro del costo de producción del productor", expuso.

Agregó que esto permite tener el panorama más amplio para dar soluciones, "principalmente desde el punto de vista de uso eficiente de insumos, usar híbridos adaptados a la región, que el híbrido tenga una tecnología que pueda asegurar la protección de orugas. Podemos dar al productor la seguridad que va a poder tener producción. El productor de ensilado igualmente necesita garantizar la producción para asegurar resultados, tanto de leche como de carne", enfatizó en otro momento. A continuación, Hugo González, profesional de Dekalpar, abordó sobre el manejo de la fertilización en cultivos forrajeros para utilización invernal.

El evento reunió a especialistas de diversas empresas.

Tras el debate y la interacción con el auditorio, que además innovó con la participación del público vía redes sociales, quienes pudieron igualmente realizar consultas o intervenciones sobre cada punto, se dio el receso. Cabe mencionar que igualmente se establecieron áreas para que los auspiciantes pudieran exponer sus productos, servicios y soluciones para el campo, además de ofrecer frutas y demás comestibles saludables como una forma de resaltar el potencial y la amplitud de la producción nacional. A vuelta del receso y en la última parte del seminario, Luis Alonzo, docente de la FCA, indicó los métodos de medición de muestro de forraje con el sistema doble comparativo.

Una vez difundida las orientaciones, se procedió a establecer grupos para realizar las prácticas a campo. Estas incluyeron recorrer parcelas de pasturas dentro del campus universitario y aplicar los métodos de medición de muestreo de forraje con el sistema doble comparativo y convencional. Estuvieron como facilitadores Luis Alonso, Diego Ocampos, Javier González y Pedro Paniagua. En tanto, para la práctica en laboratorio, en donde se pudieron abordar los procesos de evaluaciones de calidad de forrajes, las orientaciones estuvieron a cargo de Patricia Ayala. Las últimas prácticas se realizaron en forma simultánea para optimizar el tiempo. **CA**

Prácticas en el campo.

DEFENSIVOS AGRÍCOLAS
RECOMENDACIONES PARA AGRICULTORES

Los defensivos agrícolas ilegales representan riesgos para la salud humana y el ambiente. Dejan pérdidas irreparables en los cultivos y afecta el comercio de los mismos.

POR ELLO DESDE CAFYF, TE RECOMENDAMOS:

Conocer y verificar la legalidad de los proveedores.

Corroborar la etiqueta y que esta esté en español y cuente con datos de registro de productos del SENAVE.

SENAVE

Exigir factura legal de los defensivos agrícolas.

No comprar productos en condiciones y origen dudosos.

Denunciar irregularidades y o actos ilegales en las páginas del SENAVE y CAFYF.

CAFYF CÁMARA DE FITOSANITARIOS Y FERTILIZANTES

Miembro de CropLife LATIN AMERICA

Presentaron el nuevo Onix

General Motors (GM) presentó el nuevo Chevrolet Onix en Paraguay, que se convirtió en el segundo país latinoamericano en conocer la renovada versión del exitoso modelo. El lanzamiento se realizó el pasado 28 de setiembre, en el salón de eventos del Paseo La Galería con presencia de directivos y clientes de De La Sobera, una de las cuatro firmas que forman parte de la red de concesionarias de la marca en el país.

El hecho de ser el segundo mercado en el que se presenta oficialmente este modelo refleja la importancia que tiene el país para la marca, señaló Sergio Karin, gerente de operaciones de GM en Paraguay. Del modelo destacó los niveles de seguridad y tecnología que incorpora. "Tenemos la seguridad de que este vehículo será un éxito", afirmó.

El Onix es el modelo más exitoso de Chevrolet en Sudamérica, y después de Brasil, Paraguay fue el segundo mercado en el que se presentó oficialmente la nueva versión. Luis Salem mencionó que este vehículo es un producto global. Se comercializa en China, México, y Sudamérica.

Desde su puesta en escena, en el 2012, se comercializaron más de 1.200.000 unidades del Onix en Latinoamerica. El modelo fue el más vendido en el mercado paraguayo durante el 2018. "Es un verdadero campeón en ventas. Y ese es el desafío que tenemos, lanzar un producto que lo reemplace y que pueda mantener ese nivel. Tenemos que entregar un vehículo que se diferencie. O bien, para que vamos a reemplazar un producto exitoso", señaló.

Sergio Karin, gerente de operaciones de GM en Paraguay.

Salem mencionó que el nuevo Onix reúne cuatro pilares principales. El vehículo pasó por un rediseño integral. Ofrece mayores dimensiones que el que viene a reemplazar, además de la renovada estética.

Ofrece mejor performance y menor consumo de combustible. Está equipado con el motor Ecotec 1.0, flex aspirado en las versiones de entradas, y el 1.0 Flex Turbo de 116 HP en las demás. Todas vienen con caja

El nuevo Onix cuenta con Wi-Fi nativo.

de cambios de seis velocidades, en opciones mecánica y automática. "Poder ofrecer mejor desempeño, mejor respuesta y menor consumo normalmente es imposible. Pero en este caso, a través de la tecnología del motor y el turbo, lo hemos conseguido", expresó.

La seguridad es el tercer pilar mencionado por Salem. Su renovada arquitectura le da al modelo una estructura más segura. El vehículo cuenta con cámara de retroceso, sistema de anclaje Isofix, seis bolsas de aire, control de estabilidad, control de ascenso en pendiente, y frenos redimensionados para reducir la distancia del frenado. El modelo obtuvo la calificación máxima de 5 estrellas en la prueba de seguridad para adultos y niños, otorgada por la Latin NCAP.

Por último, comentó sobre la conectividad que ofrece el nuevo Onix. Es el primer vehículo de su categoría con Wi-Fi nativo, que ofrece una seña hasta doce veces más estable. Mediante su conexión a internet de alta velocidad, se pueden actualizar los sistemas del auto de forma remota. Incluye el Chevrolet My APP, aplicación para ejecutar varias funciones. Además trae la tecnología OnStar, un servicio de asistencia que ofrece asesores los 365 días del año, las 24 horas del día. "Tenemos un producto ganador, que viene a redefinir la categoría", concluyó.

Luis Salem.

Gustavo Colossi.

El desarrollo del nuevo Onix empezó hace aproximadamente cinco años, recordó Gustavo Colossi, director de ventas de GM Sudamérica Oeste. El trabajo involucró a varios países, y desde el inicio el planteamiento fue crear un vehículo que pueda superar las expectativas de los clientes, comentó.

Colossi destacó el papel de los distribuidores Chevrolet en el país: Acisa, De La Sobera, Divisa y Tema. Valoró el esfuerzo de estas empresas y las inversiones que orienta para fortalecer a la marca. También mencionó que Paraguay es uno de los mercados que lideran la clasificación de satisfacción del cliente. "Eso se consigue a través de un trabajo dedicado de nuestros equipos de venta y posventa", añadió. **CA**

Buscan llevar la apicultura un nivel superior

Se desarrolló la primera Jornada Internacional de Actualización Apícola, organizada de forma conjunta por la Unión Paraguaya de Apicultores (UPA) y la Universidad San Carlos (USC). La parte teórica se realizó el 30 agosto, en la sede que tiene la institución educativa en Villa Hayes, mientras que la fase práctica se llevó a cabo al día siguiente en el Apiario Don Carlos, situado en José Falcón. Participaron apicultores paraguayos, argentinos y brasileros.

El curso de actualización estuvo dirigido a experimentados productores apícolas, para buscar planteamientos que permitan mejorar la productividad en este rubro. Llevar a esta actividad a un nivel más empresarial, a través de una

producción que permita satisfacer la demanda interna de miel, se encuentra actualmente entre los principales propósitos de la UPA.

La apicultura nacional tiene un enfoque familiar o granjero. Son muchos los productores que no cuentan con más de diez o quince colmenas. La UPA busca cambiar este modelo y llevar la actividad a una escala más empresarial, que primeramente pueda cumplir con la demanda local y posteriormente tenga la posibilidad de abrir las puertas de mercados internacionales. "Principalmente queremos enfocarnos en el mercado interno, donde estamos en falta", expresó Nathalia Lloret, presidente del gremio.

Actualmente, en Paraguay se comercializan productos importados. Lloret señaló que es necesario incrementar la producción si se pretende cubrir programas como el de la merienda escolar o la demanda de miel parra usos medicinales.

Destacó el enorme potencial que tiene la apicultura en el país, ya que se reúnen todos los requisitos para desarrollar la actividad a una escala que genere un impacto destacable. Mencionó, por otra parte, que las nuevas generaciones manejan diferentes conceptos alimenticios. Los productos saludables y orgánicos tienen un sitio privilegiado para este tipo de consumidores, añadió.

JORNADA DE ACTUALIZACIÓN

El encuentro se dividió en dos partes. Una teórica, en la sede de la USC. Y otra práctica, en el Apiario Don Carlos. Los participantes intercambiaron experiencias, tanto de los aspectos positivos como los negativos. La idea fue profundizar los conocimientos sobre este rubro, señaló Nathalia Lloret.

Fue el primer encuentro de carácter internacional organizado por el gremio y participaron apicultores de diversas zonas de Paraguay. "Tuvimos muy buena convocatoria, tanto en la fase teórica como la práctica. Realmente se alcanzó las expectativas que teníamos", manifestó.

Muchos de los que acudieron a la jornada buscan diversificar sus productos dentro de la apicultura. El programa de charlas no solamente se orientó en la producción de miel, sino también abarcó temas como la apitoxina, el uso de propóleo en medicina, el aprovechamiento de la cera, entre otros. "Uno tiene muchas oportunidades con este rubro", sostuvo.

Nathalia Lloret, presidente del UPA.

ESPECIALIZACIÓN EN APICULTURA

Adriano Adames, apicultor brasilero y disertante en la jornada de actualización, afirmó que la apicultura puede transformar la vida a los ➔

Prácticas durante la jornada en el Apiario Don Carlos.

pequeños productores. Sin embargo, señaló que es necesario el desarrollo de entrenamientos y especializar a la gente que se dedica a este rubro. Destacó especialmente las características que tiene el Chaco paraguayo, al que calificó como un gigante dormido para la producción de miel.

Entre las recomendaciones que dejó a los interesados en emprender dentro de este rubro, mencionó que lo ideal es iniciar con pocas colmenas, seguir un proceso de aprendizaje, y poner en prácticas los consejos técnicos hasta llegar a un nivel óptimo de especialización. "Es mucho mejor ser un profesional en apicultura con 10 colmenas, que ser un pésimo apicultor con 100 colmenas".

Señaló que la base esencial para el manejo de colmenas es el cambio de reinas. Recomendó realizar esta operación, al menos dos veces por año. Si el productor no conoce la técnica para este procedimiento debe acudir a un apicultor, indicó. Mencionó también el cambio de las ceras estampadas como otra de las tareas a ejecutar. Destacó la calidad genética de las abejas que se encuentran en Paraguay, por lo que no es necesario incorporar material foráneo. "Todo lo que necesitan es conocimiento para manejarlas y convertir esta actividad en plata".

Adriano Adames, apicultor brasilero y disertante en la jornada de actualización.

UN NEGOCIO RENTABLE

Carlos Garcete inició su proyecto apícola con cincuenta colmenas en el 2006, en un terreno arrendado. Como esta cantidad no lograba cubrir el costo de alquiler de la superficie, también se inició en la producción de gallinas ponedoras. "Llegué a tener 5.000 gallinas ponedoras", recuerda el propietario del Apiario Don Carlos, que ante su cargada agenda de compromisos tuvo que postergar sus estudios universitarios durante dos años.

A la postre, se encontró con la determinante necesidad de reducir la cantidad de compromisos en los que estaba involucrado. Era continuar con su emprendimiento productivo diversificado o retomar la facultad y terminar la carrera de veterinaria. Decidió, entonces, abandonar la producción de huevos y avanzar con la apicultura. "Las abejas no necesitaban tanto cuidado, como sí lo requieren los animales que dependen de una alimentación diaria. Ellas son autosuficientes".

Tras graduarse y obtener el título de veterinario, Garcete comenzó a enfocarse netamente al mundo de las abejas. Actualmente se dedica tanto a la producción de miel, como a la distribución de todos los insumos empleados en la apicultura. También provee material vivo, para que otros interesados se inicien en la actividad.

Hoy día ya dispone una finca propia, de seis hectáreas, en la que se dedica únicamente a la producción apícola. Llegó a tener caballos y vacas lecheras en el establecimiento, que perfectamente compartían el área con las abejas. Incluso pastaban cerca de las colmenas y nunca hubo inconvenientes, recuerda. "Para avocarme de lleno a la producción apícola decidí vender los animales, y quedarme trabajando solamente con las abejas".

En el establecimiento, que se encuentra en José Falcón, Garcete desarrolla la producción de material vivo, principalmente. Entre la producción y comercialización ➔

GPSA
SEMILLAS SYNGENTA
EL RESULTADO NACE
DE LA ELECCIÓN CORRECTA
PARA TU NEGOCIO
Feroz Viptera 3
PRODUCTIVIDAD y ESTABILIDAD con la mejor biotecnología en el control de orugas y resistencia a glifosato con MENOR INVERSIÓN.
Agrisure Viptera
La mejor biotecnología en el control de orugas.
PROTEJA LA BIOTECNOLOGIA. PLANTE REFÚGIO.
syngenta
Edificio World Trade Center,
Avenida Aviadores del Chaco 2050, Torre 3, Piso 17
Teléfono 595-21-319-7000
www.gpsa.com.py

de colmenas, en el lugar mantiene entre 80 y 100 cajas de forma permanente. Por otra parte, de este apiario realiza la selección que posteriormente utiliza para la obtención de miel. Entre 2.000 y 3.500 kilogramos por año extrae solamente de esta finca.

Garcete además tiene cajas netamente orientadas a la producción de miel en varios puntos del Chaco paraguayo. Actualmente dispone entre 180 a 210 colmenas, las que le generan de 8.000 a 9.000 kilogramos por año. Su producción se comercializa en distintos centros comerciales, bajo la marca Miel Don Carlos.

La apicultura es una actividad bastante rentable y el retorno es muy rápido, afirma Garcete, que desde hace varios años se dedica única y exclusivamente a este rubro. La inversión para iniciarse es baja. Alrededor de 700.000 guaraníes es el costo por caja, con la se puede llegar a producir de 30 a 35 kilogramos de miel.

Septiembre y octubre son los meses ideales para comenzar esta actividad. De esta forma, la primera cosecha ya se podría tener entre noviembre y diciembre, y en algunos casos se puede obtener hasta dos extracciones. "Ahí ya se tiene 40 kilogramos de miel, más o menos, lo que ya paga el 100% de la inversión inicial".

El mercado para la miel de abejas es muy amplio, además de ser un producto muy bien valorado en Paraguay. Esta situación se debe aprovechar, sostiene Garcete. "Hay mucha miel que se derrama en el monte por falta de colmenas".

Carlos Garcete, propietario del Apiario Don Carlos.

RECOMENDACIONES

Como cualquier otra actividad, la planificación es fundamental para obtener rentabilidad en la apicultura. Este fue uno de los pilares fomentados durante la doble jornada de actualización. Al igual que otros emprendimientos productivos, las abejas requieren sanitación, y alimentación en épocas de escases. "Las abejas producen miel para ellas, en cantidades que no pueden consumir totalmente. Y nosotros aprovechamos el excedente. Eso es apicultura".

Es necesario proveer la cantidad suficiente de alimentos para que las abejas puedan desarrollar plenamente su vida. En periodo de escases, el apicultor tiene que recompensar con alternativas. Durante el invierno se incorpora un jarabe de azúcar acompañado de un multivitamínico. De esta forma, las colmenas se mantienen sanas, y en época de floración se encuentran óptimas para empezar a producir. "Que se alimenten con azúcar en invierno no interfiere con la futura miel que vamos a sacar. La miel se coloca en un compartimento que no tiene contacto con esa alimentación. La miel es 100% genuina de floración", aclara Garcete.

Las abejas también pueden ser el blanco de ciertas plagas, por lo que requieren un cuidado sanitario. Una de estas es un género de los ácaros. Este ectoparásito se aloja en ellas, consume la hemolinfa de las mismas, lo que termina por perjudicar a la colmena. Diferentes tipos de tratamientos se pueden emplear para controlar estos organismos. Entre ellos se encuentra el ácido oxálico, que es un producto orgánico que no deja residuo en la miel.

Durante el invierno, además de proveer una alternativa alimenticia, se recomienda proteger las colmenas del frío con una bolsa que se coloca en las cajas. De esta forma se mantiene la temperatura interna. "La colmena es como una incubadora. Constantemente hay cría, desarrollo y nacimiento. Por eso es necesario mantener la temperatura".

Las condiciones que ofrece el país para la producción de miel son óptimas, afirma. El desafió es formar a las personas que estén interesadas en emprender en el rubro, es decir, tecnificar a los productores apícolas para desarrollar la actividad. **CA**

Participantes de la jornada a campo.

Silwet

LA GOTA QUE TRANSFORMA

www.rizobacter.com

RIZOBACTER

Jornada Gota Protegida de Rizobacter en Canindeyú

Texto y Fotos
GENTILEZA

Rizobacter realizó tres Jornadas de Gota Protegida durante el mes de agosto en la región de Canindeyú. Las mismas se desarrollaron el 27 en la Estancia Panambi, el 28 en Marangatu y el 29 en Silos Unigranos. Las capacitaciones fueron sobre aplicaciones terrestres y aéreas.

Protección Vegetal Sustentable, poner las gotas en el blanco deseado, lograr mayor eficiencia y rentabilidad, proteger cultivos, productos, ambiente y recursos naturales son los objetivos con la Jornada de Gota Protegida. Este programa fue creado para abordar en profundidad el tema de la calidad de las aplicaciones y las buenas prácticas agrícolas.

Las capacitaciones contaron con la presencia del Ing. Agr. Esteban Frola, técnico consultor, de amplia trayectoria en investigación y desarrollo de técnicas de aplicación de bajo volumen, en campos de Argentina, Brasil y Paraguay. Asimismo, a cargo del Ing. Agr. Alberto Castillo, líder del área técnica y de desarrollo de Rizobacter Paraguay, estuvo la capacitación sobre la línea de productos coadyuvantes de la empresa. También estuvo acompañando los trabajos el Ing. José Orué, representante Técnico de Ventas de Rizobacter en esa zona.

Gota Protegida es un programa donde Rizobacter hace recomendaciones para aplicaciones de productos fitosanitarios, para conseguir la eficacia deseada en el control de plagas, enfermedades y malezas.

Los requisitos básicos para una buena aplicación son: la correcta elección del equipo y sus componentes.

El mantenimiento, el buen estado de los elementos de distribución (boquillas, tubos, filtros). Una buena calibración, es decir la elección de los parámetros correctos para asegurar la adecuada distribución. Volumen de aplicación (l/Ha).Caudal de la máquina (l/min).Velocidad real de avance (Km/hora).Anchura de trabajo (metros). Y el uso de un buen Coadyuvante para las aplicaciones agrícolas.

Entre las ventajas que proporcionan una buena aplicación y el uso de coadyuvantes se destacan:

- **Mayor eficacia:** pues el producto se distribuye uniformemente y a la dosis correcta sobre toda la superficie a tratar.
- **Mejor comportamiento medioambiental:** se consigue depositar la máxima cantidad de producto donde es necesario, minimizándose la dispersión en el medioambiente, ya sea por lavado del agua mal distribuida o aplicada en exceso, o por deriva.
- **Reducción de los restos de caldo:** cuanto más precisa es la aplicación, más exacto resulta el cálculo del caldo necesario para realizar el tratamiento y el sobrante a eliminar tras la aplicación se reduce al máximo.
- **Mayor seguridad para el aplicador:** de manera indirecta al disminuir la deriva y la cantidad de caldo utilizado. Rizospray Extremo tiene propiedades antievaporantes: protege las gotas desde que salen de las pastillas del pulverizador hasta llegar al blanco, gracias a su fórmula que incluye aceite refinado y modificado. Alto poder de mojado y mayor superficie de cobertura: Esta característica es facilitada por las organosiliconas que componen su formulación. Máxima penetración cuticular: el aceite vegetal modificado disuelve la pared mientras que la organosilicona brinda una gran afinidad de las gotas con la cera cuticular, generando de esta forma una combinación perfecta. **CA**

¡EL CAMPO YA ESTÁ AL AIRE!

TODOS LOS DOMINGOS A LAS 12,00 HS. POR NPY

CON LA CONDUCCIÓN DE RAÚL DAUMAS

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

Seguinos en campoagropecuariopy | campomultimedia | campo agropecuario multimedia | campoagropecuariopy

www.campoagropecuario.com.py

OCTUBRE ROSA

Amarse es cuidarse

El jueves 17 de octubre pasado, se llevó a cabo en la Casa Matriz de Agrofértil en Ciudad del Este una jornada de concientización sobre cáncer de mama y autoestima. En un clima distendido, las funcionarias de la empresa vivenciaron una experiencia diferente.

Abrió el evento el Gerente de Marketing de la empresa, Devanir Ribeiro, agradeciendo la participación y destacando que "las mujeres no se cuidan por falta de tiempo, porque priorizan siempre a los demás miembros de la familia… hasta que les duele o les pasa algo". Destacó, en ese sentido, la importancia de la prevención… y para prevenir hay que conocer.

La Encargada de Talentos Humanos de Agrofértil, Lilian Bernal, destacó que el tema a tratarse viene ganando en difusión en los últimos años. Remarcó que la legislación paraguaya (Ley 3803) ya contempla 2 días libres remunerados por las empresas cada año, para que las mujeres puedan hacerse los chequeos correspondientes sin impedimentos de índole laboral.

APOSTANDO POR LA VIDA

El médico Emilio Brizuela, de la organización Apostar por la Vida, brindó una interesante disertación sobre el cáncer de mama; abarcando contenidos referentes a qué es, a quiénes afecta, las lesiones que hacen sospechar de su existencia y los casos nuevos que aparecen cada año. El especialista en Oncología destacó que el cáncer de mama afecta tanto a mujeres como a hombres, pero en una proporción muy diferente (100 a 1). Y agregó que después de las muertes violentas, el cáncer es, en todas sus variantes, la segunda causa de muerte a nivel global. "Por la realidad que vive a nivel familiar y laboral, la mujer espera mucho tiempo para examinarse", subrayó. "Lo ideal sería no llegar a ver lesiones, como retracciones, nódulos, secreciones del pezón, asimetrías y cambios de coloración en la piel". ¿La propuesta? Autoexamen mamario, sobre todo antes de los 45 años. "Pero lo ideal es empezar antes, ya que la mujer puede irse conociendo a medida que crece. La ecografía es otra alternativa viable, dependiendo de los casos".

Brizuela destacó el concepto de que, cuanto más temprano se trate el cáncer, la mujer tendrá más posibilidades de disfrutar más tiempo libre de la enfermedad. Remarcó que la técnica quirúrgica evolucionó, logrando actualmente preservar los tejidos mamarios…y con ello, evitar a las mujeres una gran carga sicológica negativa para su autoestima, derivada de las antiguas terapias de extirpación parcial o total de los senos.

LA FELICIDAD ES UNA DECISIÓN

Una mujer empoderada asume las riendas de su propia vida, creyendo en sus propias cualidades y desarrollándolas para superar los desafíos que la vida le pone, por más duros que sean. Con ese mensaje, la coach Talita Mezomo Sarabia abrió una disertación enmarcada en la psicología positiva, disciplina cuyo enfoque apunta a aumentar la felicidad.

Compartiendo emocionada su propia experiencia de lucha contra el cáncer de mama para superarlo, la coach destacó la importancia de que las mujeres tomen la decisión de ser felices, lo que dará a sus vidas un giro inimaginable hasta entonces. "Debemos dejar de vivir en piloto automático y comenzar a disfrutar de cada momento, relacionándonos con los demás de manera positiva. Esto abarca el pensar, el sentir y el actuar", destacó. Coincidió con el Dr. Brizuela en que "la mejor cura contra el cáncer es la prevención", sin olvidar que "todas somos una farmacia ambulante, ya que toda la química que necesitamos está en nuestro cuerpo. Y a eso debemos saberlo manejar"... porque cuidarse es la manera más efectiva de amarse, para así amar a los demás. Su disertación estuvo orientada a revalorizar el autoestima de cada mujer, destacando que "muchas veces las personas tienen una mejor imagen nuestra que nosotras mismas". Y esto nace desde las palabras y los pensamientos, que tienen un gran poder sobre nuestras acciones y nuestro desarrollo en la vida.

Las asistentes realizaron algunas dinámicas de apoyo para reforzar los conceptos, con evaluaciones muy positivas sobre lo que significó lo aprendido en la jornada para sus vidas. Recibieron además maquillajes como regalo de la empresa. "Nos sentimos cuidadas y valoradas por la empresa que se ocupa de nuestro bienestar integral a través de este tipo de capacitaciones", destacó al cierre Magalí Mazó, Jefa de Marketing de Agrofértil. Y diferentes testimonios dieron fe de que eso es cierto.

DURMIENDO CON EL ENEMIGO

El cáncer de mama es una enfermedad que se produce en las células que forman el tejido mamario, encargadas de la producción de leche materna. La mayoría son carcinomas (desarrollados a partir de células epiteliales) y pueden llegar a la sangre, a los ganglios linfáticos o a otros órganos del cuerpo. Los investigadores estiman que entre el 5% y el 10% de los cánceres de mama se relacionan con mutaciones genéticas heredadas.

EL CÁNCER DE MAMA EN PARAGUAY

En nuestro país, el cáncer de mama es la primera causa de muerte en la población femenina. Cifras del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social indican que 3 mujeres fallecen cada 2 días por esta enfermedad, afectando a más mujeres jóvenes cada año. Desde la cartera de Salud recomiendan realizar mamografías anualmente a mujeres mayores de 40 años, debiendo acudir ya desde los 30 aquéllas con antecedentes familiares de cáncer. El rango indicado para los estudios comprende entre los 30 y 40 años, por los cambios anatómicos y químicos de las glándulas mamarias.

UN DÍA ESPECIAL

El 19 de octubre se conmemora a nivel mundial el Día de la Prevención del Cáncer de Mama. Un día para reflexionar, tomar conciencia y examinarse. En diferentes países (entre ellos Paraguay) se realizan campañas motivando a la población a utilizar los servicios sanitarios para controlarse.

FACTORES DE RIESGO DEL CÁNCER DE MAMA

- Edad.
- Estímulos estrogénicos.
- Factores genéticos.
- Factores ambientales (obesidad, alcohol, maternidad después de los 30 años).
- Historial personal o familiar de cáncer de mama.
- Menarca precoz + menopausia tardía.

La empresa Agrofértil, del Grupo Sarabia, cuyos directivos: José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio Sarabia participan activamente en las acciones de responsabilidad social empresarial, fomentan estas y otras actividades en favor de los sectores más vulnerables. **CA**

DIVERSAS NOVEDADES PARA LA CUARTA EDICIÓN DE LA MUESTRA

A la espera de Innovar 2020

Con el lanzamiento oficial de la cuarta edición, el pasado 16 de octubre en el Gran Nobile Hotel & Convention de Ciudad del Este, comenzó la cuenta regresiva para una nueva versión de la principal muestra del sector. Del martes 17 al viernes 20 de marzo del próximo año, en el predio del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú, se llevará a cabo Innovar Feria Agropecuaria 2020.

Organizada por la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), Innovar dio sus rimeros pasos en el 2017, con el objetivo ofrecer una exposición distinta a las demás que se desarrollan a nivel nacional. La idea fue presentar una feria totalmente direccionada al sector agropecuario, señaló Raimundo Llano, presidente de la UEA. El nombre que decidieron darle a esta exposición, Innovar, exige a sus organizadores la presentación de innovaciones y el mejoramiento de una edición a otra. En consonancia a esta premisa, la cuarta versión de la feria dispondrá un espacio digital con el objetivo de difundir las nuevas tecnologías orientadas al sector agropecuario.

En el espacio denominado Innovar Digital, el productor podrá conocer las más nuevas herramientas que están disponibles en el mercado, y las que vendrán en el futuro. Agricultura y ganadería digital, tecnologías de la información, Agtech, Startups, y Emprendedurismo serán algunos de los conceptos puestos a consideración del visitante. Innovadoras soluciones y modelos de negocios, que surgen como oportunidades con la irrupción de esta nueva era, estarán presentes en esta área.

La incorporación de espacios, para el sector forestal, el de yerba mate y la floricultura son otras de las novedades previstas para la edición 2020. Se busca diversificar

las actividades, además de atraer a pequeños y medianos productores. “Nuestro enfoque es tratar de llegar a todos los productores agropecuarios del país. A través de Innovar queremos brindar todas las herramientas disponibles, como maquinarias, insumos, y servicios relacionados al sector”, expresó.

El área de ganadería, la pista de manejo de vehículos con el acompañamiento del Touring Automóvil Club Paraguayo, y el sector de maquinarias viales, serán nuevamente parte del paisaje de la próxima edición. También se tiene previsto un extenso programa de charlas y conferencias magistrales a cargo de disertantes nacionales e internacionales.

Alrededor de 150 expositores ya confirmaron su presencia en la próxima edición de la muestra. Carlos Gómez, gerente general de Innovar Feria Agropecuaria, señaló que esperan la visita de 20.000 personas. “Nos emociona recibir a tantos productores, hijos de productores, operadores de maquinarias, y estudiantes. Nos pone muy felices encarar la nueva edición”, manifestó.

Las entradas tendrán un costo de 15.000 guaraníes, y como en las anteriores versiones de Innovar, todo lo recaudado será destinado a acciones de responsabilidad social, manifestó Kareen Petersen, vicepresidente de la UEA. Lo ingresado en boletería de la próxima edición será asignado a la Fundación Apostar por La Vida, organización que brinda el acompañamiento médico a personas que padecen cáncer.

INNOVAR APP

En honor a su nombre, Innovar será la primera feria paraguaya en tener su propia aplicación (APP). La misma se enmarca dentro del proyecto “Cero Papel” y estará disponible desde noviembre del 2019 para plataformas Android e iOS, comentó Gómez. Mediante la herramienta, el visitante conseguirá acceder al mapa de la exposición, tendrá a disposición la propuesta hotelera de la zona, podrá adquirir sus entradas, además de otras utilidades.

SERVICIOS PARA LOS VISITANTES

En lo referente a infraestructura y servicios para los visitantes, la organización tiene previsto algunos cambios. La vicepresidente de la UEA adelantó mayor oferta y una nueva distribución de los locales gastronómicos, con el objetivo de brindar mayor accesibilidad. Otro punto en el que proyectan mejoras para la edición 2020 es el de sanitarios. “Estamos trabajando para mejorar todas las instalaciones que tenemos”, aseguró.

Uno de los principales desafíos para los organizadores es el servicio al visitante, manifestó Gómez. Adelantó que la edición 2020 presentará varias mejoras, como la extensión de la propuesta gastronómica. Mencionó además algunos cambios estructurales, para facilitar el acceso a las diferentes áreas que propone Innovar. “Vamos a tocar un poco de la parte arquitectónica”, añadió.

INNOVAR DIGITAL

El espacio Innovar Digital será la novedad absoluta para la próxima edición, señaló el Ing. Agr. Claudio González, coordinador técnico de Innovar. El objetivo es concentrar las tecnologías, en productos y servicios, relacionadas al manejo de datos generados en el campo en tiempo real, explicó.

Raimundo Llano, presidente de la UEA, durante el evento.

Carlos Gómez, gerente general de Innovar.

Kareen Petersen, vicepresidente de la U.E.A.

Claudio González, coordinador técnico de Innovar.

Gonzáles señaló que las maquinarias actuales vienen con un sistema de información, que más allá de las funciones tradicionales, permiten informatizar todo el manejo que se realiza en el campo. Esta revolución digital, que ya está disponible entre los productores, estará presente en Innovar 2020, en un espacio específicamente destinado para difundir este tipo de tecnologías. Además se tiene previsto la participación de expertos sobre el tema, quienes podrán orientar a los visitantes sobre los productos y servicios.

“Hoy, desde una computadora o un celular, se pueden hasta regular las maquinarias, se pueden detectar en tiempo real cuáles son las fallas que tienen en la medida en que están trabajando”.

El Tecnodromo, propuesta que Innovar presentó desde su segunda edición, será reconvertido a un espacio de capacitación. González adelantó un programa de talleres en manejo y regulación de maquinarias, en busca de un mejor aprovechamiento de las tecnologías actuales que están disponibles para el productor agropecuario. “Cuando un productor adquiere una máquina está comprando tecnología. Muchas veces, esa tecnología no es aprovechada en su totalidad. Entonces, lo que vamos a hacer en este sector es armar clínicas para que el usuario, junto con las empresas y técnicos, puedan tener un espacio de capacitación y posteriormente pueda aprovechar todos los beneficios que traen las máquinas modernas”. **CA**

TERCERA EXPO MÁQUINA

Acelera el motor de la construcción

Del 22 al 25 de agosto se desarrolló la tercera edición de la Expo Máquina, con la presencia de 39 firmas expositoras. La muestra, organizada por la Cámara Paraguaya de la Industria de la Construcción (CAPACO) y la empresa Paraguay Film, exhibió innovadoras tecnologías orientadas al sector. Maquinarias, equipos, productos y servicios fueron puestos a consideración de los profesionales del segmento en una feria que no se limita a la exhibición estática, sino además ofrece la posibilidad de realizar demostraciones dinámicas guiadas por técnicos capacitados en la operación de las diferentes aplicaciones.

Desde su primera edición, en el año 2017, la Expo Máquina supo posicionarse como el punto de encuentro del sector. La muestra actúa como nexo entre las empresas que buscan productos y servicios enfocados en sus necesidades y las firmas que representan en el país a los fabricantes de las distintas soluciones para la construcción, tanto de obras viales como civiles.

Luis Heisecke, presidente de CAPACO.

En su tercera edición, la muestra exhibió 310 máquinas, cotizadas en 36 millones de dólares. Antes de finalizar la Expo, un gran porcentaje de los equipos exhibidos ya tenían compradores. “El 70% de estas máquinas están totalmente vendidas. Esto demuestra que el sector de la construcción está arrancando”, señaló el Ing. Luis Heisecke, presidente de CAPACO, durante la ceremonia de apertura.

Desfile de maquinarias durante la inauguración oficial.

Varias fueron las innovaciones presentadas en esta edición. Nuevas marcas representadas por empresas locales, maquinarias con mayor nivel de rendimiento y sistemas de monitoreo satelital. Equipos tapa baches, multi-distribuidores para el tratamiento asfáltico, camiones compactadores de basura de alta generación, y máquinas recicladoras de asfalto también formaron parte de la propuesta exhibida en el predio ferial.

Como en las ediciones pasadas, los organizadores prepararon un área para las demostraciones dinámicas. Esta actividad representa uno de los principales atractivos de la muestra. Los interesados en adquirir maquinarias tienen la posibilidad de observar el desempeño de las mismas. Además reciben información de primera mano sobre las especificaciones técnicas de los equipos en las charlas previas que ofrecen los representantes de fábricas y de las concesionarias locales.

Fernando Berdichevsky, director de Paraguay Film.

Ante la desaceleración económica, es indispensable buscar la fuente de oportunidades y negocios que permita avanzar al país, señaló el titular de la CAPACO. En este sentido, puso como ejemplo de empeño y empuje a la Expo Máquina. “Toda nuestra esperanza está en el sector de la construcción. Queremos mover la economía de nuestro país”, afirmó.

Resaltó el papel que desempeña la industria de la construcción como un factor indiscutible de progreso. “Activándola y fomentándola avanzaremos con pasos firmes hacia el Paraguay que tanto anhelamos”, concluyó.

Fernando Berdichevsky, director de Paraguay Film, manifestó que la tercera edición de la Expo Máquina dejó un mensaje oportuno y urgente para la situación actual del país. “Hay que arrancar, tenemos que poner el ➔

¡EL CAMPO YA ESTÁ AL AIRE!

TODOS LOS DOMINGOS A LAS 12,00 HS. POR N PY

CON LA CONDUCCIÓN DE RAÚL DAUMAS

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

Seguinos en campoagropecuariopy | campomultimedia | campo agropecuario multimedia | campoagropecuariopy

www.campoagropecuario.com.py

Numerosas firmas participaron en la muestra.

país en marcha. Salir en primera y trazar un camino. Pavimentarlo de esfuerzo e ingenio. Y finalmente, llegar a la meta, todos juntos" señaló durante el discurso que dio en el acto inaugural.

A pesar de la situación económica por la que atraviesa el país, el organizador de la muestra manifestó su confianza en superar las cifras de la edición pasada. Alrededor de cinco millones de dólares en concepto de señas de contratos se concretaron durante la Expo Máquina 2018, recordó. "Tan brillante resultado nos desafía a superarnos. Sabemos que los vamos a lograr, porque venimos trabajando intensamente para ello", añadió.

Arnoldo Wiens, titular del MOPC.

El trabajo que desarrolla el sector de la construcción evolucionó mediante la tecnología. Actualmente, la calidad, la velocidad y la precisión de una obra se apoyan en la incorporación de máquinas sofisticadas en las actividades. En ese sentido, señaló que reunir ese parque de alta tecnología en un solo evento, representa un orgullo para los organizadores de la Expo.

Arnoldo Wiens, titular del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC), participó en la ceremonia de apertura de la muestra. En la ocasión pidió a las empresas constructoras locales que incrementen sus inversiones, ya que se vienen meses de mucha ejecución presupuestaria. Mencionó la apertura para la recepción de ofertas para la ruta Pozo Colorado Concepción, el llamado a licitación para el Lote 7 de la ruta Transchaco, ente otras obras viales de gran envergadura. "Son obras que requieren de grandes empresas, de buenas calificaciones y buena calidad de gestión", expresó.

MINICARGADORAS MODELOS 312GR Y 314G

+ COMODIDAD
+ CONFIABILIDAD
+ PRODUCTIVIDAD

OFERTAS ESPECIALES AL CONTADO Y CRÉDITO

+

IMPERDIBLES OPCIONES DE FINANCIACIÓN

Consulte precios y condiciones en cualquiera de las Sucursales, en todo el país.

Vigencia hasta el 30-11-2019 o hasta agotar stock.

KUROSU & CIA.

Lo esperamos en los 9 puntos de ventas de Kurosu & Cía. con esta y otras novedades.

JOHN DEERE

www.kurosu.com.py

Kurosu & Cia

Kurosu & Cía

Primera participación de Lonking en la Expo

La marca de maquinarias, representada en el país por Pluscar División Maquinarias del Grupo Automotor, se estrenó en la Expo Máquina con una extensa propuesta para el sector de la construcción. Glenda Muñoz, Brand Manager de Lonking, dio a conocer la gama de equipos que tienen disponible para el mercado local.

Lonking desembarcó en Paraguay en diciembre del 2018, y con menos de un año de presencia pudo lograr un espacio interesante en el mercado. Paredes mencionó que la marca dispone una gama completa para la construcción vial, con excavadoras, pala cargadoras, compactadoras, mini cargadores, entre otros. Además cuenta con su línea logística, con monta cargas de distintas capacidades.

Maquinarias presentadas por Lonking.

Muñoz señaló que uno de los productos con el que apuestan fuertemente en el mercado son las palas cargadoras. Afirmó que la empresa cuenta con muy buenas opciones dentro de este segmento.

Destacó que la marca tiene el respaldo del Grupo Automotor. Acompañan la comercialización de las maquinarias con una provisión completa de repuestos originales, un servicio de posventa calificado con técnicos preparados para brindar soluciones a este tipo de productos. “No tenemos nada que envidiar a las otras empresas”, señaló.

El motor de las máquinas Lonking es otro de los puntos destacados por Muñoz. Explicó que vienen diseñados para resistir las altas temperaturas y terrenos exigentes de Paraguay. También mencionó que equipos de la marca se comercializan a precios sumamente competitivos.

De La Sobera desplegó el portafolio JCB

La empresa participó en la muestra con una amplia gama de productos de su representada JCB. Los visitantes tuvieron la oportunidad de conocer las excavadoras, retro excavadoras, pala cargadoras, y mini cargadores de la reconocida marca británica. De La Sobera también exhibió los montacargas de Hyster y Utilev.

Edgardo Fulladosa, gerente de negocios de JCB para Latinoamérica, señaló que después de un primer semestre bastante tranquilo, se espera mucho movimiento comercial para los últimos meses del año. Mencionó que el inicio de varias obras viales en el país requerirá muchas maquinarias, por lo que las expectativas de venta son muy buenas.

Señaló que la demanda paraguaya se centra especialmente en las palas cargadoras, segmento en la que JCB es líder a nivel global con más del 50% de participación de mercado. A nivel local, la marca también cuenta con excavadoras de 20 toneladas, palas cargadoras con capacidad de 2 metros cúbicos, y compactadores de 20 toneladas. “Son los cuatro productos principales que está demandando actualmente el mercado de Paraguay, además de los mini cargadores, que son equipos muy empleados para trabajos en la ciudad”.

Otro equipo que va ganando terreno en Paraguay es el manipulador telescópico, segmento en el que JCB es líder a nivel mundial, señaló. Es una herramienta de gran utilidad en la construcción, y de a poco se pudo introducir en la idea de trabajo, explicó.

Mencionó que la compañía se encuentra en un proceso de fuerte inversión para ampliar la planta que tiene en Brasil. Esta fábrica provee al mercado latinoamericano varios de los equipos de JCB, como la retro pala 3CX, la excavadora de 22 toneladas, la pala cargadora 422 con balde de 2 metros cúbicos, entre otros. “La idea es ampliar la planta y extender la gama de productos, que hoy estamos trayendo desde otras fábricas de JCB”.

Fulladosa destacó el importante papel que tiene De La Sobera como distribuidor de la marca en Paraguay. Señaló que el secreto de un producto es el soporte de posventa, por lo que la compañía apuesta fuertemente en la capacitación de sus concesionarios.

Soluciones de H. Petersen para la construcción

La firma exhibió toda la gama de maquinarias y herramientas enfocadas a la construcción, con las diversas marcas que representan en el mercado local. Guido De Salvo, gerente de marketing de H. Petersen, dio más detalles de la propuesta que tienen para el segmento.

Uno de los equipos destacados por De Salvo fue la excavadora 320 GC. Caterpillar tiene un programa denominado “Consumo Garantizado”, que afirma que esta máquina consume 13 litros por hora. Si sobrepasa la cantidad estipulada, la compañía reembolsa al cliente 50 centavos de dólar por cada litro excedido en créditos para repuestos y servicios. La propuesta, que es una novedad para el mercado paraguayo, responde a la confianza por el producto, señaló.

La firma también exhibió la pavimentadora Caterpillar AP655F, las palas cargadoras de la marca SEM, la línea de herramientas pequeñas Multiquip, los mezcladores para elaboración y entrega de concreto Carmix, y un tractor agrícola de Case IH orientado a los trabajos de construcción de carreteras.

De Salvo destacó que la firma ofrece todas las soluciones que puede requerir una empresa constructora para afrontar una obra de gran envergadura. Acompaña con un servicio de posventa compuesto por más de 70 técnicos y 60 vehículos, que recorren por todo el territorio nacional detrás de las máquinas que comercializa H. Petersen. Cuenta además con más de 10.000 ítems en su inventario de repuestos. “Tenemos también un seguimiento satelital de los equipos, por lo que podemos saber en tiempo real las fallas que puedan llegar a tener, el consumo que están teniendo, y nos permite aconsejar y asesorar a nuestros clientes para mejorar su operación”.

Kurosu & Cía. amplía su propuesta para el sector

La tercera edición de la muestra fue el escenario de introducción oficial en Paraguay de una nueva representación de Kurosu & Cía., se trata de la Compañía Wirtgen Group, conformada por 6 importantes marcas, especializadas en la fabricación de equipos para el tratamiento de asfalto.

Kurosu & Cía. es el único representante oficial en Paraguay de Wirtgen Group desde el 1 de agosto del 2019, comentó Mario Benítez, Jefe de Ventas de maquinarias de Construcción de Kurosu & Cía. Esta Compañía alemana está formada por seis marcas. Wirtgen, que tiene la línea de fresadoras y recicladoras; Vögele, orientada a la fabricación de equipos para el extendido asfáltico; Hamm, con la gama de compactación; los trituradores Kleemann; y plantas mezcladoras de asfalto de Benninghoven y Ciber.

Con el objetivo de complementar su línea de construcción, John Deere adquirió Wirtgen Group hace poco más de un año, comentó Benítez. De esta forma, la marca norteamericana cuenta actualmente con la gama completa para este segmento, con equipos para el movimiento de suelo, reparación del terreno, extendido de capa asfáltica e inclusive máquinas para el reciclaje y reutilización del asfalto.

"Se prevé la incorporación de muchas novedades a Kurosu & Cía., con esta nueva representación estamos ofreciendo la solución completa a los clientes, con la mejor posventa, ya que estas 6 marcas son líderes del segmento", expresó.

Mario Benítez, jefe de ventas de maquinarias de construcción de Kurosu & Cía.

La empresa exhibió también la gama de equipos para la construcción de John Deere, y la línea de motores Power Systems. Por otra parte, Benítez comentó las opciones de financiación especialmente las ventajas de John Deere Financial y que Kurosu & Cía. es miembro de Sudameris Leasing, por lo que ofrece actualmente el leasing como herramienta financiera para que sus clientes puedan acceder a las maquinarias que distribuye. "Tiene muchas ventajas impositivas y de capitalización para clientes y empresas", señaló.

Equipo Vögele para el extendido asfáltico, la novedad en la muestra.

Equipos y servicios para la construcción

Automaq llevó la propuesta que tiene para el sector de la construcción, donde se destacan los equipos de la marca japonesa Komatsu. Francisco Rivas, asesor de ventas de la empresa, detalló las principales características de las máquinas exhibidas en la muestra y presentó algunas novedades de la firma para el mercado local.

La empresa exhibió una gama bastante completa de Komatsu. El público tuvo la oportunidad de conocer la excavadora PC 350 LC, que ofrece una potencia bruta de 260 HP y capacidad de 2,23 metros cúbicos en el cucharón. Otro de los equipos presentados fue la moto niveladora GD 555, de 196 HP y una lámina de 4,32 metros. La máquina tiene un convertidor de torque, que lo diferencia a otras que están disponibles en el mercado local, explicó Rivas. "Es una de las más queridas y utilizadas en el mercado actualmente", afirmó.

También presentó la pala cargadora WA 200, que ofrece una fuerza bruta de 128 HP y un cucharón de 2 metros cúbicos. Rivas señaló que los equipos Komatsu se caracterizan por brindar mayor rendimiento y menor consumo de combustible. "Agiliza el trabajo y ahorra en combustible. Estos son algunos de los aspectos que más resaltamos", señaló.

Rivas comentó que los equipos Komatsu pueden trabajar bajo un sistema de rastreo satelital, denominado Komtrax. Mediante éste, el propietario puede tener la información de la máquina en tiempo real. Ofrece detalles como la ubicación, el consumo de combustible, el momento en que debe recibir mantenimiento o cualquier desperfecto mecánico.

Por otra parte, comentó que Automaq lanzó una promoción para la adquisición de monta cargas Clark. Este se denomina Plan Mbareté, por el cual la empresa ofrece la posibilidad de acceder a estos productos mediante una pequeña entrega inicial y la financiación del saldo a tres años de plazo.

Otra de las novedades que presentó la empresa en la Expo Máquinas fue Automaq Rental, con el que ofrece alquiler de maquinarias de construcción y monta cargas Clark. Señaló que es un servicio muy demandado por el sector, ya que existe una gran cantidad de obras que no requieren de un lapso muy largo, y para el constructor no es necesario adquirir una determinada máquina. **CA**

Francisco Rivas, asesor de ventas de Automaq.

TIME DE DIFUSORES 2019 EN FOZ DE IGUAZÚ

Tecnologías diferenciadas

El pasado 10 de octubre, Agrotec (juntamente con Pioneer) organizó el ya tradicional evento "Equipo de Difusores" (Time de Difusores) trayendo las últimas informaciones para el cultivo de maíz zafriña, rubro del cual ambas empresas son líderes en el mercado nacional. Y hubo más...

El objetivo del evento fue reunir a los principales investigadores de la actualidad con productores de todo Paraguay, para un intercambio de informaciones e ideas que apunte a mejorar la productividad del cultivo de maíz zafriña.

Se discutieron varios temas con especialistas de la talla de Felipe Manfron, investigador asociado senior de Corteva™ Agriscience (Passo Fundo, Rio Grande do Sul). Brindó información sobre las principales enfermedades de la zafriña y aclaró numerosas dudas sobre problemas sanitarios que aparecieron el año pasado, como los raquitismos pálido y rojo; así como también sobre estrategias para mitigar las pérdidas que dichas enfermedades causan. El especialista destacó que para controlar estas enfermedades necesitamos controlar las cigarritas (Dalbulus maidis), debiendo controlar el maíz guacho en medio de

la soja para quebrar así la multiplicación de esta plaga.

Para poder explicar los manejos de plagas en el cultivo de maíz zafriña, el especialista en semillas Fernando Zanatta recordó las buenas prácticas para el control de plagas, tanto para las chupadoras como para las cortadoras, sin olvidar la importancia del refugio en la conservación de las biotecnologías de control de orugas.

Aproveyó la oportunidad para presentar la nueva biotecnología que Pioneer está trayendo a Paraguay en su primer año comercial, y que ayudara a los productores en el control de orugas. Se trata de Power Core Ultra y estará disponible en algunos híbridos de Pioneer para la próxima campaña. Para traer información en lo referente a la comercialización de granos, Carlos Jiménez (Maestro en Comercio de Commodities) y Federico Morixe (Consultor de CME, Chicago, EE UU) disertaron sobre el mercado de granos y la importancia de asegurar una buena comercialización a través de la operación de Barter.

Para llevar información sobre el manejo de le fertilidad en maíz zafriña, fue invitado el Profesor Telmo Amado. Demostró la importancia del Nitrógeno para el cultivo del maíz y resaltó la importancia de la cobertura del suelo para un reciclaje de los nutrientes, especialmente Azufre, Magnesio y Fósforo.

DE LA CASA, LO MEJOR

Por parte de Agrotec, Sidinei Neuhaus (Gerente de Innovación) presentó el programa Energis de productos para maíz, que cubre todo el ciclo del cultivo e incluye una línea completa de insecticidas, herbicidas y fungicidas.

También mostró al público las novedades que Agrotec ofrece para la próxima campaña, como la plataforma online DigiFarmz para ayudar al productor a tomar la mejor decisión en la aplicación de fungicidas. Completó con novedades en el campo de monitoreo de plagas, en el especial la chinche, para lo cual herramienta ayudará a tomar la mejor decisión en el momento del control.

En referencia al lanzamiento de nuevas tecnologías, Ariel Monzón (Gerente de Semillas de Corteva) demostró los resultados de la línea de ensayos donde fueron testados los híbridos nuevos en todo el territorio paraguayo. Aprovechó la oportunidad para hacer el lanzamiento de 4 híbridos nuevos (los P3282VYH, P3397PWU, P3707VYH y P3754PWU), materiales evaluados en todo Paraguay hasta obtener su mejor posicionamiento. Y mostró al público la línea de sorgo que Pioneer pondrá a disposición del mercado paraguayo. Son híbridos súper-precoces, con buena adaptabilidad a varias zonas del país. **CA**

OCTUBRE ROSA

Agrotec conciencia sobre prevención de cáncer de mama

El jueves 17 de octubre, a las 14.00, se realizó en los salones del Gran Nobile Hotel (Ciudad del Este) un encuentro de mujeres, en el marco de las celebraciones del mes de la lucha contra el cáncer de mama (conocido popularmente como "Octubre Rosa"). Las participantes compartieron un té y asistieron a sendas disertaciones de las profesionales Marta Naimaier y Olivia Gamarra.

Asistieron al evento clientas de la empresa y esposas de agricultores de todas las regiones de Paraguay. "Para Agrotec este evento es de suma importancia. Desde hace algunos años que lo hacemos internamente para nuestras colaboradoras, pero este año decidimos hacerlo para nuestras clientas. Agrotec se preocupa por la salud y el bienestar de las personas a su alrededor, y las mujeres son uno de los pilares de la familia", destacó Marcia Portella, Directora de Recursos Humanos del Grupo Agrihold.

"Trabajamos desde la ACT (terapia de aceptación y compromiso) y las asistentes pudieron reflexionar identificando sus propios valores importantes, sobre los que orientar sus comportamientos para mantenerse con salud y bienestar emocional", destacó Olivia Gamarra. "También hablamos de las dificultades que se encuentran y sobre cómo enfrentarlas... y terminamos con una sesión de mindfulness, en la cual todas se relajaron". CA

Distribuye:

AGROTEC®

UPL
OpenAg™

John Deere y Kurosu & Cía. fortalecen lazos con el sector de la Construcción

Foto: GENTILEZA

El pasado 18 y 19 de setiembre Kurosu & Cía. tuvo el privilegio de recibir en sus instalaciones, por primera vez en Paraguay, al Director de Ventas de John Deere Construcción y Forestal para Latinoamérica, Adilson Butzke; al Gerente de Ventas, Pedro Negrin y al Gerente de Territorio de Ventas, Lucas Silva.

Los mismos realizaron un recorrido por tres puntos de ventas de Kurosu & Cía.: La Casa Matriz Encarnación, Mariano Roque Alonso y Minga Guazú, además del nuevo Centro Logístico.

En la Sucursal de Mariano Roque Alonso se realizó una amena reunión con importantes clientes referentes del rubro, seguido de un brindis con los mismos, con la presencia de directivos y colaboradores de Kurosu & Cía.

Adilson Butzke, manifestó que el objetivo de la visita ha sido entender mejor las necesidades de los contratistas de construcción en Paraguay y de esa manera identificar acciones de mejora para ofrecer el mejor soporte a los mismos, aportando al desarrollo de la infraestructura en este país. "El propósito es ver como John Deere y Kurosu & Cía., juntos, podrán atender la demanda de crecimiento que estamos visualizando para Paraguay", expresó al destacar su satisfacción de compartir ese momento con Kurosu & Cía.

Adilson Butzke, Director de Ventas de John Deere Construcción y Forestal para Latinoamérica.

En cuanto a tecnologías y tendencias, explicó que John Deere invierte unos 4 millones de dólares por día en el desarrollo de nuevos equipamientos y soluciones para atender la demanda de los clientes. "Es una inversión muy alta en tecnología y desarrollo para ofrecer al mercado equipos con toda la tecnología", dijo.

Mencionó como ejemplo al Sistema JDLink™, diseñado para permitir que los dueños y gerentes se conecten a distancia con su equipo, proporcionarles avisos e información sobre las máquinas incluyendo la localización, utilización, rendimiento y datos de mantenimiento. - "Esta y otras tecnologías ya están en los equipos John Deere y crean un diferencial productivo para los clientes. En un cercano futuro, comentó que vendrán los equipos con una automatización integrada, para hacer el servicio más preciso y más productivo. Por ejemplo, la Motoniveladora, con el sistema Smart Grip, puede controlar toda la obra, además ofrece una productividad de 40 a 60% superior a las máquinas convencionales, estas tecnologías dispone John Deere y cualquier interesado puede acceder a ellas a través de Kurosu & Cía.

Visita a la sucursal de Mariano Roque Alonso.

Foto: GENTILEZA.

Visita al Centro Logístico de Kurosu & Cía. en Minga Guazú.

El ejecutivo de John Deere expresó que se espera que Paraguay y toda América Latina, tenga un gran desarrollo de infraestructura, así como en todo el mundo. “Las necesidades en construcciones, tecnologías, carreteras, áreas de desarrollo para aeropuertos y todo lo que está demandando el mundo invita a prepararse para un crecimiento sin precedentes”, enfatizó. Reiteró que en toda la región, en los próximos 20 años, se espera un desarrollo de infraestructuras, mayor a todas las obras de los últimos 2000 años. “Será una era de mucho desarrollo y Paraguay está haciendo muchas cosas buenas por su inversión significativa en obras. Creo que lo mejor para Paraguay está llegando, al igual que para Kurosu & Cía. y John Deere”. Comentó que si bien la marca John Deere es más conocida en el mercado agrícola, se está realizando mucha inversión en el mercado de la construcción, proyectando un éxito que va a estar a la altura de la necesidad de la agricultura para alimentar al mundo y la necesidad de infraestructura para transportar el alimento para el mundo. “Creo que América Latina será el gran productor de granos del futuro, tanto Brasil, Paraguay y Argentina, lo cual va a mejorar la calidad de vida de todos. Confío en que Paraguay tendrá la habilidad para combinar el crecimiento de infraestructura con la mejoría de las condiciones de vida de su población y ser un proveedor mundial de alimentos”, enfatizó.

Javier Valenzuela, Director Suplente Comercial Construcción y Forestal de Kurosu & Cía.

MARCA LÍDER EN MÁQUINAS FORESTALES

Adilson Butzke comentó que John Deere es líder mundial en tecnología en máquinas forestales y todos sus desarrollos están orientados a la producción y colecta de árboles de reforestación o forestación. - “No se fabrican equipos para trabajar bosques naturales. La industria forestal es muy importante en Chile, Brasil y Argentina, además existe un gran potencial para los otros países de América Latina, fundamentalmente para suplir muchos productos, y ser una parte buena del desarrollo del negocio en Paraguay para exportar en el mundo”, enfatizó.

MUESTRA DE COMPROMISO

Por su parte, Javier Valenzuela - Director Suplente Comercial Construcción y Forestal de Kurosu & Cía., expresó su gran satisfacción de recibir a la Comitiva de Ejecutivos de John Deere, ya que para la empresa local constituye una oportunidad de demostrar a los clientes el compromiso con el sector. Comentó que debido a las importantes obras que el gobierno nacional está licitando, la perspectiva es que el sector de construcción siga su acelerado crecimiento y el compromiso de la Compañía es convertirse en socio de cada cliente”. - “El objetivo tanto de Kurosu & Cía. como de John Deere es ofrecer la mayor diversidad de productos y servicios de la mayor calidad, por ello desde agosto del 2019 somos el único representante en Paraguay de Wirtgen Group, una compañía líder a nivel mundial en máquinas de última generación y tecnologías de vanguardia, para construcción de carreteras y minerías, Con todo ello buscamos estar muy cerca de los clientes en sus proyectos, atendiéndoles personal y profesionalmente en sus necesidades financiación, repuestos, asistencia técnica y entrenamiento”, enfatizó. **CA**

M.Sc. Ing. Agr.
José Angel Lesme Brun
joselesme@hotmail.com

Las Plantas y el Clima

¿Cómo influyen las épocas de siembra sobre la productividad (rendimiento – kg ha^{-1}) de los cultivos agrícolas? El entendimiento de las exigencias climáticas de los cultivos, las relaciones hídricas en el sistema suelo-planta-atmósfera y la aplicación práctica de estos conocimientos, podrán indicar soluciones para la reducción de los riesgos de fracaso del cultivo, teniendo en cuenta la variabilidad interanual y regional de la productividad (Farias et al., 2009; Sentelhas y Battisti, 2016).

De todos los factores inherentes a la producción agrícola, el clima es el de más difícil control, ejerciendo mayor acción limitante a las máximas productividades. Esto, se agrava debido a la dificultad de previsión de ocurrencias climáticas adversas, principales factores de riesgo de fracaso en la exploración de los principales cultivos.

El desarrollo de la planta y el rendimiento de la misma, son resultado de la influencia mutua entre el potencial genético y el ambiente. El potencial máximo de rendimiento, presente en todos los cultivares, es determinado genéticamente. El clima, tiene gran influencia en la expresión del potencial genético en condiciones de campo, entretanto, a través de las prácticas de manejo como corrección del suelo, puede disminuir esa influencia sobre la producción, principalmente sobre el estrés hídrico (Storch, 2017).

ZONEAMIENTO AGRÍCOLA DE RIESGO CLIMÁTICO

Las pérdidas de productividad de los cultivos agrícolas, relacionadas a las condiciones climáticas adversas, al manejo inadecuado de los sistemas de producción y a la gran variabilidad en los precios de los productos obtenidos, han sido algunos de los principales motivos para que el agricultor deje de producir. A

lo largo del tiempo, fueron desarrolladas innumerables herramientas que favorecen al incremento de la producción agrícola, una de ellas, el Zoneamiento Agrícola de Riesgo Climático, la cual, tiene por objetivo el de aumentar los parámetros productivos de los cultivos, disminuyendo los riesgos relacionados a los fenómenos climáticos adversos, permitiendo la recomendación de un rango óptimo de épocas de siembra, llevando en consideración variables meteorológicas históricas, características de los suelos, genotipos y lugar de cultivo.

El Zoneamiento Agrícola de Riesgo Climático permite definir regiones de aptitud climática y épocas más favorables de siembra, buscando la disminución de los efectos causados por la incorrecta distribución de lluvias, a partir del conocimiento de las variabilidades climáticas locales y de su espacialización regional por medio de un Sistema de Información Geográficos (SIG) (Azevedo, 2000).

TIPOS Y NIVELES DE PRODUCTIVIDAD

Existen algunos indicadores de eficiencia para una producción agrícola deseable que son determinados por el tipo y nivel de productividad, siendo estas normalmente influenciadas por condiciones principalmente climáticas (radiación, precipitación, temperatura, fotoperiodo, CO_2), además de las características del cultivo (genotipo), suelo (fertilidad) y otros factores de manejo agrícola (fertilización, riego, control de plagas, etc.).

Se entiende por productividad potencial (PP), aquella obtenida por un cultivar altamente productivo y bien adaptado al ambiente de crecimiento, sin condiciones limitantes impuestas por la falta de agua y nutrientes, así como también la ocurrencia de plagas y enfermedades (Doorenbos y Kassam, 1979).

La productividad máxima (PA) es aquella que a partir de la penalización de productividad potencial (PP)

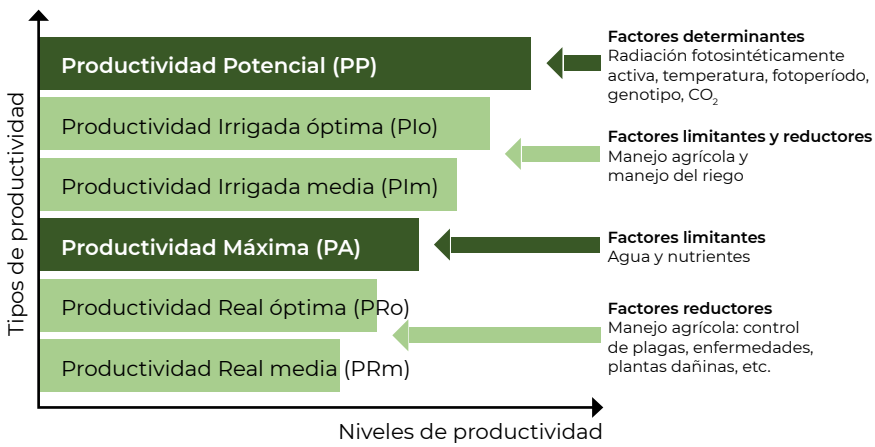
por el déficit hídrico que ocurre en cada fase de desarrollo de la planta, en función de las características del cultivo y las variables del ambiente, como radiación solar, temperatura y fotoperiodo. Corresponde al mejor rendimiento obtenido con el uso de la mejor tecnología disponible, limitada solo por la disponibilidad hídrica. Son productividades alcanzadas experimentalmente o por los productores que tienen un mejor desempeño productivo, en una región dada (Cunha et al., 2011).

La productividad real (PR) es obtenida en condiciones de campo, considera los efectos de las condiciones meteorológicas, nivel de manejo del cultivo, fertilidad de suelo, problemas fitosanitários, entre otros, y es normalmente menor que la productividad máxima (PA) (Pereira et al., 2002).

EFICIENCIAS CLIMÁTICA Y AGRÍCOLA

La eficiencia climática (EC), obtenida por la relación entre las productividades máxima (PA) y la potencial (PP), demuestra, en términos cuantitativos, la reducción productiva ocasionada por el déficit hídrico. Por otra parte, la eficiencia agrícola (EA) es utilizada como indicador del nivel de desarrollo agrícola regional, siendo la relación entre la energía efectivamente utilizada, y la que fue suministrada al sistema, considerando el concepto ➔

Figura 1. **Tipos y niveles de productividad en base a factores determinantes, limitantes y reductores.**



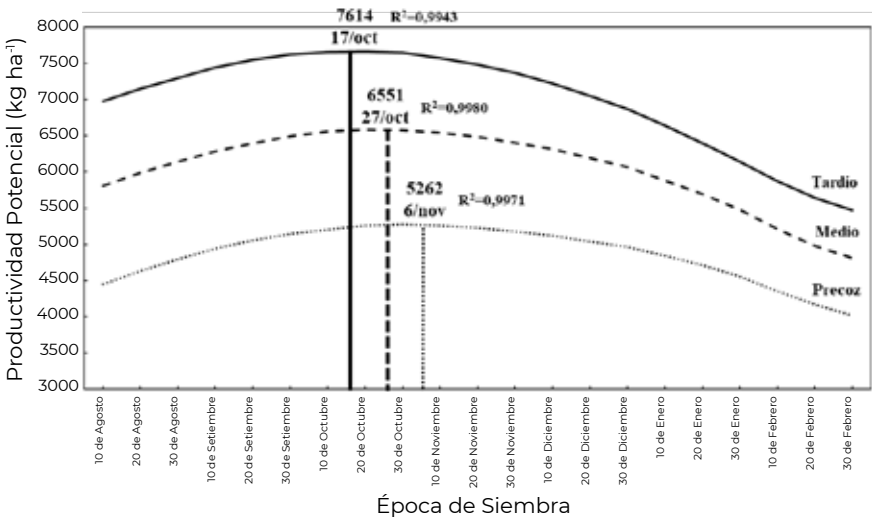
Fuente: Adaptado de Sentelhas et al., (2016).

de EA como la razón entre la productividad observada a campo y la máxima (PA) (Battisti et al., 2013).
La quiebra de productividad (*yield gap*), es definida como la diferencia entre diferentes tipos de productividad para una condición específica de cultivo, que tiene la función de identificar las posibles causas de reducción de productividad. Así, dependiendo del tipo de productividad considerado, se puede definir las principales causas de quiebra de productividad. Cuando la quiebra es obtenida por la diferencia entre PP y PRm, se denomina quiebra total, la cual se presenta bajo influencia de los factores limitantes y reductores (Sentelhas et al., 2016).

Tesis de Maestría

Fue realizada una simulación utilizando el modelo de estimativa de productividadde la Zona Agroecológica – FAO para determinar las probabilidades de obtener productividades potenciales y máximas del cultivo de soja para diferentes locales (9 municipios), tipos de suelo (5), ciclos del cultivo (3) y épocas de siembra (21), considerando un histórico de datos meteorológicos (temperaturas máxima, mínima y media, insolación y precipitación de 56 años) del estado de Paraná, Brasil, teniendo una interacción entre esas variables, presentando más de 158.760 resultados.
Aunque hayan sido analizadas algunas épocas de siembra, desconsiderando el período de pausa fitosanitaria para el cultivo de soja en el estado de Paraná, comprendido entre el 10 de junio y 10 de setiembre, el objetivo de este estudio se basó en demostrar que, además de reducir el inóculo del hongo *Phakopsora pachyrhizi*causante de la roya de la soja, el potencial productivo de este cultivo es también reducido por otros factores, especialmente los climáticos, influyendo directamente en el crecimiento y desarrollo de la plantas a través de la variación en el época de siembra.
Teniendo en cuenta los resultados obtenidos mediante esta interacción, existe una tendencia positiva al aumento de productividad del cultivo de soja al aproximarse a la época óptima de siembra, verificado en la Figura 2.
Como se observa en la figura, se considera a las variedades tardías como las de mayor potencial productivo en relación a los cultivares medios y precoces. Esta tendencia se observa para todos los locales en estudio y tipos de suelo, teniendo en cuenta que, utilizando variedades de ciclo más largo, hay posibilidad de anticipar las épocas de siembra hasta el ideal para cada una de ellas, sin embargo, para los cultivares precoces se necesita de atrasar unos días con el objetivo de que las condiciones climáticas en ese periodo, sean las más favorables para exhibir todo el potencial genético productivo de la planta.
Realizando una mejor planificación y gestión integral de la producción agrícola, pueden obtenerse resultados alentadores a corto/mediano plazo, siendo que en los últimos años, la economía nacional ha recibido duros golpes debido a diversos factores, uno de ellos causado por la disminución en la producción total de granos, sumándose a los bajos precios internacionales. Utilizando todas las herramientas técnicas disponibles al alcance del productor,a fin de buscar el aumento de la productividad agrícola, se logrará una producción agropecuaria sostenible, aprovechando de manera sustentable los recursos naturales que nuestro país nos ofrece. **CA**

Figura 2. **Productividad potencial (PP) media del cultivo de soja para cultivares de ciclos precoz (100 días), medio (120 días) y tardío (140 días) en función de 21 épocas de siembra, en el periodo de 10 de agosto a 28 de febrero de 1961 a 2017 (56 años), en el municipio de Campo Mourão, PR - Brasil.**



TALISMAN®

Chinches: Pase por encima de estos obstáculos

AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA 400 EC | AUTHORITY | Gamit 500 | TALSTAR 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.

VISITA A PLANTA INDUSTRIAL

AgrinPlex recibió a productores paraguayos

Un grupo de productores paraguayos viajó hasta la provincia de San Luis, situada en el centro de Argentina, para conocer la planta industrial de Venados Manufactura Plástica, propietaria de AgrinPlex. Invitados por CMP Agro, representante de la marca en Paraguay, los visitantes tuvieron la oportunidad de presenciar los procesos de producción y de apreciar la tecnología que emplea la compañía para la elaboración de películas de polietileno enfocadas al sector agropecuario.

Imágenes de la llegada de los productores paraguayos a la planta industrial de AgrinPlex en San Luis.

Con más de cinco décadas de trayectoria, esta compañía se dedica a la fabricación de una extensa gama de insumos plásticos, siendo la marca AgrinPlex la orientada específicamente al sector agropecuario. Instada en la ciudad de San Luis, capital de la provincia homónima, de su planta industrial está equipada con maquinarias de altísimo nivel tecnológico. Esto pudo ser comprobado por la comitiva paraguaya, compuesta por clientes, funcionarios, y otros invitados de la CMP Agro.

A más de mil quinientos kilómetros de Paraguay se encuentra instalada la planta industrial de Venados Manufactura Plástica. Probablemente este nombre no sea muy conocido en nuestro país. Sin embargo, su marca AgrinPlex, representada en el mercado local por CMP Agro desde hace varios años, es una de las más fuertes en el segmento de bolsas para silos. De la fábrica además salen otros insumos orientados a la producción agropecuaria, como geomembranas, plásticos para invernaderos, entre muchos otros.

En busca de fortalecer la preferencia de sus clientes por la marca, CMP Agro decidió organizar un viaje hasta la fábrica de los productos AgrinPlex. Fue la primera experiencia de la firma paraguaya en este tipo de acciones. Los invitados, en un gran porcentaje, fueron productores que se dedican a ofrecer servicios de picado y embolsado de granos y forraje en Paraguay, por lo que el recorrido por la planta se centró especialmente en la elaboración de las bolsas para silo.

La última semana de setiembre fue la elegida para la excursión. La comitiva paraguaya partió de J. Eulogio Estigarribia rumbo a Argentina el domingo 22 de setiembre. En su trayecto a San Luis, tuvo una primera parada el lunes 23 en Cerrito, provincia de Entre Ríos, donde visitó un tambo modelo y presenció una demostración de picado y ensilado.

Al día siguiente, el 24 de setiembre, la delegación fue recibida por directivos y funcionarios de la empresa anfitriona, quienes actuaron de guía durante el recorrido por la planta. Los invitados presenciaron todos los pasos de fabricación: desde el área de recepción de la materia prima que emplea la industria, el proceso de extrusión, la confección y el empaquetado de las bolsas para silo AgrinPlex. Durante el recorrido por la planta, que duró alrededor de dos horas, los productores conocieron todos los detalles sobre la fabricación de las bolsas para silo. Pudieron, igualmente, aclarar algunas dudas con respecto al producto y dejar sugerencias a los encargados de la fábrica.

Los productores también tuvieron la oportunidad de conocer la última incorporación de la firma argentina en su proceso de expansión dentro del rubro de insumos plásticos. Se trata de una planta industrial recientemente adquirida por la compañía, donde ya comenzó con la producción de mallas media sombra.

Tras unos intensos días de viaje, conocimientos adquiridos e intercambio de experiencias, la delegación retornó a Paraguay el jueves 26 de setiembre.

MÁS DE MEDIO SIGLO DE TRAYECTORIA

Hace cincuenta y un años Venados Manufactura Plástica S.A. se desenvuelve en la producción de plásticos. Actualmente tiene un alto nivel de especialización en el rubro, con ➔

diversas líneas de productos, varias de ellas orientadas al sector agropecuario. Mauricio Scatamaccia, gerente general de la firma, recordó que el emprendimiento lo inició su padre en 1968 como un pequeño negocio familiar. Con el paso del tiempo la compañía creció y se transformó en un referente de la industria plástica de Argentina. "Durante el año 2013 compré las acciones a la familia, y de ser una empresa familiar, paso ser una Pyme nacional".

En los inicios, la industria producía todo tipo de plásticos. Posteriormente, y tras la búsqueda de nichos de mercado, se especializó en determinadas líneas de productos. Actualmente, la gama orientada al sector agropecuario ocupa un gran porcentaje de su capacidad productiva y las bolsas para silo representan una de sus principales propuestas.

La planta industrial que tiene la firma en San Luis está equipada con maquinaria específica para la producción de insumos plásticos de uso agropecuario. Todas las máquinas empleadas para la elaboración de estos productos son de origen europeo, principalmente de Alemania e Italia. "Es lo mejor que pasa en el mundo con respecto a la tecnología. Nosotros siempre insistimos en comprar máquinas de primerísima línea", expresó.

Mauricio Scatamaccia, gerente general de Venados Manufactura Plástica S.A.

REFERENTE EN LA PRODUCCIÓN DE SILO BOLSAS

Actualmente, la industria produce una extensa variedad de polietilenos para el sector agropecuario. Una de sus principales líneas de productos es la de bolsas para silo, donde propone diversas medidas y para distintos tipos de usos. Scatamaccia señaló que esta opción de almacenaje es todavía nueva, con menos de dos décadas en el mundo agrícola. Es una innovación que tuvo una acelerada difusión en los últimos años. Brinda una alternativa práctica y de bajo costo para guardar granos y forraje.

Entre las ventajas que ofrece este sistema para el almacenaje de granos, se destaca el aspecto económico y la seguridad. El silo bolsa puede emplearse para guardar soja, maíz, girasol, trigo, arroz, entre otros. Además del bajo costo, se caracteriza para la sencillez y seguridad. "Ofrece ventajas logística. Permite evitar momentos en los que existe mucha cola en los puertos para la entrega de granos, lo que reduce el costo en flete".

También son empleadas en sistemas de producción de carne y leche, para el almacenaje de granos húmedos y forrajes. Minimiza las pérdidas de materia seca y permite ubicar el silo en el sitio que determina el productor. "Es una solución muy interesante para el productor, ya que puede tener el almacenaje del alimento que provee a sus animales sin tanto movimiento".

Las bolsas para silo de AgrinPlex se caracterizan por la calidad homogénea. Para su elaboración se emplean materia prima virgen adquirida de reconocidas compañías petroquímicas, además de las tecnologías en planta que se utilizan para la confección del producto. "Esa mezcla de materiales, junto con las máquinas de primer nivel, nos entrega un producto realmente confiable. El que compra una bolsa para silo de la marca sabe que adquiere calidad".

Alrededor de 30.000 bolsas para silo, por año, produce actualmente esta industria. En esta cifra se incluyen las diferentes opciones en tamaños. Cerca del 70% se destina al consumo dentro del mercado argentino. El excedente se exporta a países como Paraguay, Brasil, Uruguay, Chile, Bolivia, Sudáfrica, Australia y Rusia.

Para grano seco, la industria produce opciones de 5 pies de diámetro por 60 metros de longitud; de 6 ft por 60 m; y 9 ft por 60 m, 75 m, o 100 m. Las alternativas orientadas a guardar grano húmedo son de 5 ft y 6 ft por 60 m. Las bolsas para almacenar forraje son de 9 ft o 10 ft por 60 m, 75, o 100 m. El espesor estándar es de 230 a 235 micrones, aunque de la planta también sale productos con otros micronajes.

Mediante un equipamiento de co-extrusión en tres capas y el Sistema de Coestruxión Programada Inteligente, las bolsas para silo AgrinPlex posee una altísima resistencia mecánica y homogeneidad total de espesores; opacidad to- ➔

AgrinPlex®

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

Recorrido por las instalaciones de la industria.

tal, lo que impide el paso de la luz solar; y resistencia a la intemperie, lo que garantiza una prolongada duración. La producción de silo bolsas tiene sus temporadas, explicó. El periodo fuerte inicia en noviembre y concluye en mayo, por lo en el momento de la visita la planta no estaba al 100% de su capacidad productiva. Scatamaccia mencionó además la delicada situación económica que atraviesa Argentina, como uno de los factores que impide que la industria esté actualmente a tope.

PORTAFOLIO EN PERMANENTE CRECIMIENTO

El volumen total de producción de plásticos de la planta es de 1.200 toneladas por mes. Scatamaccia señaló que la firma fue creciendo con la incorporación constante de nuevas maquinarias. Por otra parte, la industria va incorporando productos para complementar su portafolio.

Además de las bolsas para silo, la industria elabora una variada gama de productos para el sector. Películas para invernaderos, mulching, geomembranas, comederos y las mantas plásticas empleadas en sistemas de producción de uva, arándanos, cereza, tomate y pimientos son algunos de los insumos que salen de la planta.

Los visitantes pudieron conocer los procesos en la planta.

A principios de año la compañía inició otra unidad de negocios con la que pretende complementar su base de extrusión mediante la fabricación de mallas media sombra. “Nosotros tenemos la base de extrusión para hacer las películas. Por otra parte estamos buscando líneas de productos para complementar eso. Compramos una empresa de Buenos Aires a principios de año, iniciamos la mudanza a San Luis en mayo pasado, y la estamos poniendo en marcha. Creemos que a finales del año ya estaremos trabajando a tope en esta planta”.

AgrinPlex está presente en Paraguay desde hace varios años, representada por CMP Agro. Scatamaccia destacó el crecimiento y la gran aceptación que tienen los productos de la marca. Subrayó el rol de su distribuidor, con quienes se complementan para brindar al productor los insumos y la asistencia que requieren.

RECORRIDO POR LA PLANTA

El gerente general de Venados Manufactura Plástica S.A. señaló que la visita de los productores es fundamental para comprender mejor todo lo que se encuentra detrás de un producto, en este caso las bolsas para silo. Por otra parte, para la industria es una oportunidad de escuchar las sugerencias de los usuarios e incorporar a su sistema de trabajo para mejorar su propuesta.

Los visitantes recorrieron las ➔

SEM-AGRO

SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.

★ ★ ★ ★ ★

Tecnología y Calidad a su Servicio

Representante y Distribuidor de Repuestos Agrícolas

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

distintas áreas de la fábrica, presenciaron todo el proceso de fabricación y conocieron la tecnología que emplea esta industria para la elaboración de los productos plásticos. Pudieron observar cómo se produce un silo bolsa, desde la recepción de la materia prima, la dosificación y mezcla de los materiales, el pesaje, la extrusión, el plegado y el empaquetado de estos insumos.

Durante el recorrido, los anfitriones destacaron el uso de materia prima virgen para la fabricación de las películas y la automatización de las maquinarias que emplean, lo que facilita y garantiza precisión en el proceso de producción.

Una de las principales consultas de los productores fue relacionada a la probabilidad de la variación en longitud de las bolsas para silo. Actualmente, la empresa cuenta con una plegadora automática para las de 9 pies, que son las de mayor demanda. Es decir, se determina la extensión y el corte es exacto. Para las que tienen otros diámetros el proceso de plegado se realiza manualmente. "Tenemos un proyecto para automatizar el proceso de plegado también para las otras medidas. Decidimos invertir primeramente en las de 9 pies, que representa alrededor del 70% de la producción que tenemos", explicó Scatamaccia.

CONFIANZA FORTALECIDA

Robert Bosch, directivo de CMP Agro, valoró el trabajo desarrollado por la industria, que mediante la incorporación constante de tecnología e innovación, es capaz de ofrecer nuevas soluciones al sector agropecuario. Manifestó que existe un gran interés de los productores paraguayos por la marca AgrinPlex. "Por esa razón vinieron a conocer la fábrica. Vimos cómo trabajan, el orden que tienen. Estamos realmente impresionados", señaló.

El gerente comercial de Venados Manufactura Plástica para la marca AgrinPlex, Gustavo Goñi, reconoció la importancia de la visita de los clientes que tiene la marca en Paraguay para incrementar la confianza. "Espero que haya valido la pena, que lo observado aquí les permita confiar más en nosotros y en CMP Agro. Las puertas están siempre abiertas para ustedes, y seguramente nos volveremos a ver en próximas visitas".

Alejandro Suehsner, gerente de productos, importaciones y ventas de CMP Agro, señaló que los productores pudieron conocer a fondo las características de la fábrica y los procesos de fabricación de los productos que utilizan en Paraguay, que fue el principal objetivo del viaje. Por otro lado, destacó la trayectoria de esta industria y su permanente búsqueda de innovación. "Detrás de AgrinPlex hay un montón de tecnología, de recursos humanos, hay años de experiencia", sostuvo.

SOLUCIÓN PARA LAS NECESIDADES DE ALMACENAJE

Después de visitar la fábrica y conocer los procesos de elaboración de las bolsas para silo, CMP Agro espera

Robert Bosch, directivo de CMP Agro.

Gustavo Goñi, gerente comercial de Venados Manufactura Plástica para la marca AgrinPlex.

Alejandro Suehsner, gerente de productos, importaciones y ventas de CMP Agro.

que los productores sientan mayor confianza en el momento de adquirir el insumo. Suehsner señaló que es una forma de agregar valor al producto. "Veo que vinieron y entendieron cuál es el proceso de fabricación de un plástico", agregó.

Suehsner explicó que el silo bolsa es una opción de almacenamiento que se puede emplear en avena, soja, maíz, trigo, arroz, entre otros granos. Además se puede utilizar para guardar forraje en los establecimientos ganaderos. El sistema, además de ser una alternativa económica, permite conservar por largo periodo. "Tenemos clientes que tienen guardado sus granos hace dos años. Con un buen control se logra tener una calidad óptima de los granos en el momento de la extracción", comentó.

La demanda de silo bolsas en Paraguay se eleva entre los meses de enero y marzo, es decir, durante la cosecha de soja. Para guardar los granos de la oleaginosa se emplean las alternativas de 9 pies, reforzadas, de 250 micrones de espesor, que pueden ser en opciones de 60, 75 o 100 metros.

Posteriormente, al culminar la zafra, la demanda continua durante la zafriña de maíz, entre abril y junio. Para guardar el cereal se utilizan las mismas medidas empleadas para el acopio de soja, es decir, las de 9 pies de diámetro. La longitud se define acorde al espacio físico con el que se cuenta para almacenar, explicó.

Después de una pausa, la demanda de silo bolsas vuelve a arrancar en octubre y se extiende hasta diciembre. En este caso, el foco se centra en los productores que realizan embolsado de forraje. "Entre enero y febrero también se utilizan para arroz. También tenemos clientes que almacenan trigo en silo bolsas", comentó.

Además de las bolsas para silo, CMP Agro importa y distribuye en Paraguay otros productos de AgrinPlex. Desde las películas para invernade-

ros y la manta parral, que es un producto de reciente incorporación al mercado local, hasta las geomembranas que se emplean actualmente para la confección de comederos.

DEMOSTRACIÓN DE EMBOLSADO DE FORRAJE

Camino a San Luis, se realizó una visita a un tambo modelo ubicado en Cerrito, provincia de Entre Ríos. En el lugar se realizó una demostración de corte, hilerado, picado y embolsado de forraje.

La variación climática en la zona es muy marcada, explicó Carlos Sacks, propietario del establecimiento, que demás se dedica a prestar servicios a otros productores de la región. Se presentan años con muchas lluvias, en la que se generan grandes pérdidas por la cantidad de agua caída; intercalados con años muy secos. “Siempre hacemos un extra de forraje para ir compensando esa variable”.

El productor mencionó que tiene alrededor de 230 vacas en ordeñe, las que le genera una producción de 6.400 a 6.500 litros por día. El promedio por cabeza en el tambo se encuentra entre 28 y 30 litros. La base de la nutrición de los animales está compuesta por maíz, silo de alfalfa y silo de raigrás. “Nosotros ensilamos todo, ya que las vacas están encerradas. Prácticamente no comen verde. Dentro de silo utilizamos un inoculante con el forraje, lo que nos permite tener listo el alimento en quince días. Como siempre tenemos reserva, el alimento queda guardado un poquito más. Pueden estar guardado durante un año, perfectamente”.

Tras concluir la visita al tambo, se ofreció una charla sobre el uso de inoculantes en el proceso de ensilado. El Ing. Enzo Zamboni, de la firma Diagrama S.A. dio algunas consideraciones para la confección del silo. El ensilado es una técnica de conservación del forraje en el momento justo, con la cantidad necesaria de azúcares para que pueda fermentar.

Entre las consideraciones a tener en cuenta para ensilar, mencionó la planificación, la elección del lote y de la semilla, y la aptitud del forraje. También señaló el momento óptimo de corte o picado, la altura de corte, el tamaño de picado, la partición del grano, la compactación del material picado, el tamaño y el almacenaje del silo. La mayor o menor calidad del ensilado es consecuencia directa de la sumatoria de estos factores, afirmó.

Un buen silo debe lograr un pH entre 3.5 y 4.2 en las primeras 48 a 72 horas de haber quedado cerrado, de acuerdo al a material verde a ensilar. Para una correcta conservación, el tenor de materia seca (MS) del cultivo debe estar ser mayor que el 30%. Por ello se recomienda un proceso de pre-secado o corte y pre-oreo del cultivo en caso de que sea necesario.

Para identificar el momento ideal para realizar el ensilado, señaló que es necesario combinar el conocimiento de los ciclos de cada cultivo con la programación de quien confeccionará el silo.

Imágenes durante la visita a un tambo modelo.

Carlos Sacks, propietario del tambo.

En relación al uso de inoculante en los silos, señaló que acelera el proceso en comparación a la conformación en condiciones normales. “Con el uso de inoculante, el silo se puede tener conformado en 72 horas. Sin embargo, con un proceso natural, que dependerá de las condiciones climáticas, de la carga microbiana que tenga el material a ensilar, se puede tardar hasta 20 días. E incluso, a veces no se consigue bajar el pH”, explicó. **CA**

Enzo Zamboni, de la firma Diagrama, durante la charla.

I CONGRESO INTERNACIONAL DE AGRONEGOCIOS EN USC

Espacio de estreno para el abordaje y la actualización de la agrotecnología

Los días 4 y 5 de octubre se realizó el primer Congreso Internacional de Agronegocios, por iniciativa de la Universidad San Carlos (USC), en conjunto con la Universidad de la Empresa (UDE) de Uruguay. Se establecieron cuatro ejes sobre los cuales se abordaron los temas, con disertantes locales e internacionales, más la habilitación de un sector de exposiciones para las empresas auspiciantes en la sede central de USC, en Asunción.

Aprovechando el fin de semana, fresco con la lluvia ausente desde hacía varias semanas a nivel nacional, varios salones de la USC fueron destinados a albergar a los participantes quienes se dieron cita a la doble jornada de transferencia tecnológica, pero que igualmente sirvió para intercambiar experiencias y establecer vínculos de posibles nuevos proyectos. El congreso convocó a profesionales del sector, con más de 30 disertantes de Paraguay, Uruguay, Argentina y España. Como metodología, se establecieron cuatro ejes temáticos, como una forma de acercar, mediante las

charlas, varios conceptos que se manejan al interior del ámbito productivo.

Horacio López Nicora, vicedirector de Investigación de la casa de estudios anfitriona y coordinador del evento, resaltó que se trató de la primera edición como congreso internacional de agronegocios que organizó la USC en conjunto con la UDE. Detalló sobre los cuatro ejes temáticos: Política, planificación, gestión y dirección en agronegocios; Mercados emergentes en el Mercosur y el Mundo; Agronegocios, ambiente, bioenergía y cambios climáticos; e Innovaciones tecnológicas en los agronegocios. Resaltó que participaron entre 150 y 200 personas, audiencia que incluyó a estudiantes e investigadores, incorporándose profesionales de varios sectores.

"Fue importante la participación de estos sectores porque creemos que el agro, en el país, es una red de todas las personas trabajando de manera conjunta y al activar la colaboración, podemos sacar adelante al país. Es interesante hacer este tipo de encuentros y no parar por el momento de crisis. Son en estos momentos que debemos tratar de colaborar, de enseñar, de aprender, para poder salir adelante. Es un momento de reflexión y son iniciativas como los congresos los que contribuyen a ello", puntualizó el entrevistado. Ya con respecto a la apertura de la doble jornada de capacitaciones, al acto contó con las principales autoridades de ambas universidades así como de los invitados.

Tras las palabras de bienvenida, que estuvo a cargo del rector de la USC, MSc. Ronaldo Dietze y el director de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UDE, MSc. Claudio Williman, este último intervino con un mensaje. Recordó a Ray A. Goldberg, académico de la Universidad de Harvard (EEUU), como uno de los pioneros en desarrollar el término "agronegocios", como concepto. "Fue el primero en hablar del sistema de los agronegocios, en 1954. Conceptualizó como cadenas que empiezan con los proveedores de insumos y terminan con el consumidor final, dejando un poco de lado el concepto del sector agropecuario como eslabón aislado, sino como integrado a una cadena y esa es una cadena de valor que nosotros tenemos que trabajar", refirió.

Momento de la apertura del I Congreso Internacional de Agronegocios.

Añadió que existe una cadena de valor "dentro de la empresa agropecuaria, dentro de la industria, donde se genera un valor agregado. Cuando se toman insumos y se trasforman en productos. Pero también se genera valor desde los proveedores de insumos hasta que se llega al consumidor final. Y es en ese tema que se tiene que trabajar mucho, porque la economía de nuestros países se concentra en eso. En el Uruguay durante muchos años el aporte del sector agropecuario en el PIB era del 7%, minimizando el aporte del sector agropecuario. Hoy se maneja el concepto de los agronegocios y, tomando toda la cadena en el Uruguay, el aporte del sector de los agronegocios es más del 30% del PIB", manifestó.

Agregó que con este nuevo concepto y sumando el impacto global, en Uruguay, el 65% de las exportaciones son de origen agropecuario. "En el caso del Paraguay se da una situación similar. Más allá, de que el Paraguay contribuye al PIB con la venta de energía eléctrica, se suma un gran aporte, pues después de esto, está todo lo que es la producción de carne, azúcar, soja, etc., que hace que el sector de los agronegocios sea muy importante para la economía de este país. Por eso nos congratula este convenio y los intercambios que tenemos con la USC. Por eso, para nosotros es muy importante trabajar juntos", subrayó el académico uruguayo. Posteriormente se iniciaron las disertaciones, de manera simultánea en las diferentes salas.

Ya en la segunda jornada, tras las charlas sectoriales, fueron convocados los participantes para el panel de cierre. En la plenaria se compartieron algunas reflexiones finales sobre los ejes abordados. Participaron el rector de la USC, Ronaldo Dietze, quien habló sobre Agronegocios, ambiente, bioenergía y cambio climático; el propio Williman comentó sobre las Políticas, planificación, gestión y dirección de los agronegocios; el igualmente catedrático uruguayo ➔

Participantes del evento.

Javier Pena Venturiello, habló sobre Innovación y tecnología en los agronegocios; y Diego Velilla, joven empresario y otro de los disertantes en el congreso, opinó sobre Mercados emergentes en el Mercosur y en el mundo.

"Si bien no es la primera vez que estoy en el país, este evento me permitió ver el potencial productivo y el potencial de los agronegocios en Paraguay. Este día y medio me sirvió para ver más en profundidad, para tener un panorama interesante y ver el potencial que tiene. Paraguay cuenta con recursos naturales que son importantísimos para los agronegocios y para la producción. Es la base. Pero hay que cuidarlos y saber explotarlos en forma sustentable, con eso solo no alcanza. Pero otro recurso importante es el humano. En veinte años, he visto una evolución en la capacitación de esos recursos. Una población que es el doble de habitantes de Uruguay y eso permite tener más mano de obra", manifestó Williman.

Invitó igualmente a no dejar de capacitar, pero indicó que existen otros aspectos a mejorar. "El tema fundamental es la capacitación. La formación de líderes. Con esto, una parte del camino se recorrió. Pero hay otra: la infraestructura. En ese tema, si bien está haciendo un esfuerzo, se debe insistir con un mensaje a políticos y gobierno para generar toda la infraestructura para llegar a producir en todo el territorio y sacar ese producto por carreteras, puentes, ferrocarriles, aeropuertos. Todo es fundamental para el desarrollo e incorporar la última tecnología. Por último, el tema de los mercados es clave. Si bien 7 millones de habitantes, como demanda es pequeño, el potencial da para producir más", dijo.

Invitó a trabajar para abrir destinos. "Es fundamental producir para exportar, llegar a todos los mercados. Los cambios en los gobiernos hacia el proteccionismo, cierran puertas. Paraguay y Uruguay son países pequeños, cuya producción supera largamente sus demandas, necesitan abrir nuevos mercados. Hay que revisar el Mercosur, buscar la manera de concertar acuerdos de libre comercio con otros países, bajar aranceles para lograr ofrecer mercaderías a todo el mundo. Diversificar los consumidores del exterior para colocar la producción a precios razonables y sin ningún tipo de trabas", comentó y recordó el caso uruguayo y de cómo se benefició al diversificar sus destinos.

"Miraba los precios del teneros en Paraguay a 1,5 dólar, cuando en Uruguay está en 2,5 dólares un kg de ternero en pie. Ese 60% – 70% más tiene su explicación por un lado en el grado de diversificación que logró Uruguay al entrar a EEUU, Japón, UE, a países asiáticos, pero, por el otro, fundamentalmente a China. Hay que hacer lobby, presionar al Gobierno para que busque la manera que los frigoríficos puedan ser habilitados para el mercado chino. Se ha transformado en una potencia que si bien no está creciendo hoy a tasas de años anteriores, sigue siendo una aspiradora de mercaderías", subrayó y resaltó que es una oportunidad muy importante para Paraguay que no debería desaprovechar.

A su turno, Velilla, comentó las oportunidades que como país se tiene. "Como paraguayos solemos decir que podemos quedar afuera de las negociaciones, cuando tenemos la capacidad para salir adelante. Dentro de todos los problemas que se puedan comentar, los veo como oportunidad. Tenemos demasiadas cosas para hacer, tenemos capacidad como paraguayos. Lo que pueda pasar en el Mercosur, debería de servir a Paraguay para generar un marco legal para operar en el exterior. Poder generar acuerdos bilaterales. Todos los países del Mercosur lo hacen y nos quedamos atrás", sostuvo, aunque advirtió que tampoco se puede descuidar el bloque regional, porque se podría perder fuerzas y quedar aislado.

"Debemos evitar quedar solo como proveedor de productos básicos. Debemos apuntar a ser país productor de alimentos no de materia prima. La industrialización es importante, vamos a tener el menor costo en alimentos con base de soja

al tener la producción. Aprovechemos lo que tenemos. Saquemos al mundo productos que piden en vez de sacar granos para que otros aprovechen. La conectividad logística de Paraguay para el mundo, el escenario está dado. Nosotros como paraguayos pongámonos fuertes con el Gobierno. Terminar obras, habilitar canales. Tenemos que estar conectados de la manera más simple con los vecinos", puntualizó y lamentó las oportunidades de negocio o las pérdidas que se generan por este déficit.

En tanto, Peña recordó de la importancia de los agronegocios en la economía incluso mundial. "El 4% de la mano de obra directa y el 35% de mano de obra indirecta a nivel mundial provienen del sector. Es un generador de mano de obra, de la actividad, mientras, la agricultura sola es del 3% del PIB. Vemos que representa el 4% de la población agrícola activa en EEUU; el 10%, en Brasil o el 5,5% en Uruguay. El agronegocios encadenado es gran generador de empleos de trabajo, de riqueza. Tecnológicamente nos encontramos en una bisagra. Tenemos mucha tecnología a nuestra disposición", acotó. Instó igualmente a optimizar mejor las tecnologías.

"Tenemos mucha tecnología pero ¿vamos a dar el salto tecnológico? Esto va enclavado a la capacidad de la universidad de dar educación, generar investigación, conocimiento, de afianzar conocimiento y desarrollar tecnología. Somos de la generación fungible. Aprendimos muchísimas cosas que no usamos. Mi tesis fue hecha con una máquina mecanográfica. Luego, hubo trabajos con sistemas operativos hoy totalmente desfasados y en desuso. Por eso considero que hay dos tipos de educaciones: la fungible y la no fungible. Esta nos va a durar para toda la vida", puntualizó y rechazó la idea que el sector agropecuario haya "sacado empleos", con la llegada de la mecanización.

"El sector no sacó empleos. Lo que antes era mecanización y hoy podemos decir robotización fue la reacción del campo a la falta de mano de obra. El trabajador rural fue a la ciudad para trabajar en construcción, en industrias. Estos sectores se los llevó y el campo buscó la forma de sustituir el problema de falta de mano de obra. Capaz la robotización si pueda tener efectos en otras actividades como la industrial y el comercio", dijo e indicó que se van sumando desafíos no problemas con que lidiar a la producción, en donde la academia puede cumplir un rol estratégico. "Con las universidades debemos frenar ataques de grupos de influencer que nos dicen que contaminamos o que producimos mal", advirtió.

Por último, el rector de la USC, Ronald Dietze, compartió igualmente algunos comentarios sobre el eje a su cargo en la plenaria. "Toda la cuestión climática, ambiental, no se debe tomar como enemigo de los agronegocios. Todo lo contrario, tenemos que seguir haciendo el esfuerzo, todos, para sacar el mayor provecho positivo del agronegocios, en términos globales, también económicos, sociales. Hacer las cosas bien es una responsabilidad nuestra y lo vamos a hacer. En Paraguay hay mucho potencial, está la actividad turística que también se puede mencionar o incluso la matriz eléctrica nacional tiene en los agronegocios un peso fuerte con la biomasa y otras oportunidades con el gas metano", sostuvo.

Finalmente, agradeció al equipo que estuvo en la planificación y organización de todo el evento. También a las firmas auspiciantes por el apoyo y a los disertantes por haber destinado parte de su tiempo para compartir sus experiencias y conocimientos. "Como sector tenemos más cuestiones positivas que negativas, pero mucha gente se concentra en mirar solo lo malo. Es más fácil, como bajar la escalera a subir, como destruir a construir, pero vamos a seguir adelante. Estos dos días no fueron de pérdida ni gasto, sino de una inmensa inversión y fue todo un éxito. Así lo considero y valoró. Los mejores congresos son aquellos que no terminan al cerrarse, sino los que nos dejan pensando", concluyó.

Debate durante la plenaria final.

Ronaldo Dietze, rector de la Universidad San Carlos, durante la charla.

Los cambios en el agronegocio

El rector de la Universidad San Carlos, MSc. Ronaldo Dietze, abrió las conferencias con la disertación sobre "Los cambios en el agronegocio". Enfatizó que este sector no está ajeno a los cambios los cuales no hay que temer, sino prepararse para enfrentarlos.

Mencionó que no hay que perder de vista el mundo global, ya que si no se observa desde el contexto holístico se va a tener siempre dificultades. "El agronegocio hay que entenderlo como un todo, está interrelacionado de forma global, debemos considerarlo bajo una macrovisión y con la mirada prospectiva hacia donde nos vamos a dirigir", resaltó.

Dijo que actualmente no basta con ver a la agricultura como una producción primaria en la chacra y en las estancias. Se lo debe analizar en el contexto global, desde la puesta de la semilla hasta llegar a la mesa del consumidor, sin importar cuán lejos sea. "Tenemos que tratar de hacer las cosas conscientes que para ellos lo estamos haciendo", dijo.

Resaltó que actualmente el consumidor final se interesa cada vez más en la agricultura, porque quiere saber más sobre lo lo que come, cómo se produce, cómo se encararon los trabajos, por lo que la trazabilidad es fundamental.

Asimismo el mundo cambia su hábito alimentario. La gente consume menos harinas, azúcares y carne roja. Con estos se abren a otros mercados que se pueden aprovechar, como el de las hortalizas, sin que esto signifique que no habrá mercado en los rubros más tradicionales.

"El consumidor pide menos químicos, menos transgénicos, se torna más vegetariano, mas orgánicos y más natural. Por más que los transgénicos no hayan demostrado ningún efecto negativo en la salud, el consumidor no quiere y si no lo quiere no lo va a comprar. En Europa cada año va a ir disminuyendo la posibilidad de comprar transgénicos. Eso no significa que vamos a cambiar de rubro ni mucho menos, significa que se nos abren otras puertas".

Por otro lado, los recursos naturales cada vez más van subiendo de valor, lo cual quiere decir que hay que trabajar más intensivamente. "Tenemos que ir buscando rubros más intensivos, producir frutas, hortalizas, además de los tradicionales. Estos se van a desplazar más hacia donde haya mayor densidad de población. Hay cambios que considerar, tener en cuenta y debemos tratar de adecuarnos a esa realidad", resaltó.

Ante esta realidad hay que observar cómo se comportan los mercados, adecuarnos al consumidor y a las nuevas normas. "El tema ambiental es cada vez más importante y la producción tiene que ir de la mano de eso. No podemos quemar más, tenemos que reintroducir materia orgánica en suelo, diversificar más la producción, asociar la producción, realizar prácticas agrosilvopastoriles, y no monocultivos", dijo.

En otro momento enfatizó que el agronegocio está perdiendo importancia participativa en términos relativos dentro del complejo de la cadena de la renovación. Sin embargo el actor central siempre va a ser el agricultor.

"Nos estamos volviendo más urbanos, incluso en nuestros pensamientos, lo cual es absolutamente difícil, ya que sin agricultura, ganadería y forestal no hay absolutamente nada".

Destacó además que no hay dudas de que sin tecnología no vamos a avanzar y que es necesario contemplar la importancia del sector primario integrado a otros sectores, como la industria y la construcción.

Asimismo, hay que considerar las debilidades de la Organización Mundial de Comercio (OMC), como los subsidios afectan seriamente a los agronegocios. Tampoco se puede perder de vista la acentuada guerra comercial entre los países y los acontecimientos como la aparición de la peste porcina que repercute en los precios de los commodities.

Dijo además que a nivel local es necesario hacer reformas institucionales, ya que siendo el agronegocio el centro de la economía, el país no cuenta con un ministerio de agronegocios.

Otros datos a tener en cuenta es el crecimiento de la población mundial que para el 2050 se proyecta a 10.000 millones de habitantes, que es una nota positiva para el agronegocio y que el Mercosur es la región que tiene uno de los mayores potenciales de producción de alimentos para el mundo.

Foto grupal de los disertantes del I Congreso Internacional de Agronegocios.

Efectos del conflicto comercial en América Latina

Una de las charlas magistrales que dio apertura al I Congreso Internacional de Agronegocios fue la del MSc. Santiago Peña, quien habló del contexto internacional y de los efectos del conflicto comercial entre China y Estados Unidos en América Latina.

Mencionó que este conflicto comercial entre las dos economías más grandes del mundo está teniendo un impacto a nivel mundial y regional. Mencionó que Paraguay tiene que hacerse fuerte y ver esta situación de crisis como una gran oportunidad para salir fortalecido. "Nuestro país es una economía que tiene un enorme potencial, pero debemos trabajar todos juntos para resolver el problema, porque las soluciones no vienen de afuera, sino de adentro", dijo.

Entre los efectos de la guerra comercial para América Latina, considerando un estudio desarrollado por Citibank, mencionó en primer lugar el menor crecimiento económico en la región.

Comentó que hay señales de que la economía norteamericana también puede entrar en recesión, ya que en los últimos 40 años, cada vez que la tasa de interés de la reserva federal de corto plazo fue más alta de la de largo plazo, la economía americana entró en recesión. "Esto porque hay una expectativa de que haya una recesión económica en el corto plazo", dijo.

El segundo efecto se observa en los precios de los commodities, ya que esta guerra comercial produce mucha volatilidad en los precios de los mismos y los empuja hacia la baja.

El tercer efecto sería relativo a la situación de vulnerabilidad que tiene cada uno de los países en sus economías. Hay países más fortalecidos como Chile y menos fortalecidos como Venezuela.

El cuarto elemento es la diversificación de los mercados. Dijo que los países que tienen pocos mercados van a ser afectados en mayor proporción por esta guerra comercial y los que tengan mayor apertura de mercado, van a ser menos afectados.

"Es fundamental que nosotros en Paraguay entendamos la importancia de tener una economía en crecimiento, que tenga motores de crecimiento interno, una economía que cada vez sea menos dependiente del precio de los commodities. Tenemos que tener solidas bases económicas para que esos impactos a nivel internacional nos afecten menos y seguir trabajando en la diversificación de los mercados", expresó.

Mencionó además que Paraguay debe mirar de donde viene, donde está y hacia donde quiere ir. "Nuestro país debe enfocarse en una tarea de puertas para adentro. Trabajar y fortalecer las instituciones, al igual que los mecanismos de producción y no olvidar que Paraguay es un país eminentemente agropecuario".

Resaltó que este es un año difícil en el campo y se siente en toda la economía. No hay ningún sector que diga que tiene una situación de bonanza económica. "Si Dios quiere y el clima ayuda el próximo año va a ser un buen año agrícola y volverá la recurrencia de querer aplicar impuesto al campo. Creo que es importante fortalecer la competitividad y agruparse cada vez más".

Dijo además que el sector público tiene incentivos a corto plazo, pero tenemos que cerrar los ojos e imaginar el Paraguay que queremos ver de aquí a 20, 30 y 50 años.

"Yo veo al Paraguay que es un gran productor de granos, altamente eficiente y que está avanzando de manera decidida a un proceso de la agroindustrialización, dándole cada vez mayor valor agregado a esta tremenda riqueza, que es la producción agropecuaria del Paraguay", dijo. **CA**

Santiago Peña habló de los efectos del conflicto comercial entre China y Estados Unidos en América Latina.

SOJA

Proyecciones de menor cosecha y stock

El USDA proyectó la producción mundial de soja en 338,98 millones de toneladas, por debajo de los 341,39 millones de septiembre. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 95,21 millones de toneladas, frente a los 99,19 millones del mes pasado y a los 96,46 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, el USDA estimó la producción de soja en 96,62 millones de toneladas, por debajo de los 98,87 millones proyectados en septiembre, porque redujo de 30,72 a 30,59 millones de hectáreas la superficie cosechable y de 32,21 a 31,54 quintales por hectárea el rendimiento promedio nacional.

El organismo previó el uso total de 61,04 a 61,19 millones, en tanto que las exportaciones fueron sostenidas en 48,31 millones. Así, las existencias finales de la nueva campaña fueron calculadas en 12,52 millones de toneladas, por debajo de los 17,43 millones del reporte mensual anterior y de los 14,18 millones calculados por los privados.

Con la siembra dando sus primeros pasos, el USDA proyectó la cosecha de soja de Brasil en 123 millones de toneladas, sin cambios respecto del informe del mes pasado. Tampoco hubo cambios para las exportaciones, que fueron sostenidas en 76,50 millones.

En cuanto a la Argentina, el USDA mantuvo su previsión sobre la cosecha de soja en 53 millones de toneladas y el saldo exportable, en 8 millones.

Acerca de China, el USDA dejó sin cambios su proyección sobre las importaciones, en 85 millones de toneladas.

MAÍZ

Menos stock

El USDA proyectó la producción mundial de maíz en 1104,01 millones de toneladas, por debajo de los 1104,88 millones de septiembre. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 302,55 millones de toneladas, frente a los 306,27 millones del mes pasado y a los 298,27 millones previstos por los privados. Para Estados Unidos estimó la cosecha 2019/2020 en 350,01 millones de toneladas, por debajo de los 350,52 millones del reporte del mes pasado, pero por encima de los 347,59 millones calculados por los privados. El organismo ajustó de 33,18 a 33,10 millones de hectáreas la superficie que llegará a la cosecha y al elevar de 105,57 a 105,70 quintales por hectárea el rendimiento promedio nacional

En cuanto a las variables comerciales estadounidenses, el organismo elevó el uso forrajero de 131,45 a 134,63 millones y el uso total, de 306,21 a 307,74 millones (el uso para etanol fue recortado de 138,44 a 137,17 millones). Como reflejo del mal

Cotizaciones en Chicago (23-10-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US$/t
Noviembre-19	343
Enero-20	347
Marzo-20	352

Maíz

Mes	US$/t
Diciembre-19	152
Marzo-20	157
Mayo-20	159

Trigo

Mes	US$/t
Diciembre-19	191
Marzo-20	193
Mayo-20	195

TRIGO

desempeño de las ventas externas, la proyección sobre las exportaciones fue achicada de 52,07 a 48,26 millones. Así, las existencias finales fueron proyectadas por el USDA en 48,99 millones de toneladas, por debajo de los 55,62 millones del reporte mensual anterior, pero por encima de los 45,32 millones esperados por los privados. Para Brasil el USDA proyectó una cosecha de 101 millones de toneladas y las exportaciones, en 34 millones, sin cambios respecto de septiembre.
Asimismo mantuvo las previsiones para la Argentina, dado que la cosecha y las ventas externas fueron sostenidas en 50 y en 33,50 millones de toneladas. De igual modo, la producción de Ucrania y sus exportaciones fueron proyectadas en 36 y en 30 millones de toneladas, sin variantes.
En el bloque de los principales compradores de maíz, el USDA redujo su cálculo sobre las importaciones de México, de 18,50 a 17,50 millones de toneladas, pero sostuvo su previsión sobre las compras de Japón, en 15,60 millones; del Sudeste Asiático, en 16,90 millones, y de la Unión Europea, en 21 millones.

Repunte en las reservas

La producción mundial de trigo fue proyectada por el USDA en 765,23 millones de toneladas, por debajo de los 765,53 millones de septiembre. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 287,80 millones de toneladas, frente a los 286,51 millones del mes pasado y a los 285,17 millones previstos por los privados.
Asimismo la cosecha estadounidense fue proyectada en 53,39 millones de toneladas, por debajo de los 53,89 millones del anterior reporte mensual. El organismo redujo de 3,67 a 3,27 millones las importaciones; de 4,63 a 3,81 millones el uso forrajero; de 32,60 a 31,79 millones el uso total, y de 26,54 a 25,86 millones las exportaciones. Así, las existencias finales fueron calculadas en 28,40 millones de toneladas, por encima de los 27,60 millones del informe anterior y de los 27,62 millones esperados por los privados.
Para Rusia fue sostenida la producción en 72,50 millones de toneladas y las exportaciones, en 34 millones. Tampoco hubo cambios en las cifras de cosecha y de exportaciones de Ucrania, que quedaron en 28,70 y en 19,50 millones.
Para Canadá, la producción fue ajustada de 33,30 a 33 millones de toneladas, pero el saldo exportable fue sostenido en 24,50 millones.
Para la Unión Europea la cosecha fue elevada de 151 a 152 millones de toneladas y sus exportaciones, de 27,50 a 28 millones. Sus importaciones fueron sostenidas en 5,50 millones. La producción de Australia fue recortada de 19 a 18 millones de toneladas y las exportaciones, de 10,50 a 9,50 millones. Para la Argentina fueron sostenidos los volúmenes de cosecha y de exportaciones, en 20,50 y en 14,50 millones de toneladas.

Máquinas vendidas
Hasta Setiembre-2019

Tractores	
John Deere	447
Massey Ferguson	228
New Holland	128
Valtra	104
Case	60
Fotón	25
Mahindra	16
LS	15
Landini	3
Total	**1.026**

Fuente: Cadam.

Cosechadoras	
John Deere	66
New Holland	41
CLAAS	12
Case	11
Massey Ferguson	11
Valtra	0
Total	**141**

Fuente: Cadam.

Tractores: superan las mil vendidas

Pudo ser mejor, pero son otros tiempos, no obstantes al cierre del noveno mes del año, la venta de tractores agrícolas superó las 1.000 unidades. El despegue fue lento, tomó un poco de impulso hace unos meses y cerró setiembre con 1.026 tractores vendidos, según los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam).
El movimiento de la comercialización de cosechadoras sigue un ritmo lento, completando así el noveno mes del 2019 con 141 maquinarias para colectas vendidas.
Las preferencias por las marcas se mantuvieron algunas variaciones en tractores. En este segmento, John Deere mantuvo el liderazgo con 43% del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 22% de las ventas y el tercer lugar mantuvo New Holland con el 13% del mercado.
En cosechadoras, el primer lugar en ventas la tiene John Deere con el 46% de las ventas, en segundo lugar está New Holland con el 29% del mercado y por primera vez ocupa el tercer lugar en ventas la marca alemana CLAAS.
Este sector siente los efectos de la crisis en el campo, pero fortalece su apuesta ofreciendo tecnologías innovadoras, oportunidades de financiamiento y una posventa cada vez más profesionalizada.

NATIVA FORESTAL

Clones para distintos fines forestales

Nativa Forestal nació con la producción de plantines de árboles nativos. Desde el 2010 apostó por la multiplicación de los clones de eucalipto para responder a la demanda existente, para lo cual desarrolló otra estructura.

Actualmente produce cuatro híbridos orientados a fines maderables y biomasa (leña y carbón). Son materiales híbridos prove-

Nativa Forestal es un vivero forestal que se dedica a la producción de clones de eucalipto para diferentes fines forestales. Está ubicado en Alto Paraná y actualmente cuenta con una capacidad de producción de 3.500 de plantas, en una infraestructura de 5.000 metros cuadrados. Distribuye su producción a varios departamentos del país y también realiza servicios en el rubro.

nientes de las variedades grandis-camaldulensis y urofila –grandis, explicó el Ing. Juan Bautista Ovelar, directivo de Nativa, quien comentó que además de proveer los plantines, ofrece asesoramiento a las empresas que incursionan en la actividad forestal, entre las que se destacan Agropeco, GPSA, Saric y otras.

Comentó que la producción de las plantas se realiza de acuerdo a un organigrama diseñado de con los clientes. "Proyectamos acorde a la superficie que tienen planificado forestar o reforestar nuestros clientes y un adicional para los clientes que adquieren los plantines esporádicamente", dijo.

Comentó que el fuerte de la empresa es la producción de plantas, pero también desarrolla trabajos de reforestación. Cuenta con los equipos para desarrollar la silvicultura.

CRECIMIENTO GRADUAL

Ovelar comentó que la producción del vivero viene incrementando desde el 2012 paulatinamente a razón de un 15% anual. Este año, por los efectos del quiebre de la cosecha de soja, estima crecer el 10%. No obstante, la firma sostiene un crecimiento constante desde hace 7 años.

El profesional destacó la adaptabilidad de los materiales producidos por Nativa. "Nosotros trabajamos con materiales probados en el Brasil, cuyas regiones son similares a las nuestras y con resultados de adaptación excelentes", dijo.

Comentó que los eucaliptos clonados que multiplica Nativa permiten llegar a la cosecha de entre 5 y 7 años para energía. Para obtener madera entre 10 y 12 años, de acuerdo al lugar donde se desarrolla, ya que hay regiones más fértiles que otras.

MANO DE OBRA

El vivero forestal Nativa emplea a 10 personas. Son mujeres quienes se encargan de los cortes en el jardín clonal. Son las preferidas por su delicadeza, habilidad y paciencia. El diseño del vivero permite a las trabajadoras desarrollar la tarea confortablemente ya que las bandejas están a la altura de la cintura. Los demás trabajos realizan los varones.

Distintas áreas del vivero forestal.

PRODUCCIÓN

El directivo explicó que en Nativa determinan un tiempo para el flujo de producción. "Tratamos que desde el momento de la recolección de estacas, la preparación, estaqueo e introducción en la estufa no demore", dijo.

En el proceso se realizan los cortes en el jardín clonal, posteriormente se prepara el sustrato que se puede mezclar con agua y unos fertilizantes. Posteriormente se estaquea y se introduce en la estufa de acuerdo a la edad que tenga la planta, allí permanece unos 30 días. Luego de ese tiempo, salen del ambiente protegido, pasan a un área de media sombra y finalmente a sol pleno donde permanecen durante 3 días con irrigación.

Desde el estaqueo hasta la venta el proceso dura unos 100 días. Este vivero distribuye sus productos en los departamentos de Alto Paraná, Caaguazú, Caazapá, Guaira, Concepción, Amambay y San Pedro. **CA**

Juan Bautista Ovelar, directivo de Nativa.

Jornada forrajera en Paraíso

La Estancia Paraíso organizó una Jornada Forrajera para Mejorar la Producción en el Chaco. El evento de capacitación dio lugar a charlas técnica, como una propuesta previa al remate de la firma ganadera anfitriona y cabañas invitadas. Fue el pasado 13 de setiembre y en la oportunidad, Bruno Vefago, director comercial de la empresa Cotripar y Pablo Cattani, asesor técnico del establecimiento, brindaron las orientaciones sobre producción de forrajes.

Realizar correctamente todos los procesos para la conservación de forrajes fue la recomendación de ambos disertantes durante la jornada en la Estancia Paraíso. Este establecimiento instalado en el Chaco, propiedad de los hermanos Reinau, viene desarrollando la producción ganadera en diferentes ciclos, desde hace 26 años. La firma aplica tecnología de punta y apuesta por la capacitación para lograr forrajes de calidad, ya que considera este eslabón un factor relevante para mejorar la producción.

En la oportunidad, Jorge Reinau, directivo de la Estancia Paraíso, comentó que durante la subasta se remataron 300 ejemplares. Este establecimiento, que desarrolla la actividad ganadera en ciclo completo, cabaña e invernada, cuenta con 1.800 hectáreas de pasturas y 4.000 cabezas de ganado. El ganadero manifestó que además de la genética de punta, la firma apuesta por mejorar cada día la calidad del heno. "La velocidad de trabajo es calidad. Cuando más rápido podemos hacer un fardo, estamos ganando calidad", dijo.

Jorge Reinau, directivo de la Estancia Paraíso.

Destacó la buena experiencia con las máquinas Krone. "Son de buenísima calidad. Son las mejores del mundo y estamos invirtiendo en máquinas grandes para producir mayor cantidad en menos tiempo", expresó. Mencionó que apuestan por las enfardadoras Krone representadas por Cotripar, por los equipos de siembra y otros implementos suministrados por Tracto Agro Vial y los tractores John Deere de la mano de Automaq.

BUENAS PRÁCTICAS PARA HACER HENO Y HENOLAJE

Las Buenas Prácticas para la producción de heno y henolaje fue el tema desarrollado por Bruno Vefago, director comercial de Cotripar, durante la jornada. Destacó que no hay una receta única para lograr buenos forrajes, pero sí es fundamental cuidar los detalles. Es importante lograr el corte en la altura exacta. Para ello, hay que tener las cuchillas muy bien afiladas que garanticen el mejor corte y posterior rebrote del cultivo.

"Para cada situación nosotros podemos hacer la recomendación al cliente, empezando por el corte. Sugerimos realizar el esparcimiento, una vuelta, aquí en el Chaco, y de 4 a 5 vueltas en la región Oriental. Con esto se logra el secado perfecto", dijo. También sugirió controlar el porcentaje de humedad. Con el 18% de humedad el forraje tiene la mejor expresión del nutriente de la planta. Esto se logra con un homogenizador. El paso siguiente es el hilerado del material.

Es importante una buena hilera que sea compatible con la enfardadora disponible y, por sobre, todo con baja contaminación. "La hilera refleja el tipo de fardo a lograrse. Una buena hilera permite un buen fardo con la compactación perfecta", dijo. Resaltó que la cosecha final depende de todos los procesos, del dimensionamiento de la máquina y de los detalles considerados por el productor.

BIG PACK

En otro momento, Vefago brindó detalles sobre la enfardadora Big Pack 870 HDP XC Multi-Bale de Krone, expuesta en la oportunidad.

La misma permite realizar fardos muy pesados, densos, con lo cual se gana cantidad del heno, calidad del transporte y reduce el costo logístico. “Esta máquina específicamente, el modelo Multi-Bale, permite hacer fardos pequeños, que posteriormente se unen y forman fardos gigantes. Es una máquina muy estratégica, ya que ofrece un proceso para garantizar la calidad”, manifestó.

Es representada por Cotripar, empresa con 23 años de trayectoria en Paraguay. En el Chaco está presente desde hace 5 años y desde hace 2 años cuenta con sucursal propia en Loma Plata. “Estamos cada día más contentos, porque sabemos que aquí, en el Chaco, la ganadería y la agricultura van a andar juntos y nosotros estamos para atender ambos segmentos de la producción”, resaltó.

AVANCES DEL FORRAJE DE CALIDAD

A su turno, el Ing. Agr. Pablo Cattani, asesor de la Estancia Paraíso, comentó sobre los trabajos que vienen realizando en el establecimiento. Uno de los ejes es la mejora de la calidad y cantidad de pastura y de los forrajes en general. Mencionó que realizaron ensayos de fertilización, pero no tuvieron resultados concluyentes. Sin embargo mejoró mucho la producción mediante el tratamiento de pasturas.

Otra práctica fue la aireación y el proceso de renovación de las pasturas, para que las mismas no envejezcan y siempre tengan la mejor calidad”, indicó. El especialista destacó las consideraciones en el momento de corte y confección del forraje. “Esto es importante para lograr altos estándares de calidad en la conservación de pasto, por sobre todo para apuntar a tener muy buena digestibilidad y alto contenido proteico. Eso ya logramos en este campaña”, apuntó.

Expuso que en el establecimiento se logró la digestibilidad por encima de los promedio del país. La base allí es de 9,5%, que quizás sea el más alto del Paraguay, pero en Paraíso alcanzan 12% y13% de proteína. Lo que fue resaltado como uno de los logros y casos de experiencia positiva, valorado por los presentes y apuntado para ser tenido en cuenta a la hora de realizar algunos ajustes en el manejo de las unidades productivas.

RECOMENDACIONES

Cattani recomendó que para lograr forrajes de calidad se deben: tener alta densidad de pasto en los lotes que se van a destinar para la reserva, colocar mucha planta por hectárea, cortar el forraje en un estadio fenológico temprano, levantar con alta capacidad de trajo y cuidar muy bien el proceso evitando levantar tierra, controlar humedad y, al término del proceso, analizar para poder sacar conclusiones y aprender sobre las mismas.

“Se deben comparar con las campañas anteriores para ver cómo van progresando y así generar un proceso de mejora continua”, enfatizó. Posteriormente, rayando el mediodía, se realizó la subasta de animales, con ofertas de reproductores de Estancia Paraíso, más invitadas tales como Noviller, Forestal y Ganadera Don Pedro, Estancia Agua Rica, Zusa SACI, Antonio Brusquetti, Estancia Samu’u, Diego Portaluppi, Condominio Chaco, Ganadera Alborada y Cabaña 2000.

La subasta fue organizada por Paraíso y Reyuno y contó con el trabajo de la firma consignataria Feria Rural S.A. (Ferusa). Los lotes incluyeron equinos como padrillo Percheron o montados de la raza Paint y cruza Cuarto de Milla, y bovinos, sobre todo Brangus, entre ellas, terneras carimbo 9 aptas para servicio, vaquillas y tipo Brangus preñadas, toros, vaquillas donantes elites, etc. y de la raza Braford, con toros en oferta, con una propuesta de más de 80 ejemplares, en total. **CA**

Bruno Vefago, director comercial de Cotripar, durante la charla sobre Buenas Prácticas para la producción de heno y henolaje.

Pablo Cattani, asesor de la Estancia Paraíso.

Foto: Ing. Chamorro

Síntomas de lesión radicular por *Pratylenchus* sp.

Nematodo en la agricultura actual

Por
Ing. Agr. Fabio Centurion

Los nematodos existen en la naturaleza en diferentes hábitat, desde los grandes mares, en los polos, en animales, plantas y hasta en los hombres. Del total presente en la naturaleza solo el 10% son nematodos fitoparásitos.

Los géneros de nematodos fitoparásitos no son amplios, entre los cuales podemos destacar *Pratylenchus*, *Meloidogyne*, *Helicotylenchus*, *Scutellonema*, *Heterodera*, *Tylenchorhynchus* y *Rotylenchulus*, que podrían considerarse junto a *Tuixaba*, los más importantes para la producción agrícola.

Estos géneros cada año pueden aumentar su población gracias al abundante hospedero que tienen y cada vez disminuye el tiempo que pasa en el campo sin hospedero.

La agricultura actual es muy dinámica y la sucesión de cultivos comerciales ya no deja espacio suficiente para que los nematodos dejen de alimentarse y de multiplicarse.

Según el último reporte de monitoreo (Centurion.F.,2016) de más de 1.600 muestras, el 10% presentó una población media a alta en el cultivo de soja, en la que no se incluye el cultivo sucesivo que es el maíz. Entonces, podemos afirmar que de estos 10% de presencia en niveles que sobrepasa el umbral de daño, el rendimiento de la soja en estos lugares podría disminuir entre 8 a 10%, sin tener en cuenta otros factores.

Es importante que el productor reconozca el potencial destructivo de los nematodos, especialmente en áreas con histórico de presencia de

Síntomas de daños severos por *Pratylenchus* sp.

Foto: Ing. Chamorro

nematodos, eso no deja de lado que los monitoreos de suelo en áreas sin síntomas estén exentos.
El monitoreo, a través del análisis de suelos, debe estar contemplado en la planificación del productor, porque es la única manera de reconocer más temprana la presencia de nematodos fitoparásitos y de esa manera lograr el manejo más efectivo.
Cuando se reconoce por los síntomas que presentan en los cultivos, ya es un indicativo de alta población y el manejo del mismo ya implica mayor desafío, además mayor gasto para el productor.
El monitoreo se puede realizar en dos épocas, una antes de la siembra para conocer con que población inicial comenzara el cultivo a implantar y así tener las herramientas de manejo, ya sea biológico o químico para disminuir su entrada temprano en la raíz de la planta.
Otra en la etapa vegetativa, para detectar la tasa de multiplicación por la raíz y la población presente en el suelo. Esta etapa es muy importante para tener idea de un factor de multiplicación del cultivo y de cómo manejar la parcela en poscosecha, ya sea con cultivos no hospederos, rotación de cultivos con materiales de baja tasa de multiplicación y tratamientos con productos químicos o biológicos que ayuden a mantener en niveles bajos la población de nematodos fitoparásitos.
También es muy importante que se identifiquen los principales géneros presentes en la muestra de suelo que a través de ella se puede facilitar el manejo, ya que no todos los géneros se combate con la misma herramienta y ni todas las especies se puede tratar en la misma forma. **CA**

Síntomas de daños por Nematodo de agallas en soja, *Meloidogyne* sp.

Síntomas de nematodo de agallas en la raíz de soja.

CONGRESO INTERNACIONAL AGROPECUARIO EN ZONAS SEMIÁRIDAS

Nuevo concepto para fortalecer transferencia de tecnología

Los días 19 y 20 de septiembre se retomó la serie de seminarios sobre producción en zonas semiáridas, pero esta vez bajo el concepto de congreso internacional. El cambio apunta a un mayor fortalecimiento en la transferencia e innovación de la tecnología, según los organizadores. Hubo más de 200 participantes y se ratificó la importancia de su continuidad, aunque podrían ir variando o incorporando otros ejes temáticos, conforme se anticipó.

Bajo la denominación de "Congreso Internacional Agropecuario en Zonas Semiáridas", se realizó el evento que tuvo enfoque en la producción de carne y leche. Es la quinta ocasión que directivos y profesionales del Servicio Agropecuario (SAP) de la Cooperativa Chortitzer Ltda. se involucraron en la organización, aunque esta vez con participación de referentes del emprendimiento Pioneros del Chaco S.A., cuyo predio ferial, en la ruta Línea Sur, en Loma Plata, fue la sede elegida para la ocasión.

De esta forma, también se cambió de local, ya que la parte teórica de los seminarios anteriores se realizaron en el Centro de Formación Profesional (CFP) de Loma Plata. Sin embargo, a criterio de la organización, se decidió dar un nuevo uso al predio ferial, dada la proyección de albergar a más participantes y ofrecer un mayor espacio para que las firmas auspiciantes puedan exhibir sus productos, insumos, equipos, servicios y diferentes soluciones para los participantes.

"Es un concepto nuevo que se instala (...) Es un avance muy importante (...) De aquí tenemos que empezar, porque la investigación genera tecnología y como productores tenemos que invertir en el campo. Con este congreso, buscamos despertar y dar acceso a la tecnología al pequeño, mediano y grande productor", indicó Gustav Sawatzky, presidente del consejo de administración de la Cooperativa Chortitzer Ldta., una de las organizadoras del evento.

"Tenemos muchas investigaciones, sobre todo de los vecinos, que podemos aprender, saber de las lecciones aprendidas, estar al día, con información de mercado y de innovaciones para ser competitivos. Eses es nuestro desafío continuo. Debemos seguir compartiendo para que las investigaciones lleguen al productor. Paraguay está muy flaco en esta materia. No queremos investigar. El que no investiga, no aguanta. Hay una relación directa entre investigar con la inversión y la pobreza", puntualizó.

Gustav Sawatzky, presidente del consejo de administración de la Cooperativa Chortitzer Ldta.

Anticipó que la idea apunta a realizar este congreso de manera periódica. "Hicimos un año leche y otro de carne, en forma intercalada. Pero se tiene que insistir para que sea anual porque los cambios serán más rápidos en los próximos años. Con la integración de rutas, no solo con las trazadas a nivel 'Chaco – país', sino también las proyectadas 'país – región', los cambios serán más rápidos. Será necesario hacer esto cada año y extender a otros temas", refirió el dirigente.

No descartó abordar además de cuestiones vinculadas exclusivamente a la producción, tópicos tales como geopolítica, desarrollo regional, intercambio comer- ➔

¡EL CAMPO YA ESTÁ AL AIRE!

TODOS LOS DOMINGOS A LAS 12,00 HS. POR NPY

CON LA CONDUCCIÓN DE RAÚL DAUMAS

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

Seguinos en campoagropecuariopy | campomultimedia | campo agropecuario multimedia | campoagropecuariopy

www.campoagropecuario.com.py

cial, integración y otros. “Son temas que se vienen. Está clarísimo que hay que fomentar este tipo de debate”, añadió. A su turno, Norbert Dueck, director del evento, recalcó que tras el “know how” logrado con las ediciones pasadas, en el formato de seminario, se decidió explotar mejor la iniciativa y juntar fuerzas para desarrollarla en el predio ferial.

MEJOR PROVECHO

Dueck explicó que como SAP de Chortitzer desarrollaron seminarios en forma intercalada en años pasados. “Ahora estamos con la organización de Pioneros del Chaco para sacar mejor provecho. Trajimos buenas experiencias de otras zonas, pero que son fundamentales para el desarrollo local, porque vemos que es necesario organizar este tipo de eventos, pero específicamente para zonas semiáridas. Hay muchos congresos, pero no tanto con temáticas específicas en nuestra zona”, reconoció.

De la respuesta de la gente indicó que en esta ocasión participaron unas 240 personas, de quienes esperan se constituyan o en productores líderes y pioneros en aplicar las novedades tecnológicas o como agentes multiplicadores hacia otras personas. Anticipó que se está analizando la posibilidad de realizar en forma anual o de manera intercalada. “Lo que sí está claro es que existe esa necesidad. Tenemos un dinamismo grande en el sector y vemos una necesidad que esto sea una rutina en el futuro”, añadió.

Agradeció igualmente a las firmas e instituciones quienes se sumaron al emprendimiento. “Son aliadas ya desde la Expo Pioneros y tenemos unas treinta empresas que nos apoyan fuertemente pero, por sobre todo, son visionarias porque se dan cuenta de todo lo que se viene para el Chaco”, dijo. Por último, mencionó que este evento sirve a productores y técnicos para capacitarse y puedan difundir los temas tratados, con enfoque de una producción responsable y en forma sostenida.

Imágenes de algunas disertaciones que se desarrollaron durante el congreso.

Cabe mencionar que el acto de inauguración fue el viernes 19. En donde el propio Sawatzky dio la bienvenida, seguido por Dueck, con un mensaje de ocasión. En representación de las autoridades, habló el gobernador de Boquerón, Darío Medina. Además, durante la doble jornada se aprovechó para agradecer y dar

una contribución a los bomberos quienes en esos días estuvieron enfrentando varios focos de incendios. También se presentó la Expo Pioneros 2020.

PLENARIAS Y ÁREAS TEMÁTICAS

El esquema desarrollado en el congreso fue con charlas centrales y otras por sector. Así, en el primer día, las disertaciones en plenarias por la mañana fueron: Situación actual de los mercados de carne y leche a nivel nacional, regional e internacional, a cargo de Rafael Tardáguila (Uruguay); Importancia de la calidad forrajera, por Fernando Clemente (Argentina); Reproducción bovina, manejo integral reproductivo, expuesta por Roberto Sartori (Brasil).

A la tarde, tras el almuerzo, se organizaron dos grupos: carne y leche. El espacio principal fue destinado a temas cárnicos tales como: Importancia de los cruzamientos y el impacto en el rodeo, por Alejandro Brandán (Argentina) y el Impacto económico del uso de biotecnologías reproductivas para el productor y toda la cadena, a cargo del propio Sartori. Un salón más pequeño fue preparado para la difusión de orientaciones del ámbito lechero.

Presentación de la Expo Pioneros 2020.

Norbert Dueck, director del evento.

Se abordaron puntos tales como: Uso de biotecnologías reproductivas en vacas lecheras, por Sartori, y El impacto de la rutina y tecnología de ordeñe en la calidad de leche, a cargo de Mauro Mowzowizc (Uruguay). La jornada se cerró con una presentación en plenaria (el tiempo no dio para realizar la dinámica) sobre lo último en tecnología de elaboración y conservación de forrajes, bajo el concepto de "clínica de forrajes", desarrollado por Fernando Clemente (Argentina).

La jornada del viernes 20 de setiembre incluyó ➔

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

Numerosos participantes asistieron en el congreso.

temas en plenaria tales como El desafío del cambio generacional en el agro, por Carlos Rivas (Chile) y Exigencias del consumidor mundial hacia los alimentos en la actualidad y en el futuro, a cargo de Mateo Caputi (Uruguay), en horas de la mañana. En tanto, por la tarde, se abordó Alimentos naturales vs. Alimentos sintéticos: ¿Cómo defender lo nuestro?, de vuelta desarrollado por Caputi.

Los temas por sector a la mañana incluyeron La rentabilidad del confort animal, por Mowzowiz, y Actualidad de la ganadería nacional, a cargo de Mario Balmelli (Paraguay), en leche y carne, respectivamente. Tras el almuerzo se realizaron ponencias con animales en pie. Hugo Pistilli (Paraguay) disertó sobre Apareamiento correctivo; y Orlando Harder (Paraguay) sobre Biotipo ideal para una producción con ejemplo local, de vuelta para las áreas de leche y de carne, respectivamente.

Finalmente se realizó el cierre del congreso y la entrega de certificados. Además se habilitó un tiempo para la visita a la exposición de ejemplares para el remate de reproductores y la realización de la feria, prevista para las 19, con ofertas de reproductores multirrazas. En los recesos se aprovechó el tiempo para visitar y recorrer las áreas de los expositores, tanto bajo techo, como a cielo abierto, con varias novedades e interesantes propuestas, según la organización.

Ricky Penner, gerente general de Pioneros del Chaco.

TRABAJAR PARA POSICIONAR

En tanto, Ricky Penner, gerente general de Pioneros del Chaco, manifestó que el congreso se preparó con varios meses de anticipación, pero que necesariamente se debe trabajar para posicionar la propuesta en el sector productivo. "Tuvimos buena convocatoria, pero capaz que se tenga que posicionar más en el mercado", sostuvo. Confió en que cada año mejorará la cantidad de participación, pues se irá difundiendo la experiencia.

"Desde el punto de vista organizativo estamos muy contentos y conformes que todo salió bien. Agradecemos a los auspiciantes por sumarse en esta odisea, en este nuevo emprendimiento. Vamos a seguir con esto", mencionó. Finalmente dio a conocer algunas cifras de negocios concretados. "Si bien en materia de maquinarias y servicios es difícil, en cuanto a remate ganadero, hubo un promedio de 12,5 millones de guaraníes por cabeza, en un modelo de ferias que va a seguir creciendo", agregó finalmente.

Cotripar, con enfoque bien direccionado

La compañía Cotripar igualmente estuvo presente en el congreso realizado en suelo chaqueño, tanto en el sector de expositores bajo techo, en donde en un local destacado recibió y orientó a los visitantes, como en el área a cielo abierto, con la exhibición de parte de sus amplias soluciones para la producción. Mario Bower, encargado de la división Pecuaria de la firma, acompañó al equipo destacado en la zona. Indicó que la participación de Cotripar demuestra la apuesta que realiza la firma en el territorio occidental. "Con esta presentación que hizo la gente del grupo Pioneros del Chaco S.A., permitió brindar transferencia de tecnología de primer nivel, transformada en enseñanza que va a generar beneficios para socios, vecinos y productores. El enfoque fue bien direccionado para quienes trabajan en el campo, pues podrán innovar con las informaciones y las instrucciones recibidas que a la vez representan la mejor inversión que se puede hacer para la gente del campo, que nosotros como compañía acompañamos eso", puntualizó. Resaltó igualmente la posibilidad que brindó la organización para poder exhibir parte de las soluciones de la empresa. Así, se pudo observar entre otras propuestas, la rotoenfardadora Comprima, de Krone; el cañon atomizador AFS 600 y la pulverizadora Gardien C, ambas de Kuhn; la distribuidora de fertilizantes a disco DFD 600 y el vagón forrajero de Ipacol; el vagón mezclador Solomix 2-200 y cortadora de silo Turbobuster; y los tractores Agrale e Yto. "Para la compañía fue importante poder compartir con clientes y amigos, además de permitir seguir exponiendo, mostrando, exhibiendo los productos que tenemos y el potencial que hay para atender la región chaqueña", resaltó y agradeció igualmente al directorio por permitir la participación en el evento. "Recibimos a mucha gente, presentamos varios productos. Les gustó y eso nos pone muy contentos", reconoció. Resaltó igualmente que el mercado local estaba centralizado en un solo producto, pero hoy la compañía avanzó y ofrece un mix de propuestas, tanto en agricultura como en ganadería. Admitió que la época está difícil, pero las proyecciones son favorables. "Son situaciones que se dan de manera cíclica. Después de tres o cuatro años positivos, viene una temporada difícil, sea por el clima, los precios, el mercado. Son coyunturas que debemos adaptarnos y tener el desafío de crecer más", puntualizó. Finalmente indicó que a pesar de haberse consolidado en la región, Cotripar apunta a seguir ganando más espacios en el Chaco, que todavía tiene mucho por seguir creciendo en producción. ➔

Corteva, de la mano de aliados

Para el Country Leader de Corteva Agrisciense, Claudio Gaitán, el evento tuvo muchos puntos altos que incluso deberían ser tenidos en cuenta para incluirlos en la agenda país, resaltó. Indicó que como compañía vienen desarrollando sus actividades también con el apoyo de aliados. En este caso, con presencia de técnicos de la firma Campo Fe. "Como Corteva tratamos de llegar a los consumidores finales de nuestros productos, en este caso de los ganaderos o de productores de carne, a través de nuestros distribuidores. Por eso participamos con estos aliados que están presentes en este Congreso, pues es nuestra forma de ampliar la presencia para llegar al usuario final. Los distribuidores son importantes, porque sin ellos no tendríamos capacidad de abarcar todo el mercado como estamos haciendo", refirió el gerente general. Con respecto al evento en sí, lo calificó de una iniciativa muy buena, porque "se están tocando temas que van más allá de algo regional. Son temas que el gobierno debería involucrarlo dentro de la agenda país", reflexionó. Recalcó que hubo muy buenas conclusiones y que estas pueden ser un apoyo al Estado para seguir avanzando. "Me gustó mucho (el Congreso), presentó una variedad de temas importantes para el sector. Sobre todo, permitió ver las perspectivas futuras, no solo para el plano local, sino más allá, por más que estamos con ciertos problemas regionales, sobre todo en lo económico y climático. Pero más allá vemos una perspectiva futura muy importante y tenemos que estar preparados para lo que se viene. Es ahí es donde el Gobierno debería colocar muchos de estos temas en su agenda", apuntó. También indicó que la problemática chaqueña es diferente y que para ello deberían tener estrategias bien definidas, además de esperar el acompañamiento del tiempo ya que la zona padeció recientemente falta de lluvias y focos de incendios forestales. "El principal problema es el factor climático que está afectando la producción, ojalá y haya lluvia para normalizar la actividad productiva", concluyó.

De La Sobera con maquinaria pesada y para el campo

De La Sobera igualmente acompañó el evento, exhibiendo algunas propuestas, en especial para la producción y para otras obras que requieren maquinaria pesada. En ese sentido, en exhibición estuvieron tres unidades. La retroexcavadora 3CX de JCB y dos tractores Massey Ferguson, además de la pala cargadora MF 1100. De la primera se resaltó que está entre las preferencias del mercado, con más del 35% de la plaza interna, que acompaña así la tendencia en otros países en donde la marca lidera en el segmento. En tanto, los tractores fueron de las series 200 y 5700. El primero, modelo MF 290, con motor turbo, de 99 HP de potencia y equipado con caja de cambio de 8 velocidades adelante y 2 detrás. La 5700 es la serie que vino a complementar las propuestas de mayor envergadura. En la ocasión estuvo la 5710, de 105 CV, cabinada, aunque también está la versión abierta. Es más sencilla que unidades de mayor potencia, pero que facilita enormemente las tareas, según las indicaciones. De cabina amplia y moderna, si está cerrada además de dar confort al operario, también facilita su desenvolvimiento pues tiene acceso a ambos lados. De neumáticos radiales, permite más tracción y durabilidad. El caudal hidráulico es de hasta 98 litros por minuto, de combando doble y sistema de tres puntos, con máxima capacidad de levante y trasmisión 12 x 12. Se adecua a todo tipo de actividad tanto ganadera, sería para picado de forraje, acarrear alimentos o para conectarse a mixer, como para la agricultura en incremento cada vez más en la zona, al emplearse en tareas como pulverización, laboreo de suelo, estirar rastras o siembras. Viene con toda la tecnología y novedad de la compañía fabricante e incluso puede operar a gasoil común. Es un equipo noble, trabajador, pero con gran confort para el operador, por lo que se considera un tractor ideal para el empleo con palas frontales, como la exhibida en la ocasión, la mencionada MF 1100.

Empresas que apoyaron el congreso.

Opciones de Valtra con lo último en tecnología

Una de las firmas que apoyó fuertemente al congreso fue Rieder & Cía. que estuvo como uno de los auspiciantes principales del evento, pero además llevó varias propuestas de la marca Valtra para que el productor pueda observar de primera mano. La compañía es representante oficial de la marca en Paraguay y llevó en exhibición unidades de las series T, A y BH. La visión de la firma es acompañar toda iniciativa que pueda contribuir con el desarrollo de la región chaqueña, como lo viene haciendo desde hace más de tres décadas y media, sobre todo ofreciendo al mercado las herramientas y soluciones más aptas para las necesidades del ámbito productivo, a través de innovaciones y tecnologías de primer nivel. El amplio portafolio de máquinas incluye tractores sencillos, pero robustos, con mucha fuerza, hasta de mayor gama. Se resaltó igualmente que dentro de ese abanico de propuestas, siempre se destacaron unidades con buena economía de combustible, capaces de llegar a un registro de entre 10% y 35% de ahorro, pero que además se añadió la tecnología para ganar en eficiencia. Así, se ofrecen líneas livianas, renovadas, con la incorporación de trasmisiones semi powershift, con inversores electrohidráulicos. Pero se complementan con las medianas y las pesadas. En exhibición estuvo el modelo CVT 250 de la serie T, a 114, Hi Tech y de BH, fueron expuestas unidades 154 Hi Tech, 174 y 194 Hi Tech. En el área de expositores bajo techo, se observaron permanentes visitas al stand, para compartir con clientes y amigos, además de crear condiciones para concretar alguno que otro negocio. Rieder & Cía. además se adecua a las necesidades del cliente para los planes de financiación, lo que concitó el interés de los visitantes. ➔

Tracto Agro Vial, soluciones para la agricultura de precisión

En el área de expositores igualmente estuvo presente la firma Tracto Agro Vial, que recibió a clientes y productores para compartir las novedades y responder a inquietudes, de la mano de colaboradores especializados y capacitados para el efecto. Además, la ocasión fue propicia para dar a conocer la nueva aliada de la multimarcas del agro. Se trata de la línea de agricultura de precisión Agres. Bajo el concepto de innovación en tecnología de precisión, se apunta a ofrecer más eficiencia en las tareas del campo mediante el sistema IsoGuide, para el rastreo completo para la navegación agrícola. Así, IsoSpray apunta a la pulverización, con un toque de tecnología para la aplicación de insumos líquidos; con IsoSeed, se aborda la siembra, con un monitor integrado; en tanto IsoSpread, es indicado para la fertilización, en la aplicación de insumos sólidos en la labor; e IsoPilot, el piloto automático pensado para labores de cosecha. El sistema viene integrado, con conexión usb, ofrece robustez, protección y otras facilidades, además de la computadora a bordo y barra de luz, entre otras ventajas que permite realizar una producción más eficiente, al disminuir el uso de insumos. La línea Agres es de procedencia brasileña. En tanto, en el área de exposición a cielo abierto, se exhibieron unidades tales como el mixer de Montecor, la rotoenfardadora Mascar y el tracto Foton Lovol.

Tape Ruvicha, socio y patrocinador

Entre las empresas participantes del congreso tanto en el área de exposición bajo techo como a cielo abierto, Tape Ruvicha estuvo con sus propuestas de la marca New Holland para los productores y clientes de la zona. Santiago Chávez, gerente de la sucursal de la firma en Loma Plata, resaltó que hubo buena participación de parte de la gente que visitó el stand. De igual forma indicó que acompañaron el evento tanto como patrocinadores y como socios del emprendimiento Pioneros del Chaco S.A. “Estamos apoyando siempre. En este caso, lo que es la ganadería y el Chaco en sí. Hoy con las nuevas tecnologías que estamos ofreciendo para todo el sector ganadero y también para la agricultura, porque también los productores están incursionando en el agro para mejorar su producción y así obtener buenos rendimientos en leche o carne”, manifestó. Entre las propuestas que llevaron estuvieron en exhibición unidades de las líneas TL y TT, esta exclusivamente para la pecuaria, sobre todo en tambos y tareas a campo. “La gente vino muy interesada en conocer más. Se acercaron a nuestro stand y luego observaron los tractores expuestos en el área a cielo abierto, ahí resaltaron las unidades pequeñas, que son las que más se emplean para los tambos, pero también hubo interés en todo lo que sean implementos como pala y otros para esos menesteres en sus fincas”, subrayó. En exhibición estuvieron los tractores New Holland TT 4.75 y TL 5.90. **CA**

LIVISTO

IMIDOCARB -LH

A SALVO DE ENEMIGOS INVISIBLES

Composición: Imidocarb dipropionato 120 mg; Excipientes q.s., 1 ml. **Indicaciones:** Tratamiento en bovinos, equinos y caninos de babesiosis y anaplasmosis producida por: Babesia bovis, Babesia bigemina, Theileria equi, Babesia caballi, Babesia canis y Anaplasma sp. (incluyendo Anaplasma marginale). Quimioprofilaxis en el traslado de animales de zonas libres a endémicas de babesiosis y anaplasmosis. **Especies de destino y vía de administración: Bovinos y pequeños rumiantes:** vía intramuscular o subcutánea detrás del hombro. **Equinos:** vía intramuscular profunda (preferiblemente en el cuello). **Caninos:** Con el fin de asegurar una posología correcta, el peso corporal debe ser determinado correctamente, para evitar una sobredosis. **Tiempo de retiro:** Los animales tratados no deben sacrificarse para el consumo humano hasta 90 días después de finalizado el tratamiento. No utilizar en equinos destinados al consumo humano. Leche: 14 ordeños (7 días) tras la última administración. **Conservación y recomendaciones:** Mantener en lugar fresco, seco y al abrigo de la luz, a una temperatura no superior de 30 °C. **Presentaciones:** Viales de 10 ml, 20 ml, 50 ml y 100 ml. Es posible que no se comercialicen todos los formatos. Medicamento de uso veterinario. Manténgase fuera del alcance de los niños. Venta bajo receta médico veterinaria.

Along with you

RuralVet S.A.

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

livisto.com

Tierra Buena aporta vida al suelo con abono orgánico ruminal

El sueño de lograr un negocio propio motivó a una pareja de emprendedores a forjar la empresa Tierra Buena. Sobre la base de la reutilización de recursos que permitan recuperación del suelo y sus nutrientes, la firma produce abono orgánico ruminal, una alternativa para regenerar el suelo de manera natural.

La empresa familiar inició con la producción y comercialización de los abonos hace cuatro años. Instalada en José Falcón, Presidente Hayes, esta empresa produce nutrientes naturales a partir de desechos ruminales.

Víctor Antola y Norma Enciso, directivos de la empresa, comentaron que el abono natural es elaborado a partir de desechos ruminales con el objetivo de ofrecer nutrientes para el desarrollo orgánico de plantas.

La firma ofrece al mercado diversas líneas de abono para distintos cultivos, entre ellos: abono orgánicos para jardines, producción de flores, hortalizas y frutas de alta calidad. La materia prima es proveída por los frigoríficos de la zona, que posterior a un proceso de compostaje dan lugar para el desarrollo de tres líneas de abonos: Agrovida, Fertipasto y Ferti Jardín.

Víctor Antola, directivo de Tierra Buena.

Antola señaló que tras investigar

y analizar sobre la posibilidad de utilizar los desechos ruminales se lanzaron a desarrollar los productos. Previamente realizaron pruebas y verificaron los procesos de aplicación para el compostaje. Al conseguir la fórmula exacta emprendieron los productos. "Nos tomó 9 meses estabilizar el producto, con el apoyo de mi esposa y tras las pruebas logramos desarrollar las líneas, con una propiedad nueva, ya que la anterior sufrió una inundación y lo perdimos todo, fue volver a iniciar y tras vender nuestro auto conseguimos desarrollar las líneas en el nuevo establecimiento" recordó.

En cuanto a los diferentes productos que ofrece comentó que Agrovida es orientado a la producción hortícola. Contiene lombrices dentro de las bolsas, con cierto grado de humedad y constituye una herramienta interesante para la recuperación rápida del suelo, explicó.

Asimismo Ferti Pasto es más deshidratada y facilita la penetración dentro del follaje del pasto. Esta linea cuenta con un porcentaje de cal agrícola para asegurar la estabilización del pH, con lo cual se busca mantener la neutralidad y los parámetros de acidez. Por su parte el Ferti Jardín cuenta en su formulación un poco de calcio para ayudar a la floración.

PROCESO DE ELABORACIÓN

Durante el proceso de elaboración de los abonos, las cargas ruminales son depositados en el predio donde realizan el compost. Con volteos y mezcla se estabiliza el pH, temperatura y humedad. De acuerdo a eso se va separando para las líneas que serán destinadas.

Proceso de elaboración de los productos.

Tipos de abono que ofrece Tierra Buena.

El tiempo de compostaje depende del clima, en promedio dura entre dos meses y dos meses y medio aproximadamente. Todo ocurre de forma natural, sin aditivos para lograr la materia orgánica que posteriormente es destinada para la elaboración de las diferentes líneas de productos.

El trabajo es desarrollado por un personal fijo, quien se encarga del establecimiento, se ocupa del volteo de los desechos y de recibir a los camiones de los frigoríficos. En la etapa de producción propiamente trabajan dos personas quienes realizan el zarandeo, limpieza y embolsado.

La materia prima utilizada es provista por los frigoríficos con quienes posee convenios. Antola mencionó que les gustaría seguir creciendo, y que más industrias puedan sumarse para el desarrollo del producto orgánico a través de los desechos.

La empresa Tierra Buena está habilitada por el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible. Con licencia la firma otorga a los frigoríficos un certificado de manera mensual por los desechos que son proveídos a la empresa. "Para los frigoríficos que se dedican a la exportación es muy importante este respaldo, donde dan a conocer el uso de los desechos, el cual es destinado a la reutilización en beneficio a la agricultura", resaltó.

COMERCIALIZACIÓN

Una vez logrado el producto terminado, el mismo Antola se encarga de la comercialización y distribución de los abonos en las principales zonas de producción hortícola de diversas localidades como ser Caaguazú, José Domingo Ocampos, Areguá, J. Augusto Estigarribia y varios viveros del área central, Eusebio Ayala. Todas las líneas tienen buena receptividad y brindan óptimos resultados a los productores.

El propietario de Tierra Buena mencionó que los productos producidos benefician ampliamente a la agricultura y el objetivo es seguir creciendo para dar beneficios a los suelos y a los pequeños y grandes productores en sus cultivos.

Actualmente la empresa se encuentra trabajando desde su establecimiento en José Falcón y en San Lorenzo cuenta con una oficina administrativa y de almacenamiento. **CA**

JORNADA DE TRIGO EN CAPITÁN MIRANDA

Novedades y tendencias para el trigo nacional

El 13 de setiembre fue la cita con la investigación en trigo, desarrollada en el marco del Programa Nacional de Trigo e impulsada a través del trabajo público-privado IPTA-Capeco-Inbio. Fue durante el día de campo en el Centro de Investigación del IPTA en Capitán Miranda, Itapúa.

La jornada contó con 5 estaciones, en cada una los profesionales del Programa informaron sobre los avances logrados en el centro de investigación de Capitán Miranda. En la oportunidad, la directora del centro, la Ing. Agr. Stella Candia, comentó que este día de campo se realiza todos los años con el objetivo de exponer sobre los avances de las investigaciones en trigo, con énfasis en el mejoramiento genético, manejo de enfermedades, épocas de siembra y la presentación de nuevas líneas y variedades.

"Nos enfocamos en que el productor triguero tenga alcance a toda la investigación a través de las estaciones que presentamos en la jornada, donde el objetivo es otorgar toda la información posible sobre este importante cereal de invierno, que es un eslabón significativo dentro del sistema de rotación de cultivos" explicó. Candia aseguró, que este cereal también es muy relevante para nuestro país por su rol en la cadena alimen-

Proceso de hibridación.

taria y destacó que Paraguay a pesar de ser un país sub tropical produce Trigo de optima calidad.“ Esto llena de orgullo a los que forman parte de este proceso de investigación, quienes trabajan para contar con materiales óptimos para los productores en el país. Esto es gracias al trabajo que se desarrolla desde el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el IPTA, siendo fundamental la sede de Capitán Miranda para la investigación del Programa de Trigo.

Las paradas

HIBRIDACIÓN

La jornada contó con cinco paradas estratégicas. En la primera, el Ing. Gerardo Silva, realizó la demostración de las prácticas de hibridación (emasculación y polinización) indicando los caracteres deseados. Comentó que actualmente las exigencias de los productores se concentran en el rendimiento, ciclo y buena calidad. Desde el programa vienen realizando cruzas que apunten a estos factores y, sobre todo reduzcan los ciclos. “Hoy en día se encuentran con 500 materiales, algunos introducidos de fuera del país y algunos nacionales. Además se encuentran haciendo unas 800 a 1.000 cruzas por año, de las cuales un 60% son para aumentar el rendimiento y el 40% son para la creación de progenitores, para combinar y llegar al carácter deseado”, indicó.

ENFERMEDADES

En la segunda estación, la Ing. Marta Fernández, otorgó informaciones sobre "Prevalencia de enfermedades, adaptación y selección de los materiales" introducidos del Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT), en lote de ensayos internacionales. Entre las enfermedades que atacan al cultivo resaltó al fusarium, manchas foliares, roya y Pyricularia, las cuales son las que más afectan al trigo nacional.

La profesional explicó en la jornada sobre cada una de ellas, sobre su evolución en los cultivos de ensayo que fueron evaluando, donde la variedades más resistentes a estas enfermedades son evaluadas nuevamente en otro tipo de ensayos.

LÍNEAS ÉLITES Y DE AVANZADAS

La estación de líneas élites y de avanzadas estuvo a cargo del Ing. Pedro Chávez, quien comentó que el mejoramiento que realizan en el programa se divide en dos etapas. La primera, en la introducción de materiales foráneos, de los que se evalúan la adaptación, a través de la selección con miras a una nueva variedad. La segunda etapa es el cruzamiento, que consiste en la irrigación y la cruza local. Se cruzan los padres y se obtiene la descendencia, seleccionando las cruzas en forma objetiva, donde se buscan: rendimiento, adaptación a las condiciones locales y a las principales enfermedades que atacan a los cultivos en el país, posterior a esto se busca cumplir con la demanda del productor, los cuales son materiales precoces, rendidores, sanos y a su vez que ofrezcan calidad industrial. "Eso es lo que buscamos con la conducción de las cosas y las nuevas líneas actualmente están cumplido con el rendimiento. Tenemos materiales rendidores de alta calidad, precoces ya liberados en el mercado y próximos a liberarse para los productores", destacó.

Stella Candia, directora del Centro de Investigación del IPTA en Capitán Miranda.

VARIEDADES

En la cuarta estación los técnicos, Silvio Castillo del IPTA y Alfonso Guerreros de Capeco presentaron los manejos aplicados en las parcelas de multiplicación de semilla y las características de las nuevas variedades. Castillo mencionó que las variedades de trigo más nuevas son: el Itapúa 75, el Itapúa 80, Itapúa 85, Caninde 31 de la categoría fundación, donde explicó que existen categorías mejoradas o madres, del descendiente vendrían a quedar como fundación con la cual se sale al mercado.

Por su parte, Guerreros mencionó que su trabajo dentro del programa es colaborar en la difusión y comercialización con los productores, a través de las semillerías registradas en el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave). Mencionó que la variedad Itapúa 90, que recientemente fue lanzada al mercado nacional, es un material de buena calidad, resisten-

Parada de Variedades.

Marta Fernández otorgó informaciones sobre Prevalencia de enfermedades.

Pedro Chávez habló en la estación de líneas élites y de avanzadas.

te a roya de hoja, moderadamente al oídio y manchas foliares. Es un trigo de calidad panadera mejorador.

Explicó que cuenta con una gran capacidad productiva, adaptada a todas las principales regiones trigueras, cuyas características son relevantes económicamente para los productores, pues les ayuda en su costo de producción por su buena productividad y calidad. "Se está otorgando a través de los años, los investigadores están respondiendo a los pedidos de un trigo de calidad buena, resistente a enfermedades, con el cual se logra gastar menos en fungicidas y también tolere temperaturas altas mientras se carga el grano. Esto demuestra que se responde a la necesidad del productor actual" destacó.

ÉPOCA DE SIEMBRA

En la quinta y última estación, la Ing. Fidencia Amarilla y el Ing. Agr. Luis López brindaron informaciones sobre el ensayo de época de siembra, su interacción por cultivar y densidad. Comentaron que este año contaron con 6 fechas de siembras, de las variedades de trigo de Itapúa 80, Itapúa 85, Itapúa 90, Itapúa 75, Caninde 31 y Toruk, donde el principal objetivo fue la de evaluar las variedades y su comportamiento. A través de los ensayos se determinan la época ideal de siembra, donde lo recomendable va desde el 10 de mayo al 10 de junio. Sobre la base a los resultados logrados, se indican a los productores la fecha ideal a sembrar.

Amarilla indicó que este es el primer año de estudio. Esperan realizar la cosecha para lograr los resultados finales y presentar en la próxima jornada de campo del 2020.

Fidencia Amarilla y Luis López en la parada de ensayo de época de siembra.

La jornada aglutinó a una importante cantidad de productores y técnicos que permitió presentar lo más nuevo en investigaciones sobre todo evacuar dudas y lograr recomendaciones certeras que ayuden al productor a lograr una excelente producción con este cereal. **CA**

Los participantes compartieron un almuerzo al finalizar la jornada.

Semillas Nord™ y PowerCore™ ULTRA

La combinación perfecta entre genética y tecnología de punta

Solamente Nord™ combina el mayor banco genético del mercado con la innovadora tecnología PowerCore™ Ultra y con el Tratamiento Industrial de Semillas. Así, su cultivo queda más protegido durante todo su ciclo.

Buenas Semillas Buenos Negocios

SOMAX®

somaxagro

SEMILLAS nord™

CORTEVA agriscience

POWERCORE ULTRA · Agrisure Viptera · LIBERTY LINK

POWERCORE™ es una tecnología desarrollada por Dow AgriSciences y Monsanto. POWERCORE™ es una marca registrada de Monsanto LLC. Agrisure Viptera® es marca registrada de Syngenta Group Company. La tecnología Agrisure® incorporada en esas semillas es comercializada bajo licencia de Syngenta Crop Protection AG.
Todos los herbicidas / químicos utilizados con este producto deben estar debidamente registrados en SENAVE y deben utilizarse de acuerdo conlas etiquetas de herbicidas / químicos y las leyes aplicables.

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

COSECHADORAS
MASSEY FERGUSON

MASSEY FERGUSON

EFICIENCIA QUE IMPULSA
LOS RESULTADOS DEL CAMPO.

QUIEN CONFÍA
LO HACE CON EL CORAZÓN

DE LA SOBERA

Asunción - Casa Central (595) 21 683 820 (R.A.) | **Sucursal E. Ayala** (595) 21 202 913/15 | **Hernandarias** (595) 631 20190 | **Encarnación** (595) 71 203 026 | **Santa Rita Ruta** (595) 471 234 006 | **Guajayví** (595) 431 200 302 | **Bella Vista** (595) 767 240 273 | **Loma Plata** (595) 492 252 890 | **Concepción** (595) 331 241 018 | **Katuete** (0985) 908 725 SEGUINOS EN | www.delasobera.com.py

LA MEJOR DEFENSA
CONTRA LA ROYA.
MAZEN
2
CYPRESS
4
Mazen™
Cypress®

syngenta®