



**TU CAMPO
DE PRIMERA**
AHORA
EN TUS MANOS



ACTUALIDAD DEL

CAMPO 20 AÑOS AGROPECUARIO

AÑO 21 | N° 245 | NOVIEMBRE 2021 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Reencuentro con
relanzamientos**

**Información
oportuna para
la producción
sostenible**

Rainbow
all about growing



MANEJO DE MALEZAS

Combate al Amaranthus

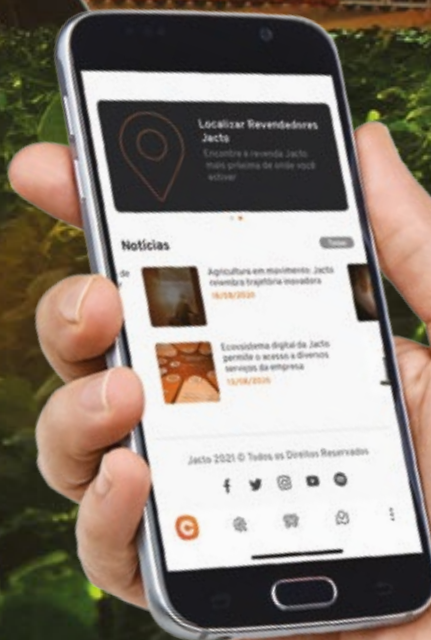


@bayer4crospy



24db.com.br

iJacto Connect:
todo lo que necesita
para darle un nuevo
significado a la
producción!



**Agro
ALTONA** S.A.

CIABAY
Agricultura en buenas manos

RH
RETAMOZO HNOS

UNIJET S.A.

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

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

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

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

24db.com.br

APLAUSO[®]

FUNGICIDA

Tecnología SOLATENOL[™]

**SEGURIDAD Y
PROTECCIÓN
PARA TU CULTIVO**



Agrofertil

● 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. Morena¹ (0983) 580 740
Tolva Ynambu (0983) 581 671
Silo y suc. Naranjito (061) 572 182 / (0984) 102 204
Sucursal Bella Vista (0767) 240 692
Silo y suc. Tirol (0982) 222 999
Silo y suc. Iruia (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 Ypejhu (0983) 616 056
Silo Minga Guazú Km 27 (0981) 900 604
Silo y suc. Santa Fe del Paraná (061) 572 871 / (0983) 656 171
Silo Pikyry (061) 572 871 / (0983) 581 602

Silo y suc. Fortuna (0973) 887 022
Silo y suc. Fortuna II (0983) 580 226
Silo y suc. General Díaz (0983) 153 735
Silo y suc. San Alberto (021) 328 0945
Silo Lapacho (0983) 440 237 / (0985) 717 384
Silo y suc. Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) (0983) 310 870
Silo y suc. Nueva Esperanza (Troncal 4) (0464) 20 040/41 / (0984) 274 021
Silo y suc. La Paloma (0985) 646 767 / (0983) 203 633



54

NOTA DE TAPA

DÍA DE CAMPO DE RAINBOW EN CAAZAPA: RESULTADOS EN ENSAYOS CON MANEJO EN PRE Y POS EMERGENCIA DE AMARANTHUS

El encuentro técnico fue el 9 de noviembre en la zona de influencia de la Cooperativa Pindó y se observó el comportamiento de las parcelas tratadas. Se presentaron las opciones que propone Rainbow para el control de la maleza que adquirió ribetes de resistencia a varios herbicidas. Se insistió en un buen tratamiento, además de otras orientaciones.

AÑO 21 | N° 245 | Noviembre 2021



28

VTPRO4

DEKALPAR PRESENTÓ SU NUEVA IMAGEN Y NOVEDADES DE LA TECNOLOGÍA VT PRO4



48

ADAMA CUIDA CAPACITA EN DIFERENTES REGIONES DE PRODUCCIÓN



BOX EMPRESARIAL

- 14 Soluciones y recomendaciones de UPL para el control de las enfermedades en soja
- 26 BALPAR S.A. te recomienda tres tips para el cuidado de tu báscula pesa camiones
- 34 Syngenta amplía su porfolio de productos para la presente campaña sojera
- 38 Soluciones para el tratamiento de agua para el hombre del campo
- 40 Banco Regional presenta novedosos productos sustentables
- 44 ¿Cómo un tractor Valtra con inversor beneficia a su producción?
- 46 La Co-inoculación en surco de ProSoil significó más rendimientos en climas secos
- 86 Somax y Koppert abren camino a las soluciones biológicas

EVENTOS ONLINE

- 22 John Deere ofrece tecnología de punta al servicio del productor

EVENTOS

- 50 UNIVERSIDAD SAN CARLOS INNOVA EN EL CHACO
- 52 4 días, 15 emprendimientos 5 finalistas y 3 ganadoras
- 64 Tercera edición de la Expo Tomate refleja el crecimiento del sector hortícola en Misiones
- 72 Lanzamiento del Centro de Recursos Económicos
- 74 Pasantías de Innovación y finanzas agropecuarias sostenibles



68

GRUPO SARABIA PREMIÓ A LOS GANADORES DE SU CONCURSO DE INNOVACIÓN



78

CONSIDERACIONES PARA LA APLICACIÓN ADECUADA EN LOS CULTIVO DE SOJA, MAÍZ, ARROZ Y ALGODÓN



Approach® Power

Onmira™ active

FUNGICIDA

Arrollá a la Roya y a las manchas foliares

- Excelente protección preventiva
- Formulación Lista para usar sin aceite adicional
- Poderoso control contra la roya asiática y otras enfermedades de fin de ciclo de la soja.

ALIADOS DEL CAMPO CON ENFOQUE MÁS INTEGRAL

Un tema no menor que está ganando mayor visibilidad es la importancia que presentan aquellas iniciativas o empresas vinculadas a las actividades del campo y en donde el mensaje es claro: “El agro (y por ende todo sus componentes) debe apuntar a una visión más integral”, concepto este que a su vez tiene un amplia extensión. Hablar de visión integral es muy amplio, pero pocas veces escarbado, incluso al interior mismo de las compañías. Un antecedente de esta forma de ver puede sustentarse en aquellas firmas que incorporaron en su estructura divisiones o reparticiones con énfasis en Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Otro está en las que optaron por visibilizar más sus acciones en torno a buenas prácticas o al cuidado del ambiente. Y todo esto, apunta justamente a dar esa mayor apertura y ampliar el enfoque que quizás incluso se viene dando, pero que no siempre tiene la difusión que debería contar.

Es por ello, que estos aliados del campo más que en discursos, pueden posicionarse mejor ante aquellos sectores que encuentran en el silencio o en la falta de visibilidad un espacio propicio para cuestionar o criticar al agro, cuando este ámbito ofrece justamente otras aristas favorables no solo para el desarrollo económico del país, sino que también contribuyen con grandes beneficios socioambientales. Y esta mayor apertura visual, a su vez debe ser imitada por otros.

Justamente es fundamental dar a conocer estas acciones porque, antes que lo malo, lo bueno debe ser copiado y fomentado. Dar más visibilidad a esta forma de enfoque integral permitirá a aquellos emprendimientos y firmas que todavía no lo desarrollan a encontrar modelos exitosos y palpables de su misma realidad. Casos totalmente aplicables a nuestras características como sociedad, ajustables a nuestras inquietudes y aconsejables para mejorar las condiciones de vida nacional.



PRODUCCIÓN GENERAL



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

Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1
Todos los derechos reservados

DIRECCIÓN

Nilda Teresita Riquelme de Romero
Cel.: (0982) 848 504
direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py



MASSEY FERGUSON

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

Otros
Lubricantes



Lubricantes
Massey Ferguson by Shell



Shell Lubricants

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

DE LA SOBERA



| Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15

| Encarnación (595) 71 203 026

| Bella Vista (595) 767 240 273

| Katuete (0985) 908 725

| Campo 9 (0985) 909 687

| Santa Rita (595) 471 234 006

| Loma Plata (595) 492 252 890

Hernandarias (595) 631 201 190

Guajayví (595) 431 200 302

Concepción (595) 331 241 018

SEGUINOS EN

f

Instagram icon

YouTube icon

www.delasobera.com.py



EXITOSO CONGRESO CEA 2021 EN MODO DUAL

Apuntar a máxima eficiencia para potencial “carne a pasto”

Finalmente se pudo concretar el retorno presencial para el congreso internacional que anualmente organiza el Consorcio de Ganaderos para Experimentación Agropecuaria (CEA), aunque manteniendo los protocolos sanitarios y limitando el acceso a unas 250 participaciones lo que sumado a la experiencia virtual, permitió un mayor alcance y lograr las metas trazadas, en la opinión de los responsables. El evento se desarrolló los días 1 y 2 de noviembre, retornando a su tradicional sede, el Sheraton de Asunción. Una vez más hubo participación de expositores locales e internacionales, quienes igualmente brindaron sus conferencias en modo presencial o virtual. Como todos los años, también se tiene un eje temático con el cual giran las diferentes charlas. En esta oportunidad, correspondió a “Pasturas y forrajes”. El presidente del CEA, Marcos Pereira, resaltó la importancia que tiene para el país ser referente en la producción de carne a pasto. “Para este Congreso Internacional CEA 2021 con ‘Praderas y fo-

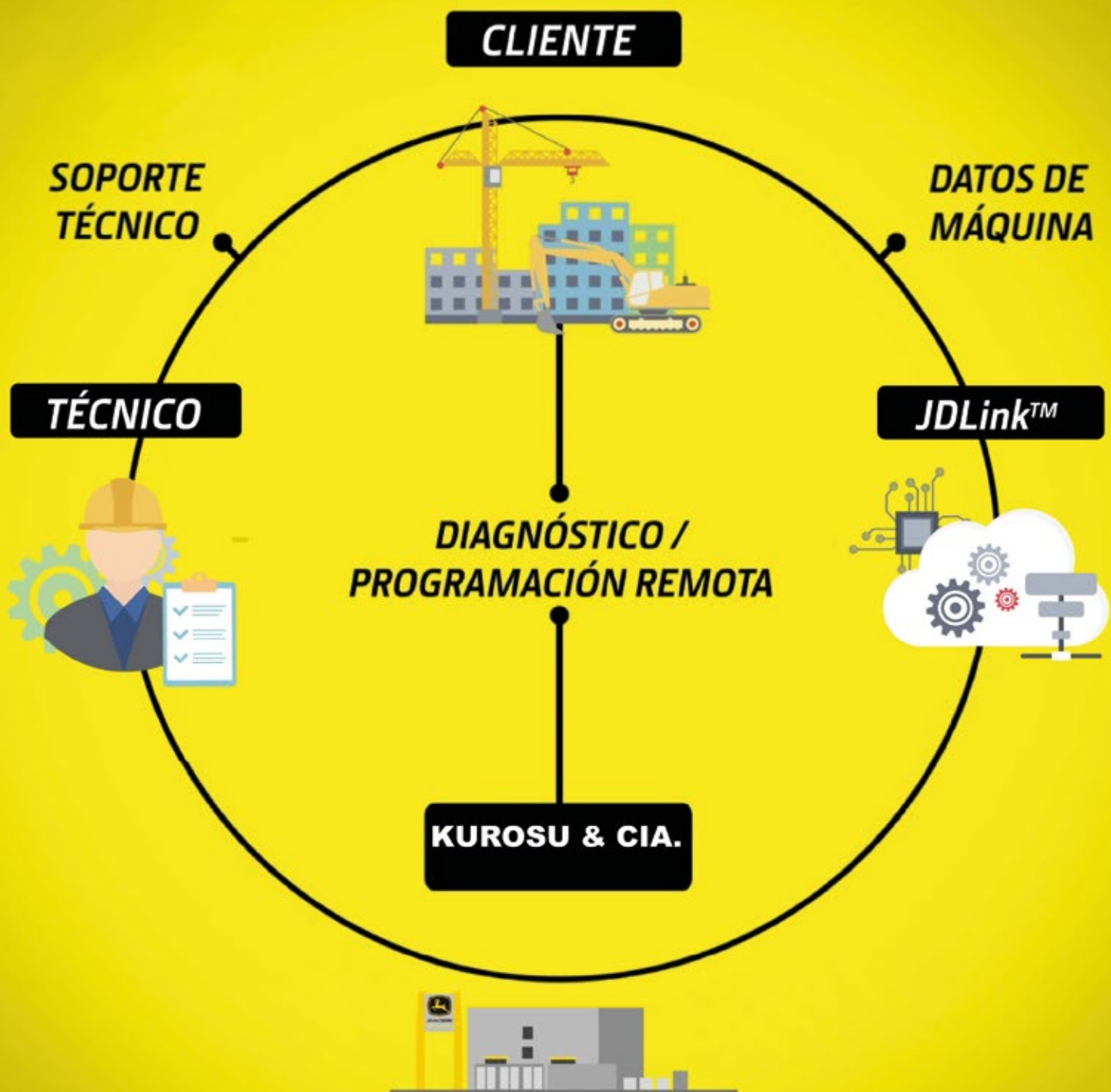
Marcos Pereira,
presidente
del CEA.



rrajes’ buscamos que la gente logre la máxima eficiencia con la producción de carne a pasto. La carne a pasto es el futuro de la ganadería. Tenemos que estar orgullosos de tener un país en donde la mayor cantidad de ganado producido es a pasto, vamos por buen camino, trabajar a full para ser mejor todo lo bueno que estamos haciendo”, subrayó. De igual forma se estableció un área para las empresas expositoras y auspiciantes de la doble jornada de transferencia de tecnología. El lunes 1 por la mañana, este foro arrancó con las palabras de bienvenida de la organización y la charla inicial fue vía Zoom desde EEUU, a cargo de Temple Grandin, quien abordó “El mundo necesita ➔

SOMOS JOHN DEERE, SOMOS CONSTRUCCIÓN

Y TE OFRECEMOS UN CONJUNTO DE SOLUCIONES QUE
INTEGRAN MÁQUINAS, TECNOLOGÍAS Y SOPORTE PARA QUE TUS
OPERACIONES SEAN MÁS FÁCILES Y RENTABLES QUE NUNCA.



KUROSU & CIA.

Sucursal Mariano Roque Alonso
Ruta Transchaco Km. 18,5
Teléfono: 0986 123000
www.kurosu.com.py



JOHN DEERE



todo tipo de mentes". Posteriormente fue el turno de Sebastian Riffel, quien en modo presencial expuso sobre *"Intensificación de los sistemas ganaderos para maximizar el aprovechamiento del pasto"*. Johann Zietsman, empleó igualmente la plataforma virtual para sus orientaciones desde Zambia, sobre *"Condición corporal inherente y carga animal - Factores determinantes para la rentabilidad del establecimiento"*. Por la tarde, Dario Colombato, abordó la inquietud de *"¿Cómo superamos la baja rentabilidad del engorde a partir de la importante suba internacional de los granos?"* y César Chaparro, con *"Consortiación de gramineas con leguminosas para potenciar la producción de carne en campos bajos"*, cerró la primera jornada. El día 2 tuvo como conferencista a un ya conocido profesional experto en el tema, Pablo Cattani. También vía Zoom expuso sobre *"Forrajes para potenciar la producción controlando costos"*. Las experiencias locales igualmente

fueron compartidas, para ello, Héctor Garcete, compartió el caso de producción agropecuaria en la Estancia "La Ponderosa", en la zona del Chaco central. En tanto, Alejandro Portillo, enfatizó sobre *"Impacto de la integración agrícola ganadera"*. A vuelta del almuerzo, Daniel Bolla, brindó comentarios en modo virtual, sobre *"El potencial de Paraguay para exportar conocimiento - Experiencia personal y laboral de Paraguay a Mozambique. De vuelta, se compartió otra experiencia productiva, esta vez de la Estancia Jakukai, en el área del Bajo chaco hacia Concepción y la formación de campos de Tangola en palmares. Los últimos charlistas, Rafael Tardaguila y Manuel Ferreira expusieron sus "Perspectivas regionales y mundiales del mercado de la carne". Y para el cierre, se retornó al brindis, sorteos y show en vivo. "Tenemos que reinventarnos. Estamos en un proceso de pos pandemia y debemos hacer de vuelta las cosas de manera diferente. Es lo que vemos. Hicimos un congreso modalidad dual. Algo que se impuso incluso en nuestras actividades cotidianas y cambió la perspectiva y el dinamismo de las reuniones que se hacen en el campo y en la ciudad. Podemos hacer un encuentro con nuestra gente en el campo, desde nuestras oficinas en la ciudad, algo impensable en la pre pandemia. Celebramos por un lado este nivel de tecnología que supimos acompañar, captar y sacar todo el jugo posible porque son herramientas muy buenas. Pero con la satisfacción de volver a habilitar el modo presencial, aunque limitados por protocolo sanitario a 250 participantes, con mucha gente afuera. Pero que pudieron seguir por nuestras plataformas. Una vez más se demostró que: 'El campo puede', por lo que estamos contentos de poder traer a nuestra ganadería este nivel de debates", concluyó. Autoridades públicas y del gremios del ámbito rural acompañaron diversos momentos, como la apertura y el cierre del CEA 2021. CA*



PROVITA SEED PACK TS

AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

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

curasemillas
HURACAN 25FS
Fipronil 25%

REGULATOR *tm*
Fisioactivador
Amino (0,81%)
Kinetin (0,014%)
Giberelina (0,81%)

QUALYTUS PLUS *tm*
Fertilizante Líquido
Boro (0,2%)
Cobalto (0,2%)
Molibdeno (8%)
Níquel (0,8%)



PROVITA NOD

Inoculante
Bradyrhizobium japonicum



**TRATAMIENTO
PARA 1.000KG
DE SEMILLAS**

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



tecnomyl



Bajó 7,5% la faena en los diez primeros meses del año

En el acumulado de los primeros diez meses de 2021 se faenó un total de 10,72 millones de cabezas de hacienda vacuna, según informó la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA). Este número resultó 7,5% menor al registrado en enero-octubre de 2020 (-9,5% cuando se ajusta por el número de días laborables).

En total se faenaron 5,94 millones de machos en los primeros diez meses del año. La comparación interanual arrojó una caída de 4,2%. La faena de novillitos descendió sólo 4,1% interanual, pero fue la que explicó casi un 82% la contracción de la faena de machos.

En el caso del sacrificio de hembras, totalizó 4,78 millones de cabezas, con una caída (segunda consecutiva) del 11,2% interanual. Por su parte, la faena de vaquillonas disminuyó 10,7% anual, pero explicó el 58,6% de la caída de la matanza de hembras, señaló CICCRA.

En tanto, la faena de vacas declinó 12,1% anual y explicó el restante 41,4%. La participación de las hembras en la faena total retrocedió a 44,6% (-1,9 puntos porcentuales en relación a enero-octubre de 2020), ubicándose incluso por debajo del ratio registrado en enero-octubre de 2018 (45,1%).

El maíz padece la suba de los fertilizantes

La Argentina también sufre este problema, común a todos los agricultores del planeta. La urea subió un 40% y la relación urea/maíz pasó de 3,5 a 5 en dos meses. A pesar de todo, el maíz temprano sigue encabezando los resultados. Tanto en campo propio como en arrendado, presentó los mejores números por hectárea, 589 u\$s y 189 u\$s respectivamente.

Por el contrario, la situación de los fertilizantes ha impactado sobre las chances del maíz tardío. "En campos alquilados los márgenes son negativos", advierten los productores. Al relacionar el precio de la tonelada de urea con el precio de la tonelada del grano de maíz sembrado en diciembre, el índice insumo/producto presentó una suba de 1,5 puntos respecto de septiembre de este año. Este incremento es explicado por el salto que se dio en el precio del fertilizante, 40% superior a dos meses atrás. Es decir, se necesita producir más maíz para cubrir este costo.

De hecho había intención de sumar más hectáreas, pero al final el maíz tardío se planta en una suba del 12% respecto a la superficie sembrada el año pasado. El aumento de precios de insumos detuvo al cereal de diciembre:

estos representan el 60% del total de los gastos en campo propio. La última actualización de costos arroja que en campo propio el rendimiento de indiferencia es de 63 qq/ha. Mientras que en campo alquilado se requieren obtener al menos 88 qq/ha para comenzar a descontar los costos.

LÁCTEOS

Suben las exportaciones y cae el consumo

Según estadísticas del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA), entre enero y septiembre, las ventas externas del sector llegaron a 931 millones de dólares, un 17,8% más en relación al mismo período de 2020. Medido en litros, el crecimiento fue del 4%, con 2.000 millones de litros equivalentes.

Del total exportado, según OCLA un 46,4% de las divisas corresponden a leche en polvo; 25,6% a quesos y 18,8% a productos como dulce de leche, manteca y suero, entre otros. Los principales destinos fueron Brasil, Argelia, Chile, Rusia y China. En el caso de la leche en polvo, Argelia concentra el 63% de las operaciones comerciales.

En contraposición, el observatorio puntualiza que el consumo interno cayó 6,6% en el mismo período. Las causas de esta disminución se explicarían por el escenario de congelamiento de precios que afecta a la industria, sumado a la caída en el poder adquisitivo del salario.

SOJA

Las lluvias repusieron la humedad en los suelos

Las precipitaciones de los últimos días sobre gran parte del área agrícola repusieron la humedad de los perfiles y permitieron el avance de la siembra de los cultivos de verano, en especial de la soja, mientras que algunos excesos impidieron que avanzara de manera significativa la cosecha de trigo, informó la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (BCBA).

La siembra de soja tomó fuerza durante la última semana y registró un progreso intersemanal de 11,6 puntos porcentuales (pp) hasta alcanzar a cubrir el 18,8% (unas 3,1 millones de hectáreas) de las 16,5 millones de hectáreas proyectadas para el cultivo. Los mayores progresos se dieron sobre el centro del área agrícola.



Menos Paradas
Más Producción

VALTRA ENGINE PREMIUM



Ahorra con el único lubricante
aprobado para **600 horas en el campo**

Encontranos en

CDE: 061-572316/8 – Santa Rita: (0673) 221 831/2 – Katuete: 061-5974000
– Encarnación: 071-2183950 – Loma Plata 0492 253 180

VALTRA

📞 valtra.rieder ☎ 0971 214 114

RIEDER & CIA.

Soluciones y recomendaciones de UPL para el control de las enfermedades en soja



Las condiciones climáticas que fueron dándose en el desarrollo del cultivo de la soja, en la presente campaña, han propiciado la aparición de muchas enfermedades fúngicas como las manchas foliares, roya y otras. La compañía UPL dispone para el mercado agrícola paraguayo un robusto portafolio con productos muy eficientes para controlar las enfermedades en el principal cultivo de este país.

El Ing. Agr. Filomeno Caniza, responsable técnico de la empresa, habla de los principales productos que posiciona UPL para el manejo de enfermedades de soja y brinda algunas recomendaciones.

El profesional enfatizó que es fundamental las aplicaciones preventivas y realizar el primer tratamiento con fungicidas antes del cierre de las hileras.

Para la primera aplicación propone el Unizeb Tridium, un fungicida con tres ingredientes activos: mancozeb, azoxystrobin y tebuconazole. El mismo tiene acción preventiva, curativa y erradicante.

Para la segunda aplicación se posiciona Prodenche. Este es un fungicida triple mezcla: mancozeb, azoxystrobin y prothiconazol.

Para la tercera aplicación nuevamente propone al Unizeb Tridium y en caso que se requiera de una cuarta el Unizeb 80 en mezcla con otro fungicida sitio específico.

Caniza explicó que la frecuencia indicada para realizar la aplicación en un intervalo de 15 días. Destacó además el diferencial de los productos UPL por las tecnologías que tiene que las vuelve más seguras. Tienen la formulación WG (gránulos dispensables), también garantiza óptima adherencia con la tecnología Pro-Stick y la tecnología Disperss, que hace que la dilución del mancozeb sea buena y evita la obstrucción de los picos y filtros del pulverizador.

El Ing. Caniza instó a los productores a realizar las aplicaciones preventivas en estado vegetativo, que es muy importante para construir la sanidad del cultivo y proteger el tercio inferior de la planta. Recordó tener en cuenta que la inversión va a tener retorno por la buena cotización de los commodities y que las condiciones climáticas están dando el escenario propicio para la aparición de enfermedades. **CA**

Ing. Agr.
Filomeno
Caniza,
responsable
técnico de la
empresa.



PRODENCE ES FORMULACIÓN DF

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

FUNGICIDA

PROTECCIÓN ESPECIAL
PRODENCE



**ACABA CON
LA ROYA**
Y OTRAS ENFERMEDADES

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



www.glymax.com

Gigante en el control de las enfermedades.



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



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

UPL
OpenAg™

DUAS


Glymax
Presencia fuerte en el campo

Paraguay tiene las condiciones para ser un proveedor confiable, eficiente y sostenible de alimentos a nivel mundial

Matias Ipiña, Ing. industrial, líder del Negocio de CropScience de Bayer para Paraguay y Bolivia, destacó la relevancia de nuestro país para la compañía y expresó *“Paraguay tiene las condiciones para ser un proveedor confiable, eficiente y sostenible de alimentos a nivel mundial”*. Anunció nuevas biotecnologías en soja y maíz y enfatizó que la sustentabilidad vino para quedarse.

— CAM. **¿Cuál es la historia de Bayer en Paraguay?**

— Ipiña. La historia de Bayer en Paraguay es corta en años pero muy rica e intensa. La compañía inició sus operaciones aquí en el año 1999, principalmente con negocios de semillas y herbicidas. En el 2010 se estableció oficialmente como entidad en Paraguay.

Paraguay es un país muy relevante para Bayer, tiene una agroindustria muy competitiva y muy eficiente. Como compañía estamos muy orgullosos de estar establecidos y creemos que, desde que tomamos esa decisión, nuestra operación ha ido creciendo año tras año y también estamos viendo lo mismo con la agricultura en el país.

Paraguay es un país que tiene un presente espectacular y un futuro incluso más alentador, con el principal cultivo, la soja, con más de 3.000.000 de hectáreas, más la implementación de la siembra directa, la incorporación de alta tecnología y los productores muy tecnificados e innovadores, creemos que hay un coctel de variables que hacen que Paraguay tenga las condiciones para posicionarse como un proveedor confiable, eficiente y sostenible.

— CAM. **¿Cuáles son los focos del negocio en Paraguay?**

— Ipiña. Bayer hoy está posicionada como un proveedor de soluciones integradas para la agricultura. Hoy tenemos un portafolio muy orientado a soluciones para los cultivos de soja, maíz y trigo principalmente. Tenemos organizada nuestra unidad de negocios en semillas y biotecnologías que comprende semillas de soja y semillas de maíz con distintas biotecnologías. Contamos además una división de protección de cultivos que comprende un portafolio muy amplio de herbicidas, fungicidas e insecticidas, productos para el segmento de protección de semillas y, a su vez, herbicidas selectivos. Ahora empezamos a incursionar en la agricultura digital, que para nosotros es el futuro de la agricultura, no solo en Paraguay, sino a nivel regional y global. En ese sentido lanzamos FieldView®, una plataforma digital integradora de toda nuestra propuesta de valor hacia el agricultor.

— CAM. **¿Cómo se desarrollaron los procesos de innovación y evolución en los últimos 20 años?**

— Ipiña. Los procesos son muy robustos, Bayer a nivel mundial invierte 2.500 millones de dólares sola-



Matias Ipiña, Ing. industrial, líder del Negocio de CropScience de Bayer para Paraguay y Bolivia.

mente en investigación y desarrollo aplicados al negocio de CropScience, al negocio agrícola y es un proceso de muchísimos años.

Hay mucho esfuerzo y el foco está en lanzar los mejores productos, que le agregue valor a la compañía y a la sociedad. En ese sentido, empiezan a jugar muchos actores que también son muy relevantes para todos los procesos de innovación y desarrollo.

Todos los productos que nosotros comercializamos pasan por robustos procesos de regulación. Allí hay una interacción muy importante entre el sector público y el sector privado para asegurar que los productos y las tecnologías que llegan al mercado fueron testeados, cumplen con todos los requerimientos, las normativas y son productos que el productor esté dispuesto a incorporar en sus campos.

_ CAM. ¿Puede destacar algunos hitos de la compañía durante las dos últimas décadas?

_ Ipiña. Para Bayer son hitos importantes los lanzamientos de productos y tecnologías que son realmente disruptivas, que generan saltos de calidad y productividad. Aquí en Paraguay el lanzamiento de la tecnología INTACTA® RR2 PRO ha sido una innovación para el cultivo de soja que ha traído mayor productividad comparada a la tecnología RR1 y en breve tendremos novedades para compartir. Estamos preparándonos para lanzar la siguiente generación de biotecnología en cultivos de soja que es la INTACTA2® XTEND. Bayer tiene mucho foco en todos los procesos de inno-

vación y desarrollo, principalmente orientados a los cultivos de maíz y soja, que son los más importantes a nivel de Latinoamérica para la compañía.

En maíz hoy tenemos la tecnología VT Triple Pro® que está comercialmente adoptada en el mercado y seguramente a partir de la próxima zafriña los productores van a empezar la nueva generación que es la tecnología VT Pro 4®, que va a estar comercialmente disponibles en las marcas que comercializamos en el país, Dekalb y Agroeste. Sin dudas, esto va a ir agregando capas de protección para dar la mayor productividad al agricultor. Hoy el foco de la compañía es desarrollar tecnologías, no solo que incrementen la productividad por hectárea, sino que también protejan y sean sustentables con el medio ambiente.

_ CAM. ¿Cómo ve a la revista Campo Agropecuario. Cumplimos 20 años en el mercado?

_ Ipiña. Tengo muy buenas referencias de la revista Campo Agropecuario, nos viene acompañando desde hace muchos años. Creo que es clave el trabajo que están haciendo, no solo para compartir las acciones de las compañías, sino también para transmitir a la sociedad el valor de lo que está generando el campo. Esto es algo clave que tienen los medios de comunicación especializados en Agro, contar a la sociedad los beneficios que tiene la producción agropecuaria.

_ CAM. ¿Qué mensaje expresa a la sociedad?

_ Ipiña. Estamos viendo una nueva ola donde se afianza el concepto de la responsabilidad de estar presente en todos los ámbitos de la vida diaria. Creo que hoy no hay empresa que no busque ser sostenible. El concepto de sustentabilidad vino para quedarse, no solamente en Bayer, sino en la mayoría de las empresas que están incorporando y lo están plasmando en acciones.

Bayer es una compañía muy enfocada en el desarrollo de productos físicos: semillas, biotecnología y protección de cultivos. No vamos a quitar el foco a eso, pero estamos empezando a evolucionar hacia una estrategia donde los conceptos de innovación, digitalización y sustentabilidad estén como marco de referencia para todos los proyectos que se vienen de mediano y de largo plazo.

_ CAM. ¿Qué prepara para el futuro Bayer?

_ Ipiña. Bayer está enfocado dentro de sus prioridades estratégicas en la sustentabilidad, siendo el gran desafío Huella de Carbono, donde como compañía estamos trabajando fuertemente en la construcción de una agricultura neutra en carbono. En ese sentido, hemos lanzado un proyecto que se llama PRO CARBONO en Brasil y Argentina. Es un proyecto en conjunto con productores y socios estratégicos muy importante donde Bayer ofrece nuevas oportunidades a los productores que estén dispuestos a expandir su productividad y aumentar el secuestro de carbono en el suelo mediante la adopción de prácticas agrícolas sustentables. **CA**

Credenz®
SEMBRAMOS
VIDA



**Tecnología para potenciar
tu cultivo de soja.**

En **BASF** queremos acompañarte en tu proceso productivo y optimizar tus decisiones. Te ofrecemos las variedades de semilla de Soja **Credenz**, tecnología y calidad en tu campo.



 **BASF**
We create chemistry

 **Credenz**TM
Semillas de Soja

LA INNOVACIÓN ESTÁ PRESENTE EN TODAS LAS ETAPAS DE LA PRODUCCIÓN, PRINCIPALMENTE AL MOMENTO DE LA COSECHA



John Deere ofrece tecnología de punta al servicio del productor

La Feria Original John Deere cerró de forma exitosa su ciclo de capacitaciones online con la charla “Desafíos de la cosecha”, una etapa clave en el proceso de producción que requiere de las mejores herramientas y el conocimiento adecuado para aprovechar al máximo el potencial del cultivo. La capacitación se realizó el pasado 26 de octubre, donde John Deere puso a disposición de los productores las maquinarias agrícolas más innovadoras, acompañado del soporte técnico de la concesionaria local KUROSU & CIA., configurando así un ecosistema conectado y eficiente capaz de elevar la productividad en cada campaña.

La denominada “agricultura digital” es un concepto nuevo que quizás resulta un tanto desconocido para muchos productores de nuestro país, sin embargo está cada vez más presente en el campo gracias a empresas como John Deere que a través de diferentes acciones demuestran con números y estadísticas la importancia de la implementa-

ción de la tecnología en las fincas para acompañar de cerca el dinamismo de un sector que ya venía atravesando un proceso de desarrollo vertiginoso el cual se intensificó en los últimos dos años – en contexto de pandemia – dando un

Franco Lombardo, especialista de Producto de John Deere Argentina.



salto exponencial en materia de conectividad y automatización, abriendo infinidad de oportunidades a corto, mediano y largo plazo. La Feria Original 2021 hizo hincapié en el “ecosistema conectado” partiendo de su mismo formato virtual, con charlas que abarcaron los principales desafíos identificados en las etapas de la producción desde la perspectiva de los expertos, quienes presentaron soluciones integrales y una amplia gama de herramientas disponible en el mercado. Si hablamos de la cosecha, por ningún motivo debe tomarse a la ligera, ya que se trata de la labor que recoge los frutos de todo el trabajo realizado en las etapas previas del sistema productivo, por ende requiere no solo la mayor atención sino también el óptimo manejo de las maquinarias agrícolas con el objetivo de efectuar cuidadosamente la operación,

evitando un impacto económico negativo al final de la zafra. Las cosechadoras John Deere están diseñadas para entregar una calidad absoluta al momento de la cosecha. La tecnología de rotor reduce en un 20% la fuerza requerida para mover el material a través de la cosechadora; para el accionamiento del rotor es necesaria menor potencia, lo que posibilita aumentar la velocidad de la cosecha. Por lo general todos los modelos comparten características sumamente competitivas entre las que destacan: El alto nivel de au- ➔



tomatización (calibración / regulaciones automáticas) con comandos más intuitivos para el fácil manejo del operador, independientemente de su grado de conocimiento; sistema de limpieza de alto rendimiento que reduce las pérdidas y aumenta la calidad de granos; componentes versátiles y resistentes destinados a alargar la vida útil de la maquinaria; y gestión de datos, lotes y equipos en tiempo real mediante la conectividad.

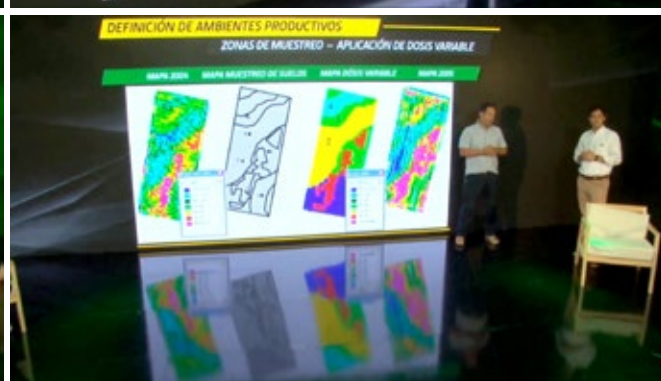
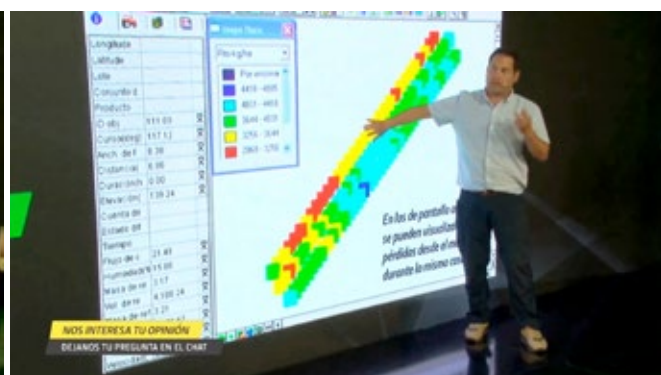
De acuerdo con Franco Lombardo, Especialista de Producto de John Deere Argentina, en una industria tan competitiva como lo es el agronegocio, la tecnología se convierte en un aliado del productor, pese a que en principio fue catalogada como una especie de sustituta del personal de campo. Al contrario de este pensamiento, los resultados a la vista indican una buena sinergia entre los equipos e implementos agrícolas modernos y las personas que las utilizan, siendo en muchos casos esta combinación sinónimo de excelente performance, algo que se traduce en mayores beneficios económicos y rentabilidad del negocio.

Por su parte Andrés Mendez - Director de Innovación Tecnológica, BPA y Tecnología Agrícola del Ministerio de Agricultura de la Nación Argentina, mencionó que *"la automatización busca una correcta trilla y la regulación de la velocidad de la cosechadora"* pues influye en

el rendimiento final del cultivo. La ventaja de emplear equipos John Deere radica en su costo/beneficio, y según ensayos comparativos realizados en campañas pasadas, con esta innovación se consigue alrededor de 6,5% más de dólares por tonelada, es decir, genera un plus interesante para la amortización de costos y el gasto derivado de la implementación de tecnología en el campo.

Al margen de los descuentos y ofertas, la Feria Original John Deere en su edición 2021 abarcó más de 60 encuentros online en un lapso de tres meses desarrollados por los concesionarios a lo largo de toda Hispanoamérica. En tal sentido, KUROSU & CIA. se encargó de dar a conocer a los productores locales las opciones a su alcance junto con el respaldo de la Firma en términos de asesoramiento técnico, servicio de mantenimiento y disponibilidad de repuestos. **CA**

Andrés Mendez,
director de
Innovación
Tecnológica,
BPA y
Tecnología
Agrícola del
Ministerio de
Agricultura
de la Nación
Argentina.



- Antiestresante
- Bioestimulante
- Detoxificante
- Multinutriente



BALPAR S.A. te recomienda tres tips para el cuidado de tu báscula pesa camiones



Desde BALPAR S.A. apoyamos e impulsamos a las industrias nacionales con soluciones que ayuden y simplifiquen sus controles internos. Una herramienta importante para este tipo de control son las básculas pesa camiones siendo uno de los pilares mas importantes para las empresas agroindustriales y productores locales, ya sean pequeñas o medianas. Ya que la misma otorga seguridad y otra opción de control a sus transacciones comerciales; es por eso que recomendamos estos tres puntos para el buen cuidado de las básculas;

LAS TRES RECOMENDACIONES

Primero evitar maltratos a la báscula. ¿Y cómo hacemos esto?. Evitando que los choferes de los camiones que entran a la báscula lo hagan a una velocidad mayor que 5 km/h. Además debe evitarse a toda costa que se frene o acelere bruscamente sobre la plataforma, y al subir/bajar debe realizarse a la misma velocidad de 5Km/h como máximo, con estos cuidados se logra mantener la calibración durante más tiempo, a la vez que se evitan daños a las celdas de carga. Para lograr esto se pueden utilizar barreras de acceso automáticas, semáforos o que la báscula se encuentre sobre el nivel del suelo, de forma a que tengan rampas e imposibilite que el conductor exceda la velocidad solicitada.

Como segundo tip, recomendamos controlar los sistemas de aterramiento o de protección contra descargas atmosféricas (rayos), por lo menos una vez al año controlando

que no haya sulfatación en la malla de descarga y así asegurar su buen funcionamiento y mejorar la protección de la electrónica de la báscula.

Otro punto muy importante que debemos tener en cuenta es el mantenimiento preventivo y periódico de la báscula pesa camiones. La limpieza adecuada de la báscula, manteniendo las uniones de los módulos y puntos de apoyo libres de suciedad y sedimentos, se evitan los atascos en la plataforma, los cuales producen errores en el pesaje, normalmente pesando de menos.

En BALPAR S.A. nos caracterizamos por la calidad que poseen nuestras básculas pesa camiones, son fabricadas con hierros y mano de obra de primer nivel y la estabilidad de ésta dependerá directamente del cuidado y mantenimiento que se le dé al mismo, por eso contamos con un excelente servicio técnico integral disponible para todos nuestros clientes, quienes deseen contactar lo pueden hacer al (0992) 267 406 o directamente al siguiente correo sat@balpar.com.py. **CA**

SOMOS **BALPAR S.A.**

Báscula Pesacamiones

Adquiera nuestros productos
pagando cómodamente.
Contamos con financiación propia

Nuestros planes:

Plan clásico.

Plazos de hasta 6 meses

Plan de garantía básica por defectos de
fábrica.

Plan Premium Full Cobertura todo riesgo

Calibración de la báscula cada 3 meses
con camión meteorológico y pesas
certificadas por el INTN.

Posibilidad de pacto de recompra.

Cuotas de hasta 12 meses.

Cobertura en caso de eventualidades.

Asistencia técnica ilimitada.

Plan Agro

Puede personalizar su plan y adaptarlo a
su periodo de cosecha. Consulte las opcio-
nes que le proponemos acordes a sus
necesidades.



Otros productos industriales

Sistema de Pesaje
Continuo SPC



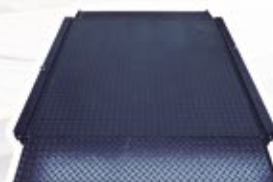
Pesa Tanque



Embolsadoras



Báscula Plataforma
con Visor de Peso



¡CONTACTANOS PARA SOLICITAR TU PRESUPUESTO!



VT PRO4

LANZAMIENTOS EN EVENTO VIRTUAL

Dekalpar presentó su nueva imagen y novedades de la tecnología VT PRO4

Con gran expectativa la firma Dekalpar realizó un vivo exclusivo a través de las redes sociales exponiendo las novedades con respecto al rediseño corporativo como marca y a la vez sumando la presentación de la nueva biotecnología VT PRO 4 de Dekalb. El lanzamiento fue realizado por la Facebook live institucional, el pasado 9 de noviembre, con una buena asistencia virtual.

El evento se transmitió en la tarde noche del 9 de noviembre y contó con representantes de Dekalpar, entre ellos, Federico Filosa, presidente de la compañía, el Ing. Agr. Omar Larré, accionista de la firma y el Ing. Agr. Miguel Florentín, gerente Comercial. En el “vivo” por Facebook, los directivos conversaron y presentaron la nueva identidad de la firma. Es de resaltar

que como moderadora estuvo nuestra presentadora de Campoagropecuario TV, Giselle Dietze.

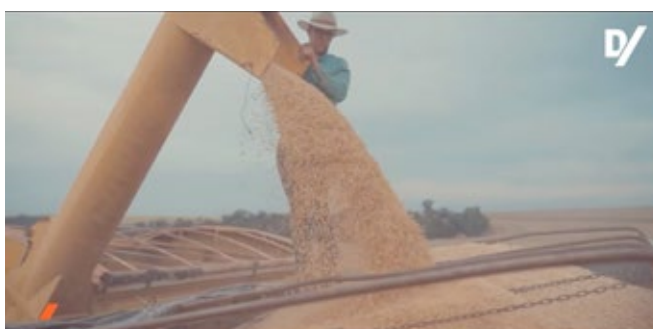
En la apertura del evento digital, Federico Filosa comentó sobre el nuevo rediseño que la empresa decidió realizar para refrescar la ima-



gen, pero con la misma esencia. Resaltó que desde el interior de la compañía vieron la importancia interna de renovarse. Así, como presidente desde hace un año, llevó al debate con los accionistas la necesidad de la nueva imagen, pero con las mismas fortalezas que permitieron crecer y ofrecer las mejores alternativas para los productores. Todo ello, sumado a desarrollar estrategias de comunicación interna como externa para su divulgación. Además del rediseño de Dekalpar, se aprovechó la ocasión para presentar la biotecnología de Dekalb, una marca que como firma representan desde hace más de 20 años y que significa un orgullo para la compañía y una alternativa de calidad para los agricultores paraguayos, destacó Filosa. A su turno, Omar Larré recordó los inicios del emprendimiento, con el apoyo incondicional de su esposa Malena Gil y del socio –Cesar Caballero y brindó un recorrido que a lo largo de 23 años tuvo y

el crecimiento alcanzado, así como los desafíos que debieron enfrentar como actor fundamental en el sector agrícola.

Larré añadió que acompañó activamente la creación de la nueva identidad, en la que se buscó renovación, siguiendo con la misma característica y manteniendo los valores que hicieron crecer y desarrollar a la empresa en todos estos años. Todo ello, con el afán de seguir cultivando los valores a pesar de la permanente actualización y dando respuestas a las necesidades con nuevos eventos requeridos por los agronegocios, con lo que se posiciona entre las ➔



preferencias del agricultor. “Dekalpar creció con el agronegocio, así como se desarrolló la soja, el maíz, el desarrollo de la agricultura, así también lo hizo la firma” expresó.

Dekalpar participó activamente en el crecimiento de la agricultura paraguaya acompañando muy de cerca al productor. La agricultura hoy constituye el rubro económico de mayor importancia en el país, concluyó Larré. Posteriormente se realizó la presentación de la identidad de la nueva Dekalpar. A continuación, como invitado profesional estuvo el Ing. Eduardo Sierra, reconocido experto en agrometeorología. Habló desde la perspectiva climática prevista, para contribuir a la toma de decisiones de los productores para lo que queda de la zafra sojera y de la zafriña de maíz.

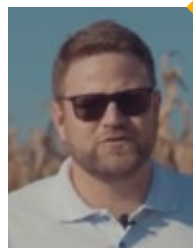
HÍBRIDOS DE MAÍCES DEKALB

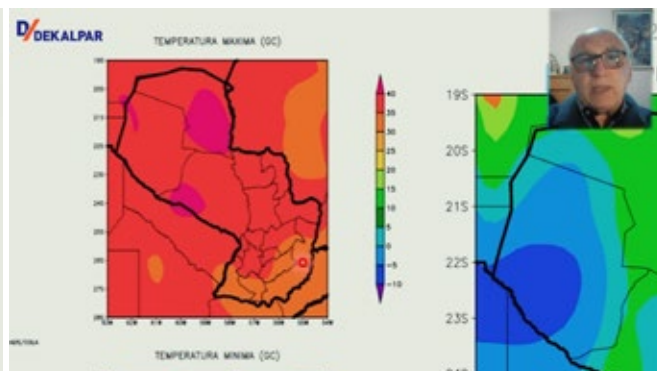
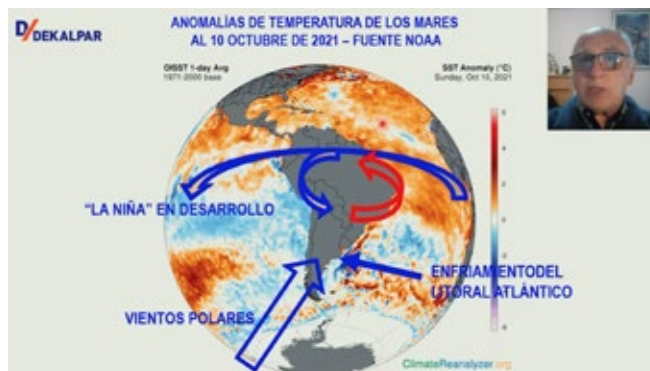
La plataforma de presentación virtual también fue propicia para conocer más las características y los resultados de los denominados “dekaleros”, como son denominados

familiarmente a aquellos productores quienes siembran los híbridos de la línea. En la oportunidad, se destacaron diversas propuestas genéticas, para lo cual estuvo ofreciendo orientaciones el Dr. Hugo González, gerente de Desarrollo de Mercado, quien acompañó la transmisión en vivo. Se recordó que la marca Dekalb es de exclusiva representación de la empresa y forma parte del portafolio de la firma desde sus inicios.

Durante la transmisión, González indicó que, según datos de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Oleaginosas (Capeco), el promedio en la década de los noventa fue entorno a los 2.000 kg por hectárea. Para el si-

Dr. Hugo González,
Gerente de
Desarrollo de
Mercado.





guiente decenio pasó a 3.100 kg por hectárea y cerrar la última década con la media de 4.700 kg por hectárea, con una ganancia anual de 155 kg por hectárea año. Esto se encuentra relacionado a una mejora en la genética y en la biotecnología, se indicó.

González habló sobre algunos factores que afectan a la productividad del maíz como el clima, la fertilización, la elección del híbrido, el cultivo anterior, el manejo del suelo, la densidad de plantas y el uso de foliares y reguladores de crecimiento, por ello es importante obtener maíces de alto potencial productivo para poder alcanzar productividades elevadas que el agricultor aguarda.

DEKALB CON TECNOLOGÍA COMPROBADA EN EL PAÍS

En ese sentido los híbridos de Dekalb son campeones en productividad, esto se debe gracias al desarrollo exhaustivo que se realizan con los híbridos en los diversos ambientes y situaciones. Dekalpar participa de manera activa con los ensayos, desarrollados a campo en diversos suelos y ambientes, aspecto primordial para la empresa al buscar nuevos híbridos para el mercado. Se realizan tras los datos de varios años de ensayo lo que asegura la calidad, complementando el trabajo de años que Dekalb – Bayer realizan ante nuevos eventos biotecnológicos, explicó González. Entre los híbridos que son comercializados y ya conocidos por los productores se encuentran, el DKB 255 PRO3, DKB 265 PRO 3, el gran campeón en rendimiento, el DK 79-10 PRO 3 y el DKB 360 PRO 3.

NUEVA TECNOLOGÍA DKB VT PRO 4

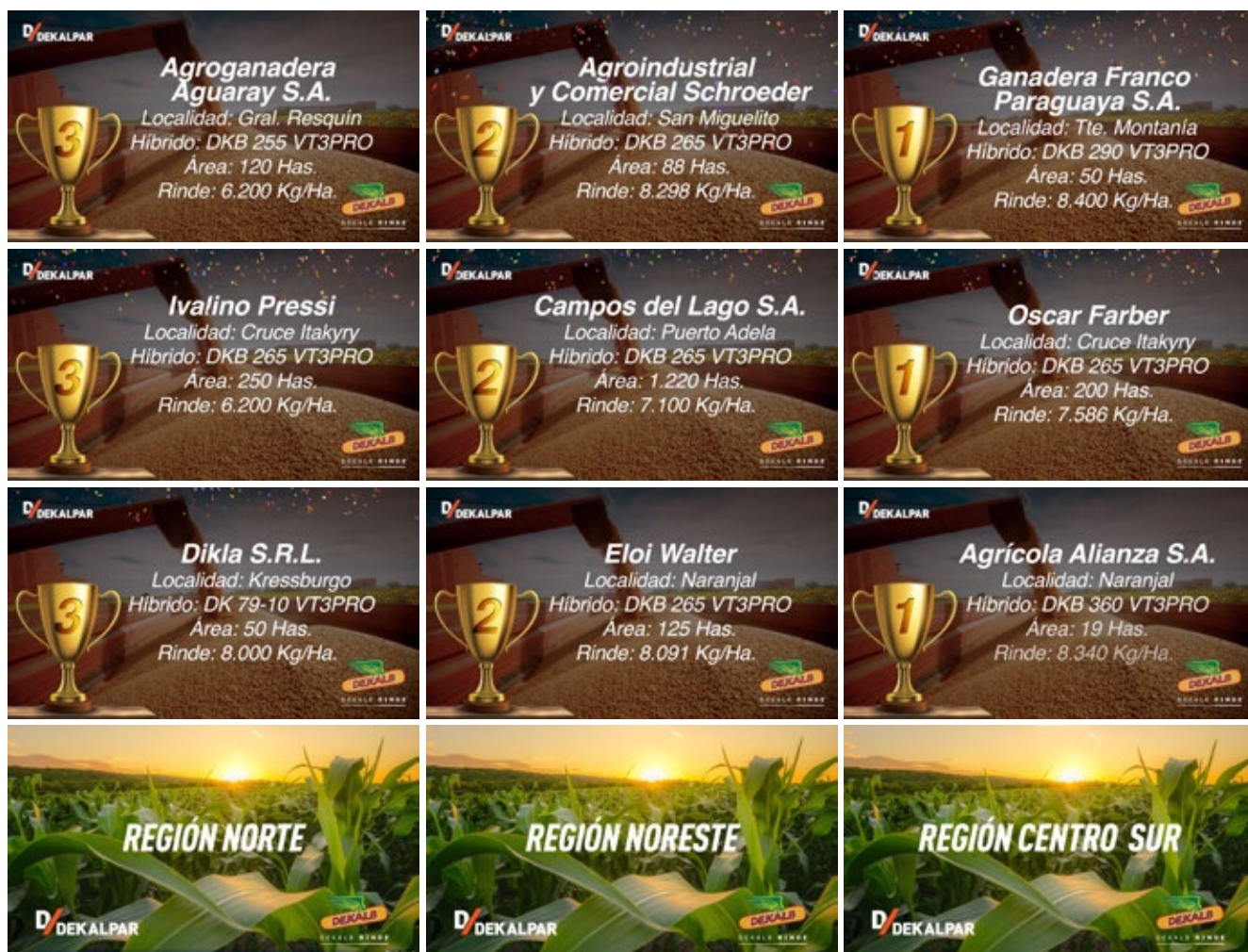
A su turno el Ing. Agr. Enrique Fretes, de Bayer CropS-

ciencia, tuvo a su cargo el lanzamiento de la nueva VT PRO 4, propuesta con importantes adelantos en biotecnología en maíz, logrados gracias a la permanente evolución de las investigaciones y generando adaptabilidades de los híbridos tras un trabajo de mejoramiento genético. Estos avances permitieron incrementar los altos rendimientos y posibilitaron alcanzar los niveles de productividad en zafra de hasta 10.000 kg, expresó.

Con respecto a las características del VT PRO 4, el “dekalero” ya está familiarizado con el Pro 3, que propone alta biotecnología, tolerancia y resistencia. Es un híbrido que marca un antes y después en la producción de maíz, otorgando al mercado beneficios ya conocidos por los agricultores como el control de las principales plagas en la parte aérea en el cultivo de maíz, control en el área radicular y tolerancia al glifosato. Con el lanzamiento del VT PRO 4 se incorporó al paquete un nuevo evento biotecnológico que codifica la tecnología víptera, el MIR 162, sumando a la protección que ➔

Ing. Agr. Enrique Fretes, de Bayer CropScience.





los híbridos de Dekalb ya cuenta con la protección en la parte aérea. La Helicoverpa con la nueva tecnología contiene una nueva proteína para el control de larvas de *Diabrotica speciosa*, manteniendo como única biotecnología en el mercado que tiene efecto de protección radicular, asimismo se combinan dos proteínas, logrando así una protección cruzada en la parte radicular del maíz, más la tolerancia al herbicida glifosato, explicó Fretes. El VT PRO 4 cuenta con el paquete completo de beneficios, llevando productividad del maíz a otro nivel. El híbrido estará disponible en la zafra 2023. Otro punto importante que destacó el experto durante el evento fue la utilización de este maíz de forma responsable, ya que toda tecnología presentada y liberada al mercado debe ir acompañada con buenas prácticas de manejo, para dar sustentabilidad y sostenibilidad a todo el sistema. Por lo tanto, estas biotecnologías deben ir acompañadas con siembra de refugio, igualmente la utilización de diferentes principios activos para el control de orugas que debe estar acompañada con buena rotación de cultivos, buen

manejo de malezas. Son orientaciones que permitirán sacar el mejor potencial de la nueva biotecnología lanzada en nuestro país, refirió el profesional.

Se indicó que la nueva biotecnología estará disponible de manera gradual, pues aún seguirá comercialmente activa la VT PRO 3 en el mercado. En la parte final del evento, el Ing. Agr Miguel Florentín siguió con las premiaciones tradicionales de rindes de Dekalb. Así, fueron distinguidos aquellos “dekaleros” con elevados rendimientos agrícolas obtenidos en el 2021, correspondientes a diversas regiones maiceras, entre estas Norte, Nordeste y Centro Sur, lo que igualmente fue destacado y aplaudido durante la transmisión. **CA**



Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

LA INNOVACIÓN ESTÁ PRESENTE
EN LOS NUEVOS LANZAMIENTOS

Syngenta amplía su portafolio de productos para la presente campaña sojera



Syngenta se encuentra atravesando una etapa de transición muy favorable donde las prioridades corporativas han rotado hacia un enfoque más “holístico” a través del desarrollo de un paquete de soluciones cada vez más completo que contempla una mejora constante en la calidad y eficacia de los productos. Entre tantos frentes, actualmente destacan los esfuerzos de la compañía en el ámbito de manejo de enfermedades tras el lanzamiento de tres nuevos fungicidas para soja, ampliando así su variedad de alternativas para dicho segmento.

Como uno de los principales referentes del agronegocio, Syngenta tiene la responsabilidad de seguir innovando y desde hace varios años se mantiene en la senda del crecimiento en base a su robusto portafolio de productos –fruto de la continua inversión en tecnología y es- ➔

Envios a todo el país

Soluciones para **PRODUCTORES**

COMEDEROS

- Ultra Versátiles.
- Resistentes.
- Atóxicos.
- Anti UV.

Calidad - Precio

SILO BOLSAS

- Grán Capacidad de Almacenaje.
- Alto Tiempo de conservación.
- Resistentes a Condiciones Adversas.

Más Info en
www.cmpproductos.com.py

ASUNCIÓN Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado
Tel: (0981) 176 060 - (0983) 352 029 - (0961) 294 534
MINGA GUAZÚ Ruta 2 Km 14
Tel: (0981) 253 081

Representa y
Distribuye





Ing. Agr.
Marcos
Martínez,
gerente de
la Línea de
Fungicidas de
Syngenta para
Paraguay y
Bolivia.

fuerzo en materia de investigación-, el cual incorpora nuevas alternativas en cada zafra para hacer frente a los desafíos del campo sin importar el grado de complejidad. Tras la puesta en marcha de la campaña sojera 2021/2022 las novedades no se han hecho esperar y entre los puntos más altos registrados hasta el momento destaca el salto exponencial de la firma en lo que respecta a manejo de enfermedades con el lanzamiento de tres fungicidas de características innovadoras y de gran versatilidad que prevén no solo ampliar la gama de opciones disponible en este segmento sino también consolidar la paleta de fungicidas de Syngenta, convirtiéndola en la más completa del mercado local.

Según manifestó a nuestro medio el Ing. Agr. Marcos Martínez, gerente de la Línea de Fungicidas de Syngenta para Paraguay y Bolivia, a diferencia de los últimos dos años donde la escasa cantidad de lluvia ayudó en cierto modo a disminuir la presión de enfermedades, en la actualidad se observan focos de roya en siembras tempraneras en las diferentes regiones del país debido a las condiciones climáticas favorables para la proliferación de patógenos (lluvias frecuentes y humedad del ambiente). Al margen de la roya las enfermedades secundarias que atacan constantemente al cultivo de soja son la corynespora (mancha anillada) y la cercospora (mancha púrpura), por lo que los expertos recomiendan realizar los cuidados preventivos con los productos adecuados y actuar en el momento preciso.

Debido a la creciente presión de enfermedades a causa de estos patógenos perjudiciales Syngenta presenta el **Symetry**, mezcla lista para usar entre Solatenol, Ciproconazol y Difenconazol. Otra de las opciones interesantes es el Solatenol acompañado de dos Triazoles, uno de ellos con efecto royicida y otro muy bueno para el manejo de enfermedades secundarias como cercospora, oídio, y también posee una cierta especificidad sobre corynespora. Una de las ventajas de utilizar Solatenol es la alta selectividad del activo.

La paleta de fungicidas se potencia con el **Aprovia Turbo** de

doble mezcla que contiene Solatenol y Ciproconazol en alta carga de activo por hectárea; resalta por su versatilidad, efecto curativo y amplia faja preventiva gracias al agregado del Solatenol. Además del **Spyrale**, un producto a base de dos activos, el primero es una Piperidina del grupo de las Aminas, las cuales no presentan resistencia cruzada con los Triazoles, mientras que el segundo es el Difenconazol un Triazol que controla de manera muy eficiente las enfermedades secundarias.

Según expresó Martínez, paralelamente al lanzamiento de los tres fungicidas la compañía sigue consolidando el Mazen Forte, primer fungicida que combina todo el poder del Solatenol y del Protiocanazol para brindar un control más potente desde el inicio del cultivo, es decir, en el estadio de R1 del cultivo para el manejo de roya, no obstante también está orientado al control del grupo de enfermedades secundarias especialmente la ocasionada por Corynespora Cassicola. En palabras del ingeniero se trata del fungicida más sólido y completo que hoy día ofrece Syngenta a los productores.

"Tanto el Symetry como el Aprovia y el Spyrale ya se encuentran disponibles para esta campaña de soja. Los productores pueden acceder a dichas propuestas a través de nuestros distribuidores con los que contamos aquí en Paraguay", puntualizó Marcos. De igual forma mencionó la ventaja que otorgan estos productos al contener Solatenol en su formulación, la cual consiste en ofrecer un mejor aprovechamiento en la primera y segunda aplicación del fungicida en la etapa reproductiva del cultivo de soja. Entre las recomendaciones el profesional aconsejó el uso de multisitios en todas las aplicaciones en combinación con los fungicidas para evitar la pérdida de sensibilidad mejorando el manejo de la resistencia. También insistió a rotar los modos de acción junto con los mecanismos de acción. **CA**

EFICIENCIA REVOLUCIONARIA

EN TRATAMIENTO DE SEMILLAS
PARA LA PROTECCIÓN DE TU SOJA

- FORTENZA® MAXX la nueva solución insecticida y fungicida para tratamiento de semillas, formulado en base a 4 principios activos; 2 insecticidas y 2 fungicidas, en un solo producto.

- Protege de manera óptima el desarrollo inicial del cultivo, y además ofrece practicidad de manejo al productor.

 **Fortenza® Maxx**

syngenta®

Distribuidor Exclusivo en Paraguay

 **GPSA**

TM



Soluciones para el tratamiento de agua para el hombre del campo

El agua es un insumo fundamental para la producción agrícola y desempeña un papel importante en la seguridad alimentaria.



Por eso, en esta ocasión la firma IMAGS.R.L. nos presenta sus soluciones de potabilización mediante sistemas de purificación de agua **WATER CLEAN**, para establecimientos agrícolas, ganaderos diseñados a medida y según la necesidad.

¡Con agua purificada garantizas la calidad de tus cultivos y la cría saludable del ganado!

Los interesados pueden solicitar una cotización al correo consultas@imag.com.py o a los teléfonos 021 511990/1 o al +595 985 835123.

Seguinos en las redes **watercleanpy. CA**



TRATAMIENTO DE AGUA PARA TAJAMARES

Establecimientos agrícolas y ganaderos



PLANTA
POTABILIZADORA
DE AGUA

IMAG
www.imag.com.py

ASUNCION:
Av. Boggiani 7133 e/ Facundo Machaín
021 511 990

ENCARNACION:
Av. Irrazabal 1273 c/ 14 de Mayo
071 206 094

CIUDAD DELESTE:
Av. Mons. Rodríguez Km 8.5
0985 467 260



Banco Regional presenta novedosos productos sustentables

El Banco Regional, entidad líder y especializada en el segmento productivo, lanza una innovadora propuesta que promueve la sustentabilidad del medio ambiente con la producción. Los mismos consisten en líneas de financiamientos específicos que fomentan el equilibrio. Como miembro fundador de la Mesa de Finanzas Sostenibles del Paraguay (MFS), Regional se encuentra firmemente comprometido en articular estrategias que transformen el país hacia una economía más sostenible.

La innovadora propuesta de productos verdes que busca aportar a la sostenibilidad del ambiente y de la producción ofrecen los productos:

AGRICULTURA DE PRECISIÓN: son préstamos para la adquisición de activos y servicios específicos para incorporar y renovar tecnología para la gestión agrícola (y agrícola-ganadera) basada en datos e información de parcelas, por medio

REGIONAL SUSTENTABLE

Ofrecemos productos verdes que buscan aportar a la sostenibilidad del ambiente y la producción.



AGRICULTURA DE
PRECISIÓN



RIEGO POR GOTEO
Y RESPALDO SOLAR



FINANCIACIÓN DE
MAQUINARIAS



PROYECTOS DE
REFORESTACIÓN



VIVIENDA
SUSTENTABLE

Ingresa a www.regional.com.py
para conocer más detalles



Contact Center
(071) 219 0000 / 0800 11 1800

Seguinos en:



Regional 



de medición y monitoreo de suelos, cultivo y clima, utilizando información georreferenciada, sensores, imágenes satelitales, ciencia de datos. Estos préstamos son ofrecidos hasta 5 años de plazo y tasas preferenciales. Algunos de los productos elegibles son kits de adaptación para maquinaria agrícola, vehículos autónomos, equipos para monitoreo y balizamiento (drones, monitores, sensores, software); servicios de geo referenciación, análisis de laboratorio de suelos; servicios de asesoramiento, informática y capacitación, entre otros.

MAQUINARIA AGRÍCOLA DE BAJAS EMISIONES: para la incorporación y renovación de maquinarias agrícolas y camiones para transporte de cosecha o ganado con motores de alta eficiencia y bajas emisiones (con tecnología de motorización Euro 4/Tier III-EPA/Phase 3A EU o superiores), Regional también cuenta con préstamos con garantía prendaria hasta 6 años de plazo. Con esta opción se pueden comprar las siguientes maquinarias: tractores, sembradoras autopropulsadas, cosechadoras autopropulsadas, pulverizadoras autopropulsadas, camiones (unidad tractora) y camiones para transporte de carga.

La inclusión de estas maquinarias en el trabajo diario en el campo reduce el consumo de combustibles fósiles, disminuye las emisiones de material particulado y es aceptado por bancos de Desarrollo y bonos climáticos.

RIEGO SOLAR - CHACO: son préstamos para impulsar la implementación de sistemas de riego para pasturas emplastadas, cultivos para alimentación de ganado y abrevaderos en la zona del Chaco Seco, acompañando el cuidado en esta zona y la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero por reemplazo de combustible fósil de generadores. Regional cuenta con créditos con tasas preferenciales hasta 10 años de plazo. Igualmente, para la zona de la Región Oriental, se ofrece Préstamos para la implementación de riego por go-

teo con la finalidad de implementar sistemas de riego de alta eficiencia por goteo, conectados a la red eléctrica con opción de respaldo de paneles solares, para agricultura intensiva (ej. producción de semillas de soja) y ganadería.

Este producto también cuenta con un plazo de hasta 10 años.

Ambos sistemas ayudan al uso más eficiente de agua, reduce la erosión y captación de suelos.

FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE REFORESTACIÓN CON FINES COMERCIALES: Es un producto desarrollado para acompañar la implementación de proyectos forestales de especies nativas, incluidos el mbokaja, yerba mate, entre otros. Además, incluye proyectos forestales de especies exóticas de rápido crecimiento, proyectos silvopastoriles y proyectos de reforestación para recomposición de bosques naturales. Los plazos son adecuados a cada proyecto y para esta propuesta se cuenta con hasta 12 años de plazo en alianza con Efisa y Plantec y con fondeo de la Agencia Financiera de Desarrollo.

VIVIENDAS SUSTENTABLES: aportando a la sustentabilidad de Paraguay y el medio ambiente, Regional ofrece el primer producto de financiamiento de viviendas sustentables que cuenten con la certificación EDGE, brindando una reducción importante en sus tasas de financiamiento para el cliente final hasta 30 años de plazo, destinado a la adquisición o construcción de viviendas amigables con el medio ambiente.

El crédito cuenta con condiciones diferenciadas a los demás financiamientos existentes. En primer lugar, está direccionado al usufructo en construcciones sostenibles, esto es, viviendas que ahorren mínimamente un 20% en energía, gestión de agua, materiales utilizados y la energía utilizada para sus procesos de obtención.

El Banco Regional S.A.E.C.A. fue fundado en 1991 en la ciudad de Encarnación, Paraguay, donde actualmente se encuentra su Casa Matriz. Nació como un banco orientado al apoyo y la financiación del sector agropecuario. En el año 2008 se incorporó Rabo Partnerships B.V. de Holanda como accionista. Actualmente Regional es un banco sistémico que brinda servicios financieros a todos los sectores, manteniendo firme su compromiso con el Agro. El banco aplica el concepto de comunicación integral a través de una Banca Digital de vanguardia, sucursales ubicadas en puntos estratégicos del territorio nacional y un modelo de atención permanente. Banco Regional forma parte del Grupo Regional, constituido por Regional S.A. de Seguros, Regional Casa de Bolsa y Fundación Regional; confirmando así su compromiso con el desarrollo del país. Más información en www.regional.com.py **CA**



ECOSOLAR

MÁS AHORRO, MÁS PRODUCCIÓN



MASCAR

CÁMARA FIJA DE **18 RODILLOS**



Con la **DIABEL 630 MULTIWRAP** se puede efectuar tanto la fase de colección-prensa y en el mismo tiempo encitar con plástico la paca, reduciendo a la mitad los tiempos de trabajo y costes.



AGRICULTURA DE PRECISIÓN

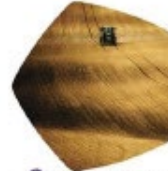
GoIsoGuide
GPS UN SISTEMA COMPLETO PARA LA NAVEGACIÓN AGRÍCOLA!



GoIsoSpread
FERTILIZACIÓN



GoIsoSpray
PULVERIZACIÓN



GoIsoPilot
PILOTO AUTOMÁTICO



GoIsoSeed
SIEMBRA

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

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

CASA CENTRAL

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

SHOWROOM
RUTA TRANSCHACO E/ ACAHAY Y POZO AZUL

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

SUCURSAL 8 | SAN ALBERTO
Tel.: (0671) 720 361

TALLERES M.R.A.
Tel.: (021) 751 365

SUCURSAL 5 | SAN ALBERTO SUC. Nº 2
Tel.: (0981) 267 771

SUCURSAL 9 | BELLA VISTA SUR
Tel.: (0767) 240 562

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

SUCURSAL 10 | STA. ROSA DEL AGUARAY
Tel.: (0433) 240 144

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

SUCURSAL 6 | CAMPO 9 RUTA 2 KM 11
Tel.: (0985) 759 012

SUCURSAL 11 | COL. INDEPENDENCIA PLANTA URBANA

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

SUCURSAL 7 | KATUETE
Tel.: (0471) 234 273



¿Cómo un tractor Valtra con inversor beneficia a su producción?

Cuando hablamos de modernización de campo, inevitablemente nos referimos a medios y soluciones que tienen como objetivo optimizar y agilizar la operación, haciéndola más sostenible y, en consecuencia, aumentando la rentabilidad del negocio. Los tractores con inversor de marcha son ejemplos de máquinas más sofisticadas, alineadas con este propósito y, cada vez más, los

operadores ven los beneficios de este tipo de mecanismo, que asegura agilidad en las maniobras y contribuye a una mayor eficiencia productiva, en comparación con el trabajo realizado por tractores comunes (sin la tecnología).



Pero, después de todo, ¿qué tipo de dispositivo es este? Básicamente, existen dos tipos de inversores: mecánicos y electrohidráulicos. Ambos tienen el mismo principio, que consiste en cambiar la dirección del tractor mediante una simple palanca, normalmente ubicada en la parte trasera del volante por motivos ergonómicos, y te permiten acelerar la maniobra, ahorrando combustible

en el trabajo que realizas. Además de la posibilidad de un número superior a las marchas delanteras-atrás, lo que también aumenta la eficiencia operativa.

El inversor mecánico, presente en algunos tractores Valtra por debajo de 135 CV, cuenta con un simple cambio de palanca hacia adelante y hacia atrás, dependiendo de la dirección que desee seguir. En un tractor sin inversor, el operador necesita realizar un mayor número de movimientos para invertir el sentido de marcha de la máquina y, en algunos casos, realizar cambios en más de una palanca, requiriendo más tiempo y provocando más fatiga operativa a lo largo de la jornada laboral.

El inversor electrohidráulico está presente en los tractores Valtra a partir de 79 CV. En lugar del embrague mecánico de disco de inversión, las máquinas tienen un paquete electrohidráulico, un sistema menos susceptible a fallas operativas que, además de brindar más comodidad y agilidad al operador, no necesita usar el pedal del embrague y puede hacer que el cambio de proa a popa simplemente tirando de la palanca.

Dicho esto, veamos algunos ejemplos prácticos de demostración. Los tractores de la serie A4S de 79 a 99 CV de Valtra, como el modelo A94S de 99 CV, destacan por tener tres factores que permiten que el equipo funcione con un 5% más de eficiencia: la categoría de menor radio de giro, capaz de reducir el número de maniobras; el inversor Power Shuttle, para cambiar de dirección sin presionar el pedal del embrague; y la posibilidad de ajustar la sensibilidad de la inversión de avance y retroceso para que sea más rápida o suave, según el perfil y las necesidades del operador. Se trata de modelos más versátiles, que pueden absorber cualquier tipo de adversidad en las condiciones de trabajo.

El A114, de la serie A4, por ejemplo, ofrece una tasa de eficiencia aún mayor, un 10% en promedio, lo que permite al operador trabajar de manera aún más eficiente. También tiene un ajuste de sensibilidad de marcha atrás de adelante hacia atrás, que permite al operador elegir maniobras más rápidas en una situación de plantación o aumentar la sensibilidad al reducir la velocidad de marcha atrás y hacerla más suave para trabajos de carga o llenado, caída del producto (estiércol, piedra caliza) y reducción del riesgo de accidentes cuando el trabajo se realiza cerca de otra máquina.

El mercado dentro del sector agroindustrial sigue este flujo, trabajando arduamente para brindar una gama de soluciones tecnológicas e innovadoras que hagan que el trabajo de los agricultores sea más rentable y sostenible al mismo tiempo. Y fue a partir de esta lógica que los tractores con inversor de Valtra comenzaron a agregar valor al negocio y ventajas para el agricultor que quiere mantenerse al día y ejecutar las operaciones con el mejor rendimiento posible.

Encuentre los tractores Valtra en las diferentes sucursales de Rieder & Cía., para un mejor asesoramiento escanea el código QR y comuníquese a través de nuestro WhatsApp 0971214114. **CA**



Ing. Agr. Marcos Reckziegel, gerente comercial de ProSoil.

La Co-inoculación en surco de ProSoil significó más rendimientos en climas secos

La tecnología de Co- inoculación en surco que desarrolla ProSoil brinda resultados excelentes, incluso en las épocas de clima desfavorable. El Ing. Agr. Marcos Reckziegel, gerente comercial de ProSoil, destacó que la Co-inoculación en surco y los buenos productos que aplican en las parcelas de sus clientes lograron en la campaña pasada incrementar el rendimiento entre 300 y 500 kilogramos por hectárea, pese a que el clima no fue muy favorable durante la siembra.

Mencionó que los resultados que obtuvieron en la campaña 2020/2021, cuando en el arranque de la siembra, en el mes de setiembre, faltó lluvia, se logró una importante diferencia entre las semillas inoculadas en tratamiento de semilla y las inoculadas en surco, con alto caudal de agua y buena cantidad de bacterias. Estimativamente la diferencia en el incremento productividad oscila entre 200 y 400 kg. “Esta diferencia se observa por el stand de plantas bien posicionadas y un arranque inicial óptimo del cultivo”, dijo. “Notamos esta diferencia, porque con la Co- inoculación con alto caudal de agua, entre 40 a 100 litros, logramos buena germinación, en comparación a lo que era la inoculación en un tratamiento de semilla. Esto permitió tener plantas bien establecidas desde el inicio”, dijo.

Comentó que desde ProSoil, ante la sequía que había durante la siembra de la campaña anterior, analizaron los beneficios del aumento del volumen de agua. Esto permitió que las bacterias aguantaran más tiempo, ya que mantuvo un periodo de mayor humedad para que logren activarse e infectar a la planta.

“Realizamos esta experiencia en las regiones de Itapúa, Misiones, Alto Paraná. Con esto logramos que las plantas estén bien establecidas desde el principio, y si bien el nivel de precipitación se mantuvo de medio a bajo se obtuvo una cosecha promedio 3.500 a 3.800 Kg. por hectárea con nuestros clientes”, dijo.

En cuanto a la zafra vigente, 2021/2022, comentó que

se presenta un excelente desarrollo del cultivo de la soja gracias a la humedad que está en el suelo desde el principio de la zafra.

Resaltó que la empresa ProSoil está en la búsqueda constante de demostrar los mejores resultados en el campo. “Nos enfocamos en mejorar la concentración de los insumos, también incorporamos nuevos productos para que el productor pueda luchar contra los problemas que aparecen en el campo, como los biofungicidas que utilizamos en el surco y sobre los cultivos como el *Trichoderma* y *Bacillus subtilis*.”

Comentó también que ProSoil cuenta con insumos biológicos y nutricionales de las marcas Nitrap de procedencia Argentina y Fertilis de procedencia Española, destacó que disponen de un nematicida muy eficiente que logra excelentes resultados en los cultivos.

Mencionó que de lo que va de la presente campaña se observan óptimos resultados en las parcelas. “Donde se realizó la Co-inoculación en surco se observan plantas más sanas, mayor enraizamiento, nódulos mucho más grandes y en mayor cantidad, sanidad en las raíces al igual que en la parte aérea y la reducción del efecto de los nematodos. Mencionó que para los tratamientos se aplican dosis importantes de *Bradyrhizobium*, que van desde 4 a 8 dosis por hectárea, el *Azospirillum* de 2 a 3 dosis por hectárea y el *Bacillus Subtilis* de acuerdo a los hongos encontrados en la zafra pasada en los cultivos.

“La aplicación del *Trichoderma* se realiza de una dosis única, porque buscamos evitar que exista interferencia entre los biológicos”, dijo.

La empresa ProSoil en su objetivo de demostrar excelencia en el campo, dispone de los mejores biológicos y nutricionales, el mejor servicio técnico que se pueda encontrar en el país y tecnología innovadora con la Co-inoculación en surco, para alcanzar el máximo potencial productivo de los cultivos. **CA**

GREEN MARINE *POWDER*

AUMENTE EL RENDIMIENTO DE SUS CULTIVOS

Es el complemento perfecto para enriquecer el suelo y nutrir a las plantas. Se aconseja su uso en cualquier etapa activa del ciclo, especialmente, en momentos críticos de alta demanda de nutrientes o periodos de estrés.



Activa los mecanismos de recuperación y autodefensa del cultivo en caso de estrés.

Estimula el crecimiento vegetativo balanceado y la fructificación.

Proporciona un potente efecto activador del desarrollo vegetal en cualquier estado fenológico.



Prosoil S.A



www.prosoil.com.py





ADAMA CUIDA capacita en diferentes regiones de producción

La empresa ADAMA Paraguay desarrolló capacitaciones en diferentes regiones de producción del país en el marco del evento ADAMA CUIDA, una plataforma cuyo objetivo es fortalecer los pilares económicos, social y ambiental, además de garantizar la sostenibilidad del trabajo en el campo y las comunidades rurales.

Las capacitaciones fueron del 12 noviembre al 19 de noviembre y se desarrollaron en Bella Vista Sur, Nueva Esperanza, General Díaz, La Paloma, Curuguaty, Corpus Chirity, Santa Fe del Paraná, Katueté y Capitán Bado.

En estas fechas, el equipo de Desarrollo de Mercado de ADAMA, en alianza con Agroefectiva, empresa especializada en tecnología de aplicación de plaguicidas, realizaron las capacitaciones dirigidas a los funcionarios de la empresa, cooperativas, distribuidores y productores agrícolas.

ADAMA CUIDA continuará la capacitación sobre el uso correcto de defensivos agrícolas, tanto por seguridad como por eficiencia operativa, promoviendo el conocimiento sobre la tierra, las buenas prácticas agrícola y el correcto manejo de plagas.

Durante el encuentro en Bella Vista, Itapúa, la Ing. Agr.

Ing. Agr. Vitor Romani.



Ing. Agr. Laura Semeniuk.



Laura Semeniuk, coordinadora técnica de marketing, destacó que la empresa ADAMA Paraguay está desde octubre del 2020 en el país. La compañía es una multinacional de origen israelí presente de 70 países en el mundo.

Por su parte, el Ing. Agr. Vitor Romani, investigador en tecnología de aplicación de Agroefectiva destacó algunos puntos relevantes para la aplicación correcta de los defensivos agrícolas, entre ellos, mezcla en tanque, orden de mezcla, picos de pulverización y deriva. Comentó que actualmente se presenta mucha dificultad en la compatibilidad en el tanque, para lograr la homogeneidad en la mezcla. También los picos de pulverización deben ser seleccionados correctamente de acuerdo al tipo de agroquímicos para disminuir el riesgo de deriva. **CA**





Comercio

ESTAMOS JUNTO A VOS PROTEGIENDO LO QUE MÁS TE IMPORTA

Por eso tenemos
un Seguro a tu medida
para que tu Emprendimiento
siempre esté protegido



Avda. Rca. Argentina N° 778 e/ Pacheco y Souza
f @ t WWW.AESASEGUROS.COM.PY

(021) 616 5000
0976 165 000





I EXPO FERIA FILIAL PRESIDENTE HAYES UNIVERSIDAD SAN CARLOS INNOVA EN EL CHACO

La Universidad San Carlos (USC), institución que Forma Líderes en los agronegocios, llevó a cabo 13 de noviembre la Primera edición de la Expo FERIA Filial Presidente Hayes. El evento transcurrió en la ciudad de Benjamín Aceval, una de las 12 filiales con las que cuenta la USC en el país.

Más de 20 stands fueron expuestos por alumnos, egresados y micro emprendedores de la zona. La ocasión fue provechosa ya que en la misma los expositores pudieron demostrar el fruto de sus trabajos y de lo que son capaces de producir en base a la enseñanza y a la capacidad de negociar que se fomenta y se recibe en San Carlos.

La apertura del evento estuvo a cargo del Director de la Filial Ing. Agr. Juan Carlos Altemburguer, quien instó a los jóvenes a que sigan animándose a producir. Además se contó con la presencia del excelentísimo Rector Ing. Agr. Ronaldo Dietze y del Presidente Lic. Arturo Villate. Más de 150 productos fueron apreciados entre estos varios derivados de la agricultura y ganadería, además de alimentos de toda clase.

Cabe resaltar que varias empresas del rubro y de la zona estuvieron marcando su presencia además de autoridades municipales y departamentales del Chaco, desde el inicio del evento las 8:00 hasta el cierre a las 16:00 hs. **CA**





SEMBRÁ tu TALENTO

SUMATE AL MUNDO DE LOS AGRONEGOCIOS
Y VIVÍ LA EXPERIENCIA ÚNICA DEL CAMPO



ADMIN. AGRARIA
A DISTANCIA



ADMINISTRACIÓN
AGRARIA



AGRONOMÍA
(En proceso de acreditación
por la ANEAE)



FORESTAL



TECNOLOGÍA
DE ALIMENTOS



CIENCIAS
AMBIENTALES



ZOOTECNIA
(Acreditada por la ANEAE)

Más info *872 (gratis desde tigo o personal) o 021 615 500

ESTUDIÁ EN LA



Universidad
San Carlos
LÍDERES EN AGRONEGOCIOS

EXITOSAS JORNADAS DE #NOVIEMBRE EMPRENDEDOR

4 días, 15 emprendimientos 5 finalistas y 3 ganadoras



LAS GANADORAS

La ganadora del puesto N° 1 fue Monserrat Chamorro Petters, alumna del cuarto año de la filial Presidente Hayes, con su emprendimiento denominado “Che Taita”, sobre licores artesanales de la región Bajo Chaco, con sabores propios de la región como: el yvapurû, mburucuyá, acerola, grosella, entre otros. La estudiante accederá de esta forma al premio de los U\$ 1.000 dólares en concepto de incubación.

En el segundo puesto quedó Raquel Cudas, alumna del cuarto año de la Sede Central Asunción con su emprendimiento, TAPESUA, que consiste en una mini empresa de frutillas orgánicas polinizadas por abejas. Ella obtuvo el premio de los U\$ 500 dólares para seguir avanzando en el negocio. Por último y en el tercer puesto la ganadora fue Johana Maricel Acosta Benitez, alumna del cuarto año de la Filial de Santaní, con el micro emprendimiento “Eireté”, relacionado

Por sexto año consecutivo se realizó la **FERIA DE AGRONEGOCIOS Y FORO DE INVERSIONES**, una iniciativa de la USC, organizada a través de la Incubadora de Agronegocios San Carlos. Con el objetivo de celebrar el espíritu emprendedor la comunidad educativa y así premiar a los mejores planes de negocios, los que presentan mayor innovación y potencial en la sede Central y las filiales de la USC.

En esta edición compartimos con 15 emprendimientos de alumnos y egresados de las filiales de Itá, Santaní, Pte. Hayes, Ciudad del Este y la sede Central Asunción de los cuáles 5 fueron los finalistas. Y los 3 mejores lugares, obtuvieron premios de 1000, 500 y 250 U\$ en conceptos de servicios de Incubación.





con el empaquetamiento de miel en diversos tamaños. La **VI FERIA DE AGRONEGOCIOS Y FORO DE INVERSIONES** contó con la participación de invitados especiales como jurados entre ellos, el Ing. Ubaldo Britos - Director de Administración Agraria y Agronegocios de la USC, el Econ. Victor Acosta - Director Nacional de Emprendedurismo del Viceministerio de MIPYMES, la Dra. Adriana Mónico - Asesora de la Incubadora de

Agronegocios, el Ing. Humberto Paredes Miembro de GEN Paraguay y la Lic. Paloma Fisch, Vicedirectora de Innovación y Extensión y desde España Dr. José Manuel Bautista, impulsor del emprendimiento "Huerta Ave María - naranjas de Sevilla", España.

#NoviembreEmprendedor_2021 #VI Feria de Agronegocios y Foro de Inversiones 2021 #LaIncubadoraSomosTodos. **CA**



Violeta Monserrat Chamorro Petters
Agronomía
4to. año
Filial Presidente Hayes



Raquel Codas
Administración Agraria
4to. año
Sede Central



Johana Maricel Acosta Benitez
Agronomía
4to. año
Filial Santani

MicroPhos, la nueva tecnología en fertilizantes.
Potencia el rendimiento de sus cultivos y mejora su rentabilidad.



Síguenos en Facebook e Instagram en @MicroPhos.Py
Visite también www.bungeparaguay.com

BUNGE

DÍA DE CAMPO DE RAINBOW EN CAAZAPA



Resultados en ensayos
con manejo en pre y
pos emergencia de
Amaranthus



El “Día de campo” organizado por la empresa Rainbow Paraguay se desarrolló en la finca de Wilson Granemann Costa Jr, agricultor y socio de la Cooperativa Pindó, ubicada en la zona conocida como Empalados, en el distrito de San Juan Nepomuceno (Caazapá). Se observaron los resultados obtenidos en diez parcelas, para lo cual, cinco fueron tratadas con pre emergentes y las otras cinco con pos emergentes, como alternativas para el control del *Amaranthus* spp., con resistencia a glifosato y otros herbicidas.

Tras el recorrido y comparar los resultados, los protagonistas accedieron a las consultas del equipo de CAMPO AGROPECUARIO MULTIMEDIA presente en la ocasión. Así, el dueño de casa, Costa Jr., indicó que lleva quince años con soja, trigo, maíz y avena, más coberturas de invierno. Sobre lo observado en el campo resaltó que se aplicaron los productos con varios efectos distintos y teniendo en cuenta las condiciones climáticas que se presentaron. La variedad de soja empleada es la Sojapar 24 y se debió encarar problemas de maleza.

El encuentro técnico fue el 9 de noviembre en la zona de influencia de la Cooperativa Pindó y se observó el comportamiento de las parcelas tratadas. Se presentaron las opciones que propone Rainbow para el control de la maleza que adquirió ribetes de resistencia a varios herbicidas. Se insistió en un buen tratamiento, además de otras orientaciones.



*“El ‘ka’a ruru’ (una de las especies del género *Amaranthus*) fue el principal desafío de esta chacra. Hasta hace unos años estábamos con controles manuales, pero esta vez hubo más problemas, sobre todo porque la maleza es nueva y no hay en investigación algún herbicida. Hasta ahora se van probando para tener resultados. Sobre las lluvias, tuvimos al inicio en buena cantidad, luego en exceso, que impidió ➔*



MALEZA AGRESIVA

Estuvo como principal referente técnico en la oportunidad, Diego Ozuna, responsable de Investigación y Desarrollo, de Rainbow en Paraguay, quien reconoció que la irrupción del *Amaranthus* en Paraguay trajo enormes preocupaciones. “En particular sobre esta maleza, el *ka’a ruru*, recién ingresada al país como resistente al glifosato y posiblemente a los herbicidas ALS. Se trata de una maleza muy agresiva, muy importante que puede generar grandes pérdidas a la soja y a otros cultivos de verano”, advirtió.

Resaltó que la jornada fue exitosa porque permitió compartir características de la maleza en el campo mismo. “Instalamos 1 ensayo con diez tratamientos diferentes, tanto con pre como con pos emergentes. Vimos las alternativas, en donde estuvimos principalmente enfocados en nuestro FOMEFLAG PLUS, que presentamos como herbicida alternativo para control pos emergente de esta maleza. También, hablando de control pre emergente, la importancia de reducir el banco de semillas. Es necesario abarcar estos dos tipos de manejo”, recalcó.

Entre las recomendaciones indicó igualmente el uso de pre emergentes antes de la siembra o, de última durante la siembra, dependiendo del producto a emplear, así como de la zona, por las características del suelo y otros factores. “Trabajamos sobre tres principales productos

una buena cosecha de avena. La falta de sol también impidió realizar las aplicaciones. Tuvimos 200 mm de lluvia”, indicó. Recordó que en los últimos años se trabajó para producir en torno a 4.000 kg/ha de rendimiento de soja, sin embargo otras características del lugar limitan esa posibilidad, por lo que, incluso ya con casos de haber superado aquella meta, las medias de productividad por lo general están en torno a 3.500 kg/ha. Finalmente instó a los agricultores a no descuidar el tratamiento. “Siempre es importante porque uno no sabe qué va a pasar. Por eso es bueno realizar algo preventivo, para tener tranquilidad y éxitos en el cultivo”, concluyó.

Diego Ozuna, responsable de Investigación y Desarrollo, de Rainbow en Paraguay.





para el control pre emergente el SUNGAIN XTRA, el SUNZONE y el S-MAESTRO, con una base de Flumioxazin, Sulfentrazone y S-Metolaclor, respectivamente. Para pos emergencia, el FOMEFLAG PLUS, con Fomesafen y Benzazolin-Ethil", dijo.

RESULTADOS OBSERVADOS

Ozuna destacó que dentro de lo exhibido en la ocasión se pudieron constatar resultados bastante interesantes. "La mezcla de SUNZONE y S-MAESTRO fue uno de los tratamientos que mejores resultados arrojó en esta parcela de ensayo. Un poco más atrás está la mezcla de SUNGAIN XTRA más S-MAESTRO, igualmente interesante, así como la mezcla de SUNGAIN XTRA más SUNZONE. Son alternativas que pueden utilizarse dependiendo de qué malezas tenemos además del Amaranthus", manifestó.

Sobre las condiciones climáticas, indicó que hubo bastantes lluvias después de los pre emergentes, en torno a 250 mm, y que ello motivó a observar el desempeño de los productos, ya que el segmento de los pre emergentes corresponde a un grupo bastante técnico que depende de varios factores, como tipos de suelo, nivel de cobertura, cantidad de precipitación pluvial, etc. que interactúan y que inciden para un buen o mal funcionamiento. "Estamos evaluando todos esos factores que se dieron en la parcela y fue lo compartido en este día de campo".

Eduardo Peralta, Country manager de Rainbow en Paraguay.



Como recomendación final instó a los agricultores a mantenerse alertas. "Que sigan con el monitoreo y si ven algunos escapes (de malezas) después de la aplicación de glifosato, hagan el control manual. Si hay mucho, consulten con sus técnicos de confianza para ver las alternativas. En el caso del Amaranthus es una planta que debe ser controlada de pequeña, con tres o cuatro cinco hojas, con 5 a 10 cm de altura. Pasando eso, ya es difícil el control, por eso es bueno verificar tempranamente. Estar atentos", recalcó. En este sentido igualmente exhortó a mantener las tareas preventivas, limpiar la cosechadora para no ingresar a otras parcelas. Usar semillas de buena calidad, que no estén contaminadas con las de la maleza y otras prácticas que nos van a ayudar a, por lo menos, retrasar el ingreso de esta maleza a otros campos", concluyó. A su turno, Eduardo Peralta, Country manager de Rainbow en Paraguay, indicó que este evento es un seguimiento a acciones anteriores. ➔





PORTAFOLIO COMPLETO

"Estamos dando un seguimiento al tema que empezó el año pasado con la presencia de esta maleza de difícil control. Bastante agresiva. Basta ver que estamos en Caazapá, un área relativamente nueva para el agro, de expansión de la agricultura. Quizás hace unos 5 o 7 años que recién está la agricultura y esta parte del país y ya hay presencia de esta maleza, lo que ratifica que es muy agresiva y endémica. Donde cae su semilla, va a germinar, crecer y reproducirse, generando mucha presión", advirtió. Resaltó que la compañía cuenta con buenas propuestas.

"Tenemos un portafolio bastante completo de herbicidas. Lo que recomendamos mucho antes que productos son soluciones. Por eso proponemos soluciones pre y pos emergentes. Además, venimos con mucho 'know how' sobre este producto

y sobre esta maleza en particular, no es que estamos experimentando, sino que ya venimos trabajando con soluciones". Del caso particular observado en la fecha indicó que se debió realizar frente a un suelo especial por sus características arenosas, más las precipitaciones escalonadas.

"El desarrollo de las malezas comenzó más tarde y el de la soja vino más agresiva. Sin condiciones ideales para la aplicación. Pero hicimos igual porque esto se da en el campo y el control fue bueno. Excelente frente al *Amaranthus*", sintetizó. En otro momento, haciendo referencia a lo que arrojó el año para la compañía, reconoció que el problema logístico fue todo un desafío. No solo por la bajante del río, que originó problemas con barcas, sino también por la escasez de contenedores. Esta coyuntura terminó por generar retrasos.

"Teníamos un tránsito de 90 a 95 días antes, pero con todo este tema, el tránsito de la llegada hasta el puerto se fue a 150 días. Fue complicado. Tuvimos que hacer algunas estrategias de logística. Así, bajamos mercadería en Uruguay y de ahí venían por camiones. Tuvimos que hacer un sistema bimodal para cumplir con nuestros clientes. Realmente fue un año bastante complicado. La subida de precios igualmente generó una situación que no se daba antes, porque la gente compró a mejor precio antes y ahora la situación está más cautelosa", reconoció.

No obstante, resaltó que se pudo





cumplir con los clientes. “Con quienes hicimos un acuerdo, cumplimos. Rainbow cumplió con todos”, resaltó. Para la temporada 2022 – 2023 persiste la cautela. “Vemos que el año agrícola va a ser bastante analítico, porque tomar decisiones de compra cuando el precio está bien arriba es bastante complicado. La elasticidad de precios podría definir un punto, pero sin saber si puede ir un poco más arriba o cae y eso da un coletazo muy fuerte. Por lo que la proyección es complicada y se apunta a un año más cauto”.

PREOCUPACIÓN POR RESISTENCIA

Finalmente, entre los presentes estuvieron los técnicos de la Cooperativa Pindó, liderados por el encargado de la parte comercial y técnica, Leandro Reolón. El profesional agrónomo igualmente compartió algunas opiniones tales como la importancia de buscar respuestas a la resistencia de malezas a herbicidas. “Estamos con esa preocupación desde hace tres años. Vimos algunas plantas específicas que ofrecen mucha dificultad de control. El glifosato ya no controla, por lo que se deben buscar herramientas eficientes”, dijo.

Agregó que es necesario acceder a soluciones y tecnologías que permitan dar respuestas a las inquietudes del campo, sobre todo identificar herramientas diferentes a las normalmente utilizadas para ver si se consiguen otros resultados. “En esta jornada nos presentaron algunas opciones de pre emergencia de la maleza y algunas de pos emergencia para el control de estas malezas que hoy son un problema para nosotros, porque estas malezas desarrollaron nuevas resistencias y no hay solución definitiva en una sola aplicación o un solo manejo”, advirtió.

Leandro Reolón, encargado de la parte comercial y técnica.



Apuntó a tener presente varios sistemas para utilizar y para lograr ese control. “Estamos haciendo algunas pruebas de productos para ver su efectividad, pero con bastante dificultad para controlar estas especies existentes”. Finalmente instó al buen manejo antes de la siembra, a no descuidar las coberturas de invierno para minimizar efectos posteriores. “La idea es que el productor que se acerque al equipo técnico para recibir orientaciones”, instó. Concluyó con buenas perspectivas hasta ahora del cultivo de la soja en la zona de influencia de Pindó.

Cabe recordar que desde Rainbow Paraguay se viene realizando una serie de charlas en diferentes tipos de eventos y para encarar diversos problemas e inquietudes de los agricultores, con la intención de acompañar in situ al productor para demostrar en el campo cómo funcionan los productos ofrecidos por la compañía, qué alternativas existen, las mejores mezclas y otras orientaciones para el combate a las principales malezas que afectan al país, resaltaron los responsables de la jornada técnica que concluyó con un almuerzo de confraternidad. **CA**



PROPUESTAS DE CORTEVA AGRISCIENCE

Reencuentro con relanzamientos

Una serie de charlas y presentaciones presenciales brindó la compañía Corteva en la primera quincena de noviembre en diferentes zonas del país. Se resaltó el posicionamiento de las propuestas Quintal Xtra y Expedition, así como la importancia de seguir con las orientaciones para un control efectivo de plagas de temporada, en especial del chinche, tanto para cultivos de soja como de maíz.

El recorrido se inició el lunes 8 en Bella Vista (Itapúa), para pasar al día siguiente a Santa Rita (Alto Paraná); luego a J. Eulogio Estigarribia (Caaguazú) y concluir el jueves 11 en Katueté (Canindeyú), abarcando así las principales zonas agrícolas del país. Las principales orientaciones las brindaron Anette Stolle, Daysi Bohn, Osmar Arias de Investigación y Desarrollo y Marcos Mendoza, desarrollista de Productos Comerciales y Precomerciales, todos profesionales de Corteva Agriscience

Anette Stolle.



en Paraguay. De igual forma, directivos de la compañía participaron de la gira de transferencia de tecnología en donde se resaltó el interés de los agricultores de retomar los encuentros presenciales. Las presentaciones fueron dinámicas y permitieron que los asistentes tengan un buen seguimiento a las



explicaciones y orientaciones. Así, Anette Stolle, líder de Generación de Demanda de la compañía, realizó un exhaustivo informe de Quintal Xtra, brindando indicaciones puntuales para el correcto uso y sobre todo, la importancia de llegar a tiempo, con aplicaciones certeras y efectivas. Recordó que estamos en el inicio de una nueva temporada agrícola de verano y que las condiciones climáticas de desarrollo de los cultivos son muy favorables, pero también alientan a la presión de plagas.

En este grupo se encuentra el complejo de orugas con una acción perjudicial directa e indirecta. Es por ello que desde Corteva Agriscience se lanzó el Quintal Xtra, un insecticida que combina potentes activos, como el Metoxifenocido y el Spinetoram, para el choque. En el caso del Spinetoram, su aplicación en bajas dosis con bajo impacto sobre la mayoría de los insectos benéficos o aliados. Destacó que el Quintal Xtra mantiene esa ventaja de producto de choque sumada a la buena característica residual para protección en soja y maíz.

Instó igualmente a seguir con las recomendaciones técnicas y aprovechar los momentos adecuados y señalados para la aplicación, teniendo presente condiciones favorables para esta tarea. Finalmente, resaltó que el Quintal Xtra representa una excelente opción porque viene igualmente a integrar el esquema propuesto por Corteva Agriscience en cuanto a manejo de plagas se refiere y, por si fuera poco, con la ventaja de incluirse dentro de los grupos de defensivos etiquetados como los de "franja verde", para su uso más amigable con el ambiente, puntualizó.

A su turno, Daysi Bohn, desarrollista de Productos Comerciales y Precomerciales de la firma, abordó sobre el Expedition. Indicó que fue formulado pensando en el manejo de chinches, tanto el "marrón", presente en la soja, como el de "barriga verde", en el maíz. *"En la soja es la principal plaga que afecta con daños directos e indirectos. De manera directa, succiona las proteínas de las vainas de soja que, si no se tiene la respuesta antes de llegar a estadios superiores, los problemas serán mayores. Igualmente posee dos activos que permiten acción de choque y poder residual"*. Se recomienda una dosis de 300 ml por ha y se sugiere posicionarse cuando el canopeo de la hoja esté abierto,

de esta forma se da una buena llegada a la zona inferior. Además, orientó la necesidad de un secuencial a los 5 o 7 días con otros 300 ml del producto, con lo que se llegaría a los estadios R5 o R6 con una gran protección para un control efectivo en la mayor dinámica poblacional de la plaga. El producto es excelente para manejo de ninfas y adultos y su aplicación puntual es eficiente. Admitió que el clima está favoreciendo no solo el desarrollo de cultivos, también de las plagas.

"Los cultivos se están desarrollando con total normalidad y no podemos dejar que una plaga interfiera en los buenos rendimientos que podamos tener más adelante. Así que a seguir cuidando el cultivo. La soja empieza a crecer por la situación climática. Tenemos un cultivo que se va a desarrollar y cuanto más desarrollado, las aplicaciones ingresan menos al tercio medio o ➔

Daysi Bohn.





tercio bajero que es donde se alojan estas plagas problemáticas”, advirtió. Indicó que hay reportes de presencia de estos chinches en algunas zonas ya con cultivos avanzados, salvo en la región Norte.

Pidió seguir con las recomendaciones para el caso del maíz, para evitar la incidencia del chinche barriga verde. “El denominado ‘punto palito’ en los primeros estadios, con las primeras dos hojitas desplegadas, es cuando hay mayor susceptibilidad al ataque de la plaga. Por eso recomendamos el empleo de Expedition para estas primeras aplicaciones que a la par son aliadas del tratamiento de semillas. Una planta afectada por alta presión de chinche va a dejar de producir espigas de maíz porque la planta se atrofia y recibe mucha virosis. Así, los perjuicios son directos e indirectos por una misma plaga”.

Finalmente resaltó otras ventajas del defensivo. “Con Expedition tenemos un producto que rota todos los demás insumos que usamos hoy porque usa una ruta metabólica distinta, para manejo de resistencia es una alternativa vá-

lida hoy”, dijo y añadió “ofrecemos productos que van encajados a lo que es la situación hoy, pero también ofrecemos un alto valor técnico y eso hace que nos diferenciamos en el campo y como profesionales deberíamos de buscar la excelencia. La agricultura es un polo productivo y necesitamos que la producción sea efectiva para seguir el progreso en el Paraguay”.

Claudio Gaitán,
country leader
de Corteva
Paraguay.



NOCHES DE REENCUENTROS Y ANTICIPOS

Claudio Gaitán, country leader de Corteva Paraguay, resaltó que esta gira permitió el reencuentro después de tanto tiempo con los agricultores bajo la forma de evento presencial, pero siempre manteniendo



cuidados preventivos. “La idea era hablar sobre estos dos productos que lo estamos relanzando al mercado. Acomodamos el relanzamiento, pero también es un lanzamiento porque son dos productos que lo incorporamos al modelo de acceso al mercado que van a estar acceso directo nuestro hacia los productores y cooperativas y distribuidores”, dijo. Reconoció que el ciclo de charlas se dio en un momento justo porque se debe tener en cuenta no solo comunicar sino el qué y cómo, pero también el tiempo adecuado. “Salir fuera de tiempo no va a tener la recepción esperada. Por ello, decidimos realizar esta serie de lanzamientos regionales de los dos productos y, sobre todo, con mucha aceptación, lo que realmente es impactante positivamente”. Anticipó que se está trabajando para no perder de lado el abastecimiento para la demanda del 2022, pese a situaciones de problemas de logística y de costos. “Estamos intentando tomar todas las providencias. Hay mucha gente haciendo su parte. Sobre todo destacar que estamos ante un escenario bueno y esperando tener excelente zafra para poder brindar bien al final de la temporada. Corteva va a hacer el mayor esfuerzo posible y que el productor nos vea como aliado y amigo. Resaltar que el agro no es enemigo

de Paraguay, es un sector amigo de Paraguay”, concluyó. Finalmente, Jorge Grenno, gerente MKT de Protección de Cultivo de la firma, indicó que dada la situación sanitaria se pudo concretar eventos presenciales.

A la gira por cuatro localidades en los principales departamentos productivos, como Itapúa, Alto Paraná, Caaguazú y Canindeyú. en carpeta figuran igualmente charlas paralelas regionales más pequeñas. “La idea es estar en contacto con la gente y mantener ese vínculo, aunque con la experiencia de los encuentros virtuales, se irán equilibrando los modos”. Anticipó que para el 2022 se estarían lanzando dos productos para el mercado de arroz y, si dan los tiempos, para la canola y algo de biotecnología. Todas las veladas concluyeron con cenas amenizadas con buena música y sorteos. **CA**

Jorge Grenno,
gerente MKT
de Protección
de Cultivo de la
firma.



A FUTURO APUNTAN A UNA
MAYOR INDUSTRIALIZACIÓN DE
LA PRODUCCIÓN HORTÍCOLA

Tercera edición de la Expo Tomate refleja el crecimiento del sector hortícola en Misiones



El pasado 30 de octubre se llevó a cabo la 3ª edición de la Expo Tomate en la localidad de Santa Rosa, departamento de Misiones, con el propósito de mostrar el crecimiento registrado por el sector hortícola en la región al tiempo de darle a los pobladores la brillante oportunidad de comercializar sus diferentes productos desde artesanías, propuestas gastronómicas locales como el famoso “chorizo misionero”, flores y, principalmente, todo lo referente a las hortalizas.



La familia Vega, propietaria de Filo Hortic, nuevamente abrió las puertas de su finca a numerosos expositores que se congregaron para ofrecer una gran variedad de propuestas atractivas a los ojos del público asistente. La Expo Tomate, considerada ya una cita obligada en Santa Rosa de Lima, a lo largo de tres ediciones ha demostrado el potencial no solo de la zona sino también del octavo departamento en lo que respecta a la producción hortícola pues año tras año se observa una mayor cantidad de agricultores abocados al rubro como fuente principal de ingresos. En este sentido, la firma anfitriona representa un caso exitoso debido a su eficiente modelo de negocios a través del cual pretende incentivar a más familias a optar por la horticultura con miras al crecimiento de la producción nacional en volumen y calidad, según manifestó a nuestro medio Pascual Vega, socio propietario de Filo Hortic, quien se mostró visiblemente entusiasmado por el impacto positivo del evento

Ing. Agr.
Moisés
Santiago
Bertoni,
Ministro de
Agricultura y
Ganadería.



y la amplia repercusión que esto genera en los medios de comunicación. “La Expo Tomate constituye una excelente oportunidad de mostrar el emprendimiento en sí como una opción de trabajo de unidad familiar y también reforzar la idea que el desarrollo sostenible viene de la mano de las innovaciones, investigación y tecnología sin dejar de lado el empeño, sacrificio y la pasión”, indicó Pascual. Asimismo, el apoyo a los productores a nivel departamental está a la vista al proporcionarles un espacio totalmente gratuito en la muestra donde además de promocionar sus mejores productos y servicios tienen la posibilidad de interactuar con re- ➔





presentantes del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y diferentes empresas especializadas.

El titular de la cartera de Estado, Ing. Agr. Moisés Santiago Bertoni, resaltó la labor de la familia Vega y su contribución a la comunidad al desarrollar una iniciativa noble que promueve la producción de tomate –y sus derivados– y otras hortalizas de alta calidad, que incluso hoy día ya se encuentran disponibles en cadenas de supermercados para el consumo interno, con auspiciosas proyecciones de negocios a futuro. También mencionó que esta pujanza y espíritu emprendedor sirve de ejemplo e inspiración para otros denotando la importancia de usufructuar la riqueza de la región como método para elevar la calidad de vida de las personas. Al ser consultado acerca del panorama actual del sector hortícola, el mi-

nistro dijo que se registró una muy buena producción en la mayoría de los rubros (tomate, locote, cebolla, papa, etc.) con óptimas condiciones para la comercialización, y este marco ayuda al productor a mantenerse estimulado y con el deseo de seguir mejorando la producción en extensión, es decir, “que produzcamos más meses al año”.

“Nosotros venimos acompañando todo el proceso. El Ministerio tiene varios programas enfocados a la horticultura en los cuales se da desde la asistencia técnica hasta el acompañamiento con tecnología y herramientas de manera a facilitar algunos procesos que por la escala de producción algunas veces al agricultor le resulta difícil acceder como pozos, sistemas de riego y algunas infraestructuras para ir mejorando la producción como casetas, invernaderos, entre otros”, expresó Bertoni.





APUESTA POR LA INDUSTRIALIZACIÓN

En el marco de la Expo Tomate se llevó a cabo la firma de un convenio de cooperación entre Filo Hortic y la Universidad Nacional de Asunción (UNA), que prevé aunar esfuerzos para avanzar en la industrialización del tomate, del morrón, de la miel y otros productos con el propósito de dar mayor valor agregado a la producción nacional y crear fuentes de trabajo para las familias paraguayas. El documento fue suscrito por los hermanos Vega Alvarenga; la Prof. Doc. Zully Vera de Molinas, rectora de la UNA; y el Prof. Ing. Agr. Jorge Daniel González, decano de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNA, quedando así sellada la alianza cuyas aristas claves giran en torno a la investigación y la aplicación del conocimiento científico a favor del fortalecimiento del sector hortícola. De igual modo los ejes de acción se centrarán en configurar un ecosistema favorable para la comercialización de los productos.

CMP AGRO PRESENTE EN LA EXPO TOMATE

Diversas empresas aliadas marcaron presencia en la ocasión siendo CMP Agro una de las firmas con mayor desta-



que en palabras de los organizadores del evento dado el apoyo recibido en cada edición y por el excelente servicio que proporciona su equipo de profesionales en términos de asesoramiento técnico previo a la adquisición de determinados materiales y asistencia a campo. De acuerdo con Remigio Rivarola, asesor técnico de CMP Agro, este tipo de encuentros ayudan a dar visibilidad al trabajo que hay detrás del producto final y permite observar de primera mano las características, calidad y atributos de los implementos utilizados en la producción de hortalizas.

La horticultura encierra toda una ciencia y al margen de los cuidados culturales propios de cada agricultor la correcta elección de los materiales resulta fundamental en cualquier caso porque de ello depende el aprovechamiento de la inversión inicial apuntando a obtener beneficios económicos tras la cosecha. Pensando en este punto, CMP Agro promocionó en la 3ª Expo Tomate su completo porfolio de productos que incluye: los cobertores blanco/negro para invernadero Techazo AgrinPlex, especialmente diseñados para su uso como cobertor de galpones, con resistencia a la exposición de vientos y sol sin sufrir alteraciones en sus propiedades; mulching ultra-liviano, de gran elasticidad y resistencia mecánica superior a los materiales tradicionales; mantas de solarización, un método seguro y económico que disminuye la población de hongos, bacterias y nematodos de suelo, todo a la vez que conserva la flora benéfica que colabora con el control de patógenos y reduce o elimina malezas; además de otras soluciones eficientes.

Para aquellos que desean incursionar en la horticultura desde CMP Agro aconsejan buscar la ayuda de los profesionales al momento de escoger los materiales de trabajo, en lo posible implementar tecnología en la finca para el desarrollo sostenible de la producción y mantenerse actualizado sobre las tendencias de la industria junto con las buenas prácticas hortícolas. **CA**



Grupo Sarabia premió a los ganadores de su Concurso de Innovación

Bajo el lema “*Tu idea suma, juntos innovamos*”, el Primer Concurso de Innovación del Grupo Sarabia premió las ideas innovadoras de colaboradores de Tecnomyl, Agrofértil y Agropecuaria Campos Nuevos... quienes presentaron novedosas ideas aplicables a las empresas del Grupo, con miras a la Sustentabilidad, Agricultura 4.0, Transformación Digital, Nuevos Negocios, Responsabilidad Social, Industria 4.0 y Optimización de Procesos.

El 2 y el 3 de noviembre, en las localidades de Villeta y Ciudad del Este, el Grupo Sarabia premió a los mejores proyectos de innovación presentados en el concurso que fue organizado por el área de Innovación, Marketing y Recursos Humanos en donde participaron las empresas Tecnomyl, Agrofértil y Agropecuaria Campos Nuevos. El Primer Concurso de Innovación del grupo empresarial contó con 773 ideas generadas por las 3 empresas componentes del grupo. Un total de cincuenta llegaron a las semifinales y 21 a las

finales, sumando más de 15 horas de tutorías.

El Head de Innovación del grupo empresarial, Felipi Sarabia, destacó que desde el compromiso de la dirección y los gerentes de las empresas se busca crear un ambiente favorable y condiciones propicias para que la innovación ocurra y se vuelva cultura. Evaluó como altamente positivo



el impacto del Concurso de Innovación, valorizando que las empresas consideran como un importante activo las ideas provenientes de sus colaboradores, al punto de incorporar las que se destacan por sus alcances y chances de implementación.

Remarcó que, desde los inicios del movimiento de innovación acompañando la nueva economía marcado en el ADN del grupo empresarial, se han efectuado 3 misiones al Silicon Valley y diversos workshops con gerentes y líderes, incluyendo capacitaciones en las habilidades y competencias necesarias para acompañar los cambios. Felipi agregó que siempre se busca que la innovación llegue a todos los colaboradores. “Con este concurso, mos-

tramos la importancia de acompañar las nuevas tendencias en el agronegocio y la tecnología, buscando aplicar esas iniciativas internamente para el crecimiento de las empresas”, finalizó.

IDEAS QUE GENERAN CAMBIOS

En Tecnomyl, la temática de “Recuperación de producto de proceso industrial” (presentada por el dúo conformado por Marlyn Estigarribia y Mayra Alfonso) se llevó el ➔

Nuevas fórmulas Premium Mix + Magnesil. Potencia y rentabilidad para sus cultivos con la calidad internacional de Bunge.



Síguenos en Facebook e Instagram en @PremiumMix.Py
Visite también www.bungeparaguay.com





primer premio. En segundo lugar, quedó María Asunción Espínola, con su proyecto sobre “Energía limpia a través del uso de filmes fotovoltaicos orgánicos”. Y el tercer premio fue para André Battistus, con su proyecto “Marketplace: Gestión de distribución y automatización de pequeñas ventas”. En lo referente a Agrofértil, el proyecto sobre “Telemetría -silos”, presentada por João Schardong y Pedro de Souza, fue acreedora del primer premio. Por su parte, la “Campana done sangre, salve vidas”, propuesta por Pablo Bruch, accedió al segundo lugar y en tercera posición quedó el proyecto de FértilCoins, de Herón Vendruscolo.

Entre los finalistas de Agropecuaria Campos Nuevos, el primer premio correspondió al proyecto sobre “Control de gastos por estancia”, de Karen Flecha. El segundo puesto fue para “Digitalización del legajo de funcionarios”, presentada por Rocío Ibarra, quedando en tercer lugar el proyecto sobre “App para celular” de Gustavo Duré.

Los ganadores del primer premio accedieron a sumas de dinero en efectivo, 50 Bcoin’s para cada colaborador - que pueden ser canjeadas en la plataforma Big Idea de innovación del grupo - y un viaje al ecosistema de Innovación en São Paulo, Brasil. Los premiados como segundos y terceros accedieron a sumas de dinero y libros referentes a innovación.

OBJETIVO: DESARROLLAR INNOVACIÓN

Para cerrar el evento, el CEO del Grupo Sarabia José Marcos Sarabia agradeció a todos los participantes, valorizando las ideas presentadas y reafirmando el compromiso asumido por la Directiva de continuar apoyando el movimiento innovador corporativo. “Estoy muy feliz y orgulloso por ver tan buenos proyectos en este concurso. Pasamos juntos muchas etapas, y el hecho de que nuestro grupo cree una instancia como H2O Innovations, para desarrollar ideas y personas dentro de la empresa, es algo que no imaginé”, destacó. “Creamos un espacio cuyo objetivo es desarrollar innovación desde las ideas de las personas de la empresa... y en un futuro próximo, también de personas que

no están en la empresa. Trabajar una idea, para transformarla en un proyecto que a la vez debe ser transformado en realidad, no es tan fácil. Incluso presentar las ideas no es tan fácil”. Sarabia subrayó que muchas ideas que no llegaron a la final también fueron seleccionadas para desarrollar a futuro. “Nuestro objetivo es capturar la mayor cantidad posible de esas ideas, para transformarlas y aplicarlas generando valor. Las empresas que no miren las innovaciones en el mundo posiblemente no van a estar en el futuro. La innovación requiere que la empresa cree la cultura y el ambiente que la facilite. Y nosotros lo hacemos”, finalizó.

El Concurso de Innovación se inició en 2017 en el seno de Tecnomyl, evaluando ideas referentes al quehacer de la planta industrial. En 2020 se extendió al resto de la empresa; y en 2021 se amplió además a todos los colaboradores de Agrofértil y Agropecuaria Campos Nuevos.

El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas y fertilizantes y acopio de granos, a través de sus empresas Tecnomyl y Agrofértil. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables y del cuidado del ambiente. **CA**

Onsuva



FUNGICIDA



La Roya y las Enfermedades de Fin de Ciclo **tienen los días contados.**



Dos modos de acción:
Carboxamida
de última generación
y el Triazol.



Posee un amplio espectro
de control y menor
riesgo de resistencia.



Excelente movilidad y
redistribución de activos.



Acción preventiva
y curativa.



Elevada persistencia
y protección.



Fungicida de contacto,
sistémico y translaminar.

Distribuidor exclusivo en Paraguay



La **Casa del Agricultor**
FRANCISCO VIERCI Y CIA. S.R.L.

FMC

An Agricultural
Sciences Company

fmcargentina.com.ar/py/



NOVEDOSA PLATAFORMA DE FECOPROD

Lanzamiento del Centro de Recursos Económicos

Desde la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) vio la luz el Centro de Recursos Económicos (CRE), una novedosa plataforma informática que permite socializar la divulgación de datos de interés económico y que puedan contribuir eventualmente a la hora de proyectar políticas públicas y que contribuyan al desarrollo del país, en opinión de sus referentes. El acto fue en el salón auditorio de la organización, en su sede central en Asunción, el miércoles 24 de noviembre.

Igualmente, esta iniciativa fue posible gracias al programa Mi-Pyme Compíte, financiado por la Unión Europea. La propuesta apunta a acercar a los interesados, con especial enfoque a las cooperativas, de informaciones útiles sobre temas económicos, financieros y de comercio exterior, según un material de divulgación dado a conocer por la Fecoprod.

Conforme al texto proveído, con esta plataforma digital, se busca dar un paso adelante para que el usuario pueda acceder a un boletín mensual de información importante y de gran ayuda sobre las actividades que conllevan al comercio exterior de productos vinculados al sector cooperativo. Además, el CRE prevé ofrecer datos adicionales, se indicó.

Entre estos, aquellos vinculados al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) primario agrícola y la reducción de pobreza, así como un análisis de cómo vienen interactuando ambos indicadores, pues a medida que el PIB agro mejora, se logra un efecto cascada que contribuye a disminuir los índices de pobreza, según se informó en la ocasión.

CRE Y APOORTE DE COOPERATIVAS

En el lanzamiento estuvieron presentes el presidente y el gerente general de Fecoprod, Alfred Fast y Blas Cristaldo, respectivamente, y Víctor Vázquez, experto consultor, quien desarrolló una breve explicación del funcionamiento del CRE, además de compartir algunos resultados del aporte de las cooperativas a la sociedad.

Sobre el CRE indicó que, entre otros contenidos, se ofrecerán estadísticas generales del Banco Central del Paraguay (BCP), como el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), indicadores financieros y económicos, etc. Otro aporte serán las cotizaciones diarias y semanales de principales índices internacionales, así como precios internacionales de granos. De igual forma aprovechó para dar

Víctor Vázquez, experto consultor, quien desarrolló una breve explicación del funcionamiento del CRE.



a conocer la relevancia del sector cooperativo, sobre la base de una muestra preliminar con datos de ocho asociadas seleccionadas, en un trabajo del primer semestre del 2021. Uno de los primeros puntos divulgados tuvo que ver con empleados registrados en IPS, aportes diversos e impuestos varios de las cooperativas.

En ese sentido, según el resultado del trabajo, la muestra preliminar evidenció que estas ocho cooperativas aportan al Estado más de 41,9 mil millones de guaraníes y, si a esto se suman ítems como donaciones y aportes a organizaciones de productores, apoyos a programas comunitarios y a gremios, el total entonces pasaría los 42,2 mil millones de guaraníes. La encuesta sobre aportes de las cooperativas socias de Fecoprod igualmente arrojó como resultado que mantienen 240 km de caminos, 200 km de líneas eléctricas y apoyan a 23 centros educativos. Además, en un año todavía con pandemia, se asistió a siete hospitales, centros de salud, unidades de salud familiar y otros establecimientos similares.

Esto se tradujo en más de 850 millones de guaraníes, sumados a los más de 1.700 millones de guaraníes en donaciones dentro de la emergencia Covid-19. Más otras donaciones el total dado a productores y otros beneficiarios superó los 3.650 millones de guaraníes, se indicó. Igualmente se recordó la composición de las asociadas y sus integrantes. Así, se indicó que del universo de asociadas, el 82% tienen a la producción como principal actividad, mientras que 18% tienen énfasis en ahorro y crédito; en total, su-

man más de 171,5 mil socios, segregados en 54% hombres y 46% mujeres (incluyendo personas jurídicas). El 17% son productores, mientras que el 83% no, subrayó. De la producción total del país, las cooperativas representan en torno al 15% de soja, 11% de maíz, 37% de trigo, 17% de carne vacuna y 60% de leche cruda. Con respecto a las exportaciones, en soja en el 2020 participaron con el 7,8% de los envíos totales; en 2,6% para el caso del maíz; 14,8% en trigo; 19,3% en carne vacuna y 35,1% en leche en polvo.

Sobre el boletín mensual de comercio exterior, el asesor anticipó que se brindará información de comercio exterior sobre rubros de interés para las cooperativas de producción, se tendrán como referencias cinco rubros: el complejo sojero, las carnes (bovina, porcina, aviar), maíz, trigo y lácteos. Además del BCP, se consultarán otras fuentes. El acceso digital se puede hacer desde el sitio en internet de Fecoprod (en la "pestaña" APPS o siguiendo la ruta <https://cre.fecoprod.com.py>. Blas Cristaldo reconoció que esta plataforma tomó como inspiración el boletín del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) porque en nuestro país todavía persiste el déficit de las estadísticas.

El presidente de Fecoprod insistió en este punto y recalcó que toda política pública pensada para el país debe contar con informaciones creíbles, estadísticas actualizadas y trajo a colación el desfase que representa, por ejemplo, tener un Censo Agrícola Nacional con más de 13 años, cuando lo ideal es realizarlo regularmente y con datos fidedignos. **CA**

El presidente de Fecoprod insistió en este punto y recalcó que toda política pública pensada para el país debe contar con informaciones creíbles, estadísticas actualizadas y trajo a colación el desfase que representa, por ejemplo, tener un Censo Agrícola Nacional con más de 13 años, cuando lo ideal es realizarlo regularmente y con datos fidedignos. **CA**





Pasantías de Innovación y finanzas agropecuarias sostenibles

De la mano de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), con la asistencia de la Confederación Alemana de Cooperativas (DGRV) se realizó un encuentro en Ybycui (Paraguari) los días 22 y 23 de noviembre que tuvo como objetivo elaborar los delineamientos a seguir las iniciativas en conjunto entre ambas instituciones, entre ellas, continuar con la pasantía de técnicos para complementar las orientaciones y fortalecer las acciones.

El componente financiero es uno de los aspectos clave en toda iniciativa que apunte al desarrollo de actividades agropecuarias. Por ello, tanto Fecoprod como DGRV vienen realizando actividades en forma coordinada para la transferencia de tecnología y mejorar la gestión en las unidades productivas, a través de la capacitación de los técnicos. También en la oportunidad se aprovechó para dar a conocer experiencias positivas gracias a este tipo de propuestas. Para el tema de la pasantía de innovación y finanzas agropecuarias sostenibles, se reforzó el concepto de

ampliar los acuerdos interinstitucionales entre Fecoprod y DGRV, por lo que en ocasión del encuentro de Ybycui, se buscó como objetivo principal la elaboración de una agenda de trabajo en conjunto, que pueda ser ejecutada en un nuevo periodo de colaboración, proyectado del 2022 al 2024, según informó la federación a través de sus redes sociales. Cabe recordar que una anterior ex-



perencia favorable fue la realizada en el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazu (Alto Paraná), en julio pasado. En esa ocasión, se dieron a conocer varias experiencias concretas de financiamiento al ámbito productivo. Para esa oportunidad, se formalizó la invitación a aquellas cooperativas cuyos técnicos concurren a aquella capacitación y que supuso una actualización de cara a los desafíos actuales y futuros.

GRAN DESAFÍO

En ese mismo sentido, conforme un informativo institucional dado a conocer, el financiamiento de actividades agropecuarias constituye uno de los grandes desafíos de este sector tan esencial, se indicó desde la federación. Ante este reto, la DGRV, con el apoyo de Fecoprod, es-

tableció como estrategia crear una Mesa de trabajo en innovación y finanzas agropecuarias sostenibles. Desde esta instancia se buscará incentivar el intercambio de experiencias y conocimientos.

De igual forma, se constituirá en un canal para la transferencia de tecnología, del que se espera poder ayudar a las cooperativas a seguir profesionalizando el otorgamiento de crédito al sector productivo. Fue así, como, en línea con la experiencia anterior, la nueva reunión, esta vez en el Hotel Villa América, de Ybycuí, permitió profundizar los temas y apuntar al diseño para elaborar la agenda de trabajo conjunto a ser ejecutada en el nuevo periodo de colaboración.

Dentro de la agenda se presentaron los objetivos de la Mesa, sus metodologías de trabajo y la exposición del plan tentativo de actividades para el ejercicio 2022. Además, se compartió un modelo de negocio interesante e innovador de financiamiento agropecuario sostenible. Como experiencia práctica, también se visitó la finca de un socio productor y directivo de la Cooperativa la Colmena Ltda. De esta forma, se avanzó hacia las metas trazadas en torno a esta iniciativa. **CA**





SOJA

Merma en la cosecha y el stock

El USDA estimó la producción de soja de la campaña 2021/2022 en 384,01 millones de toneladas, por debajo de los 385,14 millones del informe de octubre. Las existencias finales fueron calculadas en 103,78 millones de toneladas, también debajo de los 104,57 millones del reporte anterior y de los 105,50 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, el organismo oficial estimó el rinde promedio nacional en 34,43 quintales por hectárea, abajo de los 34,63 quintales de octubre y de los 34,90 quintales calculados por los privados. En función de ese dato, la producción fue proyectada en 120,43 millones de toneladas, por debajo de los 121,06 millones del mes pasado y de los 122,04 millones pronosticados por los operadores en la previa del trabajo oficial.

Respecto del resto de las variables comerciales estadounidenses, el organismo mantuvo la molienda en 59,60 millones de toneladas, pero redujo el uso total

de 62,85 a 62,77 millones. Conforme con la lentitud con que se vienen desarrollando las ventas externas, el USDA redujo de 56,88 a 55,79 millones de toneladas su previsión sobre las exportaciones. Así, las existencias finales fueron calculadas en 9,25 millones de toneladas, por encima de los 8,71 millones del reporte de octubre, pero por debajo de los 9,85 millones previstos por los privados.

En cuanto a Brasil, el principal productor y exportador mundial de soja, el USDA mantuvo en 144 millones de toneladas su estimación sobre la cosecha, pero elevó de 93 a 94 millones el volumen de sus exportaciones.

Para la Argentina el USDA redujo de 51 a 49,50 millones de toneladas su estimación sobre la cosecha y de 6,35 a 5,35 millones el cálculo sobre las exportaciones.

La estimación sobre las compras chinas fue ajustada de 101 a 100 millones de toneladas.



MAÍZ

Mejora expectativa de producción

El USDA estimó la producción mundial de maíz fue proyectada en 1204,62 millones de toneladas, por encima de los 1198,22 millones del informe de octubre. Las existencias finales fueron calculadas en 304,42 millones de toneladas, también arriba de los 301,74 millones del reporte anterior y de los 300,80 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos proyectó la cosecha en 382,59 millones de toneladas, arriba de los 381,49 millones del reporte anterior y de los 382,29 millones previstos en la previa por los operadores.

Asimismo el organismo mantuvo en 143,52 millones de toneladas el uso forrajero y elevó de 311,93 a 313,20 millones el uso total por el incremento del volumen destinado a la industria del etanol, que pasó de 132,09 a 133,36 millones de toneladas. El cálculo sobre las exportaciones fue sostenido en 63,50

Cotizaciones en Chicago (30-11-21)

Fuente: CBOT.

Soja

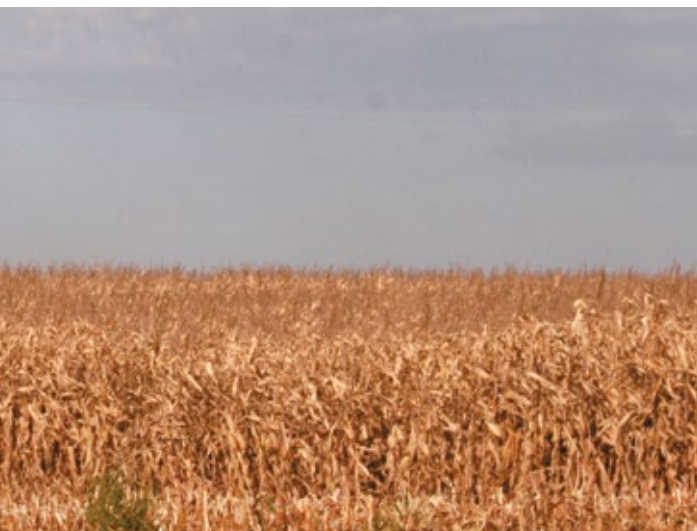
Mes	US\$/Ton
Ene-22	454
Mar-22	454
May-22	457

Maíz

Mes	US\$/Ton
Dic-21	225
Mar-22	225
May-22	226

Trigo

Mes	US\$/Ton
Mar-22	292
May-22	294
Jul-22	291



TRIGO

Leve merma en la producción

millones. En el balance de todas estas cifras, el USDA ubicó el stock final en 37,94 millones de toneladas, levemente por debajo de los 38,10 millones de octubre, pero por encima de los 37,60 millones esperados por los privados.

Respecto de Sudamérica, el USDA estimó la producción de Brasil en 118 millones de toneladas y sus exportaciones, en 43 millones, sin variantes.

Para la Argentina el USDA proyectó la cosecha en 54,50 millones de toneladas, por encima de los 53 millones del mes pasado, en tanto que las exportaciones las estimó en alza, de 38 a 39 millones.

En cuanto al cuarto mayor exportador, Ucrania, el USDA mantuvo su estimación sobre las ventas en 31,50 millones de toneladas.

Del lado de la demanda, las importaciones de China fueron sostenidas en 26 millones de toneladas, con una cosecha también estable en 273 millones y con existencias finales que fueron elevadas de 209,17 a 210,68 millones.

Para México, la Unión Europea y Japón el USDA mantuvo sus expectativas de compras en 17, en 15 y en 15,60 millones de toneladas, respectivamente, en tanto que la demanda del bloque del Sudeste Asiático fue llevada de 17,30 a 17,40 millones.

En su informe de noviembre, el USDA proyectó la producción mundial de trigo de la campaña 2021/2022 en 775,28 millones de toneladas, levemente por debajo de los 775,87 millones del informe de octubre. Las existencias finales fueron calculadas en 275,80 millones de toneladas, abajo de los 277,18 millones del reporte anterior y a los 276,50 millones previstos por los privados.

Asimismo sostuvo la producción estadounidense en 44,79 millones de toneladas, redujo de 3,40 a 3,13 millones las importaciones, en tanto que mantuvo el uso forrajero en 3,67 millones y que elevó de 31,60 a 31,65 millones el uso total. Las exportaciones fueron calculadas en baja, de 23,81 a 23,41 millones.

El USDA elevó la producción de

Rusia de 72,50 a 74,50 millones de toneladas, en tanto que sus exportaciones fueron incrementadas de 35 a 36 millones. Para Ucrania sostuvo la cosecha en 33 millones de toneladas, pero las ventas externas fueron elevadas de 23,50 a 24 millones.

En cuanto a la Unión Europea, la cosecha fue ajustada de 139,40 a 138,40 millones de toneladas, no obstante lo cual las exportaciones fueron elevadas de 35,50 a 36,50. La cosecha y las exportaciones de Canadá fueron sostenidas en 21 y en 15 millones de toneladas.

Para Australia no hubo cambios, con la cosecha en 31,50 millones de toneladas y las exportaciones, en 23,50 millones.

Para la Argentina sostuvo la cosecha de 20 millones de toneladas y con ventas externas por 13,50 millones.

Máquinas vendidas

Hasta Noviembre-2021

Tractores

John Deere	824
Massey Ferguson	310
New Holland	258
Valtra	186
Case	131
LS	64
Lovol	32
Yto	26
Landini	2
Total	1.833



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	121
New Holland	113
Case	38
Massey Ferguson	20
CLAAS	17
Total	309



Fuente: Cadam.

Pulverizadores

Jacto	32
John Deere	27
New Holland	10
Case	10
Kuhn	9
Massey Ferguson	9
Pla	2
Valtra	1
Total	100



Fuente: Cadam.

Ventas de máquinas: tractores muy cerca de los 2000 vendidos

Muy cerca de los 2000 tractores vendidos está el 2021. Un buen número considerando que hace muchos años no ocurre. Según los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) hasta noviembre se vendieron 1833 tractores, 309 cosechadoras y 100 pulverizadores. En las preferencias por las marcas siguen las mismas tendencias de los meses anteriores. En tractores, John Deere lidera el mercado con el 45% de las ventas. El segundo lugar mantiene Massey Ferguson con el 17% de las preferencias y en tercer puesto está New Holland con el 14% de las ventas.

En cosechadoras John Deere encabeza las preferencias con el 39% del mercado, le sigue New Holland con el 37% de las ventas y Case IH mantiene el tercer puesto con el 12% de las ventas. En pulverizadoras, Jacto se mantiene al frente con el 32% del mercado, se queda en segundo lugar John Deere con el 27% de las ventas y quedan en tercer puesto New Holland y Case con el 10% del mercado cada uno.

Sin duda el 2021 cerrará un año con optimas ventas, prácticamente salieron todas las disponibles. El alza de precio de los commodities fue el principal motor que permitió esta situación.



La mayoría de los pulverizadores agrícolas producen gotas por presión hidráulica.

Ing. Agrónomo Daniel Petreli

Especialista en tecnología de aplicación de Jacto

Ing. Agrónomo Fabiano Griesang

Especialista de productos de Jacto

RECOMENDACIONES JACTO

Consideraciones para la aplicación adecuada en los cultivo de soja, maíz, arroz y algodón

Las plagas y enfermedades en plantas cultivadas han desafiado al hombre en la producción de alimentos desde los albores de la agricultura. Entre las diversas formas de manejo desarrolladas, el uso de productos químicos sintéticos sigue siendo la principal estrategia utilizada, mientras que el uso de agentes biológicos aumenta constantemente.

Teniendo en cuenta el uso de caldos fitosanitarios, los pulverizadores juegan un papel importante. Deben pro-

porcionar el uso racional de los insumos, cuya finalidad es distribuir uniformemente los productos en el objetivo, de manera ágil para aprovechar las mejores ventanas de aplicación, en la dosis justa y en el momento oportuno.

En este texto se propone presentar puntos importantes a ser considera-

dos para la correcta aplicación de productos fitosanitarios en varios cultivos agrícolas, como de soja, maíz, arroz y algodón, llevándole al lector definiciones sobre el proceso de pulverización, la importancia de conocer el objetivo, los criterios para la definición del volumen de aplicación, el tamaño de gotas y la necesidad de cobertura en los objetivos. ¡Le deseamos una buena lectura!

PULVERIZACIONES AGRÍCOLAS

En el modelo agrícola actual, el principal método de control de plagas y enfermedades se basa en el uso de productos fitosanitarios formulados.

La pulverización es el proceso físico que consiste en fragmentar el caldo fitosanitario en gotas. Las pulverizaciones agrícolas, en su gran mayoría, se realizan mediante un sistema de pulverización hidráulica, en el que se forma un chorro de líquido a partir del pasaje del caldo a presión por el orificio de las boquillas de pulverización. Las gotas se producen entonces a partir de la fricción de este chorro a alta velocidad con el aire atmosférico del entorno de la boquilla.

El pulverizador es el responsable de producir las gotas y de distribuirlas en el área objetivo. Él debe atender las exigencias específicas de cada aplicación y permitir que la calidad de la pulverización sea constante en toda el área tratada (Figura x). Varias innovaciones y tecnologías integradas en los pulverizadores ayudan al operador en la toma de decisiones y en la ejecución de las actividades, haciendo que la aplicación sea más ágil y mejor. La correcta configuración del pulverizador debe considerar varios parámetros relacionados con el objetivo a alcanzar, las propiedades de los productos y las condiciones ambientales en el momento de la aplicación. Es posible realizar ajustes en el volumen de aplicación, el tamaño de gota, la velocidad de trabajo y la distancia entre el pulverizador y el objetivo, además de poder hacer uso de tecnologías específicas, como asistencia de aire y electrificación de gotas.

¿CONOZCO MI OBJETIVO? ¿DÓNDE ESTÁ?

Conocer bien el objetivo puede ser crucial para el éxito de la aplicación. El objetivo puede estar presente en cultivos recién implantados o en cultivos que se encuentran en fases más avanzadas. Cada situación requiere una configuración específica del pulverizador para lograr el máximo de eficacia en el proceso de aplicación, con optimización en el rendimiento operativo del pulverizador (velocidad de trabajo, volumen de aplicación y tiempo destinado al reabastecimiento) y transferencia del producto al objetivo (densidad de gotas, calidad de distribución y cobertura de las superficies), además de alcanzar un control eficaz, tanto si el objetivo es una plaga o una enfermedad.

Cuando el objetivo está presente en plantas pequeñas y de superficie foliar reducida, el área que será cubierta por la pulverización también es pequeña, lo que permite volúmenes de aplicación menores. Por otro lado, cuando el objetivo está presente en plantas adultas, con alta

frondosidad, como en el caso de cultivos anuales en fases avanzadas de desarrollo, que típicamente tienen un área foliar extremadamente alta, el volumen de caldo requerido tiende a ser mucho mayor.

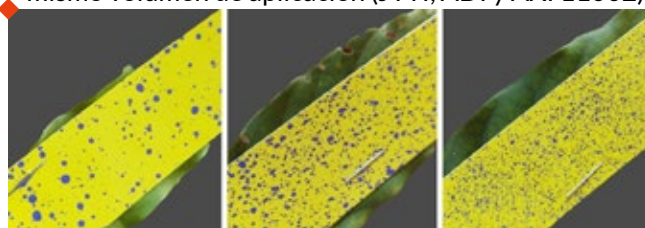
La ubicación del objetivo es otro factor determinante en la configuración de la máquina, ya que cuando se ubica en la parte superior de las plantas y en la superficie adaxial de las hojas (cara superior) es fácilmente alcanzado por la aplicación, mientras que cuando se encuentra en el estrato inferior del dosel y en la superficie abaxial de las hojas (envés) se requiere un criterio más preciso para la aplicación.

Por lo tanto, la configuración adecuada del pulverizador debe considerar las características del objetivo que se alcanzará en la aplicación. El volumen de aplicación debe ajustarse a medida que el cultivo se desarrolla, y también deben revisarse los criterios de selección del tamaño de las gotas, ya que la superficie objetivo sufre transformaciones importantes. La no adecuación de parámetros puede, por un lado, significar perjuicios en el rendimiento operativo de los pulverizadores, con pérdidas de tiempo, de productos y recursos y, por otro lado, resultar en la distribución de productos en calidad / cantidad insuficiente para lograr el control efectivo.

NECESIDAD DE COBERTURA/ DEPÓSITOS/DISTRIBUCIÓN

Una vez garantizada la integridad del producto en el tanque, es fundamental que el producto alcance el objetivo en cantidad y distribución satisfactorias, con una cobertura de la superficie suficiente para que se logre el efecto biológico deseado. ➔

Patrón de gotas producido por boquillas de pulverización de diferentes tecnologías para un mismo volumen de aplicación (JTTL, ADI y AXI 11002).



Si se necesitan mayores coberturas, la elección de la mejor estrategia pasa por la evaluación de los parámetros ambientales que ocurrirán en el momento de la aplicación (temperatura, HR e intensidad del viento). Se puede obtener una mayor cobertura aumentando los volúmenes de aplicación, usando gotas más pequeñas o utilizando adyuvantes con propiedades tensioactivas.

En general, los productos que tienen una acción tópica (de contacto) necesitan una cobertura más rica, como es el caso de la mayoría de los fungicidas, de varios insecticidas y de algunos herbicidas. Los productos sistémicos, en cambio, no necesitan de coberturas tan altas, ya que son absorbidos por la planta y son transferidos a los sitios de acción por los propios mecanismos de distribución de la planta.

VOLUMEN DE APLICACIÓN

El volumen de aplicación es un tema constantemente discutido cuando se trata de aplicación de productos fitosanitarios, ya que el volumen de caldo está relacionado con importantes aspectos de la aplicación:

1. La capacidad operativa de los pulverizadores

El rendimiento operativo de una máquina agrícola está relacionado con el período en el que la máquina está efectivamente realizando la operación a la que fue destinada. El tiempo necesario para reabastecer el tanque del pulverizador es un punto crítico y reducciones en los volúmenes de aplicación permiten aplicar un mayor número de hectáreas hasta el próximo abastecimiento.

2. Calidad de la aplicación

La reducción en los volúmenes requiere gotas menores para incrementar la cobertura y puede favorecer la ocurrencia de pérdidas por deriva. Aplicaciones en bajo volumen suelen ser más técnicas y se deben tomar los debidos cuidados con varios aspectos que influyen en la aplicación, como las condiciones ambientales.

Tecnologías en pulverizadores que favorecen la reducción de los volúmenes de aplicación.



3. Incidencia de incompatibilidades físicoquímicas del caldo

Menos agua significa productos más concentrados en el caldo, lo que favorece las incompatibilidades. Por otro lado, con altos volúmenes de agua y siendo esta de mala calidad, puede significar un mayor daño a los ingredientes activos de la formulación, con la complejación de las moléculas de los productos con las impurezas del agua, inactivándolos.

TAMAÑO DE GOTAS

El tamaño de las gotas de pulverización, por diversos motivos, puede significar el éxito o el fracaso de la aplicación. Para muchos especialistas, es a partir del adecuado tamaño de gotas que deben configurarse todos los demás parámetros de la aplicación.

Para la definición del tamaño adecuado de las gotas se deben considerar:

1. El objetivo

Características del objetivo, como su ubicación, hábitos y movilidad definen el tamaño de gotas ideal. Objetivos de tamaño y exposición elevados pueden fácilmente ser alcanzados por gotas de tamaño mayor. Objetivos de tamaño diminuto (ácaros, por ejemplo), que presentan elevada movilidad o que estén ubicados en estratos más profundos del dosel, requieren gotas de menor



tamaño, con capacidad de penetrar en el dosel de los cultivos para alcanzarlos.

2. Características de los productos

Los productos que tienen la capacidad de ser transportados en el interior de la planta (productos sistémicos) pueden presentar una buena eficacia incluso con una baja cobertura, proporcionada por volúmenes de aplicación bajos o tamaños de gota más grandes. En el caso de los productos tópicos, con acción exclusivamente de contacto, como los fungicidas protectores, se demandan elevadas cobertura sobre las superficies vegetales para promover el efecto satisfactorio.

3. Condiciones ambientales

El tamaño de gotas que proporcione una rica cobertura y penetración debe ser capaz de llegar al objetivo, sin perderse a causa de deriva o evaporación. El viento, la humedad relativa y la temperatura que se produzcan en el momento de la aplicación pueden requerir cambios importantes en el tamaño de las gotas para evitar pérdidas y garantizar una eficacia mínima. Deben evitarse aplicaciones en condiciones de humedad relativa inferior al 50%, velocidades de viento fuera de los límites de 3 y 10 km/h y temperatura del aire superior a 30 °C. Cuando sea necesario realizar la aplicación incluso en estas condiciones, se debe optar por gotas clasificadas como medianas o de tamaño mayor.

4. Características del pulverizador

La presencia de dispositivos como la asistencia de

aire, por ejemplo, especialmente para aplicaciones en cultivos con dosel foliar denso, hace posible el uso de gotas más pequeñas incluso en condiciones ambientales cercanas a los extremos descritos en el ítem 3, ya que el tiempo que estas gotas permanecen expuestas al ambiente es más corto, debido a la alta velocidad con la que son transportadas al cultivo por el viento proporcionado por el pulverizador.

5. Características fisicoquímicas del caldo

Los cambios en las propiedades fisicoquímicas del caldo, propiciados tanto por los propios productos fitosanitarios como por adyuvantes con propiedades específicas, que promueven la disminución de la tensión superficial del caldo, permiten una mayor dispersión de las gotas sobre las superficies. Así, incluso utilizando gotas más grandes, consideradas más seguras, el potencial de cobertura sobre las superficies no se ve drásticamente comprometido.

CONSIDERACIONES FINALES

Otras tecnologías presentes en los pulverizadores, como asistencia de aire, electrostática, sensores para detección de plantas, pulverización pulsada (PWM Pulse Width Modulation), sistemas eficientes de agitación de caldo, entre otros, también son extremadamente importantes para optimizar la calidad de la aplicación. Estos asuntos merecen ser difundidos en nuevos artículos en publicaciones futuras. **CA**



COOPERATIVA LA PAZ AGRICOLA LIMITADA

Ruta Graneros del Sur Km. 36,5 - La Paz - Itapúa
Casilla de Correo N° 4 - Encarnación - Paraguay
Tel./Fax: (+595) 763 20100 (R. A.)

e-mail: coop.lapaz@lapaz.com.py
www.lapaz.com.py



CUARTA JORNADA SOSTENIBLE DE CULTIVOS DE VERANO EN EL CHACO

Información oportuna para la producción sostenible



Orientaciones actualizadas y tecnologías adecuadas fueron presentadas durante la Cuarta Jornada Sostenible de Cultivos de Verano en el Chaco. El evento fue el 11 de noviembre en el local de la Expo Pioneros y organizado por la Fundación IDEAGRO.

Importantes aportes dejó la Cuarta Jornada Sostenible de Cultivos de Verano en el Chaco. En la oportunidad, el presidente de la fundación organizadora, Sebastián Boldt resaltó que la jornada técnica se desarrolla en una época clave, porque se está iniciando la campaña agrícola 2021 - 2022 por lo que es propicio poder aprovechar el momento para brindarle a los productores las nuevas tecnologías existentes en el mercado, para poder hacer un mejor manejo de los cultivos en el verano. Recordó los objetivos de la Fundación IDEAGRO, institución creada por las cooperativas Chortitzer, Ferheim y

Neuland con el objetivo de ser una plataforma de investigación y desarrollo del sector en la región y, en tal sentido, se está trabajando para lograr el objetivo planteado inicialmente. Comentó que ya está definido el programa de actividades para el 2022, en donde se destaca el establecimiento de "Red de Ensayos de Evaluación" en maíz - soja y sorgo - con un amplio radio en el Chaco Central. Este espacio busca dar la respuesta a esta demanda, generando datos técnicos/científicos del desempeño de los cultivos de soja, maíz y sorgo, en los ambientes y campos del Chaco, elaborando anualmente un producto de referencia para la toma de decisiones de los agricultores de la región. Participarán 29 empresas de semilleros y fitosanitarios que aportarán 66 materiales genéticos para ser validados de acuerdo al comportamiento en los lotes experimentales. El manejo de los cultivos y ensayos en general estará a cargo de los Servicios técnicos de las 3 cooperativas. Durante la jornada fueron desarrolladas varias charlas, sobre los temas mas relevantes para la región entre ellas: "Importancia de la rotación y cobertura de cultivos", a cargo del Ing. Agr. Uwe Huther del Servicio Agropecuario de la Cooperativa Neuland. Asimismo el Ing. Ariel Monzón, profesional de la empresa Corteva Agriscience, orientó sobre "Manejo de cigarritas y achaparramiento en maíz y pulgones en sorgo". Desde los espacio correspondientes a las empresas, los técnicos de cada una se expusieron sobre las tecnologías

posicionadas para la Región. Allí estuvieron: DVA que destacó el uso de extractos de Algas Marinas (*Ascophyllum nodosum*) como bioestimulantes en la agricultura; ECOP con de resultados de fertilización en el Chaco y Líder Map con plantadoras de alta velocidad y precisión marca Vaderstad. Asimismo, Agro Forestal San Isidro estuvo con sugerencias para recuperar, mejorar y conservar el sistema suelo, Nuseed presentó sus híbridos de sorgo en el Chaco y Dekalpar presentó nueva imagen de la empresa y su estrategia para el Chaco.

Luego de esta jornada la actividad siguió en el predio de la Expo Pioneros con la firma de un importante conve-

nio de cooperación entre Fundación IDEAGRO con la Mesa Paraguaya de Carne Sostenible (MPCS) y el posterior lanzamiento de la Siembra agrícola en el Chaco campaña 2021/2022.

Al terminar se desarrolló en el campo una siembra simbólica en un lote del predio de la Expo Pioneros 2021, con una sembradora fabricada por Industrial Schroeder en la localidad de Loma Plata.

Manejo de cigarrita en maíz y pulgones en sorgo

Manejo de cigarrita en maíz y pulgones en sorgo fue el tema que abordó el Ing. Agr. Ariel Monzón, Líder de Marketing de Semillas para Corteva Agriscience Paraguay S.A., quien resaltó que el ataque de la cigarrita transmite el complejo de apacharramiento al cultivo de maíz. Esta enfermedad, que fue reportada inicialmente en California (USA), limita el desarrollo de la planta.

Monzón explicó que la presión de la cigarrita está fuerte en toda la región (Argentina, Brasil, Bolivia y en los últimos dos años también en Paraguay). Esta nueva realidad obliga a adquirir nuevas estrategias como: monitoreo, manejo integrado de plagas y mejorar todos los conocimientos sobre esta nueva plaga.

Mencionó que están avanzando las investigaciones y los desarrollos para enfrentar esta plaga, con defensivos agrícolas innovadores y mezclas que las empresas están otorgando, además de la mayor tolerancia de todos los híbridos de maíz.

"Hoy el foco principal en los desarrollos genéticos es la tolerancia a la cigarrita, anteriormente estábamos apuntando al rendimiento en suelos subtropicales y en calidad de granos. Actualmente estamos cambiando todo nuestro mejoramiento en el desarrollo de la tolerancia para el complejo de achaparramiento", dijo.

PÉRDIDAS

El profesional expresó que la plaga puede causar daño

Ing. Agr. Ariel Monzón, Líder de Marketing de Semillas para Corteva Agriscience Paraguay S.A.



total al cultivo si no se maneja adecuadamente. *"Si no se cuida la etapa inicial, fundamentalmente los primeros 45 días, podemos no tener cosecha",* resaltó.

Recomendó iniciar el manejo con un tratamiento de semilla industrial con mezclas de los neonicotinoides. Luego es necesario realizar manejos consecuentes con insecticidas y mezclas de insecticidas.

El monitoreo debe ser hecho hasta las 12 hojas, se debe realizar durante 45 días los cuidados intensos y monitoreos semanales. Ante la presencia hay que entrar con aplicación de insecticidas, para lo cual día el grupo más eficaz son de los neonicotinoides y en mezcla de ellos para que no ocurra ninguna resistencia.

El especialista de Corteva expresó que el principal causante de la cigarrita es el maíz guacho, aproximadamente el 70% ocurre por esta razón. La limpieza del cultivo de los maíces guachos es la mejor alternativa preventiva.

Entre las sugerencias claves del profesional se destacan: la aplicación de los agroquímicos de acuerdo al ➔



Líder Map.



Ecop.



Metalfor.

monitoreo de la plaga en los cultivos y usar combinaciones de grupos químicos para evitar la tolerancia.

También es importante optar por híbridos tolerantes y sincronizar la siembra. *“En la región Occidental es más posible porque la ventana de siembra es más corta. En la Oriental es mucho más difícil porque tenemos maíz de verano, tardío y maíz zafriña”,* dijo.

PULGONES EN SORGO

Los pulgones han atacado los cultivos de sorgos ante el estrés hídrico que se dio en los últimos años en la región Occidental. Explicó que las colonias de pulgones, que muchas veces se alojan en el envés de la hoja o en la parte de abajo, donde uno no se lo ve, dificulta hacer el monitoreo. Indicó que si durante el monitoreo se observan manchas

moradas, amarillas o necróticas en el cultivo del sorgo, son efectos del ataque de los pulgones. Estos síntomas pasaron desapercibidos en la última campaña, porque parecían efectos de sequía, sin embargo fueron los síntomas del pulgón.

Esta plaga chupadora, una vez detectada, es importante controlarla con insecticidas o mezcla de ellos. La falta de control adecuado puede causar pérdida de rendimiento de más del 50% en el cultivo de sorgo, por esta razón el profesional recomendó el monitoreo constante.

DVA con soluciones a base de algas marinas para diferentes cultivos y etapas

La empresa DVA Paraguay durante la cuarta Jornada sobre Producción Sostenible de Cultivos de Verano en el Chaco destacó su producto Incentia Algae a base de algas marinas.

En la oportunidad, el Ing. Agr. Alcides Vera, coordinador de investigación y desarrollo para Paraguay, Bolivia, Perú y Uruguay brindó las explicaciones sobre los beneficios de las algas marinas en la agricultura. Estos productos están siendo estudiados constantemente pero ya existen descubrimientos sobre el amplio beneficio en la aplicación de cultivos agrícolas.

Mencionó que DVA Agro cuenta con el producto Incentia Algae a base de algas marinas. Este está disponible en combinación con distintos nutrientes de acuerdo a los cultivos y las diferentes etapas fenológicas de los mismos.

Durante la presentación mencionó a las algas pardas que se desarrollan en el Océano Pacífico. Estas soportan situaciones de estrés extrema en el fondo del mar y luego ellas mismas tienen que mejorar su capacidad fotosintética para que puedan aguantar en las profundidades o cuando son arrastradas a las costas en constantes movimientos. Estas agresiones les producen heridas y luego ellas desarrollan hormonas para sanarse y protegerse. *“Ellas desarrollan todas las hormonas como citocininas, las giberelinas, el ácido abscísico y auxinas para sobrevivir”,* dijo. Explicó además, que coincidentemente las plantas, como la soja, necesitan también esas hormonas. Las tecnologías permiten extraer esas hormonas a las algas y aplicarlas en las diferentes etapas fenológicas.

DVA dispone del producto Incentia Algae a base de algas marinas para aplicar a los cultivos desde el tratamiento de semillas, que es el Incentia CoMo indicado para tratamien-

to de semillas de soja y también Incentia Algae Vital para las gramíneas.

Luego, en la pos emergencia de la soja, se recomienda usar Incentia Algae Mn, ya que la planta de soja, luego de la aplicación de glifosato queda estresada, necesita una estimulación y la disponibilidad del Manganese que tiene el Incentia Algae Mn, permite a la planta seguir con su proceso normal. Luego la recomendación es Incentia Calcio Boro, un aminoácido que ayuda a la mejor floración y al cuajado de flores. El Incentia Algae NK, que pueda ayudar al mayor rendimiento y mayor cargado de la semilla.

“Tenemos productos específicos de acuerdo al ambiente y vamos recomendando acorde al desarrollo del cultivo”.

Ing. Agr.
Alcides Vera,
coordinador de
investigación
y desarrollo
para Paraguay,
Bolivia, Perú y
Uruguay.





Nuseed destacó sus sorgos

Nuseed, empresa de genética de Australia, presentó sus materiales de sorgo en el marco de la Cuarta Jornada sobre Producción Sostenible de cultivos de verano en el Chaco.

El Ing. Agr. Sebastián Vázquez, representante comercial de Nuseed Paraguay, destacó la calidad genética de los híbridos de sorgo que disponen para el mercado paraguayo. Cuenta con materiales para la región Occidental y Oriental.

Para el Chaco se destacan sorgos sileros: Nuseed 484 que se caracteriza por altísimo rinde, de 120 y 130 días de ciclo y optima sanidad y Qualisilo, también de buena sanidad y se destaca por ser más rápido, de 90 días de ciclo para lograr el ensilaje.

Entre los sorgos forrajeros destacó el Candy Graze, con la tecnología BMR que lo hace altamente digerible para los animales. También está Nugrass 900 F, material fotosensitivo, de altísima calidad y con una capacidad de rebrote impresionante.

Estos materiales pueden ser sembrados desde noviembre hasta febrero, de acuerdo a las lluvias caídas.

Mencionó que el sorgo se destaca en el uso eficiente del agua, necesita de precipitación que el maíz para poder completar su ciclo. También tiene menor costo de producción.

NUSEED EN ORIENTAL

Nuseed también dispone de híbridos de sorgos para la región Oriental. Los preferidos para esta región del país son los materiales sin taninos, ya que constituyen materia prima de alimentos balanceados que también son orientados a especies avícolas y porcinas.

El profesional recomendó no escatimar en fertilización para lograr un óptimo rendimiento del sorgo, principalmente en la región Oriental. También tener en cuenta que el potencial de rendimiento óptimo se logra en esta región es relativo a la época de siembra.

"Para la región Oriental es muy importante la época de siembra. Es muy diferente plantar a fines de diciembre, a fines de

enero o final de febrero. El sorgo responde mucho al fotoperiodo y a la temperatura. En la medida que se siembre más hacia finales de febrero el rendimiento va a ir bajando. El potencial de rendimiento de los sorgos de Nuseed está entre 6.000 y 7.000 kilogramos por hectárea", explicó.

Anunció que próximamente están previstas traer sorgos resistentes a inmidazolinonas, que facilitará el control de malezas. También están previstos más sorgos resistentes al pulgón amarillo.

Nuseed es una multinacional originaria de Australia y adquirió el 100% de los materiales de Atlántica. Actualmente todos están disponibles con la marca Nuseed.

Mencionó que el importador en Paraguay de Nuseed que es CGS Agri. Esta empresa está asentada en Santa Rita. **CA**

Ing. Agr.
Sebastián
Vázquez,
representante
comercial
de Nuseed
Paraguay.



AGRIMEETING 2021

Somax y Koppert abren camino a las soluciones biológicas



El 30 de noviembre, la empresa nacional Somax celebró un fraterno encuentro técnico con sus clientes. Fue en el Hotel Recanto Cataratas, de Foz do Iguaçu. Allí presentó en sociedad la alianza con la multinacional Koppert, líder global en soluciones biológicas para la agricultura. Más de 250 productores y técnicos asistieron al evento, que ofreció además disertaciones de destacados especialistas.

Abrió el evento el presidente de Somax, Fábio Bedin, quien dio la bienvenida a los asistentes. “Para nosotros, este evento es extremadamente importante, porque es el marco de nuestra alianza con Koppert, que iniciamos hace poco más de 2 años. Debido a la pandemia, no tuvimos la oportunidad de reunirnos con nuestros clientes y nuestro equipo en un evento”, destacó. “Y es muy importante porque podemos divulgar todas las tecnologías que ofrece Koppert, como soluciones para la agricultura, a todo Paraguay. Koppert tiene mucho que ver con nosotros... Somax es una empresa que desarrolla productos y busca traer tecnologías y novedades para el productor, y Koppert trae una importante gama de productos biológicos, que son sustentables y que resuelven

Fábio Bedin,
presidente de
Somax.



problemas del agricultor. Para algunas situaciones de plagas y enfermedades, los productos convencionales no tienen la eficacia que muestran los biológicos”. Bedin remarcó que Somax es una empresa relativamente joven en el mercado nacional... pero a la vez altamente innovadora, que trabaja con mucha seriedad y que goza de credibilidad entre los agricultores. “Es una empresa que está muy preocupada por sus clientes, que busca traer soluciones tecnológicas y viabilizar rentabilidad

para el productor rural”, agregó. El directivo subrayó que, en los últimos años, la empresa se estableció con infraestructura física en las principales regiones productoras del país, preparando a sus profesionales para atender de la mejor manera posible al productor... con la mayor proximidad posible, con un portafolios completo de productos y con solvencia técnica. *“Mientras Koppert es una empresa que está en plena expansión global con sus soluciones biológicas, en Somax nos encontramos en un momento de gran expansión en Paraguay. Esta suma de fuerzas nos va a llevar a crecer cada vez más en todas las regiones productivas del país”,* concluyó.

PALABRA DE EXPERTO

El ingeniero agrónomo Mauricio Paulo Batistela Pasini - especialista en entomología y estadística, además de profesor e investigador - brindó una didáctica disertación sobre manejo especializado de la cigarrita del maíz. *“Buscamos hablar del impacto que este insecto puede causar en las áreas de producción de maíz, de aspectos relacionados a su manejo y de cómo mitigar los impactos de los daños que produce. La cigarrita del maíz viene cobrando cada vez más importancia... por el aumento de su densidad poblacional, y también porque puede impactar en el cultivo de una manera muy significativa”,* subrayó. *“Hoy es uno de los principales insectos de importancia económica para el cultivo del maíz, junto con las chinches y las orugas. Causa un daño directo, por su alimentación del cultivo, y un daño indirecto también, cuando pasa a ser vector de agentes patogénicos”.*

Pasini estima al daño directo en un 15% del potencial productivo; o sea, un híbrido que produzca en promedio 200 bolsas por hectárea, por la cigarrita puede perder alrededor de 30 bolsas. *“Y cuando este insecto pasa a ser vector de virosis, podemos estar perdiendo por el virus del rayado fino hasta un 15%. Y cuando hablamos de raquitismo en híbridos más susceptibles, por fitoplasma y espiroplasma en algunas situaciones puede superarse el 50%... y en ocasiones más graves, tendremos hasta un 100% de pérdida”,* agregó.

¿Y qué medidas debe tomar el productor? La primera medida es el monitoreo, para conocer qué tipo de insectos están en el área. Sigue eliminar el maíz voluntario o guacho, fundamental para eliminar el lugar donde la cigarrita puede multiplicarse. La decisión de tratamiento debe tomarse cuando está infestando el área de cultivo... y si hubiera más de una cigarrita por planta, hay que reducir el intervalo de aplicaciones de 14 a 6 días, para que sea más efectivo. Y hablando de aplicar, el mejor horario es entre la tardecita y la noche. ¿La causa? La cigarrita es un insecto de difícil control, por lo que el producto debe literalmente caerle encima. *“Por más que tengamos híbridos tolerantes, también debemos ser efectivos en el control de la cigarrita. Nuestro objetivo debe ser trabajar siempre con densidades poblacionales bajas”,* concluyó Mauricio.

UN MERCADO EN CRECIMIENTO

Rodrigo Rodrigues, gerente comercial de Koppert para el centro-sur de Brasil y Paraguay, destacó que la empresa nacional Somax es su único aliado estratégico en Paraguay.



“Nos brinda una gran confiabilidad en los posicionamientos, en sus marcas, en su identidad... representa muchos de los valores de Koppert. Nosotros buscamos posicionamientos diferenciados, como Somax hace, y si vemos la línea de productos que Koppert comercializa, hay una gran coherencia”, precisó. *“Quiero resaltar la seriedad y la transparencia de las discusiones y los alineamientos, que están muy bien elaborados y discutidos. Esperamos alcanzar en un tiempo la meta de 5 a 6 millones de dólares anuales para Paraguay, en productos biológicos, por medio de Somax. Y Koppert, a nivel mundial, se siente muy honrada por esto”.* Agregó que ambas empresas comparten la misma visión a mediano y largo plazo, planificando traer nuevas bacterias en la brevedad. Rodrigues destacó que el mercado global de biodefensivos mueve unos 3,5 billones de dólares por año, creciendo a un ritmo del 14,5% cada 12 meses... lo que es destacable, ya que las soluciones biológicas son asociativas, y no sustitutivas de las químicas.

UNA TENDENCIA CRECIENTE

Felipe Mendonça, del área de desarrollo agronómico de Koppert Brasil, disertó sobre el control biológico en el manejo de las plagas del maíz. Destacó la importancia de los hongos entomopatogénicos (cuyo rol es propagar patógenos entre determinados insectos dañinos) en el control de plagas, refiriéndose al producto Interceptor como una estrategia novedosa de control de la cigarrita del maíz. Se tra- ➔



UNA ALIANZA DE ALTO IMPACTO

Koppert fue la primera empresa europea de soluciones biológicas para el agro. Surgida hace más de 50 años en Holanda, es líder mundial en control biológico. Sus formulaciones exclusivas entregan eficacia y practicidad operacional para el productor en toda la cadena, desde la producción hasta el almacenamiento. Su inversión en investigación y desarrollo de soluciones genera de manera permanente diferentes innovaciones, ofreciendo un extenso portafolio de productos microbiológicos para el control de plagas y enfermedades. Se trata de fungicidas, nematocidas e insecticidas a base de hongos, virus y bacterias... que actúan sin dejar residuos que puedan dañar al ambiente ni a la salud humana, vegetal o animal.

Por su parte, entre las unidades de distribución de insumos y los silos de acopio de granos, Somax abarca 7 localizaciones en Paraguay, contando con los servicios de más de 60 ingenieros agrónomos en sus diferentes áreas.

Una empresa que es líder global en un segmento de alta innovación. Y otra empresa, en pleno proceso de expansión, que le abre las puertas del mercado paraguayo. Para que los agricultores sigan contando con las últimas innovaciones de alta calidad y con servicios diferenciados en campo. Los biológicos piden pista. Y Somax, junto con Koppert, la abre. **CA**

ta de un bioinsecticida con probada eficacia agronómica en el control de la cigarrita del maíz, psílido y orugas. Es ideal para el manejo integrado de plagas, preservando a los enemigos naturales de las mismas, y especialmente indicado para el manejo de insectos resistentes al control químico.

"La cigarrita del maíz se viene constituyendo en el principal problema a ser manejado, debido a su resistencia al control químico y a su hábitode intensa migración", remarcó Mendonça; agregando que una solución biológica es un producto formulado con un alto nivel de tecnología, con ingredientes activos 100% naturales como micro o macro organismos que ya existían en la naturaleza. *"El producto es pulverizado, cae sobre el insecto, lo penetra, lo enferma y después lo lleva a morir. El precio de estos productos está bien posicionado en el mercado, y el hecho de no usar estas herramientas puede acarrear pérdidas mayores en términos de productividad. Termina siendo más caro no utilizarlos, porque se maximizan las pérdidas",* agregó. *"El sistema agro productivo, como un todo, padece grandes desequilibrios desde hace años como consecuencia del sistema convencional de cultivo. Por eso es importante traer herramientas biológicas, para volver a los cultivos más sustentables y también más productivos, con mayor retorno de la inversión hecha por el productor rural",* cerró.



Totalmast

Indicado para
el tratamiento
de mastitis aguda

¡UNI DOSIS!



HIGH QUALITY
GERMAN GROUP



 **LIVISTO**

 **RuralVet** S.A.

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

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

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

INTERCEPTOR®

Isaria fumosorosea 1296

**Mantenga la cigarrita del maíz
del lado de afuera del portón.**



**IDEAL PARA EL MANEJO
INTEGRADO DE PLAGAS
(MIP)**



**INDICADO PARA MANEJO DE
RESISTENCIA DE INSECTOS-PLAGA
A INSECTICIDAS QUÍMICOS**



**CONSERVA LOS ENEMIGOS
NATURALES DE LAS PLAGAS**

Interceptor® es un bioinsecticida con eficacia agronómica probada
en el control de la cigarrita del maíz (*Dalbulus maidis*).





@bayer4crospy

TU CAMPO DE PRIMERA AHORA EN TUS MANOS

CropStar

BULLDOCK

SOLOMON

CRIPTON

Alsystin

Cripton
Xpro

SPHERE MAX

PARA ESTA CAMPAÑA,
BAYER TE BRINDA
BENEFICIOS DE PRIMERA,
CON VOUCHERS QUE
PODES CANJEAR POR
DESCUENTOS EN
WWW.TUCAMPODEPRIMERA.COM.PY

ENTERÁTE MÁS EN NUESTROS CANALES DIGITALES:
Y EN NUESTROS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS

ARROYADOR

LLEGÓ MAZEN™ FORTE. LA UNIÓN MÁS PODEROSA
PARA PROTEGER TU SOJA DE LA ROYA.

El primer fungicida que combina todo el poder del **Solatenol** y del
Prothioconazol para brindarte un control más potente desde el inicio.



 **Mazen™ Forte**

syngenta.