



Sectores de la Cooperativa

SUCURSAL YATYTAY

20 • TECNOLOGÍA
de aplicación

28 • DÍA DE CAMPO
Maíz y Sorgo

38 • SPG
Sistema Participativo de Garantía



UNIZEB
TRIIDIUM

TRIPLE MEZCLA

Tres modos de acción diferentes.

Previene la Generación de la resistencia

Efecto curativo, erradicativo y antiesporulante





Av. Gaspar Rodríguez de Francia N° 64
Obligado - Itapúa - Paraguay
Tel.: 071 21 81 000 / 071 21 81 281
Fax: 0717 - 20005
ccunidas@colonias.com.py
www.colonias.com.py

Fdo de la Mora · 021 501 529 (R.A)
María Aux · 0764 20204
Capitán Meza · 0768 295 455
Edelira 60 · 0768 295 087
Yatyty · 0768 245 441
Vacay · 0985 783 895
Cap. Miranda · 071 218 1760
Santa Rita · 0673 220 211
Cnel. Oviedo · 071 21 81 800
Santa Inés · 0986 156 560
C. del Este · 071 21 81 735
San Ignacio · 071 21 81 730
Concepción · 071 21 81 820
Katuete · 071 21 81 749

REVISTA INFORMATIVA CCU
RESPONSABLE DE CONTENIDO
Comité de Educación
DISEÑO, ARTE Y DIAGRAMACIÓN
Franco Canala
PRODUCCIÓN COMERCIAL
Franco Canala

CANALA

franco@canala.com.py
francocanala@gmail.com
Cel. (0995) 363 068
Encarnación · Paraguay

DIRECTORIO CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Presidente · Agustín Konrad Fleitas
Vicepresidente · Sebald Dreger Schimbke
Secretario · Ofelio Rosner Kolbe
Pro-Secretario · Rodolfo Heil Busch
Tesorero · Alfredo Schneider Becker
Pro-Tesorero · Roberto Lang Ruppel
1° Vocal Titular · José Endler Stolz
2° Vocal Titular · Miguel Andreiuk
3° Vocal Titular · Fredy René Rosner
Vocal Suplente · Héctor Damián Rodríguez

JUNTA DE VIGILANCIA

Presidente · Jean Seno Wiesenhütter
Vicepresidente · Ángel Alfredo Müller
Secretario · Javier Eugenio Kressin
1° Vocal Titular · Bruno Arsenio Buss
2° Vocal Titular · Luis Zuchi
Vocal Suplente · Yonny Yuchimiuk

TRIBUNAL ELECTORAL

Presidente · Rubén Lacy Invernizzi
Secretario · Ángel Omar Segovia
Vocal Titular · Carlos Morel Salas
Vocal Suplente · Ottmar Wiesenhütter Horn

SUCURSALES Y AGENCIAS DE VENTAS

JEFE DE AGENCIA DE VENTAS FDO. DE LA MORA

Jorge Maidana

JEFE DE AG. DE VENTAS CNEL. OVIEDO

Herminio Jiménez

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL SANTA RITA

Mauro Martínez

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL MARÍA AUXILIADORA

Horacio Matthias

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL EDELIRA 60

Miguel Ortiz

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL CAPITÁN MEZA

Carlos Cáceres

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL CAPITÁN MIRANDA

Nancy Meroles

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL VACAY

Robert Terwindt

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL YATYTY

Daisy Jiménez

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL 7 DE AGOSTO

Jorge Díaz

JEFE DE U.E.N. SUCURSAL SANTA INÉS

Patrocínio Torres

JEFE DE AG. DE CIUDAD DEL ESTE (Área Lácteos)

Juan Samudio

ENCARGADO ADMIN. DE AG. DE VENTAS SAN IGNACIO

Luis Leguizamón

GERENCIAS Y JEFATURAS

GERENTE GENERAL

René Becker

GERENTE DE ÁREA SERVICIOS CORPORATIVOS

Enrique Schütz

GERENTE DE ÁREA DE PRODUCCIÓN Y ABASTECIMIENTO

Eduardo Dietze

GERENTE DE ÁREA CEREALES Y OLEAGINOSAS

Wilfrido Hempel

GERENTE DE COMUNICACIÓN Y EDUCACIÓN COOPERATIVISTA

Juan Ángel López

GERENTE DE ÁREA DE SUCURSALES

Alfredo Campañoli

GERENTE DE ÁREA DE LÁCTEOS

Blacidio Britto

GERENTE DE ÁREA DE YERBA MATE

Ronaldo Dierckx

JEFE U.E.N. HIPERMERCADO

Diego Aquino

JEFE U.E.N. SUPERMERCADO

Myrian Konrad

JEFE U.E.N. SEGUROS Y COMUNICACIONES

Marion Hofbauer

COMITÉS

COMITÉ DE EDUCACIÓN

Presidente · Miguel Ángel Andreiuk

Secretaria · Mirta Ávalos de Mallman

Vocal · José Endler Stolz

COMITÉ DE CRÉDITO

Presidente · Alfredo Schneider

Secretario · Ofelio Rosner Kolbe

Vocal · Agustín Konrad Fleitas

COMITÉ DE SOLIDARIDAD

Presidente · Sebald Dreger Schimbke

Secretario · Héctor Damián Rodríguez





Sectores

6 · Sector Sucursal Yatytay

Asistencia Técnica

12 · Enfermedades y plagas de trigo

16 · Malezas de difícil control

20 · Tecnología de aplicación de herbicidas y fungicidas

12 · Fertilización para el cultivo de soja

Generales

34 · Apoyo técnico articulación de proyecto - Fecoprod

36 · Políticas de calidad

37 · Política ambiental

38 · Sistema participativo de garantía

42 · CCU Dona diez balones oxígeno

48 · Trans Agro SA

Eventos

28 · Día de campo maíz y sorgo

44 · Charla de motivación

Otros

32 · Homenaje Póstumo

46 · Periodos de mayor transmisibilidad del Covid-19

47 · Protege tu Whatsapp

50-51 · Aspectos ambientales. Entrega de envases vacíos

52 · Clasificados

54 · Rincón del ama de casa



UNIZEB

Gold

EL VERDADERO MULTISITIO

MÁXIMA PROTECCIÓN CONTRA LA MANCHA BLANCA



SECTOR

Sucursal Yatytay



Lic. Daisy Rocio Giménez Ramírez

Cargo: Jefe de Sucursal Yatytay

Responsabilidad del cargo: Planificación, dirección, supervisión y control del movimiento de granos en los silos y Yerba Mate de la Sucursal, conforme a las normativas internas y los estándares de calidad exigidos, así como de la venta de los productos y servicios que ofrece la Cooperativa, y de la gestión administrativa correspondiente, entre otros.

Profesión: Lic. en Administración de Empresas

Edad: 35 años

Tiempo en la empresa: 13 años

La Sucursal Yatytay de la Cooperativa Colonias Unidas Agrop. Ind. Ltda., se encarga de la recepción de hojas de yerba mate, granos de soja, trigo y maíz; de la administración de una estación de servicios Ecop, con venta de combustibles y lubricantes, minishop y salón; de una farmacia, oficinas de asistencia técnica agrícola, yerba mate y pecuaria; de una veterinaria con venta de insumos y productos veterinarios; y gestiones de cuentas corrientes y caja de ahorro.

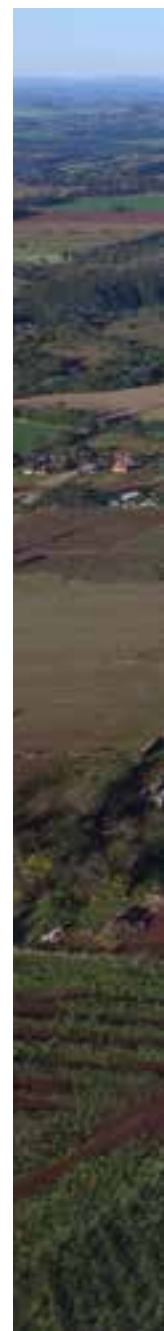
En enero de 1992, pasó a ser patrimonio de la Cooperativa. Está ubicada en el distrito de Yatytay, a unos 125 km. al noreste de la ciudad de Encarnación, Capital del Departamento de Itapúa. En la Sucursal trabajan en total 30 funcionarios permanentes, 24 zafreros en silo, depósito y secadero de yerba.

Abarca una zona de influencia comprendida para Yatytay, Natalio, San Rafael del Paraná y alrededores. Con una vinculación directa de unos 300 socios activos aproximadamente.

Se cuenta con un secadero de Yerba Mate en la Sucursal con capacidad de procesamiento de 120.000 kg. hoja por día. Hasta la fecha se han recepcionado unos 3.290.000 kg. de hoja verde y se prevé acopiar unos 7.000.000 kg. aproximadamente.

Inicios

Se encuentra en funcionamiento desde enero de 1992. El 30 de marzo de dicho año se recibió la primera carga de soja. En un principio, no se tenía conexión de energía eléctrica de la ANDE, por lo que se trabajó con un motor generador hasta mayo del 92. Poco a poco fuimos formando desde un silo de recepción de granos, hasta lo



que es hoy la Sucursal, porque además, también se ofrecen varios servicios a los socios y clientes, casi como en la central, por eso hoy día es una “Sucursal” y ya no un solamente silo de recepción de granos.

La Sucursal se destaca en la calidad de Yerba Mate canchada elaborada, cuidando el proceso de zapecado para mantener la calidad en dicho producto.

El volumen de recepción en silo de algunos rubros fueron en aumento en los últimos años, como por ejemplo la recepción de maíz que se llegó a 13.000 tn.

Las exigencias del mercado también son mejores actualmente en los diferentes rubros, lo que nos impulsa a la mejora continua.





Últimos logros u objetivos conseguidos

Se construyó un nuevo secadero de granos en silo con capacidad estática de 150.000 tn., con capacidad de secado de 800 a 900 tn. en 24 horas, lo que será de suma importancia para el procesamiento de maíz, especialmente debido a que el mayor volumen recibido el año 2020 fue de 17.000 tn. aproximadamente.

Beneficios al socio

- Proporciona fluidez en la recepción, principalmente en el rubro de maíz. Secado rápido y de calidad al producto recepcionado.
- Menor tiempo de estacionamiento durante la recepción, para el proceso de secado, procesamiento de calidad.
- Procesamiento inmediato del volumen recepcionado de granos, según área de influencia de la Sucursal.
- Servicio eficiente de rapidez, calidad y entrega de productos con calidad de comercialización, acorde a las exigencias del mercado actual.





STIHL

**TODA LA POTENCIA
AHORA CON BATERÍAS**



FAPASISA

FABRICA PARAGUAYA DE SIERRAS S.A.

www.fapasisa.com.py

Casa Central
Av. Artigas 1840 | 021 283 320 R.A.
fapasisa@fapasisa.com.py

Sucursal Loma Pyta
Ruta Transchaco c/ Máxima Lugo | 021 282 472
sucursal1@fapasisa.com.py

Stihl Shop Fapasisa
Av. Mca. López 2336 c/ Chaco Boreal | 021 600 558
stihl_shop@fapasisa.com.py



Futuro

Necesidad de crecimiento en la infraestructura, instalaciones de oficinas de Ctas. Ctes. y de facturaciones, salón de veterinaria y de insumos.

Objetivos a corto plazo

Mejorar la infraestructura de salón veterinaria y facturación, para mejorar la atención a los socios, actualmente cuenta con un espacio reducido para la gran afluencia de clientes.

Objetivos a largo plazo

- Surtidor/Ecop carga rápida.
- Nuevos edificios administrativos, portería, análisis, báscula de recepción y expedición.
- Modificación de techos de tolvas.
- Una volcadora de 18 tn. aproximadamente.
- Necesidad de reducir costos en RRHH. A diferencia de otras sucursales, Yatyty utiliza paleros para descargue, lo cual se puede reducir recibiendo poco o gran volumen de granos.





Enfermedades y Plagas DE TRIGO

Principales enfermedades:

Fusariosis de la espiga en trigo

La Fusariosis de la espiga es una enfermedad que periódicamente afecta la producción de trigo, cuando ocurren condiciones climáticas favorables (lluvias frecuentes y temperaturas cálidas) durante la floración y llenado de granos. Esta enfermedad puede provocar pérdidas económicas severas en todos los eslabones de la cadena agroindustrial como consecuencia de mermas en los rendimientos de granos, disminución de la calidad física e industrial del mismo, y menor inocuidad en el producto final debido a las toxinas producidas por el hongo que la causa (*Fusarium*) que son nocivas para la salud.

Los síntomas característicos en espigas son; una decoloración prematura de las espiguillas infectadas, pudiendo llegar a tomar toda la espiga. Si las espiguillas han sido infectadas tempranamente, se desarrollan masas de esporas color rosado-salmón eventualmente, y estructuras oscuras (peritecios) al momento de la cosecha.

Luego que una espiguilla fue infectada, la enfermedad puede extenderse a otras espiguillas de la espiga.

Los granos infectados, luego de cosechados, se muestran más o menos chuzos, con una coloración blanco-rosada a pardo clara.

Las infecciones que ocurren más tempranamente generalmente matan las florecillas y el grano no se desarrolla, mientras que aquellas infectadas más tardíamente contendrán granos arrugados o chuzos. Si la infección ocurre luego del llenado del grano, el desarrollo del mismo no es afectado, pero el hongo está presente y los niveles de DON pueden llegar a ser significativos.



Condiciones que predisponen a la fusariosis de la espiga

La fuerza motora para el desarrollo de la enfermedad son; condiciones de humedad alta al momento de floración de los cultivos, y luego durante el llenado de grano, que favorecen la infección y el desarrollo de la enfermedad. Espigas mojadas durante dos a tres días y temperaturas óptimas de 22 a 28°C son suficientes para producir infección. Sin embargo, el rango de temperatura en que se puede producir infección siempre que haya agua libre sobre las espigas es de 10 a 30°C.

Si bien las condiciones climáticas son decisivas en el desarrollo de epidemias, existen otros factores que contribuyen a una mayor incidencia de la enfermedad.

La presencia de grandes volúmenes de rastrojos de cultivos susceptibles y otras gramíneas (pasturas, malezas) que permanecen sobre la superficie del suelo, representan una fuente de inóculo permanente. En especial los rastrojos de trigo, cebada y maíz constituyen un reservorio importante del *Fusarium graminearum* e incrementan significativamente la carga de inóculo en nuestros sistemas de producción. El rastrojo de soja puede también mantener al hongo y producir inóculo primario.

Otro factor que contribuye al rápido desarrollo son los cultivares de trigo susceptibles a esta enfermedad.

Brusone y el clima

Como se mencionó, esta enfermedad se ve muy afectada por las condiciones climáticas, y las condiciones favorables son temperaturas que oscilan entre los 25 y 28°C y de 10 a 14 horas de humedecimiento del tejido vegetal (hojas u mazorcas, según la etapa de desarrollo del cultivo). En estas condiciones, el ciclo de la enfermedad es bastante rápido y las lesiones pueden aparecer unos 5 días después de la infección.

Así, una de las principales formas de manejo de la enfermedad es la prevención, basada en el seguimiento de las condiciones climáticas.

Manejo de la explosión de trigo

P. grisea tiene la capacidad de sobrevivir en los residuos de cultivos y puede transmitirse a través de semillas. Así, el manejo de la enfermedad comienza con el uso de semillas sanas, provenientes de productores certificados. Otro punto es la remoción y destrucción de restos culturales en los lugares donde ocurre la enfermedad, ya que las partes de la planta pueden servir como fuente de inóculo para nuevas infecciones.

El tratamiento de semillas, con productos registrados para el cultivo y el objetivo, puede ser una práctica importante para proteger las plantas jóvenes al comienzo del ciclo.

También se recomienda el control químico, utilizando fungicidas registrados para el cultivo y objetivo biológico. El uso de mezclas activas del grupo químico de triazoles y estrobilurinas ha resultado muy eficaz, cuando se aplica correctamente, de manera preventiva, en el momento del engomado, cuando las condiciones climáticas son favorables para la aparición de la enfermedad.

Además de todas estas prácticas, lo ideal es la prevención. Vimos que la enfermedad depende mucho del clima. Así, se recomienda planificar la siembra del cultivo, a fin de evitar que el período más crítico para la enfermedad, que corresponde al engomado y formación de mazorcas, coincida con condiciones favorables para la enfermedad. El monitoreo climático también es fundamental para la toma de decisiones sobre la fumigación.

Siembras tempranas sufren mayor intensidad de manchas foliares y *Piricularia* (brusone) y las tardías se ven más afectadas por las royas.

Ingrediente Activo	Dosis/ha
Cyproconazole + Propiconazole	350 cc
Tebuconazole	700 cc
Trifloxistrobín + Tebuconazole	750 cc
Trifloxistrobín + Cyproconazole	200 cc



Principales plagas del trigo

Todos los pulgones de trigo son vectores de la Virosis de Enanismo Amarillo de la Cebada.

Pulgón verde del trigo (*Schizaphis graminum*)

Este tipo de insecto es de un color verde esmeralda. En su época adulta, hacia la primavera, llevan a cabo su procreación, por lo que, gracias a sus pequeñas alas, se pueden ir moviendo por todo el cultivo. Su saliva es altamente tóxica, por lo que las hojas en las que están depositados se amarillean, disminuyendo así su capacidad de fotosíntesis. Si la plaga es muy elevada en número, pueden hacer que el cultivo entero quede afectado, secándose las plantas por completo. Por lo general, aparecen cuando la planta está en su fase más tierna, y si no hay mucha presencia, acaban abandonándolas cuando éstas se tornan más duras y resistentes.

Pulgones de espiga (*Sitobion avenae*)

Fuertes infestaciones provocan una disminución del peso de los granos, lo que produce una pérdida de rendimiento.

Descripción de Pulgones de espiga de cereales (*Sitobion avenae*)

El adulto es un insecto de 2 a 3 mm de largo, de coloración muy variable (desde amarillo, verde, rojo a castaño claro-rojizo). Tiene los sifones y antenas de color negro y son dos veces más largos que la cauda.

Coloca los huevos invernantes sobre el cuello de la planta y eclosionan al final del invierno. En los cereales, el pulgón prefiere alimentarse sobre el limbo de las hojas superiores, la hoja bandera y la espiga.

Desde la aparición de la espiga hasta grano pastoso, los pulgones pueden ser muy abundantes en las espigas, abandonando el cultivo cuando el grano endurece, para pasar a gramíneas verdes.

Síntomas y daños

Los pulgones son visibles a simple vista sobre las hojas o espigas. En casos de fuertes infestaciones, provoca una disminución del peso de los granos, lo que produce una pérdida de rendimiento. También se cita como posible transmisor de BYDV, pero en la primavera, cuando sus poblaciones tienden a aumentar, los cereales de invierno son muy poco sensibles al virus.



Período crítico para el cultivo

Su presencia en el otoño es generalmente muy baja, pero llegado el caso, debe valorarse la posibilidad de transmisión de virosis. Generalmente, su presencia es más elevada en la primavera; primero sobre las hojas y después sobre la espiga. Cuando el grano toma una consistencia pastosa, el pulgón abandona las espigas y se dirige a otras plantas huéspedes.

Seguimiento y estimación del riesgo para el cultivo

Los muestreos que se realicen solamente son válidos para la parcela muestreada, aunque resultan indicativos de la situación de la plaga, y pueden servir de alerta para el resto de la zona. Se recorrerá la parcela por toda la superficie, se observarán las plantas determinándose la proporción de espigas con presencia de al menos 5 pulgones. Generalmente, la presencia es mayor en los bordes de las parcelas, por lo que puede resultar interesante muestrear separadamente los bordes del interior de éstas.

Control de plagas en trigo

Insecticida	Dosis/ha	Plagas que controla	Momento de aplicación
Acetamiprid 20%	100 g/ha	Pulgón de la hoja Pulgón de la espiga	Pulgón de la hoja: cuando se encuentren 10 pulgones por planta. Pulgón de la espiga: cuando el 10% de las espigas muestreadas tengan presencia de pulgones
Acetamiprid 70%	30-60 g/ha		
Imidacloprid 60%	100 cc/ha		
Thiametoxán 60%	50 cc/ha		
Pirimicard 50%	150-200 cc/ha		
Clorpirifos 48	500 cc/ha	Oruga cortadora	Cuando se observen hojas centrales amarillentas o larvas en rastrojo
Thiodicard	100 cc/ha	Oruga militar	
Lufenurón	100 ml/ha		
Triflumurón	50 cc/ha	Oruga defoliadora	Cuando se observen raspado de hoja

Oruga cortadora (*Spodoptera frugiperda*)

Ataca plántulas o plantas pequeñas, se alimenta de las hojas centrales o de la zona del cuello. Son frecuentes cuando se tiene temperaturas elevadas durante los meses de mayo y junio.

Oruga del trigo (*Pseudaletia sequax*)

Ataca al trigo y otros cereales de inviernos. Sus larvas son verdosas a pardas con líneas claras. Se alimentan de las hojas, pueden atacar espigas, se alimentan de la base de las mismas, destruyen el raquis.

Oruga militar (*Spodoptera frugiperda*)

Aparecen desde la etapa de macollaje hasta el espigamiento. Aparecen en inviernos secos y calurosos. Son muy similares a la *Pseudaletia sequax*, pero se las identifica por la "Y" invertida.



Materiales mejorados

La CCU tienen 3 variedades con niveles de resistencia a bruzones, con 2 genes de resistencia que ayuda a disminuir la infección de esta enfermedad. Las variedades son:

- Tbio Sonic
- Tbio Audaz
- Tbio Ponteira

Ing. Agrop. Rolando Cristaldo
Asistencia Técnica Agrícola
Sucursal Yatytay

MALEZAS

de difícil control

La desecación es una práctica agrícola muy importante antes de la siembra de cualquier cultivo en el sistema de siembra directa, ya que con una óptima desecación, el suelo queda libre de malezas en momento de pre-siembra, además se torna más fácil el control de malezas en pos-emergencia. Con estas actividades lograremos evitar la competencia entre nuestro cultivo y las malezas, obteniendo un mejor arranque inicial.

El herbicida de uso más frecuente en nuestro medio es el Glifosato, por su eficiencia y bajo costo. Para que tenga un mayor espectro de control o control más eficiente, se recomienda realizar mezcla de herbicidas dependiendo de las especies y del tamaño de malezas que se tenga en la parcela.

El modo de acción de los herbicidas es importante dependiendo para qué fin se los quiere emplear.





Existen dos modos de acción de los herbicidas, que son:

- Los herbicidas sistémicos: se translocan dentro de la planta a partir del local de absorción hasta el lugar que va actuar como herbicida, por ejemplo: el Glifosato.
- Los herbicidas de contacto: actúan en la superficie de la hoja u otro lugar donde llega, por ejemplo: el Paraquat.

La efectividad depende principalmente de los siguientes factores:

- Las especies presentes en la parcela y el tamaño de la misma.
- El producto a utilizar (herbicida de contacto o sintético) y su dosificación.
- Calidad de agua; debe estar limpia y con un pH entre 3,5 a 4.
- Volumen de aplicación; de 80 a 100 lts/ha dependiendo del tipo de pico.
- Condiciones climáticas; teniendo en cuenta tres factores fundamentales: humedad mayor a 60%, Temperatura menor a 30°C y velocidad de viento menor a 8 Km/hora.

La adición de correctivos (secuestrantes, antiespumantes, correctores de pH y otros) son importantes para lograr una alta efectividad y disminuir costos de productos, ya que no se necesitará elevar la dosis manteniendo buena calidad de la solución.

Actualmente en el campo existen malezas de difícil control:

- Mbu'y (Conyza bonariensis)
- Capi'i pororó (Digitaria insularis)
- Tripa de gallina ó ype rupa (Richardia brasiliensis)
- Santa Lucía (Comelina spp)
- Lecherita (Euphorbia heterophylla)



La resistencia de éstas malezas data de varios años en nuestro país, sin embargo, también las investigaciones y desarrollo de nuevos ingredientes activos y combinaciones facilitan el manejo de las mismas, entre las cuales podemos citar:

Maleza	Ingrediente activo	Dosis por hectárea
Capi'í pororo	Clethodín	1 lt
Capi'í pororo	Haloxifop	1 a 1,5 lt
Santa Lucia	Carfentrazone	50 a 70 gr
*Mbu'ý, ype rupa	Clorimurón	50 a 80 gr
*Mbu'ý, Lecherita	Imazetapir (Banco de semillas hoja ancha)	1 lt
*Mbu'ý	Paraquat	3 lt
*Mbu'ý	Diquat	2,5 lt
*Mbu'ý	Saflufenacil	50 gr
*Mbu'ý, Ype rupa	Diclosulán	35 gr



La primera aplicación se recomienda realizar entre 21 a 30 días antes de realizar la siembra. Siempre utilizar un buen adherente para una mejor eficiencia.

Se recomienda realizar una segunda aplicación (secuencial) a los 5 a 7 días después de la primera aplicación, para obtener un mejor control de las malezas.

También es de suma importancia un buen manejo pos-cosecha del cultivo de soja, principalmente con siembra de cultivos de abonos verdes; esto inhibe la presencia y germinación de malezas, también ayuda al aporte de cobertura, retención de humedad y actividad micro biológica para el suelo en el sistema de siembra directa.

Cuadro de algunas alternativas de abonos verdes.

Material	Kg por ha	Semillas por m. Hilera de 15 a 17cm
Avena	60	60 a 65
Nabo	15	16
Acevén	40	70 a 80
Mileto	12	24
Nabo con Avena	2+60	4 + 60



The Zaltus logo is located in the top right corner. It features the word "Zaltus" in a bold, white, sans-serif font. A yellow lightning bolt graphic is integrated into the letter "a".

Zaltus

UN ZALTUS HACIA MAYORES RINDES

Aplice ZALTUS, fungicida de triple acción protectora, curativa y erradicante que combina exitosamente Tetraconazole y con el novedoso activo Fluindapyr, de rápida penetración y acción translaminar.

- AMPLIO ESPECTRO.
- SOBRESALIENTE CONTROL DE ROYA, EFECTIVO EN SEPTORIA.
- SEGURO PARA EL CULTIVO Y EL AMBIENTE.
- SIN EFECTOS ADVERSOS EN MEZCLA.
- RESISTENTE AL LAVADO.



INIZIA

PROGRAMA DE MANEJO
DE ENFERMEDADES EN SOJA

DVA

GO FURTHER. TOGETHER



TECNOLOGÍA DE APLICACIÓN DE HERBICIDAS Y FUNGICIDAS

Cuando hablamos de aplicaciones hacemos referencia a la acción de depositar el principio activo (producto fitosanitario) en el blanco (maleza, insecto, enfermedad, etc.). La pulverización, o mejor llamado asperjado, es uno de los métodos utilizados para las aplicaciones agrícolas. Consiste en diluir, suspender o emulsionar los principios activos en un líquido, normalmente agua, formando un caldo para su aplicación. El caldo formado es obligado a pasar por un circuito bajo cierta presión, y a atravesar un orificio calibrado (pico o boquilla de aspersión) antes de ser expulsado al exterior.

Una aplicación efectiva o de calidad, cualquiera sea el método empleado, dependerá del número de gotas que alcanzan el blanco, la homogeneidad de cobertura y la persistencia de la gota, para que ejerza su efecto fitosanitario.

Cuando se habla de un mal control, normalmente se culpa al producto, o a la plaga que se está tornando resistente, tendiéndose por lo general a cambiar de producto o a aumentar las dosis. Pero no se piensa que, posiblemente, se ha realizado una mala calibración del equipo pulverizador, que el tamaño de gotas producidas es inadecuado (impidiendo la llegada del producto al blanco) o que las pastillas del mismo pueden haber superado sus horas de vida útil y estén desgastadas, que la mezcla de tanque no haya sido la correcta, o que la calidad de agua no sea la ideal (por pH y/o presencia de cationes perjudiciales, etc.). Los mencionados, son los factores más importantes y que con frecuencia, cualquiera o varios de ellos, dan como resultado una aplicación de mala calidad, la que sin dudas afectará la eficiencia de control.

Boquillas de Pulverización

Las boquillas son las encargadas de que el líquido a presión se rompa en finas gotas al pasar por el orificio calibrado de las mismas.

Existen tres formas básicas de distribución del líquido asperjado por las distintas pastillas o boquillas, y ellos son:








Abanico plano Cono hueco Cono lleno

Pasos para la elección del tipo de boquilla:

1. Elegir el producto fitosanitario adecuado, utilizar las dosis recomendadas en el marbete, y de ser necesario los coadyuvantes necesarios.
2. Se determina el tipo de boquilla a emplear.
3. Se decide el tamaño de gota a utilizar.
4. Se elige la presión de trabajo, para producir el tamaño de gota deseado.
5. Se decide la velocidad de avance, dependiendo de las características del equipo pulverizador y de las condiciones del lote.
6. Se determina la tasa de aplicación (Litros/ha de caldo).

Tamaños de gotas en papel hidrosensible

Gotas muy finas	Gotas Finas	Gotas medias	Gotas Gruesas	Gotas muy gruesas
				
Productos de contacto	Productos de contacto	Productos de contacto y sistémico	Productos sistémicos	Productos sistémicos

Logros de impactos por unidad de superficie para herbicidas

El número de impactos por centímetro cuadrado necesario para lograr una buena calidad de aplicación es diferente según el blanco a alcanzar, si la aplicación se hace al suelo, si tiene o no cobertura, si se hace sobre malezas nacidas, el tipo de maleza a controlar, si hay interferencia de un cultivo (en este caso influye su estado fenológico, altura, distanciamiento entre hileras, densidad de su biomasa, etc.) y no menos importante, según las propiedades del producto usado, es decir, si es de contacto o sistémico, su persistencia, etc. Además, con sentido amplio o general, no es igual el número de impactos necesarios ni el destino de las gotas de aplicación en el cultivo (blanco) para un herbicida, un insecticida o un fungicida.

Los herbicidas pueden ser sistémicos o de contacto. Los primeros, al llegar a la superficie de la maleza atraviesan la cutícula y se desplazan por los vasos de la planta hacia el resto de los órganos actuando de diferentes maneras según el tipo de producto. Necesitan un menor número de impactos por centímetro cuadrado para cumplir su propósito: 20-30. De todos modos, la homogeneidad de la aplicación debe ser alta, ya que las malezas no se mueven, y es necesario llegar a ellas.

El otro grupo de herbicidas son los de contacto, es decir, que no se mueven dentro de la planta, para los cuales es indispensable un mayor número de impactos por centímetro cuadrado: 30-40.

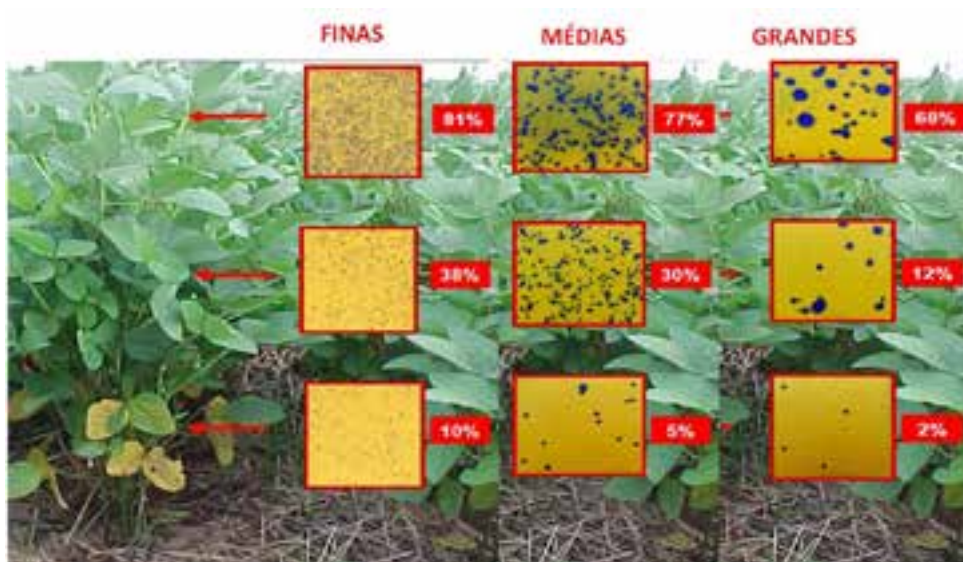
En general, los herbicidas que van al suelo (pre emergentes) no tienen demasiados requerimientos en calidad de aplicación, pudiendo aplicarse con gotas grandes para evitar problemas de deriva, siendo menos exigentes que los postemergentes en cuanto a la demanda de impactos por centímetro cuadrado. En la bibliografía hay muy poca información al respecto sin un valor definido de referencia. Estos herbicidas necesitan de una lluvia en días posteriores a la aplicación para lograr una adecuada distribución en los primeros centímetros del suelo. Cabe mencionar, que para estos productos se han recomendado altos volúmenes de aplicación, argumentando que reemplazaría el efecto de una precipitación, lo cual es incorrecto, ya que los volúmenes de una pulverización por altos que sean, no son significativos en relación a una precipitación (10mm de lluvia son 100.000lt/ha).

Ejemplos de Herbicidas sistémicos y de contacto.

Sistémicos	De contacto
Sulfonilureas (clorimurón, metsulfurón, etc.)	PPO (Saflufenacil, Carfentazone, Fomesafen, Lactofen, etc.)
Imidazolinonas (imazetapir, imazapir, etc.)	Atrazina (en post-emergencia de la maleza)
Hormonales (2,4-D, dicamba, picloram, etc.)	Glufosinato de amonio
Graminícidas FOP y DIM 1	

Recomendación de FAO en impactos/cm2 para distintos tipos de fitosanitarios

Herbicidas sistémicos o traslocables	20 - 30
Herbicidas de Contacto	30 - 40
Insecticidas	20 - 30
Fungicidas	50 - 70



“Evitar aplicaciones con temperaturas mayores a 30°C, con humedad del aire menor a 50% y con vientos menores a 2 km/h y mayores a 15 km/h”.

Condiciones ambientales

Es determinante poder dimensionar las condiciones ambientales imperantes al momento de la aplicación, ya que este punto será una de las claves del éxito o fracaso del control realizado.

Es muy importante tener en cuenta que la medición de las condiciones ambientales debe hacerse en el sitio de aplicación y a la altura de trabajo del botalón. Las condiciones informadas por servicios meteorológicos pueden variar considerablemente con las del lote a tratar. Es por ello que necesariamente cada aplicador debe contar con, al menos, una estación meteorológica manual, aunque actualmente la mayoría de las máquinas modernas cuentan ya con una estación integrada a la misma.

Existen tres factores principales que se deben verificar al respecto: temperatura, humedad relativa y velocidad de viento. Los mismos pueden medirse en el campo utilizando un termómetro, un higrómetro y un anemómetro, respectivamente.

Una elevada temperatura, en combinación con una baja humedad relativa, son condiciones que tienden a incrementar la evaporación de las gotas y por ende, pérdida de ingrediente activo con consecuencias negativas para la tarea de control y para el ambiente. La medición de la humedad relativa a campo es particularmente importante, ya que existen casos donde, si bien la temperatura no es tan elevada como para generar derivas, su combinación con una baja humedad relativa genera que aumenten los riesgos, afectando la calidad de la aplicación por pérdida de gotas.

El viento es un aliado de las aplicaciones, por lo cual nunca se deberá aplicar sin él. El rango adecuado deberá encontrarse entre 5 y 15 km/h, teniendo en cuenta no solo los promedios sino también las ráfagas de velocidad máxima. Velocidades menores a las indicadas no generarán el correcto movimiento de la gota impidiendo que la misma penetre en el cultivo. Si se presenta velocidad de viento tendiendo a cero existe una gran probabilidad que se dé el fenómeno de inversión térmica donde las gotas aplicadas quedan suspendidas en el aire sin alcanzar el blanco objetivo. Mientras que velocidades mayores podrían generar derivas no deseadas, afectando cultivos vecinos y áreas sensibles

Recomendaciones generales.

- Necesitamos ser más eficientes para lograr la mejor aplicación posible, ajustándose a las necesidades de un buen control y al cuidado del medio ambiente.
- El desafío de lograr una aplicación agrícola de calidad es complejo, ya que las variables a ajustar para el éxito de la misma son muchas. Por lo tanto, es imprescindible una buena capacitación del técnico que la recomienda, así como del operario responsable de llevarla a cabo.
- Cada aplicación de fitosanitarios es única en sus características y debe ser llevada a cabo luego de una observación previa y de una planificación acorde a lo verificado.
- Es preciso conocer fehacientemente las características de los herbicidas a utilizar, la maleza y el cultivo.
- Otro punto que siempre se debe considerar es la calidad del agua que estamos utilizando, a fin de evaluar si es necesaria su corrección.
- La limpieza correcta del tanque es fundamental para evitar daños a cultivos sensibles.
- Las mezclas de fitosanitarios son posibles, pero se requiere ser cuidadoso, y en lo posible probar previamente la mezcla a escala.
- El logro de impactos por centímetro cuadrado debe ser el principal parámetro objetivo a lograr en una aplicación, más que los litros por hectárea.
- La medición de las condiciones meteorológicas en el lote y en el momento de la aplicación es fundamental, teniendo en cuenta que las mismas van variando a lo largo del día y que, por lo tanto, es necesario ir haciendo los ajustes en las condiciones de aplicación que se consideren necesarios, para lograr un buen control y, principalmente, evitar daños a zonas sensibles.

FERTILIZACIÓN

PARA EL CULTIVO DE SOJA

Recomendaciones N, P, K



Nitrógeno (N)

En el caso de N, el cultivo de soja presenta los mayores niveles de extracción por tonelada de grano producida, y también en cantidad total que se exporta cuando la extracción la expresamos en términos de kg de nutriente en grano cosechado por hectárea. La soja absorbe para la producción de una tonelada de granos 75 kg de N y la extracción del mismo en el grano es de 55 kg/tn.

La base fundamental del manejo del N en el cultivo de soja es la optimización del proceso de fijación biológica.

La soja obtiene la mayor parte del N que necesita a través de fijación simbiótica, que ocurre con bacterias del género *Bradyrhizobium*.

A fin de que la fijación simbiótica sea eficiente, existe la necesidad de corregir la acidez del suelo (a partir del rango pH 5.5).

La mejor forma de garantizar la disponibilidad de N a la soja es la inoculación correcta de las semillas con *Bradyrhizobium japonicum*, asociada al manejo de suelo.

El uso de fertilizantes que también incorporen N a la siembra, solamente debe efectuarse con dosis que no superen los 20 kg/ha de N, de manera a no afectar la nodulación ni los rendimientos del cultivo (Racca, 2002; Scheiner et al, 2000).

Fósforo (P)

Según estudios realizados en nuestras regiones productoras, los niveles críticos en fósforo son influenciados por la cantidad de arcilla en el suelo, y se encuentran en 15 mg dm⁻³ para suelos con tenores menores a 40% de arcilla y de 12 mg dm⁻³ para tenores de arcilla mayores a 40%. La exportación de fósforo por el cultivo de soja es de 12 kg ha⁻¹ de P₂O₅ por tonelada de granos a ser producidos, (Cubilla, M., 2007).

Cuando los niveles de P se encuentran en niveles inferiores al nivel de suficiencia o punto crítico, es necesaria la fertilización de corrección, que puede ser parcelada para no incurrir en costos elevados en corto tiempo. En la Tabla N° 1 se puede observar la propuesta de corrección de P en tres cultivos (Cubilla, 2.007). En el caso de que el suelo presente niveles altos de P, la fertilización recomendada es de manutención (exportación del cultivo + pérdidas) y en el nivel muy alto se realiza la fertilización de reposición (exportación del cultivo).

Tabla N° 1. Recomendación de fertilización fosfatada para corrección en 3 cultivos en SSD, según disponibilidad de P, Mehlich 1. Paraguay.

Recomendación para 3 cultivos			
	1° cultivo	2° cultivo	3° cultivo
Clase	kg ha ⁻¹ de P ₂ O ₅		
Muy bajo	80 + M	70 + M	50 + M
Bajo	35 + M	35 + M	30 + M
Medio	25 + M	M	M
Alto	M	M	M
Muy alto	R	R	R

M = manutención (tasa de exportación de los cultivos + pérdidas)
R = reposición (exportación de los cultivos) Soja: 12 kg de P₂O₅ por ton. de granos exportados.

M= 15 kg de P₂O₅ para soja.





Potasio (K)

El nivel crítico para potasio está en torno a 75 mg dm⁻³ y a partir de este tenor hacia adelante, el suelo tiene potencial productivo y solamente se aplicarán dosis de mantenimiento para evitar futuras degradaciones en el suelo. La exportación de potasio por el cultivo es de 20 kg ha⁻¹ de K₂O por tonelada de granos a ser producidos. (Wendling, A., 2007).

Cuando los niveles de K se encuentran inferiores al nivel de suficiencia o punto crítico, es necesaria la fertilización de corrección que puede ser parcelada. En la Tabla N° 2 se puede observar la propuesta de corrección de K en tres cultivos (Wendling, A., 2007). En el caso de que el suelo presente niveles altos de K, la fertilización recomendada es de manutención (exportación del cultivo + pérdidas) y en el nivel muy alto se realiza la fertilización de reposición (exportación del cultivo).

Tabla N° 2. Recomendación de fertilización potásica para corrección en 3 cultivos en SSD, según disponibilidad de K (Mehlich 1, Paraguay).

Recomendación para 3 cultivos			
	1° cultivo	2° cultivo	3° cultivo
Clase	kg ha ⁻¹ de K ₂ O		
Muy bajo	120 + M	70 + M	40 + M
Bajo	60 + M	30 + M	20 + M
Medio	30 + M	30 + M	M
Alto	M	M	M
Muy alto	R	R	R

M = manutención (tasa de exportación de los cultivos + pérdidas)
 R = reposición (exportación de los cultivos) Soja: 20 kg de K₂O
 M= 25 kg de K₂O para soja.

Las exportaciones se deben tener en cuenta para el cálculo de las necesidades del cultivo en fósforo y potasio por estimativa de productividad. El análisis de suelo es un instrumento que permite la elaboración de una indicación que ofrece mejor eficacia. Los análisis de tejido foliar también son de mucha importancia a la hora de tomar decisiones sobre qué nutrientes aplicar.

La ley del mínimo de Liebig dice que el nutriente que se encuentra menos disponible es el que limita la producción, aún cuando los demás estén en cantidades suficientes. (Justus von Liebig-1840).

Ing. Agr. Luciano Llanes
 Programa Manejo de Suelo.



experiencia
+ **compromiso**
en nutrición animal





Desde la semana
18 hasta la semana
80 aprox.

Balanceado

Ponedora Postura



Seguinos en   **Balanceados Los Colonos**

Agencias de Ventas

Planta Industrial

Fdo. de la Mora

Curupayty y Moisés Berfoni
Ruta Mical, Estigarribia km 8,5
Tel.: 071 - 2181 714

San Ignacio

Ruta Nac. N° 14 km 222
Tel.: 071 - 2181 730

Coronel Oviedo

Ruta Nac. N° VII km 139
Tel.: 071 - 2181 806
Caaguazú

Concepción

Tel.: 071 - 2181 820
Concepción

Katuete

Tel.: 071 2181 749
Carindeyú

Tel.: 071 - 2181 113
Avda. Dr. Gaspar Rodríguez de Francia N° 64
Obligado - Itapúa - Paraguay
balanceados@ccu.coop.py

DÍA DE CAMPO

Maíz y Sorgo



La Cooperativa Colonias Unidas, en constante búsqueda de ofrecer soluciones prácticas a las problemáticas que atraviesan los productores en el campo, organizó el primer Día de Campo del cultivo de Maíz y Sorgo, ofreciendo conocimientos generales de variedades, enfermedades, plagas y comercialización del maíz y sorgo; en donde cada empresa fue protagonista, demostrando todos los beneficios y bondades de sus materiales o líneas establecidas en el mercado.

Se tenía previsto desarrollar la actividad con la participación de asociados, productores, visitantes e interesados en general. Sin embargo, debido a la delicada situación sanitaria que atraviesa la Región, se decidió hacer la actividad en modalidad virtual. De manera a cuidar cada uno de los aspectos y evitar posibles contagios, que puedan afectar gravemente a funcionarios, expositores y visitantes en general.

Los días del evento fueron el 03 y 04 de Junio del corriente, en la parcela demostrativa de la Cooperativa Colonias Unidas, ubicada en Ruta PY06 Doctor Juan León Mallorquín Km 38,5 del Distrito de Hohenau.

La dinámica del Día de Campo fue la exposición de cada una de las empresas en una transmisión en vivo en las páginas de Cooperativa Colonias Unidas y Agrodinámica. El primer día estuvo a cargo de las estaciones que se encontraban en el Bloque A:

Estaciones Bloque A	Empresas
A1	Somax Agro
A2	Dekalpar
A3	Agrotec
A4	Chemtec
A5	Glymax
A6	Matrisoja
A7	Ciabay
A8	lasa
A9	Nutrivic Paraguay
A10	Agrinsur
A11	Upl Paraguay





El segundo día estuvo a cargo de las estaciones que se encontraban en el Bloque B:

Estaciones Bloque B	Empresas
B13	Cadec
B14	Adama
B15	GPSA
B16	Atlántica Sementes
B17	Campofértil
B18	Agrofértil
B19	Ecop
B20	Foragro
B21	Timac Agro
B22	Eco Trading, El Campo Productivo
B23	Bayer

Para que la actividad haya sido un éxito, agradecemos la predisposición y el compromiso que asumieron cada una de las empresas expositoras. Como así también, la comprensión por parte de los interesados en participar en forma virtual.

Les recordamos que pueden acceder a las distintas charlas técnicas que ofrecieron las empresas involucradas, a través de la página del Facebook: "Cooperativa Colonias Unidas y Agrodinámica".





Homenaje Póstumo



Eugenio Schöller

Con honda tristeza compartimos la ingrata noticia del fallecimiento de don Eugenio Schöller, quien en vida fuera miembro del Consejo de Administración de nuestra Cooperativa Colonias Unidas.

Eugenio Schöller era hijo de padres productores, el tercero de siete hermanos, esposo de Norma Beatriz desde hace 36 años, padre de Fredy, Laura y Elías (+). Se inició en la Cooperativa después de haberse casado, en 1984. Después de unos años fue invitado a ser líder zonal en el cual cumplió dos periodos. Luego le propusieron ser candidato al consejo de administración de Colonias Unidas, quedando sorprendido, ya que él decía que no tenía preparación académica. Terminó la primaria y fue a trabajar en la chacra, pero terminaron convenciéndole, aunque no pensaba que ganaría y terminó entrando en la suplencia dos años y luego ya como titular y actualmente ya cumplía 13 años en el Consejo de Administración de la Cooperativa Colonias Unidas sin salir un año.

Actualmente ocupaba el cargo de presidente de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), también era consejero del Instituto Nacional de Cooperativismo (Incoop), al igual que titular de Confederación de Cooperativas Rurales del Paraguay (Concopar Ltda.).

El Consejo de Administración expresa su más sentida condolencia a los familiares, asociados y amigos, rogando a Dios por su eterno descanso, y a Don Eugenio las gracias infinitas por todo lo realizado en pos de la gran familia cooperativa.

Participamos el fallecimiento de dos colaboradores de nuestra cooperativa. Hacemos llegar las sinceras condolencias a sus familiares y amigos.

Pablo Ramón Nuñez Silvero

Funcionario de la UEN Balanceados, se desempeñó como Encargado del departamento de Producción y Silo, ingresó a la empresa el 16 de julio del año 1992.



Wilfrido Gonzales Galeano

Se desempeñó en el cargo de Operador de Calderas de la UEN Balanceados, ingresó a la Cooperativa el 8 de abril del año 1993.



APOYO TÉCNICO ARTICULACIÓN DE PROYECTO

FECOPROD

Nombre del Proyecto: Implementación de Sistemas de Buenas Prácticas Agrícolas y Producción Orgánica en Productores de Yerba Mate.

Ejecutor: Rediex – MIC - Organismo Financiador Bid

Apoyo técnico articulación: Fecoprod Ltda.

Beneficiarios y ejecutores: Cooperativa Citricoop

Co-Ejecutores: Cooperativa Tavai Cooperativa Naran-coop Ltda.

Objetivo general

- Implementar sistemas de producción de buenas prácticas agrícolas y producción orgánica en productores de yerba mate para adecuarse a las exigencias del mercado internacional.

Objetivos específicos

1. Incorporar los procesos productivos, gestión y control de la producción orgánica en la producción de yerba mate.
2. Establecer los principios y capacitar a los productores en Buenas Prácticas Agrícolas para la producción de yerba mate.
3. Promover la creación de marca propia y packaging innovador para los productos de yerba mate.
4. Desarrollar un Plan de Marketing e identificar tendencias de consumo post COVID 19 para los productos.
5. Contar con georeferenciamiento de las fincas que implementaran los procesos de BPA y SPG.

Resultados esperados

- Procesos del Sistema de Gestión de la Ley Nro. 3481/08 "Fomento y control de la producción orgánica" implementados en al menos el 10% de los productores miembros de las cooperativas beneficiarias para el año 2021.



- Protocolos de Buenas Prácticas Agrícolas en cosecha y post cosecha de Yerba Mate implementados en al menos el 10% de los productores miembros de las cooperativas beneficiarias para el año 2021.
- Marcas de productos y packaging desarrollados sobre al menos tres prototipos, según normas vigentes en el país en el primer semestre de 2021.
- Plan de marketing desarrollado en el primer semestre de 2021.
- Porcentaje de fincas productoras de yerba mate con Sistema de georeferenciamiento de yerba mate implementado en 2021.

Productos esperados

- Talleres a Productores de yerba mate sobre manejo y control de la producción orgánica de sus fincas de producción desarrollados.
- Talleres a Productores de yerba mate sobre protocolos e implementación de las buenas prácticas agrícolas, cosecha y post cosecha en sus parcelas de Yerba Mate desarrollados.

- Desarrollo de Marcas y diseños de productos presentados.
- Desarrollo de envases / packaging del producto elaborado.
- Materiales promocionales de productos, BPAs, producción orgánica.
- Plan de marketing para los productos.
- Georeferenciamiento de Fincas Agrícolas Productivas de Yerba mate realizado.

Desarrollo y Metodologías del Proyecto

El presente proyecto describe las actividades del “Proyecto Implementación del Sistema de Buenas Prácticas Agrícolas y Producción Orgánica en Productores de Yerba Mate, a través de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX), dependiente del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) de Paraguay, en su calidad de Organismo Ejecutor del “Proyecto Apoyo en Servicio de Desarrollo Empresarial a Empresas Exportadoras Paraguayas” (el Proyecto) financiado por el Contrato de Préstamo N°3865/OC-PR entre la República del Paraguay y el Banco Interamericano de Desarrollo, expresa los resultados obtenidos de las asistencias realizadas en las Cooperativas Citricoop, Cooperativa Narancoop situadas en el Distrito de Carlos Antonio López, Departamento de Itapúa y la Cooperativa Tavai ubicada en el Distrito de Tavai, Departamento de Caazapá, sobre especificaciones técnicas, cómo funciona y las condiciones de las buenas prácticas agrícolas, cosecha y post cosecha en la producción de yerba mate, Fomento de la Ley 3841/08, plan de marketing, diseño de marcas y envases/packging, embalajes y sistemas de ubicación de fincas de producción orgánica a través del georeferenciamiento.

Las transferencias de conocimiento realizadas en torno a las buenas prácticas agrícolas, cosecha y post cosecha mediante el proyecto han sido muy apreciados, valoradas por los beneficiarios, debido a que es la primera vez que están adquiriendo conocimiento práctico y teórico en tiempo y forma, es decir, coincide el momento actual de la cadena productiva y cadena de valor de la yerba mate orgánica.

Las implementaciones sobre cadenas productivas y cadena de valor de la yerba mate orgánica en la actualidad, posiciona a las cooperativas en lo comercial y productivo debido a la obtención de productos, con valor agregado por obtener productos de calidad e inocuidad, para acceder a mercados más exigentes, logrando mejores precios.

Estos logros conducen a la obtención de nuevas oportunidades de mercados, desarrollo de confianza, originación de nuevos vínculos de negocios y por ende la obtención de mejores precios.

Las capacitaciones teóricas y prácticas a ser realizadas tienen el propósito de difundir, proporcionar conocimientos, informaciones precisas y sencillas con el fin que los presentes tengan la suficiente capacidad de poder entender y aplicar en tiempo y forma, de manera a que se pueda obtener los beneficios en todo el proceso de la cadena productiva y cadena de valor de la yerba mate orgánica.

Metodología de Trabajo

- Las actividades realizadas han sido muy sencillas y concisas, con el fin que los beneficiarios/as puedan aprender más sobre especificaciones, funcionamiento y condiciones, generales de las buenas prácticas agrícolas, cosecha y post cosecha en la producción de yerba mate.
- El propósito de estas actividades ejecutadas es sugerir lo importante que es implementar y manejar las buenas prácticas agrícolas, cosecha y post cosecha de yerba mate orgánica, de manera que los beneficiarios estén preparados para asumir nuevos desafíos a nivel organizativo, productivo y comercial.
- La aplicación correcta de esta herramienta los estará posicionando en un nivel superior en la cual tendrán resultados positivos especialmente en los rendimientos, calidad de hojas, en las nuevas oportunidades de mercado y adquisición de nuevos precios por tener un valor agregado, como es la yerba mate orgánica.



POLÍTICAS DE CALIDAD




 Cooperativa
Colonias Unidas
 Agropecuaria Industrial Limitada

PO-CCU-CAL-01 **REV.02**

POLÍTICA DE LA CALIDAD

Cooperativa Colonias Unidas Agropecuaria Industrial Limitada produce y comercializa granos, semillas e insumos agropecuarios con calidad estandarizada, como resultado de los controles y seguimiento de todos los procesos.

El origen de nuestra producción se genera a partir de una agricultura sustentable, ofreciendo productos que son suministrados en tiempo y forma, y con la calidad requerida. Esto es consecuencia del compromiso con el cumplimiento de los requisitos (del producto, los especificados por el cliente, los no especificados por el cliente, los legales, reglamentarios y aquellos que la organización define) y del enfoque en la satisfacción de nuestros clientes y asociados.

Brindar capacitación a los socios productores, contar con personal comprometido, competente e identificado con la CCU, disponer de la infraestructura adecuada, aplicar las tecnologías requeridas por las necesidades del negocio y mejorar continuamente el desempeño de los procesos de nuestro sistema de gestión, son elementos claves que nos posicionan como un referente del sector agropecuario del Paraguay.

Aprobó: Consejo de Administración





27/10/2014

POLÍTICA AMBIENTAL



PO-CCU-CAL-02

REV.01

POLÍTICA AMBIENTAL

La Cooperativa Colonias Unidas Agropecuaria Industrial Limitada comprometida con el principal objetivo de integrar la productividad y la calidad con la preservación ambiental, y siendo una responsabilidad del Consejo de Administración alcanzar niveles de desarrollo en el cuidado del ambiente, establece dentro del plan empresarial como objetivo, y meta específica, la siguiente Política Ambiental:

Implementar un sistema de gestión para prevenir y controlar la contaminación y los impactos ambientales producto de sus actividades, tendiendo a un desarrollo sostenible.

- La implementación de la Política Ambiental contempla los siguientes principios: Contar con una organización con asignación de responsabilidades respecto a todas las actividades relacionadas con el ambiente.
- Capacitar, desarrollar y entrenar a cada uno de sus miembros para hacerlo totalmente competente para llevar a cabo sus tareas específicas.
- Desarrollar e implementar programas y su revisión, para permitir el cumplimiento de los objetivos y metas establecidas, y de las reglamentaciones aplicables.
- Desarrollar métodos de mejora continua, estableciendo indicadores de desempeño ambiental.
- Realizar el análisis de procesos, productos, materias primas e insumos, y el diseño de nuevas instalaciones, a fin de minimizar el impacto ambiental de los mismos.
- Desarrollar y documentar auditorías ambientales y las acciones preventivas y correctivas que generen las no conformidades o anomalías detectadas.
- Efectuar intercambio de información con socios, clientes y proveedores a fin de que se establezcan e implanten programas de gestión ambiental alineados con las de la Cooperativa Colonias Unidas Agropecuaria Industrial Limitada.
- Participar con la comunidad en la protección y el cuidado del ambiente, para la preservación de la calidad de vida.

"Todos y cada uno somos partícipes del cumplimiento de esta política y de este objetivo, en consecuencia, nadie podrá ser relevado de la responsabilidad en cuanto al cuidado del ambiente se refiere".

Aprobó: Consejo de Administración

27/10/2014

SPG

SISTEMA PARTICIPATIVO DE GARANTÍA

Apoyo técnico: Fecoprod – Asociación Paraguay Orgánico y La Asociación de Productores Orgánicos (APRO)

Certificación de productos orgánicos

Definición: Es el procedimiento mediante el cual el organismo oficial de certificación garantiza por escrito que los productos y/o sistemas de producción se ajusten a los requisitos técnicos y legales.

En el Paraguay, existen dos formas de obtener la Certificación Orgánica:

1. A través de empresas certificadoras privadas (de tercera parte IMO).
2. A través del Sistema Participativo de Garantías – SPG, previsto en la Ley 3481/08 “De Fomento y Control de la Producción Orgánica”.

Sistema de Participativo de Garantía

¿Qué es?

Es un proceso de generación de credibilidad que presupone la participación de todos los segmentos interesados en asegurar la calidad del producto final y del proceso de producción.

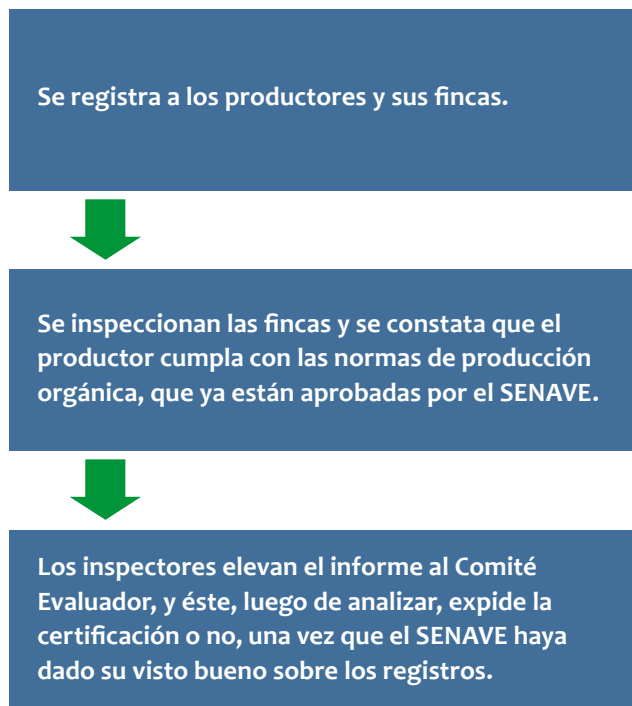
Sirve para:

- Bajar los costos de certificación.
- Tener un sello orgánico, que avale nuestra producción.
- Nos ayuda a organizarnos mejor, tener nuestros documentos ordenados, completos y un manejo transparente.
- Acceder al mercado Nacional ya sea Ferias, Supermercados etc. y lograr un precio diferenciado.

- Ganar la credibilidad de los consumidores.
- Tener todos los registros de los productores que sigan esta filosofía de trabajo, y que comercializan en el mercado local.

¿Cómo funciona?

Es bastante sencillo:



Proceso de aprobación de la ley 3481/08 de fomento y control de la producción orgánica

Años 2006 a 2008

Se inició por iniciativa de Alter Vida, IICA y la FAO, luego se convirtió en un proceso participativo.

Se realizaron: Consultas populares.

Reuniones entre sectores involucrados.

Talleres, Otras actividades relacionadas.

En el año 2008 se aprueba la ley y se introduce dentro de ella la figura de SPG con el SENAVE como organismo de Control.

Años 2008 a 2010

Comienza el proceso de Reglamentación de la Ley.

Se conforma el Comité Técnico de Fomento de la Producción Orgánica con instituciones Públicas y Privadas y de Productores.

Se prevé la elaboración del Plan Nacional Concertado de la Producción Orgánica, que se lanzó el pasado 4 de diciembre de 2012.

A partir del lanzamiento de la ley se crea la Mesa Multi-sectorial de la Producción Orgánica, hoy Cámara de la Producción Orgánica (CPROA).

Año 2012

Se firma un Convenio entre la APRO y el SENAVE, para la implementación del SPG-APRO.

Reuniones con técnicos del SENAVE, Alter Vida, Cooperativas, feriantes y otras organizaciones interesadas en el SPG para el impulso del mismo.

Gracias a una financiación externa, 2 integrantes de la APRO, viajan a Brasil, para participar de una conferencia e intercambio de experiencias sobre SPG organizadas por la Red Eco Vida de Brasil, acompañados por un técnico del SENAVE.

Luego de ver que era posible la implementación del sistema en nuestro país, se acuerda como fecha tope para la implementación julio de 2012.

Además se realizaron las siguientes actividades:

Capacitaciones a productores.

Llenado de fichas de registro de fincas de productores.

Actualización y adecuación de las normas de Producción Orgánica de acuerdo a la realidad nacional, con técnicos de Alter Vida y aprobación del SENAVE.

Año 2013

Se confeccionó el reglamento de funcionamiento del comité evaluador de la SPG-APRO, con aprobación del SENAVE.

Se conformó el comité evaluador del SPG-APRO, y quedó constituido por:

- Un Representante de Consumidores
- Dos Representantes de Productores de APRO
- Un Representante de ONG
- Un Representante de Paraguay Orgánico
- Un Representante por el MAG
- Un Representante de la Gobernación del Dpto. Central
- Un Representante de la empresa comercializadora
- Un Representante técnico de campo de la APRO



El sello del SPG-APRO aprobado por el SENAVE:

Certificación Orgánica
Sistema Participativo SPG



La APRO trabaja como Certificadora y Operadora, de acuerdo a la Ley 3481/08 Fomento y control de la Producción Orgánica, tiene su SIC y su Comité Evaluador, y con el SENAVE como Autoridad de control.

Desarrollo Itapúa SPG – Paraguay orgánico

Rubro: Yerba Mate Orgánica

Zona de ejecución: Natalio, Yatytay y Carlos A. López

Apoyo técnico: Cooperativa Citricoop, Asociación Py. Orgánico, Fecoprod.

Inicio: 2020

Se trabaja con dos organizaciones (Cooperativa Citricoop y Cooperativa Jhecapyra a través de la suborganización Alo Paraguaite específicamente de los distritos de Natalio, Yatytay y Carlos A. López.

Las actividades se coordinan con el Ing. Hugo Camacho de Fecoprod y el técnico local (Alfredo Ruiz Díaz y Raúl Ferreira).

Inicialmente se tiene 24 productores/as en Citricoop y 28 en la suborganización dependiente de la Cooperativa Jhechapyra, totalizando 52 socios/as en el proceso de transición (año 2020).

Las actividades principales comprenden capacitaciones en finca sobre diversos manejos en la cadena de producción, proceso de transición, ficha, instrucciones, entre otros), verificación de parte del técnico de SENAVE a las fincas, también giras educativas internas y se prevé una externa al Brasil. La fase del proyecto es de 24 meses.



Demostración de productos y biopreparados para control de plagas y enfermedades en la producción orgánica.





Demostración de equipos de cosecha y charla técnica sobre certificación orgánica a beneficiarios del proyecto.



CCU DONA diez balones oxígeno

La Cooperativa Colonias Unidas en respuesta a una necesidad prioritaria para paliar la escasez de oxígeno por la pandemia del Covid-19, ha donado diez balones de oxígeno al Instituto de Previsión Social (IPS) de Hohenau; y diez balones para apoyar al Hospital de contingencia de la AMCU. Así también, la Cooperativa se ha comprometido en proveer la logística necesaria para realizar la recarga de los balones en la capital del país para poder afrontar la crisis sanitaria que estamos atravesando.



Weather Solutions **POR UNA AGRICULTURA CADA VEZ más precisa**

El programa Weather Solutions es un novedoso servicio ofrecido por Tecnomyl en asociación con sus aliados estratégicos. Por medio de la instalación de estaciones meteorológicas, el agricultor recibe información diferenciada para tomar decisiones adecuadas sobre la aplicación de defensivos agrícolas y otros productos. ¿El objetivo? Elevar cada vez más los índices de productividad.

Entre las variables que el agricultor no puede manejar, figura el clima. Ni el productor más avezado puede prever los cambios de tiempo ni la ocurrencia de lluvias, ni cuándo ni cómo sucederán. Pensando en eso, la empresa nacional Tecnomyl - líder en el segmento de formulación de defensivos y fertilizantes en el territorio nacional - celebró una alianza estratégica con diferentes empresas distribuidoras de sus líneas de productos en Paraguay.

La iniciativa apunta a brindar a los agricultores información diferenciada sobre el clima, generada en estaciones meteorológicas ubicadas en puntos estratégicos de la región productiva e integradas a los sistemas informativos y operativos de las empresas. Tecnomyl lleva adelante este proyecto con el apoyo del Departamento de Innovación del Grupo Sarabia.

“Comenzamos este proyecto con la compra e instalación de 4 estaciones meteorológicas. Elegimos el modelo WS18, por ajustarse a nuestras necesidades; es fabricado y distribuido por Plugfield, una empresa brasileña de tecnología que pertenece al grupo Pumatronix”, expresó el gerente de Marketing de Tecnomyl, Walmor Roim. “Los equipos son instalados en unidades de negocios de empresas en San Alberto, Bella Vista, San Alfredo y Nueva Esperanza”. La información resultante llegará a diferentes equipos comerciales y a los productores agrícolas, a través de aplicaciones digitales, de sitios web y de redes sociales.



Weather Solutions es uno de los pilares de la plataforma de servicios Tecnomyl 360. La misma brinda a los agricultores servicios como Seed Solutions, Growth Solutions y Spray Solutions, buscando potenciar al máximo la rentabilidad del productor agrícola. En este sentido, la alianza estratégica de Tecnomyl con diferentes empresas está alineada con la propuesta del Grupo Sarabia de ofrecer soluciones innovadoras que permitan al agricultor explotar al máximo el potencial de sus cultivos de renta.

Sobre el Grupo Sarabia

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 Agrofertil. 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.



CHARLA DE MOTIVACIÓN VENTAS ¡LA CLAVE DEL ÉXITO!

El pasado 28 de junio, el Asesor del rubro lácteos de la Cooperativa Colonias Unidas Agropec. Ind. Ltda. Sr. Erno Becker realizó una charla motivacional entre distintos jefes de agencias de ventas, supervisores de ventas y responsables de la industria, dicha actividad tuvo participación del Gerente General, el Lic. Rene Becker y el Gerente de Área Lácteos, Ing. Blacidio Britto. La reunión tuvo una participación de aproximadamente 40 personas cumpliendo estrictamente las normas sanitarias.

A continuación, un breve resumen de los temarios tratados.

TEMA: Charla de motivación para todo el personal jerárquico del área lácteo.

Organizado por: La gerencia del área lácteos y aprobado por gerencia general y el dpto. de recursos humanos.

Título: Ventas ;La clave del éxito!

La charla fue estructurada con criterios y teorías de profesionales del área de producción y ventas, nacionales e internacionales y apoyadas por las experiencias actuales y del pasado de su instructor, quien se formó en la gran universidad que es Cooperativa Colonias Unidas, Erno Becker Wanderer, quien también promueve que en marketing "la única constante son los cambios".

La charla se dividió en tres bloques de contenido:

PRIMERO - Conociendo la empresa: Cooperativa Colonias Unidas, su origen, su gente, sus propósitos, sus valores, "Visión, Misión y Objetivos", con el propósito de apreciar mejor los objetivos, los sacrificios de todos los que la conforman y la integran, para que luego se los inculquen a sus equipos de trabajo, y valoren mejor su empresa con alto valor en responsabilidad social y socioeconómica en general, generando "una mejor calidad de vida" para todos quienes la integran.



SEGUNDO - Conociendo un buen ejecutivo: Como un aporte para fortalecer los criterios de un gerenciamiento profesional en todas las unidades de trabajo, con una disciplina administrativa más férrea en favor de “calidad total” tanto de los productos como de más fortalezas en las ventas. "Vender más y con mayor rentabilidad".

TERCERO - Las cuatro "P" del Marketing.

Producto: Fortalecer el criterio de “Leche Los Colonos”, “Yogur Los Colonos” y así reposicionar este criterio de aceptación “Los Colonos” y luego promocionar y vender detrás toda la gama de los ricos e innovadores productos.

Plaza: Zonificación y selección de clientes, “fidelización”.

Promoción: Un programa que debe comenzar por casa, en los equipos de trabajo, para luego llegar a los clientes y hasta transformar la conducta del consumidor.

Precio: Tema difícil y complejo, sobre todo en esta pandemia que afectó nuestras economías, pero que a pesar de todo urge y es necesario saber subir precios, eso requiere coraje, valentía y estrategias para su implementación.

CONCLUSIÓN: Finalmente se procedió a la entrega de certificados con la presencia del Gerente General, Gerente del área Lácteos, el Jefe de Comercialización y la representante de Recursos Humanos; La charla duró algo más de cuatro horas, y cabe destacar el apoyo y aporte constante del gerente general como también el gerente del área lácteos y todo su equipo de trabajo, además de los jefes de agencias y departamentos. En total asistieron más de treinta participantes; entre ellos asistieron también responsables de acopio e industria, ya que el concepto moderno del marketing es que el mismo arranca con la materia prima; de manera que para promocionar un producto “hay que comenzar por la vaca, una tambera feliz, un acopio y proceso inocuo y con cuidados del medio ambiente, para terminar con un producto rico y saludable”.

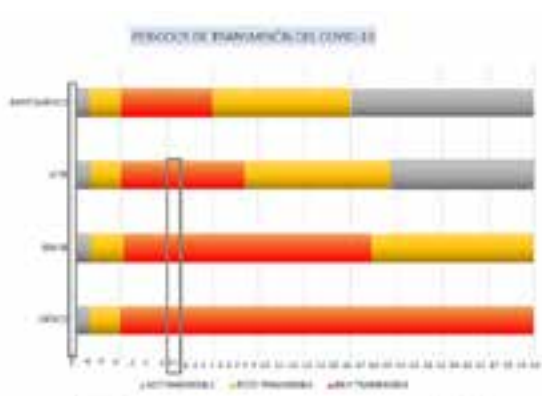
¡De la vaca a la mesa del consumidor!

¡La venta, la clave del éxito!



Instructor: Erno Becker Wanderer
Ayudante: Michael Becker Weber

Periodos de mayor transmisibilidad del COVID-19



A continuación se expone la dinámica de contagiosidad del virus pandémico en cuatro escenarios: personas sin síntomas, con síntomas leves, graves y en condiciones críticas.

En Asintomáticos: la transmisibilidad del virus del COVID-19 se da habitualmente a partir del 5° o 6° día posterior a la exposición de un caso positivo. A partir de ese momento se registra el periodo de mayor contagiosidad, con una duración de seis días. La persona puede no sentir ningún síntoma durante ese periodo, pero igualmente expandir el virus.

Posterior a ello, se desarrolla la etapa de menor contagio que puede extenderse de 10 a 14 días desde la exposición. Luego de ese lapso la transmisibilidad es prácticamente nula. De ahí que, con el nuevo protocolo vigente, el aislamiento de 14 días desde una exposición es suficiente para ir controlando la cadena de contagio.

En cuadros leves: en este caso el virus es muy transmisible; el contagio se inicia a partir del 4to día luego de la exposición de un caso positivo. Los síntomas se manifiestan por lo general al 6° día después de haber entrado en contacto con un infectado con el virus SARS CoV-2.

El periodo de mayor transmisibilidad en este caso se extiende hasta siete días posterior al inicio de síntomas. Al cabo de dos semanas el virus no es transmisible. En este grupo también es importante el aislamiento de 14 días para cortar la cadena de contagios.

Casos graves: la persona gravemente enferma con COVID-19 cuenta con un alto nivel de contagiosidad. El inicio del periodo de contagio es similar al registrado en los casos leves.

Los síntomas se presentan al 6° día de entrar en contacto con un caso positivo. El periodo de transmisión del virus se extiende de 12 a 17 días después del inicio de síntomas. Luego de este lapso la transmisibilidad del virus se reduce o es poco transmisible.

Casos críticos: el periodo de transmisión del virus e inicio de síntomas coinciden con los casos leves y graves.

La persona en condiciones críticas se encuentran en todo momento con un alto nivel de contagio, que se extiende hasta 30 días después de iniciar los síntomas. Ante esta situación, extremar las medidas de protección dentro del entorno cercano del paciente y del personal sanitario es esencial para disminuir el riesgo de transmisión del virus.

Recomendaciones

Es imperativo no bajar la guardia y persistir en las medidas de protección y prevención frente al COVID-19 manteniendo el distanciamiento físico en todo lugar, el lavado de manos, el uso de mascarilla y la etiqueta de la tos (cubrirse al toser o estornudar).

Fuente: <https://www.mspbs.gov.py>

PROTEGE TU Whatsapp

Te compartimos las siguientes recomendaciones para proteger tu cuenta de WhatsApp y evitar futuros casos de fraude:

1. Te recomendamos activar la verificación en dos pasos de tu cuenta de WhatsApp ingresando a WhatsApp > Ajustes/Configuración > Cuenta > Verificación en dos pasos > Activar.

Cuando habilites esta función, opcionalmente podrás introducir tu dirección de correo electrónico. Esta dirección de correo electrónico permitirá que WhatsApp pueda enviarte un enlace para desactivar la verificación en dos pasos en caso de que olvides tu PIN de seis dígitos.

2. Nunca compartas el código de verificación de seis dígitos de tu cuenta de WhatsApp que recibas por SMS, desde las compañías telefónicas no realizan ningún tipo de llamadas para solicitarte los datos de tu cuenta de WhatsApp (como el código de verificación).

3. Si alguien está intentando usar tu cuenta, para lograrlo, necesitará el código de verificación que se envió por SMS a tu teléfono.

4. Para protección de tu cuenta, WhatsApp te notificará cuando alguien intente registrar una cuenta de WhatsApp con tu número de teléfono.

Si por algún motivo compartiste tu código y perdiste el acceso a tu cuenta de WhatsApp, seguí los siguientes pasos para poder recuperar tu cuenta:

1. Avisá de forma inmediata a tus familiares, amigos y contactos recurrentes, que esta persona podría hacerse



pasar por vos en tus chats individuales y de grupo.

2. Registrarte en WhatsApp con tu número de teléfono y verificá el número al ingresar el código de seis dígitos que recibas por SMS.

3. Una vez que ingreses el código de seis dígitos enviado por SMS, la sesión de la persona con acceso a tu cuenta se cerrará automáticamente.

4. No es necesario realizar cambio de simcard.

5. Además, es posible que se te pida ingresar un código de verificación en dos pasos. Si no sabes ese código, puede ser que la persona con acceso a tu cuenta haya activado la verificación en dos pasos. En ese caso, debes esperar siete días para poder verificar tu número sin el código de verificación en dos pasos.

6. También podés enviar los detalles del incidente a support@whatsapp.com solicitando desactivar tu cuenta de WhatsApp.

TRANS AGRO S.A.



Nuestra Misión:

"Somos una empresa agroexportadora y de servicios portuarios, que facilita la comercialización y creación de valor para nuestros accionistas"

Nuestra Visión:

"Ser una empresa líder, competitiva y confiable en servicios portuarios sobre el río Paraná, llegando al cliente con productos de calidad"

Nuestros Valores:

- *Confianza*
- *Ética*
- *Compromiso*
- *Responsabilidad*
- *Trabajo en equipo*
- *Eficiencia*

ASPECTOS AMBIENTALES

MANEJO DE RESIDUOS



Clasificación de residuos: para contribuir a minimizar los residuos que contaminan el suelo, agua y aire. Es necesario que se depositen los residuos de manera adecuada, para esto la empresa ha puesto a su disposición contenedores para residuos orgánicos e inorgánicos.

Residuos orgánicos

Residuos de yerba, restos de alimentos, papeles, etc.

Residuos inorgánicos

Residuos de envases y productos plásticos (Polietileno en general, botellas desechables, bolsitas, envases de alimentos plásticos, tetra pack, etc.).

Residuos especiales

Los vidrios rotos, latas o cualquier material con aristas corto-punzantes deben ser empaquetados con papel, cartón o plástico de alta densidad, para evitar riesgos laborales al personal recolector. Posteriormente, los mismos serán eliminados como residuos inorgánicos

Las pilas deben ser dispuestas en un recipiente exclusivo identificado como “Residuos Especiales. Pilas”.

La responsabilidad con el ambiente es uno de los puntos más importantes que tiene en cuenta la Cooperativa Colonias Unidas. Sin duda alguna, nuestros socios y clientes entienden sobre la importancia del cuidado y la conservación del ambiente. Cada actividad que realiza el hombre origina un impacto, pero depende de nuestra conciencia y capacitación que esto no sea negativo.



Uno de los aspectos ambientales significativos más común es la **generación de residuos**.

El manejo de residuos es un proceso que permite el aprovechamiento del contenido de los residuos sólidos o líquidos que desechamos en la vida diaria. En los últimos años se ha incrementado el interés para que esta actividad genere menor riesgo para la salud y el medio ambiente.



ENTREGA DE ENVASES VACÍOS

Tipos de residuos que se admitirán en el Centro de Acopio de Envases Vacíos de la CCU:

1. Únicamente se recibirán en el Centro de Acopio los siguientes residuos fitosanitarios:

- Envases vacíos previamente tratados con la técnica del triple lavado o a presión.
- Cartones y embalajes de envases fitosanitarios.
- Bolsas, sobres, papel aluminio de productos fitosanitarios.

Los mismos deberán ser depositados en bolsitas o bolsas de polietileno por los productores antes de llevar al Centro de Acopio de la CCU.

2. Se rechazarán los envases que no cumplan con lo establecido en el Artº 48 de la Ley vigente 3742/09 “**de control de productos fitosanitarios de uso agrícola**”- SENAVE: “Será responsabilidad de los productores o usuarios realizar el triple lavado o lavado a presión de los envases, inmediatamente después del vaciamiento del envase durante la preparación del caldo o mezcla, además de perforar la base y devolver los envases vacíos a los centros”.

"Mejorar nuestro comportamiento ambiental, es un compromiso"

Señor Productor recuerde que con la buena gestión de los envases vacíos se tienen beneficios como:

- Reducción de la contaminación, evitando las quemaduras, entierros o tirarlos en cursos de agua.
- Cumplimiento de las normativas vigentes, leyes, resoluciones, etc.
- Reducción de productos adulterados.
- Total aprovechamiento del producto.

ATENCIÓN! Socios de la Sucursal María Auxiliadora: El nuevo Centro de Acopio de Envases Vacíos, se encuentra detrás del depósito de Agroquímicos, y está habilitado de lunes a viernes!!



ABRIL Y MAYO**Vehículos y Maquinarias**

Vendo cosechadora Ideal 1175 DS, año 1988, motor MWM, título al día, con plataforma de 14 pies, cabina con AA y varias mejoras en la plataforma y barra de dirección.

Precio a convenir.

Cel: 0985 309 593 o al 0985 190 471

Vendo Toyota Land Cruiser TDI año 2014 color plata, documentos al día, en muy buenas condiciones con 170.000km aproximadamente.

Precio: 70.000 U\$D

Cel: 0981 873 309

Vendo Toyota Land Cruiser TDI año 2013 color gris, documentos al día, en muy buenas condiciones con 90.000km aproximadamente.

Precio: 77.000 U\$D

Cel: 0981 873 309

Terrenos y Propiedades

Vendo un terreno de 12x40 m con un tinglado de 12x12 m, sobre Gaspar Rodríguez de Francia, frente a casa Marijoa.

Y otro terreno de 18x30 m con casa de 9x12 m sobre Hernandarias esquina Pilcomayo, frente a Timothy School; más un terreno de 12x30 m con galpón de 10x9 m, todo incluido.

Precio: A convenir

Cel: 0984 108 485

Tel: 0717 20 219

Vendo terreno de 20 hectáreas de las cuales 14 son mecanizadas, el terreno cuenta con arroyo; en la localidad de Natalio Km 4 cuarta línea. Título al día.

Precio: A convenir

Cel: 0982 755 297

Vendo terreno en Pindoyú, 80 has, aproximadamente, tierra mixta; mecanizado, con campo natural, con posibilidad de aumentar la superficie de hectáreas. A 2km del asfalto que da Pindoyú a San Pedro del Paraná.

Precio: 2.500 U\$D la Ha.

Cel: 0985 725 429

JUNIO**Vehículos y Maquinarias**

Vendo Toyota Land Cruiser TDI año 2014, color plata, doc. al día, en muy buenas condiciones, con 170.000 km aprox.

Precio: 65.000 U\$D

Cel: 0981 873 309

Terrenos y Propiedades

Vendo terreno con casa, construcción total de 104 m², con 2 salas, 2 baños, 2 piezas, cochera y local para alquilar. Ubicado en Bella Vista a una cuadra de la Radio San Fernando sobre calle empedrada.

Cel: 0985 771 993

Vendo propiedades en todo el Paraguay, propiedades agrícolas y ganaderas de 1, 100, 1.000 y 5.000 hectáreas. También lotes en Colonias Unidas, sitios baldíos y con casas.

Cel: 0992 362 061

Vendo casa en Asunción, excelente ubicación, en barrio Mburucuya, pegado al barrio Carmelitas, cerca del BCP, a 15 min. del centro de Asunción, a 10 min. del World Trade Center y Shopping del Sol, a 15 min. del Aeropuerto, a 7 cuadras de la Facultad de Derecho de la UNA, acceso directo a ruta Trans Chaco. Terreno de 360 m², edificación en dos plantas de 272 m², con estar y comedor social, cocina comedor y estar diario, 3 dormitorios en planta alta, 2 habitaciones en planta baja para oficina, dormitorios u otros usos, galería y quincho, patio, cochera, y todos los servicios de la ciudad, con conexión al sistema de desagüe cloacal.

Precio de referencia: U\$D 250.000, conversable, sujeto a negociación.

Cel: 0984 176 037 (Luis); 0986 740 440 (Félix)

Vendo terreo con casa, medida 21x36 m en la ciudad de Hohenau, Barrio Mirador.

Precio: 120.000.000 Gs.

Cel: 0983 481 033

Vendo terreno con una superficie de 125 ha., 80 mecanizadas y 45 de monte, ubicada en la localidad de Pirapey 70.

Cel: 0986 358 431

Vendo una vivienda, en el Barrio Alto Jardín, esq. Guatambú y Bernardino Caballero. Cuenta con accesos por ambas calles empedradas. Título e impuestos al día. Bloque A: 4 dorm., cocina-comedor, 2 baños, 2 lavatorios, hall, terraza, garaje para 2 vehículos. Bloque B: 3 dorm. con baño, lavatorio.

Precio conversable: 450.000.000 Gs.

Modalidad de pago: A convenir.

Cel: 0983 295 165 / 0986 115 102

NUEVO

YOGHURT Sin Lactosa



Lácteos
LOS COLONOS

Lo mejor... todos los días!!

Garantizada por:



Cooperativa
Colonias Unidas
Agrícola, Ind. Ltda.

Rincón del Ama de Casa

★ Recetas ★



Tarta de manzanas

Ingredientes Masa

2 ½ tazas de harina leudante
½ taza de azúcar, vainilla
150 gr manteca
2 huevos

Proceso

Poner el azúcar, y la harina en un bol. Agregar la manteca deshaciéndola con un tenedor. Añadir los huevos y la esencia hasta formar una masa suave.

Estirar la masa, colocar en la base de la horma y rellenar con las manzanas.

Ingredientes Relleno

6 manzanas verdes
80 gr. de azúcar
30 gr. de manteca
10 cc. de jugo de limón
1 pizca de canela

Proceso

Cortar las manzanas en cubos y cocinarlas en una olla con el azúcar, la manteca, el jugo de limón y la canela hasta que estén tiernas.

Crumble Ingredientes

150 gr. de harina
100 gr. de azúcar
100 gr. de manteca
1 pizca de sal
Vainilla

Proceso

En un bol colocar harina, manteca y azúcar y con las manos formar un arenado grueso. Colocar el relleno de manzana sobre la masa y esparcir el crumble por encima. Hornear a 180°C por 40 minutos aproximadamente hasta que esté dorado.



Crema de maicena

Ingredientes

1 taza de leche
2 cucharadas de maicena
2 cucharadas de azúcar
1 pizca de sal
Vainilla y canela a gusto
½ cucharadita de manteca

Procedimiento

Diluir la maicena en un poco de la leche fría, mezclar en una cacerola pequeña todos los ingredientes y cocinar a fuego lento sin dejar de remover hasta que espese. Agregar al final la manteca. Sirve con un poquito de canela molida encima si lo deseas o un azúcar caramelo.

A Disfrutar...!

Programa Coordinadoras - Lina Schöller

El Rincón del Ama de casa se acerca a sus amigas lectoras y cocineras de la manera que mejor sabe, en el idioma de las recetas que forman un lazo muy fuerte para la cocina familiar.



PARA SEGUIR AVANZANDO NECESITÁS UN BUEN IMPULSO

En Tigo Business tenemos los servicios que hacen de tu empresa, una gran empresa.



CONEXIONES QUE IMPULSAN



CONOCÉ MÁS EN
BUSINESS.TIGO.COM.PY

tigo business
Una solución para cada negocio

MAÍZ TRIGO SOJA

Productos Chemtec:

El camino del rendimiento



MATADOR PLUS - Insecticida

Es un insecticida con una nueva combinación de acción rápida y efectiva desde huevos hasta adultos.

Ideal para el control de chinche marrón.



TWINPACK MULTIMATE

Regular de pH, humectante y captador de sales disueltas o libres en el agua de aplicación para defensivos agrícolas, que posee un indicador de color que cambia de acuerdo al pH del caldo de aplicación. Mas Antiespumante. Elimina la espuma en tanques de pulverizadoras, y en todas aquellas situaciones donde se deba evitar la formación de la espuma.



CON INDICADOR DE pH INCORPORADO



SILVER

- Reduce la tensión superficial
- Gotas más pequeñas
- Mayor adherencia
- Penetración más rápida
- Efecto antiestrés y fertilizante



Produce gotas más pequeñas sobre la superficie de la hoja, aumentando el efecto de los defensivos.

Chemtec
P A R A G U A Y



Visítanos en 

 (595 21) 610 610

www.chemtec.com.py