

**CALIDAD
PARA
EVOLUCIONAR
EL CAMPO**



**diesel
podium**
PETROBRAS

PETROBRAS
EURO6

PETROBRAS
EURO5



ACTUALIDAD DEL
**CAMPO
AGROPECUARIO**

AÑO 23 | Nº 271 | ENERO 2024 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Nueva desmotadora
en el Chaco**

**Tercera TecnoDay
de Caltech**



COSECHA INTELIGENTE

**Herramienta eficiente
para la agricultura**

Geomembranas
NORTÈNE



La clave para una **PRODUCCIÓN** de

ALTO RENDIMIENTO

Aseguran la total **impermeabilización** y el cuidado del medio ambiente. Representa un material eficiente que ayuda a reducir la pérdida de agua por filtración.



Tratamiento de Efluentes



Almacenamiento de Agua



Protección de Cultivos en invernaderos



Piscicultura y Acuicultura

Contáctenos a través de www.cmpproductos.com.py o a cualquiera de los siguientes números

(0981) 253 081 | (0986) 906 766 | (0983) 846 825

(0981) 176 060 | (0983) 352 029 | (0982) 163 262

ADITIVANDO LA ENERGÍA DEL CAMPO



**COMPATIBLE
CON TODAS LAS
TECNOLOGÍAS**



**ADITIVACIÓN
DE MAYOR
CALIDAD**



**MENOR
COSTO DE
MANTENIMIENTO**



**MAYOR
VIDA ÚTIL
DEL MOTOR**



26

**NOTA DE TAPA
COSECHADORAS NEW
HOLLAND SUMAN EFICIENCIA**



12

**"VAMOS A SEGUIR
IMPULSANDO EL
DESARROLLO RURAL"**



30

**IASA PRESENTÓ SU
AMPLIO PORTAFOLIO
DE INNOVACIONES
AGRÍCOLAS**



40

**APUESTA REDOBLADA
POR EL ALGODÓN EN
EL CHACO**



52

**ENCUENTRO CON
LA INNOVACIÓN,
TECNOLOGÍA Y EL
APRENDIZAJE**

PRECISIONES Y ORIENTACIONES VITALES PARA BUEN FINAL

En el arranque del 2024, el calendario agrícola está en curva descendente de los cultivos de verano en una temporada en donde se da el ingreso del fenómeno climático "El Niño". Con la peculiaridad que la siembra de soja vino con retraso y, por ende, movió para adelante todas las fechas del cronograma productivo siguiente. Esto, sin dudas, hizo que el agricultor haga los cálculos más minuciosos, casi fortuitos, para entrar en la ventana correcta. En tanto, las condiciones edafoclimáticas también acompañan un escenario más propicio a ocurrencia de plagas y enfermedades. Se multiplican las presiones hacia los cultivos que deben mostrar también la capacidad de enfrentar la adversidad sanitaria. De ahí que los proveedores de insumos, genética, defensivos y nutrientes, se vienen esmerando para acercar la tecnología más acorde con soluciones más potables al campo. Y, coincidiendo con el primer mes del año, también empiezan a organizarse las jornadas técnicas, con días de campo y otros eventos agrotecnológicos. Es aquí en donde queremos dar un destaque a la importancia de acompañar estas iniciativas. Porque no es solo un espacio para una oferta comercial, también es un buen momento para recibir orientaciones de los expertos de las firmas que asisten con sus propuestas a dichos espacios. La posibilidad de recibir orientaciones clave y encauzar tareas lo más preciso pueden ser vitales para llegar a buen puerto y tener un final positivo en medio de tantas adversidades. Por eso, celebramos, por una parte, la decisión de los organizadores de realizar estas jornadas y, por otro lado, la respuesta de los agricultores en no dejar escapar una oportunidad para conocer más sobre las novedades y las recomendaciones para los desafíos en el campo.



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

PUBLICIDAD

+595 986 363 780 / +595 982 848 504 / +595 981 821 094

OSMOBETAN

INCENTIA ECO

TERMOREGULADOR
VEGETAL

- ESTRÉS
+ DESAROLLO
+ FLORES
+ VAINAS
+ RENTABILIDAD

www.dva.com.py
www.incentia.eco

DVA
GO FURTHER. TOGETHER

 DVA Agro py
 @DVAagropy
 DVA Agro Paraguay SRL

Fortalecer desarrollo sostenible

Recientemente se realizó una reunión entre autoridades del Ministerio de Relaciones Exteriores con dirigentes de la Unión de Gremios de la Producción (UGP) en la sede de la Cancillería Nacional. Se aprovechó el encuentro para fortalecer las acciones que contemplen velar por el desarrollo sostenible del Paraguay, informó un material de divulgación de la UGP. “El acuerdo comercial ya está cerrado desde el año 2019, la parte del anexo o adenda de sostenibilidad es la que se está analizando y discutiendo ahora”, indicó Héctor Cristaldo, presidente de la UGP. Mencionó que también se está analizando la implicancia del “Reglamento 1.115” que “es unilateral” independientemente del acuerdo Mercosur - Unión Europea (UE) y entra en vigencia el primero de enero del 2025. “Tienen condicionantes muy complejas, donde ellos mismos (UE) todavía no tie-



nen clara la metodología que van a usar para algunos procesos”, explicó. En este contexto, persiste la incertidumbre con relación a estos puntos. Recordó que las preocupaciones básicas tienen que ver con la realidad del Paraguay, que es un país mediterráneo -lo que representa un problema de competitividad- y que dejaría a los pequeños productores fuera del mercado. “La realidad es que somos un país de baja emisión de Gases de Efecto Invernadero, que desarrolla energía limpia, aplica buenas prácticas productivas y está trabajando bien para garantizar la sostenibilidad. Queremos que se reconozcan todos esos procesos que Paraguay viene haciendo en los últimos 30 años, con la incorporación de tecnología, soluciones sostenibles, entre otros”, re-

marcó. La recomendación del sector productivo es que todo lo que se resuelva no frene el desarrollo del Paraguay, porque se necesita desarrollarse y crecer para que la población viva cada vez mejor. Finalmente, afirma que hay sintonía en la visión del sector público y productivo con relación al impacto de las negociaciones. Del encuentro participaron, por Cancillería, el ministro Rubén Ramírez y Patricia Frutos, viceministra de Relaciones Económicas y de Integración. Por el sector privado, Hugo Pastore y José Berea, representantes de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco); Alfred Fast, de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), además de Cristaldo. **CA**

Avances para enviar banana a Chile

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) informó los avances en la posibilidad de exportar la banana paraguaya al mercado de Chile y lograr mayores beneficios para nuestros productores, según un material oficial divulgado en los medios digitales de la entidad. En efecto, el titular del Senave, Pastor Emilio Soria, indicó que se recibió oficialmente el informe del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) chileno sobre la misión técnica que verificó el mes pasado, los procesos de producción, empaque, muestras, análisis y embarque de la banana paraguaya. Conforme el informativo, se recibió la recomendación de una adecuación mínima de infraestructura a la planta de

empaque y que una vez que se remitan las evidencias del cumplimiento, el SAG procederá a la autorización de las exportaciones, lo cual estima se daría en las próximas semanas. El anuncio lo realizó durante una reunión desarrollada con autoridades y representantes de la Mesa Nacional



Intersectorial de Competitividad Bananera (Menicob), de la Cámara Paraguaya del Banano y la Piña (Capabap), de la Municipalidad de Tembiaporá (con gran participación en la producción de banana), fruticultores de los departamentos de Caaguazú y San Pedro y el senador José Ledesma, vinculado al rubro. Aldo Fanego, presidente de Capabap, indicó que la plaza trasandina representa una oportunidad muy importante para el rubro, más ahora, atendiendo los inconvenientes que atraviesa el comercio de bananos con Argentina. En tanto, Ceferino Mereles, de la Menicob, subrayó su satisfacción por la posibilidad de ingresar a un nuevo destino, que representará una oportunidad también para los pequeños productores. Finalmente, abogó por fortalecer el acompañamiento a este sector. **CA**



RIZOSPRAY **Extremo**

Súper humectante - antievaporante - penetrante

En momentos de lluvia y cambios climáticos extremos

Durante mucho tiempo, las altas temperaturas y aplicaciones agrícolas fueron incompatible, pero con Rizospray Extremo, coadyuvante antievaporante y tensioactivo premium, la acción de los fitosanitarios es potenciada, sin importar las condiciones climáticas adversas.



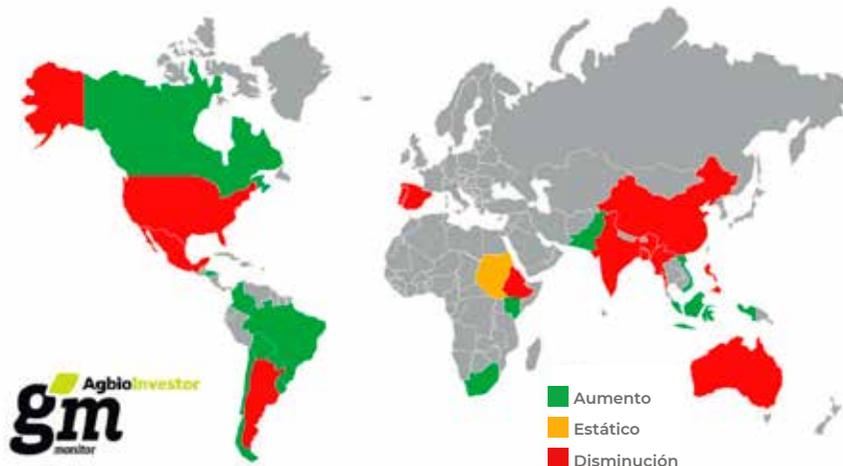
Rizobacter

Entre los de mayor crecimiento en superficie de GM

Paraguay es el segundo país con mayor crecimiento en superficie de cultivos genéticamente modificados, según informó GM Monitor – AgbioInvestor y divulgado por el boletín de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). Conforme el reporte, Pakistán, Paraguay y Bolivia lideraron la tasa de crecimiento entre los países con más de un millón de hectáreas de cultivos genéticamente modificados (GM) al cierre del 2023. Se estima que la superficie sembrada de transgénicos en territorio nacional alcanzó 4,29 millones de hectáreas, lo que representa un incremento del 8,2 % con relación al año 2022. Esto es resultado de importantes avances logrados en materia de uso y desarrollo de biotecnología como herramienta para los sectores agrícola, ganadero y forestal. Desde el 2011 se han aprobado eventos (inserción de un gen o conjunto de genes específicos a un organismo) para los rubros de algodón, maíz, vacuna animal, levaduras y trigo. El país cuenta con 63 autorizaciones de transgénicos liberados y ocupa el sexto lugar entre los mayores productores de

organismos genéticamente modificados (OGM) a nivel mundial, según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). “En torno al desarrollo sostenible y competitivo de la agricultura se han incorporado avances científicos y tecnológicos muy importantes. Tenemos 25 años de experiencia en la relevación y el análisis de riesgo de OGM y un marco regulatorio basado en principios científicos, trabajando con toda la rigurosidad y responsabilidad”, indicó Leticia Torres, del MAG, en el último simposio de biotecnología. Resaltó

que la biotecnología es aliada para los productores, especialmente para la agricultura familiar, ayudándolos a seguir dentro del sistema productivo con calidad y eficiencia. “Manteniendo una misma superficie, los productores lograron duplicar o triplicar sus rendimientos. Más allá de la mejora en volumen, representa más ingresos para un sector con alto índice de pobreza”, detalló. “Hablamos de un sector que día a día toma riesgos. Es de los más afectados por la variabilidad climática, pero sin duda alguna vuelve a reiniciar cualquier proceso, y esto es posible porque tiene opciones que se dan con la incorporación de tecnología”, agregó finalmente. **CA**



Carne con hueso a Israel

Con la habilitación del mercado israelí para que Paraguay exporte carne con hueso a ese destino, se reconoce la ausencia de Aftosa en el rebaño bovino local. El hueso es la principal fuente de almacenamiento del virus, además de ganglios, por lo que la decisión del Estado de Israel es un aval a la sanidad cárnica paraguaya. La confirmación de esta noticia fue dada a través de la cuenta en “X”, del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), además de resaltar en esferas del ámbito ganadero y de autoridades paraguayas, quienes igualmente celebraron este

logro. El Servicio Veterinario y de Salud Animal (IVSAH, por sus siglas en inglés) del Estado de Israel habilitó la importación de carne bovina con hueso, procedente de Paraguay, lo que fue resaltado por las autoridades veterinarias nacionales como una señal del pleno reconocimiento de nuestro estatus sanitario. La información del servicio veterinario oficial local da cuenta que el IVSAH comunicó esta medida de acuerdo las evaluaciones realizadas por esta institución y la certificación de Paraguay como país libre de Fiebre Aftosa con vacunación, ante la Or-

ganización Mundial de Sanidad Animal (OMSA). También, el Senacsa calificó que con esta comunicación oficial del IVSAH permite pesar en una gran oportunidad para ampliar las exportaciones cárnicas paraguayas, a la vez de dejar un “precedente relevante” para el acceso a otros destinos para este tipo de producto. Cabe recordar que, según la OMSA, en Suramérica Chile, Guyana, Perú y Surinam, son países con estatus de libre de Aftosa sin vacunación. En tanto Paraguay y Uruguay, son miembros libres con vacunación. Argentina, Bolivia y Brasil, tienen zonas libres sin vacunación, porque vienen trabajando en áreas específicas. **CA**

SEMILLAS



RENTABILIDAD CON GENÉTICA Y TECNOLOGÍA

NK503 VIP3

(SS228E VIP3)

Híbrido completo para quienes buscan una rentabilidad total

NK520 VIP3

(SS219E VIP3)

Versatilidad que entrega rentabilidad y seguridad

NK467 VIP3

(SS215S VIP3)

Super Velocidad para Super Productividad con Seguridad

Status Viptera 3

(SYN205 TLTG VIPTERA)

Estabilidad para la apertura de siembra con la mejor TOLERANCIA para el COMPLEJO de Enfezamiento

Defender Viptera 3

(SYN20717 TLTG VIPTERA)

Ofrece la mejor protección del mercado de amplio espectro contra orugas y tolerancia a herbicidas y al glifosato

Supremo Viptera 3

Alto potencial productivo con estabilidad y la mejor calidad de granos

Feroz Viptera 3

(SYN208 TLTG VIPTERA)

Productividad suprema con la mejor biotecnología en control de orugas y resistencia al glifosato

NK505 VIP3

(SYN505 VIP3)

Alto potencial productivo aliado a una excelente calidad de granos

FORMÁ PARTE DEL



Y OBTENÉ LOS MEJORES RESULTADOS SEMBRANDO.



RENTABILIDAD
CON GENÉTICA
Y TECNOLOGÍA

El trigo argentino con un precio muy competitivo

El FOB de trigo argentino siguió una tendencia bajista que se agudizó mucho al iniciarse la recolección. Las cotizaciones locales se hicieron eco y en plena presión de cosecha los precios internos en dólares se encuentran muy por debajo de enero del año pasado. El FOB argentino cotizó durante casi todo 2023 por encima de sus pares europeos y australianos y más en línea con el cereal norteamericano, perdiendo así participación en el mercado global. Desde inicios de la cosecha 2023/24 esta tendencia se quiebra y hoy el trigo argentino es el más competitivo en precios de exportación, al revés de lo verificado hace un año.

Dado el nivel de oferta local proyectado, las exportaciones de trigo esperadas para este ciclo serían de 9,5 millones de toneladas, teniendo en cuenta las toneladas diferidas del año pasado y las DJVE registradas a esta altura del año. Para cumplir con las estimaciones la exportación debería comprometer 3,2 millones de toneladas más. En promedio, el 80% de las exportaciones del cereal se concentra entre diciembre y mayo de cada ciclo.

Con precios competitivos, pero poco atractivos para el sector, teniendo en cuenta las diferencias entre el poder de compra teórico y la pizarra durante los últimos treinta días, la posibilidad de extender el período de embarque de los granos podría quitar presión a la demanda.

Estiman un valioso aporte del maíz a la economía argentina

Según cálculos realizados por la Bolsa de Comercio de Rosario, en 2024 el maíz aportaría US\$ 8.177 millones por exportaciones, un 31% por encima del año pasado. La reciente corrección al alza de GEA-Guía Estratégica para el Agro de la Bolsa rosarina estima la producción de maíz 2023/24 en su nivel más alto de la historia, con 59 millones de toneladas.

Según los rindes proyectados, la entidad proyecta una producción 2023/24 de maíz temprano de 22,9 millones de toneladas y un volumen de maíz tardío de 36,1 millones de toneladas.

En base a rindes tendenciales se calcula que las exportaciones del tercer trimestre de 2024, cuando se embarque el maíz tardío, pueden anotar el récord histórico de 15,6 millones de toneladas, un 60% por encima de lo despachado en el mismo período del año anterior. En dólares, a los precios vigentes esto implica que en 2024 el maíz aportaría un ingreso de dólares por exportaciones de US\$8.177 millones, un 31% más que el año anterior.

CARNES

Crecen los despachos al exterior en volumen, pero disminuyen en valor

Las exportaciones de carne vacuna crecieron un 11,9% interanual en noviembre. Esto se dio al alcanzar un volumen de 58.700 toneladas peso producto, según un informe elaborado por la Cámara de la Industria y Comercio de las Carnes (Cicra).

De esta forma, en los once primeros meses de 2023 los envíos marcaron un acumulado de 611.700 tn peso producto, con un incremento de 5,8%. Asimismo, noviembre presentó un aumento en el volumen despachado respecto a octubre del 18,4%.

Más allá del crecimiento en volumen, en términos de facturación las ventas al exterior marcaron una caída del 10% interanual y del 22,2% en el acumulado de los once primeros meses de 2023.

“La significativa contracción registrada en el precio promedio pagado por los importadores de carne vacuna entre abril y diciembre de 2023 es lo que continúa explicando la disminución de los ingresos por ventas al exterior de los frigoríficos argentinos”, explicó el informe de Cicra.

SOJA

Progresó la siembra y cubre el 93% de la superficie proyectada

Luego de un avance intersemanal de 7,1 puntos porcentuales, la siembra de soja cubre el 93 % de la superficie proyectada. Queda pendiente incorporar el 7 % restante del área de primera concentrada sobre el norte de la región agrícola.

Asimismo, la siembra de soja de segunda ha alcanzado el 89 % del área proyectada a nivel país. El 98 % de los lotes implantados presenta una condición de cultivo Normal/Excelente, con casi el 30 % del área iniciando estadios reproductivos bajo óptimas condiciones hídricas.

En cuanto a las áreas afectadas por granizo, se están realizando resiembras con el objetivo de mitigar los daños ocasionados.

Nos complace presentarles la **NUEVA imagen de TECNOMYL**. Muestra nuestra **conexión con el futuro del agro y la pasión por la innovación**.



Tecnomyl.
Es más simple
con nosotros.



Vamos a seguir impulsando el desarrollo rural

CON LA IDA DE BLAS CRISTALDO AL FRENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE COOPERATIVISMO (INCOOP), SE CERRÓ UN CICLO EN LA GERENCIA GENERAL DE LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD), PERO TAMBIÉN SE INICIÓ UNA NUEVA ETAPA, BAJO LA GESTIÓN DE MARCELO PORTALUPPI. Entre otros aspectos, admitió que hay una línea que se deberá continuar por los resultados logrados al respecto, pero también surgen nuevos desafíos para la organización. Fue durante una nota concedida a nuestro equipo de Campo Agropecuario Multimedia.

_ P. ¿Cómo asume esta nueva responsabilidad?

_ R. Es una gran responsabilidad, pero está el respaldo de una organización con casi 5 décadas de vigencia. La federación es una institución fortalecida, con capital humano muy comprometido en sus labores. El desafío es grande, pero estoy seguro de contar con las mejores personas para llevar adelante nuestros proyectos y actividades.

_ P. ¿Qué aspectos se deben atender?

_ R. La Fecoprod no es solo gremial. También tiene su fortaleza en otros aspectos, como apuntar a la competitividad y el desarrollo rural, apostando al sector económico nacional. Además, realiza tareas de responsabilidad social, buscando cumplir con nuestro propósito principal, que la gente prospere dignamente, generando fuentes de trabajo, vinculando a pequeños productores a las cadenas y apostando a la mejora de la competitividad de nuestro sector.

_ P. ¿Habrá cambios con respecto a lo que venía desempeñando su antecesor?

_ R. En líneas generales, vamos a seguir impulsando el desarrollo rural. Vamos a seguir impulsando todo lo que sea cooperación con organismos internacionales para apostar al desarrollo rural. Creemos que el equipo técnico tiene que seguir fortaleciéndose y creciendo según necesidades que surjan. Nuestro interés principal es trasladar conocimientos al sector agropecuario y apostar al crecimiento.

_ P. ¿Incluirá nuevas líneas de acciones o proyectos?

_ R. La Fecoprod desarrolla varios proyectos. Algunos



MARCELO PORTALUPPI, Gerente General de Fecoprod.

continúan, otros se inician. Tenemos igualmente alianzas con diferentes organizaciones, como ya mencioné en el ámbito de desarrollo rural. Tenemos mucho trabajo en todo lo que sea la iniciativa "Mipymes compite", también

ponemos atención a proyectos que tienen como sujeto a los pequeños productores con énfasis en el sector hortícola a nivel país. Estamos apoyando eso. Pero, sí, existen otros rubros que miramos con interés, como piscicultura, con apoyo de la misión taiwanesa. La lechería es otro programa que vamos a seguir con lo que hacemos. Es un rubro dinámico que crece bastante, pero queremos dar al productor que está encaminado a la actividad más empresarial, más profesional, las herramientas para que vaya ganando mayor eficiencia y profesionalismo. Para el pequeño productor lechero, también queremos brindarle las herramientas necesarias para mejorar sus procesos en todo lo que sea producción de quesos y otros productos. También apostamos mucho al desarrollo de la cadena porcina en nuestro país. Trabajamos de cerca con la cooperación japonesa, a través de su agencia JICA, además de analizar nuevas líneas de cooperación para los siguientes años.

_ P. ¿Cuál es la expectativa de la Fecoprod con la ida de Cristaldo al Incoop?

_ R. Ciertamente, estamos muy contentos porque mi antecesor, Blas Cristaldo, fue nombrado presidente del Incoop. Sabemos de su capacidad y esperamos que realmente se desempeñe como lo venía haciendo. Conocemos su aporte en lo que pueda brindar al sector



cooperativo paraguayo, por lo que esperamos mantener una comunicación fluida y de parte nuestra, tendrá nuestro apoyo.

_ P. ¿Algo para agregar?

_ R. Solo agradecer por la confianza. Hay muchos aspectos que vamos a ir trabajando, analizando al interior de la federación. Hay mucho por hacer, que el consejo tiene que definir y bajar la línea para continuar apoyando a nuestro país desde este sector tan importante como lo son las cooperativas de producción. **CA**

YPF

MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de YPF

Av. Madame Lynch e/Santa Margarita Youville
Tel.: (595 21) 673 395 - Telefax: (595 21) 684 002
E-mail:ventas@cgs.com.py - www.cgs.com.py



Impulsando el desarrollo del Chaco



El 2023 cerró con buenas ventas de maquinarias agrícolas y sumó tecnologías

El sector de maquinarias estuvo muy dinámico en el 2023 y sintió los efectos favorables de la recuperación del agro. Según los datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM), el 2023 cerró con 1.881 tractores vendidos, 322 cosechadoras y 133 pulverizadores. Números mucho más favorables que el año anterior.

En tanto las preferencias por marcas siguió la tendencia de años anteriores. En tractores, John Deere estuvo en primer lugar con el 39% de las ventas, Massey Ferguson permanece en segundo lugar con el 17% del mercado y

New Holland en tercer lugar con el 14% de la demanda. En cosechadoras, también John Deere permaneció en primer lugar de preferencias ocupando el 43% del mercado, en segundo lugar, estuvo New Holland con el 30% de las ventas y el tercer lugar Case IH con el 16% de las preferencias.

En pulverizadores lideró las preferencias Jacto con el 36% de las ventas, en segundo lugar quedó Case IH con el 19% del mercado y el tercer lugar se comparten John Deere, Kuhn y Massey Ferguson con el 11% de las preferencias cada una.

Es importante destacar que también nuestro país fue escenario del desembarco de renombradas marcas globales e inusuales lanzamientos que eligieron a Paraguay confiados en la solvencia del agro paraguayo y el apego por las tecnologías de los productores de este país.

Máquinas vendidas (Hasta Diciembre de 2023)

Fuente: CADAM.



| Tractores | |
|-----------------|--------------|
| John Deere | 739 |
| Massey Ferguson | 314 |
| New Holland | 269 |
| Valtra | 226 |
| Case | 216 |
| LS | 39 |
| Yto | 37 |
| Lovol | 36 |
| Fendt | 5 |
| Total | 1.881 |



| Cosechadoras | |
|-----------------|------------|
| John Deere | 140 |
| New Holland | 97 |
| Case | 53 |
| CLAAS | 17 |
| Massey Ferguson | 14 |
| Fendt | 1 |
| Total | 322 |



| Pulverizadores | |
|-----------------|------------|
| Jacto | 48 |
| Case | 26 |
| Kuhn | 15 |
| John Deere | 15 |
| Massey Ferguson | 15 |
| New Holland | 10 |
| Valtra | 4 |
| Total | 133 |

Cotizaciones en Chicago (04-01-24)

Fuente: CBOT.

Soja

| Mes | US\$/Ton |
|--------|----------|
| Mar-24 | 465 |
| May-24 | 468 |
| Jul-24 | 470 |

Maíz

| Mes | US\$/Ton |
|--------|----------|
| Mar-24 | 183 |
| May-24 | 188 |
| Jul-24 | 192 |

Trigo

| Mes | US\$/Ton |
|--------|----------|
| Mar-24 | 226 |
| May-24 | 230 |
| Jul-24 | 233 |

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad

Cosechadora Línea CR

Tractor Serie T7



*Consulte planes de financiación

Tape Ruvicha



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

Sub Distribuidores:

AGRO NACUNDA S.A.
Sub Distribuidora Autorizada de los Países
Telf: (595 - 673) 220108/9



Seguinos en:



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

Tape Ruvicha premió a sus clientes con una Ford Bronco 4x4 por sus 50° aniversario



terreno que es ideal para la zona en donde este cliente desempeña sus labores”, sentenció el directivo.

La firma Tapé Ruvichá es una empresa reconocida por su trayectoria de ofrecer productos y servicios integrales en las áreas de movilidad de personas, de transporte de cargas y producción agrícola, sustentados en el prestigio y tradición de esta empresa y las marcas que representa.

En el marco de la celebración de sus 50 aniversario ofreció numerosos beneficios a sus clientes durante todo el año 2023. Tapé Ruvicha reafirma su compromiso con sus clientes poniéndolos siempre en primer lugar. Los directivos de la firma aprovecharon el evento para agradecerles la confianza durante este medio siglo en el mercado. **CA**

En el marco de su aniversario N° 50 y a fin de celebrar las actividades realizadas durante el 2023, Tape Ruvicha premió a sus clientes con el sorteo de una camioneta Ford Bronco Sport 4x4.

La promoción estuvo dirigida a los clientes quienes realizaron las compras de vehículos Ford (nuevos y usados) y maquinarias agrícolas New Holland desde el inicio de año hasta diciembre de 2023. El sorteo se realizó el 27 de diciembre en la casa central de la Tapé Ruvicha en Asunción.

Víctor Servín, gerente general de firma, aprovechó la ocasión para agradecer a todos los clientes quienes confían en la empresa año tras año, motivo por el cual decidieron dar un broche de oro como cierre de actividades la realización de este sorteo.

Una vez que se dio a conocer el ganador de la Ford Bronco, Servín informó que se la lleva un cliente que trabaja en el Chaco, específicamente con maquinarias agrícolas New Holland adquirida de Tape Ruvicha.

“Nos pone contentos porque se está llevando un todo



CRIPTON SUPRA, EN DEKALPAR

Cripton® 
Supra



PRIMERA EMPRESA AGRÍCOLA EN LOGRARLA

Agrotec obtuvo la certificación del operador económico autorizado

El comercio internacional viene experimentando un salto significativo con la adhesión de más organizaciones locales a la Certificación del Operador Económico Autorizado (OEA). Este reconocimiento del Estado paraguayo garantiza la seguridad de la cadena logística mundial, especialmente de las personas físicas y jurídicas directamente relacionadas con el comercio internacional, los bienes y el medioambiente.

Las empresas que reciben esta certificación pasan por una rigurosa evaluación y una auditoría externa, que incluye el análisis de los procesos corporativos, así como de las políticas y prácticas existentes en la organización.

En el marco del cumplimiento de tales procesos, la firma Agrotec SA anuncia un nuevo hito para la corporación Agrihold Management Corporate y para el sector agro del Paraguay: es la primera empresa agrícola del país en obtener la Certificación OEA. Este reconocimiento posiciona a Paraguay en el escenario mundial de empresas solventes y viables, y abre nuevas oportunidades para operaciones de comercio exterior.

“Recibimos con mucha alegría la confirmación de ese certificado. El ser la primera empresa paraguaya que recibe este certificado tiene una gran responsabilidad. Buscamos siempre hacer las cosas del modo correcto y transparente. Este hecho también abre el camino para que otras empresas obtengan esta certificación”, puntualizó Paulo Alves, CEO de Agrihold.

La autoridad aduanera es la entidad que otorga la distinción a las empresas que demuestran estar comprometidas con la seguridad en toda su cadena de suministro, mediante la adopción de prácticas fundamentadas en la mejora y el cumplimiento de requisitos en materia de seguridad.

Con este paso, Agrotec SA afianza el compromiso del sector privado con el cumplimiento de las obligaciones en avales y garantías financieras —para realizar operaciones como importaciones y tránsitos internos—, la seguridad y el historial satisfactorio de obligaciones tributarias, aduaneras y judiciales.

AMPLIAS VENTAJAS. La aplicación de beneficios para la empresa merecedora de la Certificación OEA está contemplada en el Convenio de Cooperación Interinstitucional entre la Secretaría Nacional Antidrogas (SENAD) y la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) en ese entonces, entidad incorporada hoy a la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT).

Entre los beneficios, figura la aprobación prioritaria de los trámites de las ventanillas únicas: VUI o Ventanilla Única del Importador y VUE o Ventanilla Única del Exportador. En ambos mecanismos, se asignó el color verde para destacar las solicitudes de autorización de importación y/o exportación presentadas por



empresas certificadas OEA, que tienen prioridad en la bandeja de entrada para su verificación y aprobación en un menor tiempo. La designación de funcionarios dentro de la SENAD, quienes atienden de forma prioritaria las necesidades y/o consultas de las OEA, es otro de los beneficios, lo mismo que la prioridad en las inspecciones físicas de mercaderías y medio de transporte en zona primaria, y la verificación conjunta con otras instituciones, con el fin de evitar la duplicidad de controles y reducir los tiempos destinados a la inspección.

La lista de beneficios continúa con la prioridad en la tramitación de los registros de las mercaderías intervenidas; la priorización y agilización de cualquier trámite administrativo presentado por la empresa certificada OEA.

Un amplio abanico de actores pueden ser OEA, entre los que se menciona a los importadores y exportadores, despachantes de aduanas, depositarios (puertos y aeropuertos), empresas de transporte, agentes de transporte, agentes de carga y empresas de remesa expresa.

AGROTEC SA. Es una empresa agrícola paraguaya fundada en 1990 por Túlio Luiz Neves Zanchet, que se diferenció desde siempre por su portafolio de primera línea. Abarca desde semillas tratadas de manera industrial hasta las líneas de defensivos, coadyuvantes, comercializa semillas de soja y maíz, y fertilizantes más sólidos y productivos del mercado nacional. La firma apunta a atender las necesidades de los agricultores de renta de nuestro país. Muestra un marcado perfil de innovación tecnológica y una mirada social inédita desde sus inicios, al tiempo de ofrecer hoy en Paraguay las últimas soluciones tecnológicas para potenciar una agricultura que no deja de crecer en cantidad y calidad, y posicionar al país entre los productores más eficientes del mundo. **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

Guardianes de tu cultivo

Insecticidas

Fastac[®]

Insecticida

El Insecticida de alta
velocidad que neutraliza
plagas iniciales.

Elimina orugas, picudos
y chinches verdes.





 **BASF**

We create chemistry

Maquinarias New Holland garantizan productividad y sostenibilidad para la cosecha de arroz



LA IMPLEMENTACIÓN DE TECNOLOGÍAS EFICIENTES EN LA COSECHA DE ARROZ NO SOLO FAVORECE LA PRODUCTIVIDAD Y LA RENTABILIDAD PARA LOS AGRICULTORES, SINO TAMBIÉN CONTRIBUYE A LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y A LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS DE ALTA CALIDAD. La cosechadora New Holland CR 7.90 es uno de los avances tecnológicos disponibles en el mercado nacional destacándose por su eficiencia.



Campo Agropecuario Multimedia acompañó a la empresa Tapé Ruvicha en el lanzamiento de la cosecha de arroz en la firma Agriplus en Arazape, San Miguel, Misiones. En la oportunidad, las cosechadoras New Holland CR 7.90 demostraron toda su tecnología y eficiencia en la parcela de arroz. De acuerdo a representantes de la firma, esta es la incorporación

Germán Cardozo,
gerente de
marketing de
Tapé Ruvicha
para New
Holland.



más innovadora de la marca en el mercado agrícola paraguayo. El gerente de marketing de Tapé Ruvicha para New Holland, Germán Cardozo, comentó que la cosechadora New Holland CR7.90 cuenta con sistema IntelliCruise, lo que mejora la eficiencia operativa, reduce las pérdidas y optimiza la calidad del grano.

“La combinación de automatización avanzada, monitoreo en tiempo real y ajustes automáticos hace de esta cosechadora una herramienta valiosa para aumentar la productividad y la rentabilidad en la cosecha”, dijo.

Puntos altos. Entre las cualidades de la cosechadora, resaltó el Twin Rotor, con doble rotor axial el cual le permite aumentar el rendimiento de la trilla, la separación de pajas y limpieza de granos. Además, cuenta con el sistema OptiFan de ventilación que hace posible el control automático de la velocidad del ventilador para compensar las variaciones y disminuir aún más las pérdidas de granos.

Asimismo, con el sistema IntelliCruise que controla la velocidad del avance de la máquina con el fin de trabajar siempre con la máxima velocidad, agregando en todo momento también la tecnología de agricultura de precisión, que favorece a optimizar el rendimiento de la misma. Ofrece además una cabina más amplia y más cómoda del mercado, tiene el área de vidrio de 5,8 m² que ofrece una excelente visibilidad del campo y la operación de la máquina. Además, la cabina Harvest Suite™ también cuenta con suspensión de aire totalmente ajus- ➔



table en el asiento, adicional butaca de acompañante, combinando comodidad con facilidad de operación.

SERVICIOS. Destacó que Tape Ruvicha cuenta con el servicio de 24 horas para dar al agricultor todo el apoyo que necesita ante los posibles contratiempos durante las cosechas, además de ofrecer toda la gama de repuesto y agricultura de precisión para estos productos.

SOLUCIONES PARA CULTIVO DE ARROZ. Además de las maquinarias agrícolas New Holland, la empresa Tapé Ruvicha dispone de otras tecnologías para el desarrollo del cultivo de arroz, que también se demostró durante la jornada.

Carlos Adrian, gerente de repuestos de Tapé Ruvicha, explicó que, dentro de la Unidad de Repuestos, la firma ofrece soluciones para arroz “Somos parte integral

Carlos Adrian,
gerente de
repuestos de
Tapé Ruvicha.



del servicio 24 horas para nuestros clientes. Tenemos un equipo preparado para dar soporte que requieran en esta época”, expresó.

Comentó además que la compañía cuenta con el área de Agricultura de Precisión y varias soluciones para el cultivo de arroz, entre las que destacó el FieldLevel de Trimble, una tecnología que permite manejar la cantidad y los movimientos del agua en un establecimiento.

También resaltó el sistema de orugas de tracción de la marca Poluzzi del cual es representante en el Paraguay Tape Ruvicha, que se destaca por ofrecer: baja compactación en una instalación bastante ágil, el bajo nivel de mantenimiento requerido con el servicio de atención y mantenimiento de fábrica.

“Tenemos mucha experiencia en servicios e invitamos a los clientes y amigos a que se acerquen a hacer sus consultas, porque nosotros estamos ansiosos de brindar todo nuestro soporte y experiencia de años en Tape Ruvicha”, finalizó. **CA**

FEBRERO 2024

CONOCIMIENTO ES LA SEMILLA DEL CAMPO



21, 22 y 23
febrero 2024



13:00 a 23:00 hs



**Campo Experimental Copronar
Naranjal - Alto Paraná - Py**

PARA MÁS INFORMACIÓN
ACCEDE AL QR



www.agroshow.com.py

Grupo Rieder garantiza servicios postventa de excelencia a sus clientes

ES TIEMPO DE ALTA DEMANDA EN EL CAMPO, LA COSECHA ESTÁ A PLENO Y EN SIMULTANEO SE REALIZAN LAS SIEMBRAS DE LOS CULTIVOS DE ZAFRIÑA POR LO QUE LAS MÁQUINAS NO PUEDEN PARAR Y EL SERVICIO POSTVENTA DE EXCELENCIA HACE LA DIFERENCIA. El Grupo Rieder garantiza a sus clientes servicio inmediato, atención 24 horas y amplia oferta de repuestos.

José Dolotowycz Milczuk, jefe de repuestos del Grupo Rieder, comentó que los mantenimientos, a más de aquellos preventivos básicos como cambio de lubricantes, filtros, correas y piezas de desgaste, realiza inspecciones minuciosas y detalladas de los tractores para prever cualquier anomalía que pueda ocurrir durante la siembra. El objetivo es tener la disponibilidad al 100% del equipo durante la ventana de siembra y evitar paradas innecesarias.

“En el Grupo Rieder ofrecemos además ventajosos planes de servicios, como los ya conocidos “Acuerdos de mantenimiento” con beneficios diferenciados y exclusivos para quien opte por los mismos”, dijo.

Mencionó que con los “Acuerdos de mantenimientos” disponibles para maquinarias en Grupo Rieder el cliente encontrará primordialmente un equipo técnico capacitado y preparado para entender las necesidades y urgencias del mismo, además de costos de mantenimiento fijos y garantizados.

Entre los beneficios que el cliente encontrará al obtener otro “Acuerdo de mantenimiento están:

- Uso exclusivo de piezas originales.
- Mayor fiabilidad del equipo.
- Aumento de la productividad.
- Mayor valor de reventa del equipo.

Resaltó que la disponibilidad de repuestos es la clave para el productor de tal manera a que cuando el tractor lo requiera se pueda disponer para poner a punto la maquinaria, “Nuestra obligación es de proveerle en el lugar donde lo requiera, disponemos de repuestos en toda nuestra red de sucursales y también hacemos envíos a cualquier punto del país”, dijo.

RESPUESTA INMEDIATA. El Grupo Rieder brinda

respuesta inmediata y da prioridad a los requerimientos que puedan necesitar los tractores mediante asistencia en el campo. También cuenta con una línea de celular durante 24hs en la época de siembra y cosecha. Los interesados en el servicio pueden comunicarse a los teléfonos 021-214-114 (RA) también al 0971-214-114 y al 0972-287-779. **CA**

José Dolotowycz Milczuk, jefe de repuestos del Grupo Rieder.



FUNGICIDE

Silvzole Mixx

Rainbow

Que la historia de tu cultivo tenga el mejor comienzo.



TECNOLOGÍA
RAIN-RESISTANCE



01

Fungicida en triple mezcla, con acción multisitio con la exclusiva tecnología Rain Resistance.

02

Mezcla completa y balanceada, a base de 3 activos de eficacia comprobada, para el control superior de las principales enfermedades en soja.

03

Ofrece gran facilidad operacional y no obstruye picos.



CONOCENOS MÁS! www.rainbowagrolatam.com

Rainbow
all about growing



tas tengan, mínimamente se deben revisar una vez por año e inmediatamente antes que la verificación del ente metrológico nacional (INTN).

Si la báscula es antigua y presenta problemas con el sistema analógico de células de carga, se debe considerar que una actualización puede ser beneficioso. Modernizar el sistema mejora la fiabilidad y precisión, factores cruciales para extender la vida útil de la plataforma de pesaje. Estas actualizaciones, aunque representen una inversión adicional, ofrecen beneficios a largo plazo al mejorar la eficiencia y reducir los costos asociados con posibles fallas del sistema.

En resumen, es importante planificar de forma anual el cuidado de las básculas, con agendamientos en mantenimientos preventivos, ajustes y calibraciones. “Desde BALPAR S.A. estamos a disposición de todos nuestros clientes con nuestro servicio de asistencia técnica permanente con equipamiento de vanguardia y bajo los estándares internacionales de metrología, para garantizar la inversión realizada y maximizar la vida útil de la báscula”, señala la gacetilla de recomendación de BALPAR. **CA**

Empezá el año planificando el cuidado de tu báscula

Prolongar la vida útil de una báscula de pesaje, siendo esta de una inversión importante, implica adoptar cuidados específicos para garantizar su mayor operatividad a lo largo del año. En esta nota, te contamos algunos puntos importantes a tener en cuenta para realizar la planificación del cuidado de tu báscula con el fin de preservar la eficacia de la plataforma de pesaje.

Las básculas para camiones enfrentan condiciones adversas en su entorno, acumulando barro, residuos, materiales pesados, aceites y, en algunos casos, hasta sustancias corrosivas. Es esencial realizar inspecciones y limpiezas regulares para prevenir el desgaste prematuro. Se recomienda realizar mínimamente una vez al año el mantenimiento preventivo. Las básculas con una alta cantidad de pesadas, deben considerar realizar este mantenimiento 2 o más veces al año, expresa las recomendaciones de BALPAR.

Al igual que el mantenimiento, la verificación del peso de las básculas, se debe hacer conforme al uso que es-



BÁSCULAS PARA CAMIONES

BALPAR S.A.
Construyendo el futuro juntos



Capacidad desde
10 hasta 150
Toneladas



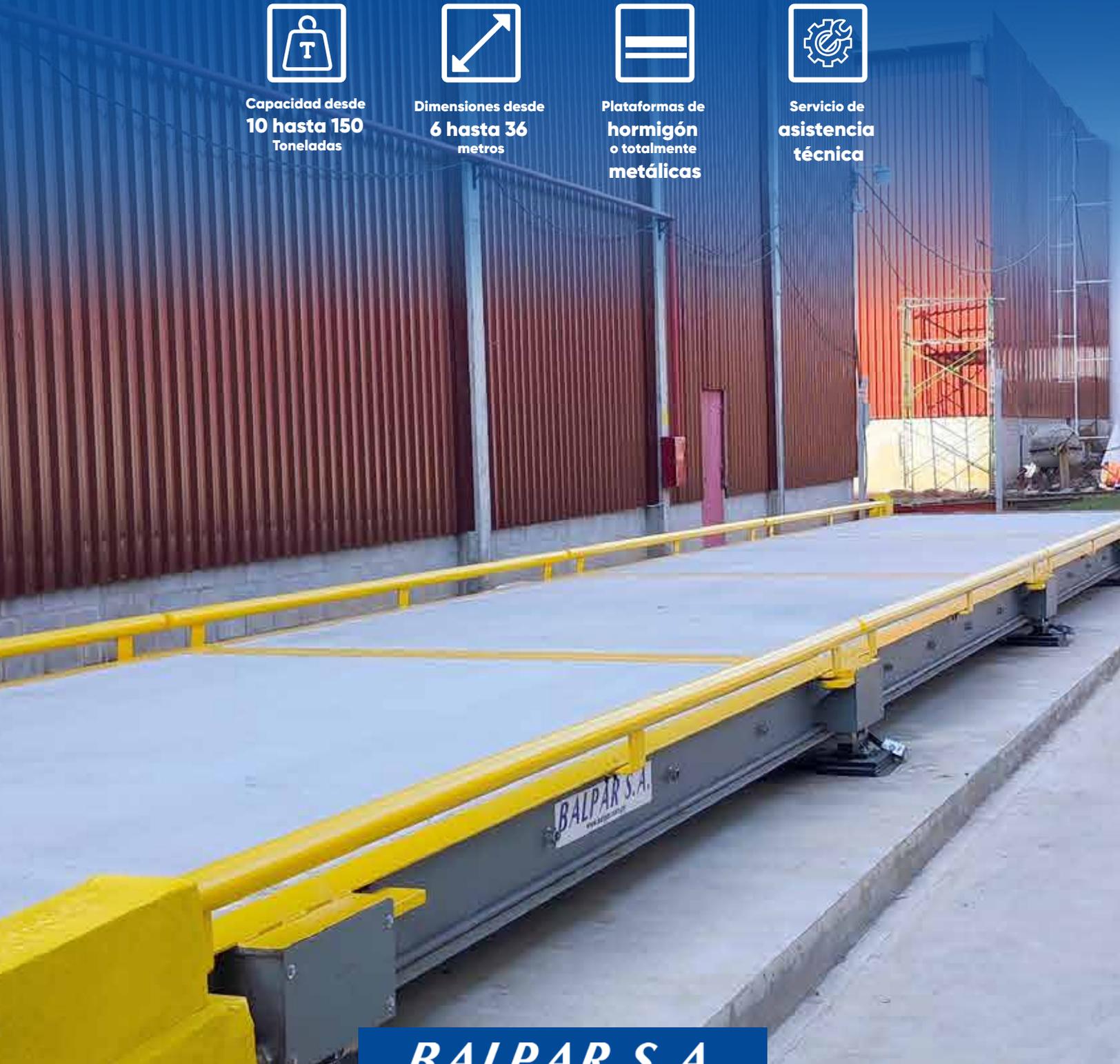
Dimensiones desde
6 hasta 36
metros



Plataformas de
hormigón
o totalmente
metálicas



Servicio de
asistencia
técnica



BALPAR S.A.



Central
(021) 511 475



Ventas
(0991) 166 277



Área técnica
(0992) 267 406



Av. Madame Lynch 268
Asunción, Paraguay



www.balpar.com.py
ventas@balpar.com.py

IASA presentó su amplio portafolio de innovaciones agrícolas



LA COMPAÑÍA INVERSIONES AGRÍCOLAS (IASA) ORGANIZÓ SU “DÍA DE CAMPO” ENFOCADO A LAS INNOVACIONES, TECNOLOGÍAS Y NUEVAS TENDENCIAS PARA LA AGRICULTURA. El evento se realizó del 19 al 20 de diciembre en Mbaracayú, Alto Paraná, y estuvo dirigido a todos los productores que buscan soluciones y servicios para el desarrollo de la producción de soja, maíz y otros cultivos.

Este encuentro contó con un recorrido por estaciones dentro del predio, donde los visitantes pudieron ver las diversas herramientas agrotecnológicas que IASA ofrecía a través de sus aliados comerciales y marcas propias. “Como cada año, hacemos este día de

campo a fin de presentar nuestras líneas de productos, invitar a nuestro clientes y amigos. La idea es guiar y acompañar al productor para elevar la productividad de sus cultivos y



otorgarles otras soluciones”, señaló a Campo Agropecuario el director de la empresa, Josse Giacomelli. Por otro lado, desde su perspectiva el 2023 ha sido un año muy positivo para la agricultura paraguaya, ya que en la actual zafra se tiene un panorama alentador principalmente debido al buen desarrollo de la campaña sojera. “Cuando hay buena producción, el productor está contento y eso lo estamos notando, inclusive en algunas partes del país ya arrancó la cosecha, y eso da a entender que pese a algunos contratiempos del clima, se está avanzando muy bien”, puntualizó Giacomelli.

ALIANZA. Por su parte, el director de la firma, Valber Ariano, dijo que la actividad es propicia para poder mostrar a todos los presentes la variedad de insumos agrícolas y servicios que están ofreciendo en alianza comercial con otras grandes empresas.

En ese aspecto, mencionó el convenio con Forseed, una renombrada marca de híbridos para maíz de Brasil que ofrece una genética de alta tolerancia al complejo de achaparramiento. “Forseed es un sueño que teníamos hace cuatro años, venimos trabajando en los campos haciendo desarrollo de los híbridos y probándolo en todas partes del país. Son más de 10 híbridos que estamos trayendo aquí y vamos a empezar a comercializarlo para diversas zonas productivas”, indicó Ariano.

También destacó el lanzamiento de la marca VALORE®, una marca propia de la empresa IASA que será destacada por tener productos de última generación para nutrición, protección y control biológico de hongos, ne-

mátodos e insectos en las culturas, también productos para tecnologías de aplicación para mejorar aún más la productividad de nuestros clientes.

POSICIONAMIENTO. El coordinador de desarrollo de IASA, Michel Scherer, sostuvo que la realización de esta actividad también beneficia tanto a la empresa al momento de poder posicionar sus nuevas marcas con productos innovadores. Como también a los productores mismos para que puedan estar al tanto de las nuevas tecnologías. “Aquí muchos están encontrando todo tipo de novedades en nuestro amplio portafolio, nuevos híbridos, variedades de soja, productos que son tendencia en el mercado que van desde lo biológico, nutricional, agroquímicos, herbicidas, etc”, detalló el especialista. Acotó que hay un mercado muy competitivo y que como empresa seguirán desarrollando nuevas herramientas en favor a los agricultores. **CA**



Michel Scherer, coordinador de desarrollo de IASA.



KENKO: tecnología japonesa que llega para aportar innovación al manejo de enfermedades

SUMMITAGRO PARAGUAY, DEL GRUPO SUMITOMO CORPORATION, REALIZÓ UNA GIRA POR LAS PRINCIPALES ZONAS PRODUCTIVAS DEL PAÍS con el objetivo de realizar el lanzamiento de KENKO, el nuevo fungicida que propone al mercado paraguayo a través de su aliado estratégico Glymax.

Para la presentación oficial del fungicida Kenko, SUMMITAGRO PARAGUAY y su aliado estratégico Glymax Paraguay recorrieron por las principales zonas de producción del país, como Katueté (Candeyú), J. Eulogio Estigarribia (Caaguazú), Santa Rita y San Cristóbal (Alto Paraná). Durante la gira, compartieron toda la información sobre esta nueva tecnología. Es importante subrayar que este fungicida de SUMMI-

Martín Fukuoka.



TAGRO PARAGUAY trae una molécula nueva en Paraguay, nunca antes empleada en el país. Además, la tecnología está siendo utilizada en Brasil hace cuatro años, con excelentes resultados.

El Ing. Agr. Martín Fukuoka, gerente comercial y de marketing de SUMMITAGRO Paraguay del Grupo Sumitomo Corporation, destacó que el fungicida KENKO es una innovadora tecnología japonesa, que la compañía propone al mercado paraguayo. Además, adelantó más lanzamientos para los próximos años, en las líneas de fungicidas, herbicidas e insecticidas.

Sobre la nueva estrella en el control

de enfermedades, mencionó que contiene una molécula inédita en Paraguay, y que ya comenzó a mostrar excelentes resultados.

“Vine a compartir las experiencias, para que ustedes puedan tener la oportunidad de agregar este producto a sus programas de aplicaciones”, expresó el Ing. Agr. Leandro Marques, consultor de desarrollo de mercado y producto de la compañía Ihara de Brasil, quien fue el encargado de explicar los detalles del nuevo fungicida.

KENKO, la nueva propuesta de SUMMITAGRO PARAGUAY, contiene *Metominostrobin*, una molécula exclusiva de la compañía, además de ser la más nueva estrobilurina del mercado. “Este fungicida fue campeón en varios ensayos realizados en Brasil”, destacó.

Thalles Borelli, gerente de agroquímicos de Glymax Paraguay, destacó que el fungicida KENKO es una herramienta de alto desempeño contra las principales enfermedades de los cultivos más importantes que se desarrollan en el país. “No solamente es para soja, sino también para el maíz”, señaló.

ALTO DESEMPEÑO DEL METOMINOSTROBIN. El Ing. Agr. Leandro Marques compartió los argumentos del excelente desempeño del *Metominostrobin*. En primer lugar, es una



Thalles Borelli, gerente de agroquímicos de Glymax Paraguay.

molécula nueva. Es decir, poco expuesta y utilizada. En Paraguay nunca fue empleada, mientras que en Brasil recién lleva cuatro años.

En segundo lugar, la molécula nunca fue utilizada sola siempre en mezcla, como sí ocurrió con otras estrobilurinas. “Usar los activos solos es una práctica no se recomienda, ya que existe un riesgo muy alto de perder la molécula por casos de resistencia. Es por ello que en la actualidad siempre estamos utilizando en mezclas y con protectores como refuerzos”.

Además, recordó que desde la campaña 2018-2019, cuando el *Metominostrobin* comenzó a formar parte de los programas de aplicación de fungicidas en Brasil, fue recomendado con un protector. “La molécula está protegida”, afirmó.

Asimismo, destacó que el *Metominostrobin* es la estrobilurina más eficiente en la actualidad. Por ello, todos los productos que contienen este activo químico son más estables y entregan mejores resultados, aseguró.

Otro de los puntos fuertes de la molécula es su poder sistémico. En ese sentido, Marques recordó que en la práctica es imposible lograr una cobertura del 100 % en las hojas. “Por lo tanto, la contribución de un producto sistémico aumenta el área de protección. Esto es muy importante, y también aporta al desempeño del producto”. También mencionó la solubilidad del *Metominostrobin*, característica que le otorga un excelente comportamiento en los tejidos. “Ofrece rápida absorción, una buena sistemicidad, y una buena traslocación en los tejidos”.

EL TRIAZOL DE MAYOR CONTROL. El fungicida KENKO es una mezcla de *Metominostrobin* con *Tebuconazole*. Este último ingrediente activo brinda excelentes resultados de control sobre diversas enfermedades. “Es uno de los triazoles con mayor efecto de control”, destacó Marques.

A modo de brindar un parámetro, mencionó que en Brasil comenzaron a observar mermas de desempeño del *Prothioconazol* y un incremento de la efectividad del *Tebuconazole*. “Es importante considerar este aspecto, porque puede generar mucha diferencia en el manejo”. Con sus características, KENKO es un fungicida que ➔

Leandro Marques, consultor de desarrollo de mercado y producto de la compañía Ihara de Brasil.





puede ser empleado en diversos estadios del cultivo, desde la primera aplicación. Esto es posible por ser un producto de amplio espectro. “Muchas veces nos enfocamos en la roya, y perdemos contra las manchas. En el campo, las enfermedades aparecen al mismo tiempo. Por lo tanto, las aplicaciones deben tener efecto sobre todas”.

Más allá de las características demostradas, los ensayos reflejaron que el fungicida KENKO ofrece una excelente relación costo – beneficio. En ese sentido, destacó que la mezcla de *Metominostrobin* con *Tebuconazole* brinda una efectividad superior que un producto que no contiene estrobilurina en su fórmula, o que tenga una estrobilurina que no sea *Metominostrobin*. “Incluso es mejor cuando comparamos con algunos productos que contienen carboxamidas”.

MULTICULTIVO. Además de brindar protección a la soja, KENKO muestra un excelente desempeño en otros cultivos de maíz, trigo y arroz. Es decir, es un fungicida multicultivo.

POSICIONAMIENTO. En Paraguay, el fungicida KENKO tiene poco tiempo de registro, siendo el 2023 su primer año de comercialización. No obstante, en todos los ensayos desarrollados en el país se observaron resultados excelentes en línea a los vistos en Brasil. “Tenemos una herramienta muy interesante para incluir dentro de nuestro manejo. Este año ya comercializamos buenas miles de hectáreas, y hasta el momento estamos viendo excelentes resultados y productores contentos”, destacó el Ing. Agr. Martín Fukuoka, gerente comercial y de marketing de SUMMITAGRO PARAGUAY.

En relación al posicionamiento del fungicida para el cultivo de soja, mencionó que la recomendación es 300 cc por hectárea más el adyuvante en VN (V4, V5). En tanto, en fase R1 la indicación es de 400 cc por hectárea, con el adyuvante y un protector.

Para el maíz, se recomienda de 500 cc a 700 cc por hectárea en V8. Igualmente, en estadio VT la indicación es de 500 cc a 700 cc por hectárea. “KENKO es una palabra japonesa que significa sanidad. En honor a eso, colocamos este nombre a nuestro producto estrella”, concluyó.

MÁS SOBRE SUMMITAGRO PARAGUAY Y SUMITOMO CORPORATION.

La gira de lanzamiento de KENKO en Paraguay fue acompañada por el presidente de SUMMITAGRO en Paraguay, Sho Hashimoto, quien recordó que esta nueva empresa en el país es parte del Grupo Sumitomo Corporation, una multinacional de origen japonés con presencia en 81 países.

Solo en el 2022, el Grupo Sumitomo Corporation registró una facturación superior a USD 50 mil millones a nivel global. Actualmente, la compañía emplea cerca de 75 000 personas, y desde hace varios años forma parte de las 500 mejores empresas del mundo.

Con respecto a los negocios dentro del sector agrícola, mencionó que es una parte del grupo empresarial con la que tienen presencia en 37 países. En este aspecto, SUMMITAGRO es la principal apuesta de la compañía, con la que se encuentran en América, Europa y Asia.

También explicó el modelo de negocios que la compañía, donde la visión de SUMMITAGRO es proveer tecnología innovadora para una agricultura sostenible. Para sintetizar, contó que tienen tres líneas, donde la principal son productos japoneses. “En los últimos cinco años, el 30 % vienen de productos japoneses y manejamos casi todos los productos con moléculas japonesas, de fabricantes japoneses”.

Por último, adelantó que la compañía tiene varios proyectos para el país, con nuevas moléculas japonesas. “En los próximos años vamos a lanzar, al menos, dos herbicidas, un fungicida, un insecticida y otros tipos de productos”, manifestó. **CA**

Sho Hashimoto, presidente de SUMMITAGRO en Paraguay.



LA CALIDAD NO TIENE COMPETENCIA



COMPETENCIA



 **Fortenza Maxx**



Distribuidor Exclusivo

 **GPSA**



 **Fortenza Maxx**

syngenta.



INICIATIVA DE MATRISOJA

Encuentro Agro, consolidado como plataforma tecnológica

DE MANERA EXITOSA CONCLUYÓ EL EVENTO DESARROLLADO LOS DÍAS 13 Y 14 DE DICIEMBRE EN EL ÁREA EXPERIMENTAL DE LA EMPRESA EN COLONIA FORTUNA (ALTO PARANÁ). Se presentaron nuevas tecnologías, la evolución y los resultados logrados. La iniciativa se consolidó como marca de Matrisoja y se reafirmó el compromiso de aliados que ofrecieron soluciones innovadoras.

El V Encuentro Agro de Matrisoja fue seguida por agricultores procedentes de diferentes zonas productoras, indicó Fernando Egevert, coordinador de Desarrollo de Productos y Mercados de la compañía. El profesio-

nal agrónomo expresó la importancia de comprender la dinámica del evento. “Encuentro Agro es una marca creada por Matrisoja y nos sirve para hacer difusión y extensión en el campo de los trabajos desarrollados. La estación surgió con el objetivo de hacer investigación, pero vimos una gran oportunidad para invitar a clientes a que vengan y vean la forma que trabajamos. El objetivo

ser lo más asertivo posible en las recomendaciones, en la incorporación de nuevos productos al portafolio. Todas esas decisiones las tomamos con base en esta unidad experimental”.

Añadió que esto permite “externalizar toda esa información para que los clientes puedan ver lo que hacemos y estar en la vanguardia que vamos a ofrecer en el mercado en los siguientes años. Es una forma que la investigación esté junto a la extensión. El nombre ‘Encuentro’ partió del hecho que reunimos a productores de todo el país y es una oportunidad para intercambiar informaciones pues, además de ver lo que hay a campo, cada uno trae la experiencia de su región y eso enriquece mucho el sector”, puntualizó y detalló que el área experimental cuenta con 10 ha., destinándose el 90 % a la experimentación. Acompañaron igualmente en esta edición 2023 proveedores e invitados que ofrecieron sus diversas soluciones a los visitantes, reafirmando igualmente el compromiso de aliados.

Entre los proveedores con stand propio participaron BASF, Atlántica, Forbio, Kimberlit e Induquímica, este último, la empresa más nueva del grupo Matrisoja, explicó. En genética, se encontraron obtentores tales como Monsoy, Nidera e Inbío. Como novedad, estuvo Kurosu & Cía, con tecnología de maquinarias agrícolas. Agradeció a clientes y proveedores, así como a los cola-



boradores que trabajan en las instalaciones. “Tenemos más de 3.500 parcelas experimentales para lo cual está todo un equipo cumpliendo con su ardua labor día a día”, reconoció. La jornada abordó sobre construcción de ambiente de alta productividad, problemáticas de sectores, manejo de enfermedades, plagas y malezas, además de estrategias y genéticas presentadas por obtentores para propiciar ese alto potencial productivo.

ORIENTACIONES Y NOVEDADES. En el V Encuentro Agro también se destacó la presencia de ➔



JORNADA DE CAMPO



reconocidos profesionales, algunos, invitados internacionales, quienes orientaron a los visitantes, sobre todo porque la temporada agrícola actual se presenta muy dinámica y diferente a las dos últimas. Por ello, un tema abordado fue el manejo estratégico de enfermedades, a cargo del fitopatólogo y consultor en aplicaciones de fungicidas, Marcelo Madalosso. El especialista sostuvo que, al ser una campaña con mucha presencia de lluvia, se complica el ingreso al campo para pulverizar, por lo que es necesario que el productor conozca cómo realizar la combinación de herramientas más apropiada para poder lograr un buen control y mejorar en eficacia, antes que generar pérdidas por mal manejo. Con la ayuda de parcelas demostrativas, explicó la importancia del manejo de rastrojo en el combate a enfermedades en soja, además de consideraciones sobre la aplica-

ción cero, posicionada para realizarla a principio de ciclo. "Ahí, con la combinación logramos que, al empezar temprano con el manejo de enfermedades, llegamos al final con sanidad. Pero, si lo retrasamos, llegaremos con dificultades, teniendo en cuenta que la inversión es la misma", sostuvo. Sobre esta iniciativa de Matrisoja catalogó como un punto de encuentro importan-



te entre el productor y las nuevas tecnologías que se encuentran disponibles en el mercado, así como también una oportunidad de concienciar y capacitar sobre el uso correcto de defensivos al momento de su aplicación.

INDUQUIMICA, AFIANZADA EN EL MERCADO.

El grupo Matrisoja desarrolló la empresa Induquímica para mejorar la calidad y fiabilidad de sus productos que ofrecen a todo el mercado. En efecto, el gerente de producción de esta firma, Alex Daniel, explicó que es una iniciativa 100 % del grupo que viene invirtiendo para tener su propia industria y transferir los mejores productos posibles que distribuyen a los clientes. Explicó que la industria es una formuladora de defensivos agrícolas que incluyen líneas tales como fungicidas, herbicidas, insecticidas y otros. Ubicada en Hernandarias (Alto Paraná), la unidad comenzó a producir a mediados de septiembre del 2022 con varias habilitaciones y registros. Actualmente, se planea introducir ocho nuevos productos para el 2024.

Como toda empresa propiedad de Matrisoja, Induquímica sigue la misma filosofía del grupo, la de acompañar permanentemente al cliente, entregando innovación y tecnología con la mejor calidad en agroquímicos. Pero también se tiene presente la sustentabilidad. Para ello, incorporó el cuidado del ambiente, para lo cual dispone de equipamientos de cuantificación para ensayos físicos químicos de control de calidad del agua, tratamientos de afluentes de aguas residuales, así como mantener calibrados los equipos para posteriores análisis. Con respecto a las soluciones, se destaca el insecticida con Tiametoxam al 75 %, denominado comercialmente SOLAR 75 WG, producido en polvo y granulado. Induquímica recibe materia prima de distintas partes del mundo y viene afianzándose en el mercado.



BASF, amplio portafolio de defensivos agrícolas

En el marco del V Encuentro Agro de Matrisoja, entre los aliados estuvo BASF. La multinacional exhibió nuevas variedades en cuanto a defensivos agrícolas para esta campaña de soja, atendiendo la gran presencia de enfermedades y plagas que asechan a los cultivos. En entrevista con Néstor Brítez, Desarrollista Técnico de Mercado de BASF, señaló que se presentaron dos variedades de soja con tecnología INTACTA. La SOYTECH 644 IPRO, con un año en el campo, ofrece un alto techo productivo desde la época inicial de siembra hasta fecha central. También estuvo el material CZ 26B47 I2X, próxima a ser lanzada para su disposición comercial. Además de INTACTA, cuenta con tecnología Xtend, por lo que le provee tolerancia a Dicamba, así como una defensa adicional contra dos orugas.

Además de las variedades de soja, se resaltaron los fungicidas para tratar la roya. En ese aspecto, se recomendó VERSATILIS, del grupo químico de las morfolinas, desde la tercera aplicación. En insecticidas, para control de chinche, se propuso FASTAC, en combinación con otros de diferente acción. Posee un efecto ovicida que ayuda a menor flujo o menos presión de nuevos chinches. Finalmente, aconsejó seguir las recomendaciones de los técnicos en cuanto a empleo de genética, cuidados culturales y otras orientaciones de buenas prácticas de manejo para obtener mejores resultados a fin de campaña. Finalmente, desde la organización del V Encuentro Agro se reiteró el compromiso de aliados y la participación de agricultores a la vez de anticipar que es un hecho la próxima edición del evento. **CA**



COOPERATIVA CHORTITZER LTDA. **Apuesta redoblada** por el algodón en el Chaco

LA COOPERATIVA CHORTITZER LTDA. INAUGURÓ SU NUEVA PLANTA DESMOTADORA, CON LO QUE SE DA UN REFORZADO RESPALDO AL CULTIVO DEL ALGODÓN EN EL CHACO. SE DESTINARON UNOS USD 12 MILLONES PARA PONER A PUNTO LA FÁBRICA CON LA MEJOR TECNOLOGÍA Y CON EL FIRME PROPÓSITO DE ACOMPAÑAR UN DESARROLLO MÁS EMPRESARIAL Y MECANIZADO DEL TEXTIL EN LA ZONA. El acto oficial, que contó con autoridades nacionales y locales, fue el miércoles 13 de diciembre, en la unidad industrial, ubicada en el área de influencia de Loma Plata (Boquerón).

La nueva y moderna desmotadora de algodón de Chortitzer tiene una capacidad de procesar unos 60 fardos por hora, industrializando unas 900 toneladas de algodón en rama. La inversión rondó los USD 12 millones, en una primera etapa, que incluyeron fondos captados a través de la emisión de bonos. Otro dato no menor es su posición estratégica, ubicada a unos 14 km de Loma Plata y a 18 km de la ruta Bioceánica. Está

asentada en una superficie de 100 ha, con una superficie construida de 10.000 m², ocupando a 70 personas en grupos para cubrir las 24 horas, durante seis días a la semana. En octubre empezó a operar y ya industrializaron más de 15 mil toneladas. En el acto de apertura, el presiden-

te de la cooperativa, Ronald Reimer, agradeció a los presentes la posibilidad de acompañar esta nueva etapa en la que arranca el algodón en el Chaco central y recordó que los colonos de Chortitzer fueron pioneros en el rubro. En ese sentido, realizó una retrospectiva para recordar los inicios agrícolas de la zona con antepasados dedicados al trigo que al migrar y llegar a estas tierras se adecuaron a las circunstancias locales, con lo que se desarrollaron primeras experiencias con el textil, por sus características de cultivo rústico, que derivó en la primera desmotadora de origen estadounidense adquirida en 1929.

Las nuevas inversiones en agricultura chaqueña dieron pie a un resurgir algodonero. Según indicó Reimer, en los últimos cuatro años hubo un crecimiento exponencial del rubro, que incidió para que el Consejo de Administración decidiera invertir en la construcción de una nueva y mo-



Corte de cinta durante la inauguración.

derna algodonera. El incremento fue tal que en la última temporada se acopiaron unas 80 mil toneladas de algodón en rama, "una cifra que hace décadas no se ha dado". También la decisión se adecuó a un plan estratégico para el decenio que enfatizó la diversificación de rubros, incrementando, además de leche y carne, el sector agrícola y la horticultura. Es de recordar que se trata de una segunda planta.

En un primer momento se planteó realizar un trabajo gradual, suspendiendo la antigua fábrica para que la nueva desmotadora alcance su capacidad instalada en cinco años. Sin embargo, se optó porque ambas trabajen 24 horas, seis días a la semana, descansando solo los domingos. Con esto, la capacidad productiva entre las dos →

YPF

MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de **YPF**
 Av. Madame Lynch e/Santa Margarita Youville
 Tel.: (595 21) 673 395 - Telefax: (595 21) 684 002
 E-mail:ventas@cgs.com.py - www.cgs.com.py



Impulsando el desarrollo del Chaco



rondaría el millón de toneladas de algodón en rama por día. El dirigente cooperativo aprovechó la presencia de las autoridades para puntualizar otras inquietudes tales como la necesidad de invertir en más rutas de conexión en la Occidental; responder de manera urgente la provisión de energía eléctrica y asegurar la provisión de agua permanente.

De igual forma, señaló aspectos positivos colaterales esperados por obras de infraestructura como la ruta Bioceánica y el puente internacional en Carmelo Peralta, para permitir una conexión terrestre con Brasil y el grado de inversión y sus impactos. “Resumiendo, Chortitzer hizo trabajo pionero en el rubro de algodón en el Chaco paraguayo, porque reconoció el valor del algodón. Cosechamos un producto cuyo procesamiento termina en múltiples derivados, sea la fibra para vestir a las personas, la semilla para suplementar al ganado bovino, extraer aceite vegetal y muchos subproductos más”, finalizó. A su turno, el gerente general, Florian Reimer, también resaltó el despertar del algodón chaqueño.

UN “ORO BLANCO” NO SIEMPRE BRILLANTE. En su intervención, el gerente general recordó que la primera zafra fue en 1928, con una superficie sembrada de 24 ha, una cuarta parte del terreno destinado a esta segunda desmotadora. Luego llegó la industrialización y, ante la falta de camino, la fibra de algodón se trasladaba vía fluvial de Puerto Casado a Asunción. Las inversiones continuaron, se renovaron los equipos y la cosecha mecanizada empezó a dar primeros pasos a fines de los años setenta del siglo pasado. La producción llegó a un techo de 11 mil toneladas, en 1988. Luego empezó el declive hasta llegar a un piso de 900 toneladas en el 2007, lo que equivale a una producción de dos días con esta planta, dijo.

“El oro blanco, el algodón, no siempre parecía un oro brillante. Hace unos 15



El evento convocó a las autoridades del gobierno

años, la producción de algodón casi desapareció en todo el Chaco, con 1 sola desmotadora, la de Chortitzer, con una producción final de menos del 1 % de la producción actual chaqueña. Esta producción vino principalmente de 2 productores socios de la cooperativa como también una comunidad indígena de la zona. Este cultivo registra incrementos nuevamente en los últimos años gracias a varios factores, ya que la cooperativa también apostó por este rubro, mediante investigaciones, viajes al exterior, otorgando becas a los técnicos y profesionales, capacitaciones a los productores, asesoramiento, etc.”, subrayó.

El aumento en la superficie sembrada fue acompañado también por la cantidad de productores, pasando esta de 2 productores en el 2007, con una plantación total de menos de 1.000 ha, a más de 150 productores con 25.000 ha en el último año, añadió.

CONCRECIÓN DEL PROYECTO. Oliver Wiebe, gerente Agroinsumos, también intervino en el acto y recordó que la inauguración oficial de la segunda planta fue la concreción de un sueño iniciado hace un par de años. “Después que los datos de la intención de siembra arrojaron una triplicación de la superficie de siembra, recibimos luz verde para iniciar la ejecución del proyecto. Tuvimos una ventana de ejecución muy corto. La planta sí o sí tenía que entrar en operación en el segundo semestre 2023, ya que con la capacidad de desmote que se tiene en Loma Plata, el procesamiento de toda la cosecha llegaría hasta agosto 2024 y, a partir de junio, ya entraría la cosecha 2024”, dijo.

Recordó que demandó unos 390 días poner a punto la unidad, desde movimientos de suelo, inicio de obras civiles, montaje de máquinas, la instalación de la desmotadora procedente de India (que incluyó un desafío comunicacional ya que contrataron técnicos indios para su puesta en marcha) y se trabajó en horarios extendidos de doble turno para poder concretar el primer fardo de fibra, el 22 de septiembre. “Esta Algodonera es una de las más completas y modernas de América Latina, queremos ofrecer a los productores de algodón un servicio de desmote de alta calidad, para poner el nombre de Paraguay otra vez en los grandes productores de algodón”, concluyó. **CA**

¡DESCUBRÍ EL PODER DE LA AGRICULTURA CON MICHELIN!

19 AL 22 DE MARZO

INNOVAR
FERIA AGROPECUARIA
2024



**¡NO PIERDAS LA OPORTUNIDAD DE CONOCER
NUESTRA GAMA DE SOLUCIONES!**

Automaq

CONOCÉ NUESTRAS SUCURSALES:

ASUNCIÓN:
TRUCK CENTER
MARISCAL LÓPEZ
TOURING CLUB



INTERIOR:

CDE
SANTA RITA

 @automaqueumaticos
(021) 379 9700



MICHELIN



COMO CADA AÑO, LA COOPERATIVA BERGTHAL LLEVÓ A CABO SU TRADICIONAL DÍA DE CAMPO DE SOJA. Fue el 10 de enero en su campo experimental de Raúl Arsenio Oviedo, Caaguazú donde presentó 30 variedades de 11 obtentoras. La jornada permitió la demostración del comportamiento de estos materiales que posteriormente serán evaluados a cosecha.

COOPERATIVA BERGTHAL Expuso una treintena de variedades adaptadas para evaluar

La Cooperativa Bergthal una vez más convocó en su campo experimental para exponer el comportamiento de una treintena de variedades soja a unos 290 participantes quienes durante

el recorrido por las parcelas acopiaron información y disiparon todas sus dudas.

El Ing. Agr. Jonathan Altenhofen, asesor técnico de la Cooperativa Bergthal, explicó que los materiales fueron sembrados en dos épocas de siembra (15 de setiembre y 2 de octubre). Las variedades también serán valoradas a

cosecha para generar datos de rendimientos, de tal manera a obtener información útil para los productores de la región y otras zonas. Mencionó que la fertilización de la parcela estuvo a cargo de Ecop, el manejo de malezas y enfermedades realizó Corteva y el manejo de insectos realizó Agrofertil, que además aportó los coadyuvantes y nutrición especializada.

Participaron con sus propuestas las empresas: Agrofertil, BASF, Matri-soja, Dekalpar, Agrotec, Corteva, Diagro, TMG, Ecop, Monsoy, Nidera, Glymax, Syngenta y Great.

Altenhofen recordó que el objetivo de este Día de Campo es mostrar a los agricultores las herramientas que hay en el mercado, de tal manera a que puedan ir observando las alternativas y evaluando cuáles responderán mejor a su plan de producción. Comentó además que desde el departamento técnico de la Cooperativa asesoran a los productores en su plan de producción, desde el momento de la elección de las variedades, manejo del cultivo y cosecha. Comentó que la Cooperativa Bergthal, además de impulsar la producción primaria con sus asociados agrega valor a las materias primas



generadas en el campo, a través de sus agroindustrias el Molino Harinero y la Industria de Balanceados. Refiriéndose a la presente campaña de soja manifestó que la cosecha ya inició en el área de influencia de la cooperativa y las expectativas de rendimiento son optimistas.

Agrotec desplegó sus variedades de soja rústicas y productivas

En la Jornada de Campo de Soja organizada por la Cooperativa Bergthal, la firma Agrotec desplegó las variedades de semillas de las obtentoras aliadas: Brasmax, Don Mario y Nidera.

En entrevista con Ramón Acosta Méndez, consultor técnico de negocios de Agrotec Regional Campo 9, destacó entre los materiales de Brasmax FIBRA 64i61 IPRO variedad indicada para apertura de siembra (hasta el 20 de setiembre), es rústica para suelos de media y alta fertilidad, pero también responde bien en suelos altos y bajos. “Es un material que ofrece excelente inserción de vainas, optima ramificación, excelente sanidad y productividad”, enfatizó.

Comentó que las demás variedades ofrecidas en la oportunidad se destacan también por la rusticidad, sanidad y productividad en diferentes regiones productoras del

país y además con muy buena aceptación en las áreas de cultivo de Caaguazú.

Destacó que las cualidades que ofrecen estos materiales son los que buscan los agricultores ya que son las que le garantizan la inversión en sus ficas. ➔



Agrofertil expuso las semillas Neogen, variedades que ofrecen uniformidad de cultivo a la soja

Con propuestas tecnológicas innovadoras, Agrofertil presentó a los productores las destacadas variedades de la marca Neogen durante la jornada de campo organizada por la Cooperativa Bergthal. Estas variedades se caracterizan por su genética líder y capacidad para ofrecer rendimientos superiores. Sobre la propuesta, Rafael Eduardo Krulikowski, asesor comercial de la compañía, explicó que una de ellas es la neo 660 IPRO STS, la cual se destaca por ser tolerante a sulfoni-



lureas (STS), ideal para apertura de siembra. La neo 610 IPRO por su parte, sostuvo que está adaptada para ambientes de alta productividad en fechas intermedias, con destacado comportamiento frente a vuelcos. La firma también llevó sus propuestas para protección de cultivo y puso en exhibición una variada línea de insecticidas, las cuales son: Agresor, Militar, Verdavis, Nocauté y la nueva propuesta Naval. Según mencionó Krulikowski, es la “línea más completa del mercado” dado que otorga un excelente control y un bajo impacto al medio ambiente.

BASF: Nueva variedad de semillas de soja Credeenz ofrece alto potencial de productividad

BASF Paraguay aprovechó la jornada de campo de soja de la Cooperativa Bergthal para presentar las variedades de semillas de soja Credeenz. Fue el 10 de enero en Raúl Arsenio Oviedo, Caaguazú. En entrevista con José Sánchez, Coordinador de Desarrollo Técnico de Mercado, destacó como lanzamiento el material CZ 26B47 con tecnología I2X, que es adecuado para la apertura de siembra y la época central. “Es un material que podemos posicionarlo al arranque de la siembra con 11 y 12 plantas por metro lineal, y ya acercándonos a la época central de siembra entre los primeros días de octubre y la quincena de octubre con 10 plantas por metro lineal”, detalló el especialista. Asimismo, hizo énfasis en que dicha tecnología tiene una arquitectura moderna que permite un alto techo productivo y un buen control de malezas, argumentando que las ramificaciones laterales son tan fuertes también como las ramas principales, entregando gran cantidad de vainas en toda su estructura. “La raíz pivotante profunda es una característica de todos los materiales Credeenz que también está presente en este material CZ 26B47, lo que nos da un buen anclaje en las raíces, aprovechando también la cantidad de agua que se encuentra en superficies más profundas”, puntualizó. Finalmente, Sánchez destacó que el control de malezas



es un desafío que viene creciendo en dimensiones cada año, y que, por lo tanto, desde BASF estarán lanzando nuevas tecnologías que ayuden a los productores a facilitar dichos sistemas de control de acuerdo a las características y a las realidades de cada personal.

Variedades para un alto potencial productivo fueron exhibidos por Dekalpar

En la jornada de campo de soja de la Cooperativa Bergthal llevada a cabo en el distrito de Raúl Arsenio Oviedo (Caaguazú), la firma Dekalpar marcó presencia para exhibir tres variedades de Brasmax y Don Mario.

El asesor técnico de desarrollo de la empresa para la región de Campo 9, Guillermo Larré, conversó con Campo Agropecuario y explicó que vienen realizando un acompañamiento constante a los productores de la Cooperativa a fin de abarcar de manera conjunta los desafíos que acarrea el campo.

En ese aspecto, habló sobre una de las variedades que es la Nexus 64ix66, ofreciendo la misma un excelente potencial de rendimiento y estabilidad, así como también un óptimo comportamiento al vuelco y alto potencial de ramificación.

“Es una variedad que posicionamos para apertura de siembra, entre los últimos días del mes de agosto a la quincena de septiembre, con una densidad de 12 plantas por metro”, explicó el ingeniero.

También mostró la Coliseu 63ix65, que, en compara-



ción a la Nexus, es un material más exigente en cuanto a fertilidad, posicionada especialmente para la mejor parcela del productor.

Acotó que también ofrece un gran potencial de producción y que se destaca por tener una facilidad de manejo fitosanitario debido a la arquitectura de la planta, lo cual según el profesional “ayuda mucho en campañas como la actual, donde se tiene una gran presencia de lluvias”.

Posteriormente comentó acerca de la variedad Torque 57ix60, destacada por su precocidad acentuada, muy resistente al tumbamiento y a la fitóftora. “Lo recomendamos mucho porque tiene muy buen porte y con una muy buena calidad de granos que luego se ve reflejado en las hojas. Debido a su precocidad”, detalló Larré.

Concluyó diciendo que esta última lo posicionan en una fecha de siembra más tardía, entre el 25 de septiembre al 10 de octubre aproximadamente con una densidad de 14 plantas por metro.

Herbicidas y fungicidas de Corteva se destacaron en la parcela de la Cooperativa Bergthal

Corteva Agriscience marcó presencia en la jornada de campo de soja de la Cooperativa Bergthal llevado a cabo en el distrito de Raúl Arsenio Oviedo (Caaguazú) el 10 de enero, donde puso foco en el posicionamiento de sus productos para manejo de malezas y tratamiento de enfermedades.

El gerente regional centro de la firma, Nelson Núñez, comentó a Campo Agropecuario que estuvieron en la

actividad como auspiciante principal presentando tres fungicidas, Vessarya®, Viovan® y Aproach Power®. También la compañía se encargó del manejo de malezas con sus herbicidas. “Creemos que el productor hoy en día valora mucho la información que lo ayude a solucionar los problemas, y como líderes en innovación para control de malezas estamos viendo la aceptación es buena teniendo en cuenta la cantidad de área abarcada y el mercado que tenemos ganado a nivel país”, explicó.

Mirando la retrospectiva y perspectiva, el profesional destacó que el 2023 fue un gran año en donde acompañó favorablemente el clima, y para este 2024 está la expectativa que también sea un buen año agrícola. **CA**



Caltech mostró nuevas tecnologías a productores de todo el país a través del TecnoDay



LA FIRMA CALTECH REALIZÓ LA TERCERA EDICIÓN DE SU TRADICIONAL JORNADA DE CAMPO DENOMINADA “TECNODAY”. Fue en Yguazú (Alto Paraná) y contó con más de 800 personas, quienes también pudieron capacitarse con charlas realizadas por grandes disertantes que profundizaron sobre manejos y aplicaciones de tecnología a los cultivos.

En conversación con su director, Breno Paranhos, explicó que el objetivo fue mostrar a los productores las innovaciones que trae la empresa al mercado en cuanto a productos biológicos. En ese sentido, uno de los principales focos de esta actividad, estuvo en la importancia de la utilización del dron durante la pulverización, teniendo en cuenta que, en esta tem-



porada de muchas lluvias, se complica el ingreso con maquinarias al campo.
“Estamos con periodos muy lluviosos y así no podemos entrar a pulverizar cuando queremos. El campo no puede esperar. Las enfermedades y plagas están amenazando constantemente, por lo que el dron es una herramienta que nos facilita la aplicación de los químicos en esta época”, apuntó y agregó que, como empresa, cada año desempeñan un crecimiento de clientes debido a la información de calidad que ofrecen a los productores.

“El ADN de Caltech está diseñado para los productos biológicos, tenemos un gran equipo preparado con el suficiente conocimiento para posicionar las tecnologías biológicas de la mejor forma y con la mejor eficiencia”, precisó. En ese aspecto, aprovechó para agradecer a todos los clientes que pudieron asistir a la jornada en la que pusieron el mayor de los empeños para poder dotar de nuevos conocimientos a todos los participantes.



TECNOLOGÍAS PARA MEJOR MANEJO DE SUELOS. La jornada técnica incluyó igualmente orientaciones diversas. Así, el Dr. André Silveira, especialista en manejo de suelo de Caltech, realizó una charla a productores sobre la importancia del manejo adecuado del suelo y los factores que conforman el sistema ideal de manejo del mismo, al tiempo de posicionar novedades tecnológicas ofrecidas por la firma. Hizo hincapié en PLOCHER, ➔



nuevo producto importado de Alemania, un activador que ayuda a mejorar la fertilidad del suelo. Agregó que dicho producto actúa aumentando la cantidad de microorganismos en el suelo, descomponiendo la materia orgánica y haciendo crecer la formación de agregados estables del suelo. Enfatizó en hacer uso de productos de alta calidad de la forma correcta, según las necesidades de los productores.

Resalto que, desde Caltech, llevan adelante un incansable proceso de innovación enfocado a soluciones sostenibles que beneficien tanto a los productores como al medio ambiente. “Como empresa somos pioneros en la biotecnología. Hoy Caltech cuenta con profesionales dispuestos a ayudar con cualquier duda que tenga el agricultor o algún problema durante su manejo en el cultivo”, sentenció.

USO DEL DRON, ALIADO PARA EL CAMPO. El

especialista en tecnología de aplicación, Alan McCracken, estuvo presente en la jornada con orientaciones a los agricultores. La charla estuvo enfocada principalmente a la utilización del dron como herramienta innovadora al momento de aplicar los agroquímicos. No obstante, aconsejó utilizar la menor cantidad posible de agua cuando se realicen los trabajos correspondientes de fumigación. “Al dron hay que utilizarlo bien, con un mínimo de volumen entre 5 a 8 litros por hectárea, ha-

cerlo volar alto con el máximo de velocidad posible a viento cruzado, si cumplimos todas esas funciones el rendimiento será bastante bueno”, destacó. Enfatizó en la importancia de realizar a tiempo los trabajos con defensivos agrícolas para evitar las enfermedades y ataque de plagas a los cultivos.

Finalmente, profundizó que estos equipos aerotecnológicos ayudan para controlar la evaporación y que, durante el proceso de pulverización, “las gotas deben quedarse como mínimo 5 minutos en la hoja y como máximo 15 minutos”. Es de resaltar que aparatos como estos, por su tecnología, también contribuyen con una agricultura de precisión, favoreciendo así una producción más eficiente. **CA**



CULTIVANDO EL MAÑANA



LS Tractor
SERIE PLUS

☎ (0984) 474 370
☎ (021) 671 447
🌐 DLSMOTORS.COM.PY

GRUPO
DE LA SOBERA



DE CARA AL 2024 SOMAX REALIZÓ SUS TRADICIONALES NOCHE DE CAMPO ÁREA POLO SOMAX, DONDE PRESENTÓ SUS TECNOLOGÍAS DURANTE JORNADAS NOCTURNAS EN EL MES DE DICIEMBRE EN BELLA VISTA, ITAPÚA Y CAMPO 9, CAAGUZÚ. A través de 5 paradas los participantes conocieron genética de maíz, fertilizantes, defensivos agrícolas y mucho más.

JORNADAS ÁREA POLO SOMAX

Encuentro con la innovación, tecnología y el aprendizaje

Las jornadas del Área Polo Somax se realizaron el 12 y 13 de diciembre en Bella Vista y 20 de diciembre en Campo 9. En ambas regiones Somax presentó su innovado portafolio de insumos agrícolas con tecnologías que proporcionan rentabilidad

y productividad al productor que busca elevar los rendimientos de sus cultivos.

El Ing. Agr. Ewerton de Oliveira, gerente de la Unidad de Negocios



Somax en Bella Vista, manifestó que el objetivo de estas jornadas es acercar y demostrar al productor las mejores tecnologías disponibles y brindarles las recomendaciones y posicionamientos de los productos. “El Área Polo es un evento tecnológico para brindar al productor lo que hay de mejor en tecnología para mejorar su productividad”. Explicó que este momento es ideal para presentar al productor lo mejor de Somax, especialmente para la zafriña de maíz que se avecina y para las aplicaciones adecuadas en los cultivos existentes.



LAS ESTACIONES

Fertilización. En la primera parada se destacó el fertilizante diferenciado de Mosaic. Se trata de Aspire, el fertilizante con inteligencia superior desde el suelo hasta el grano.

Tratamiento de semillas. En este espacio estuvo las tecnologías

Ewerton de Oliveira, gerente de la Unidad de Negocios Somax en Bella Vista.

con biológicos Koppert en maíz y soja; además del manejo de productos del área de especialidades, correspondiente a nutrición vegetal, donde mostraron la línea de nutrición foliar de PROMAX.

Defensivos agrícolas. Todo lo referente a herbicidas, fungicidas, insecticidas de la línea EVOLUTION. También incluyó recomendaciones adecuadas para varios cultivos y diferentes momentos de siembra. El gerente enfatizó sobre el uso de fungicidas, considerando que el clima favorece a la proliferación de enfermedades “Lo más importante de tener un buen producto y es hacer un buen manejo”, dijo.

Híbridos de maíz. Con miras al cultivo de zafriña que se avecina, Somax destacó los híbridos de maíz Nord B2702 VYHR, marca de Corteva con la representación exclusiva para todo el país.

Granos y precios. La jornada ofreció soluciones para todo el proceso de los cultivos desde la siembra hasta la cosecha y comercialización, cumpliendo así con su objetivo de que el productor salga con toda la información necesaria que le ayude a la toma de decisiones en el campo, explicó el ingeniero. ➔





NUEVAS HERRAMIENTAS PARA LA ZAFRIÑA. El

Ing. Agr. Luis Alberto Conink, gerente de Semillas de Somax, comentó sobre la línea de híbridos de maíz y nuevos lanzamientos que tienen disponibles en la plataforma de genética con la marca Nord Semillas y la plataforma de tratamiento industrial de semillas LumiGEN de Corteva, lanzamiento para el mercado paraguayo.

Conink describió las bondades y características de los híbridos más solicitados en el mercado y los lanzamientos. El Nord B 2702 VYHR que por tercer año sigue ofreciendo altos niveles de rendimiento, de ciclo corto, paquete sanitario excelente y alto rendimiento.

De los lanzamientos presentó al Nord 2741 PWU rústico, adaptado para campos de mediana inversión, especialmente para los departamentos de San Pedro y Chaco y tolerante a situaciones de estrés climático. También la otra novedad del portafolio de Somax es el Nord 2864 PWU que promete una completa ventana de siembra siendo posicionado en verano o en apertura de siembra en zafriña, de doble propósito para ensilaje y produc-

ción de granos, además adaptable a situaciones de estrés climático.

Conink comentó que Somax con estas incorporaciones refuerza su portafolio y brinda la seguridad necesaria que el productor busca para sus cultivos de maíz.

TECNOLOGÍA DE CORTEVA.

También destacó el paquete tecnológico que ofrece a través de la alianza con Corteva que permite disponer de estos híbridos con la biotecnología más moderna como el PowerCore Ultra el evento biotecnológico con el mejor control de las principales plagas de maíz y la tolerancia a glifosato y glufosinato. Presentó además la plataforma de tratamiento industrial de semillas LumiGEN que brinda seis productos principales protegiendo al material genético contra hongos de suelo, plagas y nemátodos, además del bioestimulante que promueven un buen arranque inicial del cultivo.

Por su parte, el Ing. Agr. Cludir Dillman, gerente de la unidad de negocios de Campo 9, agradeció la confianza de los productores en Somax y destacó algunos puntos altos de la jornada en esa región como la presentación del manual de variedad de maíz, el tratamiento industrial de semillas, la alianza con Mosaic con el producto Aspire y el fungicida AproviaTurbo, que ya está dando resultados positivos y que actualmente es uno de los más solicitados en la región, explicó. **CA**

Luis Alberto Conink, gerente de Semillas de Somax.



Escuela Móvil

Enseñando con Amor

¿Ya conocés nuestra escuela móvil?

Agendá tu curso totalmente gratuito
Te llevamos conocimiento y sabor donde estés.



Para más información, escribinos.



@solblancapy



/SolBlancaPy



Productos
SOL BLANCA
Pasta · Harina · Galleta Molida

Interceptor

Isaria fumosorosea 1296

Eficacia y precisión en la gestión de la cigarrita del maíz



Escanee el QR Code y
obtenga más información
sobre Interceptor.

Exclusiva CEPA 1296 que proporciona una acción prolongada en el campo, con una buena residualidad y más posibilidades de alcanzar a los insectos migratorios, además de no causar resistencia a las plagas.



Maíz y sorgo. Todos los derechos reservados.

Registro del SENAVE: 6219

f o i somaxagro



Distribuidor Exclusivo
en Paraguay



koppert.com.py



SERIE S+ MOMENTUM



SISTEMA
SMART FRAME

DISTRIBUCIÓN DE SEMILLAS
HOMOGENEAMENTE

SISTEMA
SMART TOUCH

ABRE Y CIERRA
EN 1 MINUTO

CHASIS
FLEXIBLE

CAUDAL HIDRÁULICO
205 L/MIN

POTENCIA
370 HP

ENTREGA INMEDIATA

Casa Central: Av. Abgarr N° 1945, Asunción Tel.: (021) 214 114 - Suc. Ciudad del Este: Km 5 Av. Monseñor Rodríguez Tel.: (061) 572 316/8 - Suc. Encarnación: Ruta 6 Km. 10 Tel.: (071) 218 2900
Suc. Loma Plata (Chaco): Av. Central 1315 Tel.: (0492) 253 180 / 253 267 - Suc. Santa Rita: Ruta 6 Km. 212,5 Tel.: (0673) 221 045 / 220 151 - Suc. Katuelé: Av. de las Residentas Km. 355 Tel.: (061) 597 4000



WWW.VALTRA.COM.PY



VALTRA - RIEDER & CIA



VALTRA.RIEDER

VALTRA

GRUPO **RIEDER**



El nuevo líder en
fungicidas para Soja

Descubra la fuerza SUPERIOR

Kejano



KEJANO redefine los niveles superiores de expectativas sobre lo que un fungicida de amplio espectro puede lograr. Proporciona una mayor eficacia y un sólido manejo en términos de resistencia. **KEJANO** abre un nuevo camino para los agricultores que apuestan por nuevas tecnologías en formulados para el control de todo el espectro de enfermedades en la soja.