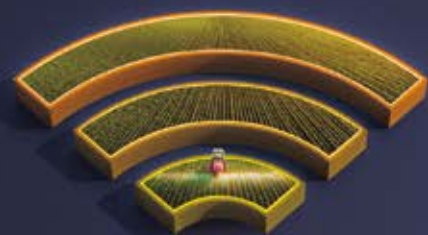




Cripton®
Xpro

La cobertura
de primera
más eficiente



Este poderoso fungicida
de amplio espectro
es la mejor herramienta
para llevar seguridad
y rendimiento a tu campo.

**Defensa total
con Cripton Xpro.**



WWW.CROPSOURCE.BAYER.COM.PY

f @BAYER4CROPSY



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 22 | N° 261 | MARZO 2023 | ASUNCIÓN, PARAGUAY



Desembarco del programa
ELITE ADAMA en el país

Agro Silo Pakova, gran
apuesta para los pequeños

INNOVAR 2023

Dinamismo Agrotecnológico



MASSEY FERGUSON

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

Otros
Lubricantes



Lubricantes
Massey Ferguson by Shell



Shell Lubricants

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

DE LA SOBERA



Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15
Encarnación (595) 71 203 026
Bella Vista (595) 767 240 273
Katueté (0985) 908 725

Campo 9 (0985) 909 687
Santa Rita (595) 471 234 006
Loma Plata (595) 492 252 890

Hernandarias (595) 631 201 190
Guajayví (595) 431 200 302
Concepción (595) 331 241 018

SEGUINOS EN

f

Instagram icon

YouTube icon

www.delasobera.com.py

Zaltus

DVA
GO FURTHER. TOGETHER

INIZIA
PROGRAMA DE MANEJO
DE ENFERMEDADES EN SOJA



UN ZALTUS
HACIA
MAYORES
RINDES



32

NOTA DE TAPA

FERIA BISAGRA PARA MOVER AL CAMPO Y CON PROYECCIÓN INTERNACIONAL

Con el lema "Movemos el campo", concluyó la quinta Innovar Feria Agropecuaria. Realizada del 21 al 24 de marzo, una vez más en el predio del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú (Alto Paraná). La gran muestra a cielo abierto albergó a unas 25 mil personas durante los cuatro días y se observaron novedades de 640 marcas de 253 expositores, según los organizadores. La proyección apunta a un perfil más internacional, sin perder la esencia de poner el foco en los agronegocios, se indicó.

AÑO 22 | N° 261 | Marzo 2023



16

RAINBOW: INTERCAMBIO DE SOLUCIONES INNOVADORAS PARA EL DESARROLLO DEL CAMPO



18

CMP AGRO CAPACITÓ SOBRE TECNOLOGÍAS Y BUENAS PRÁCTICAS EN HORTICULTURA



22

NUEVAS SOLUCIONES PARA EL AGRO



26

INTERÉS DE AGRICULTORES INCENTIVA MULTIPLICACIÓN DE SEMILLAS I2X



ENTREVISTA

- 14 ALFRED FAST, PRESIDENTE FECOPROD
Es tan importante que tengamos nuestro propio pan

EVENTOS

- 24 ADAMA Paraguay presenta Programa Elite durante Días de Campo
ELITE el nuevo programa de ADAMA

BOX EMPRESARIAL

- 30 ¿Quieres reducir las reparaciones en tus básculas?
Te damos los tres consejos de oro

JORNADA DE CAMPO

- 66 Sinónimo de transferencia tecnológica a los pequeños



**Para arrancar en
campos impecables.**

Aplique Texaro® para arrancar en un campo impecable

Texaro®

Arylex™ active

HERBICIDA

- Formulado con la combinación única de Diclosulam + Arylex® Active.
- Ofrece acción residual duradera contra malezas de hoja ancha y gramíneas.
- Hormonal diferenciado del mercado sin casos de resistencia



A PROMOVER EL DESARROLLO

En poco tiempo más conoceremos a nuestras nuevas autoridades que regirán el país por los siguientes años. La fiebre electoral terminará y empezarán a gestarse nuevos frentes para las alianzas y las negociaciones de las agrupaciones políticas. Mientras, el campo seguirá en lo que mejor sabe, apostar por el desarrollo nacional a través de la generación genuina de riqueza. Se cumple ciertamente con el derecho y la obligación de elegir y, esperan que también quienes asuman ejecuten su parte, devolviendo la confianza depositada en ellos para el bienestar del país.

Las nuevas autoridades electas deben saber interpretar los tiempos e, independientemente a su visión de realizar política, entender que el campo es otro aliado al que no pueden dar la espalda o, peor, trabar para que siga girando en beneficio de la economía y, por ende, de toda la sociedad. El campo, lejos de ser un enemigo a destruir o un recurso a exprimir al máximo, debe contar con el respaldo para seguir contribuyendo en el desarrollo y el progreso del país. La madurez de genuinos productores hace que no pidan que se les regale nada, sino que se los deje trabajar.

Y no hace falta esperar a que los elegidos por voluntad popular asuman para iniciar el diálogo y trazar líneas de acción conjuntas. Ya en el periodo de transición al nuevo gobierno se debe establecer algún espacio para consultas y conversaciones de cara a tener la mejor dirección a seguir, aprovechando los vientos favorables. Esperemos, finalmente que la fiesta electoral sea una demostración de la madurez cívica, independientemente al resultado, desear lo mejor para el próximo Gobierno y trabajar para promover el desarrollo integral que finalmente es lo que debe contar como nación.

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



Rizofos[®]

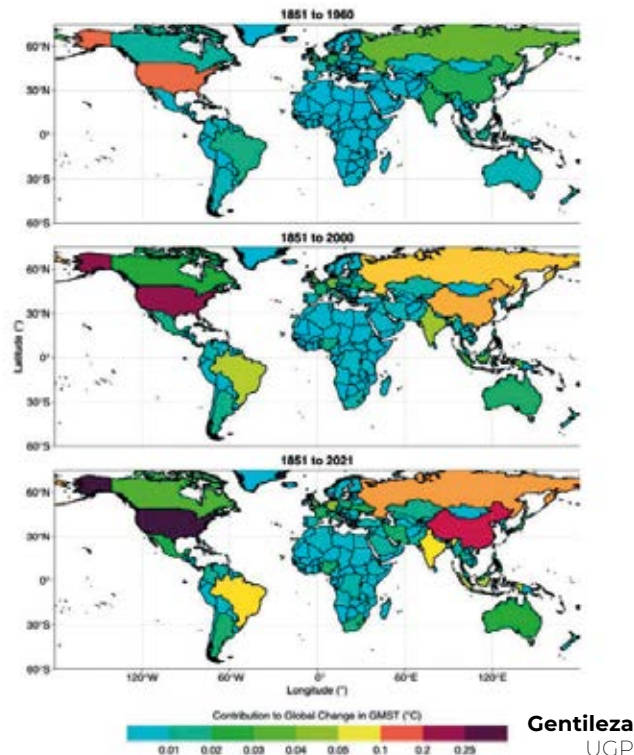
**Biofertilizante promotor
del crecimiento vegetal,**
incrementa la
disponibilidad de
fósforo en el suelo,
para un mejor
desarrollo del
cultivo.



Rizobacter

Casi nula emisión de CO2

Paraguay registró una participación del 0,01 % en la emisión histórica de gases de efecto invernadero, según un artículo científico que aborda el histórico de las emisiones globales de dióxido de carbono, metano y óxido nitroso desde 1850. El material fue publicado en la revista científica *Nature, Scientific Data* y difundido en el boletín de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). El artículo analiza la evolución de las emisiones por países desde el año 1850 al 2013. El material se enfoca en analizar las contribuciones de cada país al cambio climático a través de sus emisiones históricas de dióxido de carbono (CO2), metano (CH4) y óxido nitroso (N2O). La región de América del Sur -según el informe- ha sido responsable de una cantidad relativamente baja de emisiones históricas en comparación con otras regiones del mundo, y en particular, Paraguay contribuyó alrededor del 0,01 % del total mundial. Uno de los factores predominantes en el comparativo realizado es que el país posee una población relativamente pequeña y una economía menos desarrollada. Consultado sobre el estudio, el ingeniero Jorge Martínez destacó la estabilidad en términos de emisiones y reiteró que la producción local es baja en carbono. “En comparación a otros países, para llegar a la misma productividad que nosotros, emiten tres o cuatro veces más”, señaló. Bases sólidas y favorables En el histórico se puede apreciar que a lo largo del tiempo el país viene construyendo Agricultura y cambio climático 02 bases que tuvieron que ver con la mitigación del cambio climático. El profesional explicó que hechos tales como el salto a la producción energética vía hidroeléctricas, la incorporación de leyes de deforestación, uso de suelo y sistemas de producción sostenibles son herramientas que quizás no se implementaron con el fin de combatir el cambio climático, sin embargo, actúan como agentes mitigadores del mismo. Por esta razón, también es importante considerar



y dar a conocer el trabajo realizado en los últimos 50 a 60 años. En este contexto, recordó la importancia de incluir la captura de carbono en los análisis y mediciones, de entender que se trata de un sistema donde también se dan absorciones que incluso pueden llegar a ser mayores que las emisiones. Martínez explicó que se tienen datos científicos interesantes, pero las fórmulas no se ajustan a la realidad del país. Por ejemplo, estudios europeos sostienen que en el manejo de suelo no hay adopción de carbono y eso es porque sus suelos son mucho más avanzados y ya no están captando como los nuestros. Las referencias científicas acerca de la casi nula responsabilidad histórica y actual es una confirmación de que Paraguay debe mantenerse en el camino de la adaptación al cambio climático con el foco en el desarrollo sostenible del país, refirió el texto.

Intento por frenar ingreso de gripe aviar

Autoridades del Poder Ejecutivo se reunieron con referentes del sector avícola para coordinar acciones ante el riesgo de ingreso de la gripe aviar al Paraguay. Coincidieron en implementar cuidados permanentes para el manejo de la enfermedad y minimizar impacto en el sector, informó la agencia oficial de noticias IP Paraguay. Unos 117 casos sospechosos fueron descartados por el Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa). El encuentro fue en Palacio de Gobierno y estuvo liderado por el jefe de Gabinete Civil de la Presidencia, Hernán Huttemann. El ministro de Agricultura y Ganadería, Moisés Bertoni, informó que se trató de una reunión de coordinación para demostrar la alta preocupación del Gobierno por la presencia en la región de la enfermedad. Además, de las implicancias en cuanto a la seguridad alimentaria, la salud pública y el efecto en la economía. Señaló que están trabajando y coordinando entre todas las instituciones a nivel nacional e internacional. Sobre este último punto, dijo que están manteniendo reu-



niones con sus pares de la región a fin de “estar lo más preparados posibles para dicha eventualidad”, subrayó. Desde la implementación de la vigilancia sanitaria en Paraguay, el 10 de enero pasado, el Senacsa confirmó que han detectado 117 casos sospechosos provenientes de todo el país. La totalidad de ellos dio negativo, según revelan los estudios de laboratorio. La vacuna es un tema que se está evaluando, igualmente se analizó, refirió finalmente IP.

AMIGO PRODUCTOR

TE PROVEEMOS DE LA MÁS ALTA CALIDAD DE INSUMOS

Malla Agrícola El Empacador

- ✓ Tratamiento UV.
- ✓ Uso Universal.
- ✓ Cobertura Completa.

MEDIDAS

Ancho	1.230 mm	1.300 mm
Longitud	3.000 m	3.600 m
Diámetro	25,5 mm	27,0 mm
Peso Total	35,2 kg	44,1 kg
Resistencia	270 kgf	285 kgf
Elongación	20%	20%



Fabricado con **Tecnología Limpia**
con el fin de incrementar la eficacia
productiva, y de reducir y minimizar
el impacto medioambiental.

ASUNCIÓN

Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado
0981 176 060 0983 352 029
0982 163 262

MINGA GUAZÚ

Ruta Py 2 Km 14
0981 253 081 0986 906 766



¡ENVÍOS A TODO EL PAÍS!



www.cmpproductos.com.py



CMP AGRO



Envíos de maíz en alza, pero menos trigo

Entre julio del año pasado y marzo del 2023, Paraguay exportó 3 millones de toneladas más de maíz respecto a la campaña 2021, hecho que sigue reflejando la “superzafra” 2022, que no solo abasteció a cabalidad el mercado interno, sino que permitió registrar una exportación récord y diversificar mercados, destaca el informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) y divulgado por un material informativo institucional. Si bien va disminuyendo el ritmo de embarques de maíz zafra 2022, iniciada en julio de 2022 y que se espera finalice en este mes de abril, cuando comience la exportación de la zafra nueva, el récord en la producción del cereal permitió que Paraguay exportara 4.563.000 toneladas al cierre de marzo, lo que significó una suba de 3.037.075 toneladas, respecto a las 1.525.925 toneladas desalijadas en el mismo periodo de la campaña 2021. Considerando el año calendario, de enero a marzo de 2023 fueron exportadas 442.148 toneladas de maíz por valor de USD 107,6 millones, un aumento de USD 57,2 millones y 255.865 toneladas respecto al mismo periodo de 2022, es decir, se duplicó el volumen. A diferencia de las zafas anteriores, gran parte de la producción nacional 2022 fue destinada a países fuera del Mercosur, lo que permitió diversificar los mercados y que las navieras cuenten con un volumen importante de carga, se indicó. El principal destino del maíz paraguayo sigue siendo Brasil, ya que se quedó con el 45 % del total de las exportaciones. Se destacan, además, considerables incrementos en las exportaciones a Chile, Corea del Sur, Perú, Uruguay, Arabia Saudita y otros mercados de Medio Oriente, África, Sudeste Asiático, incluso Europa. Por el contrario, el trigo zafra 2022 sigue generando menor volumen de envíos, indicó Capeco. En efecto, entre octubre del año pasado y marzo de este 2023 los embarques del cereal



prácticamente siguen paralizados, debido, principalmente, a la menor producción y a la alta demanda interna, que dejan poco saldo exportable. Es así que en este periodo Paraguay destinó 58.245 toneladas menos que la temporada 2021, según los registros del gremio. Las exportaciones de trigo zafra 2022, que iniciaron en octubre de 2022 y se espera que concluyan en setiembre de este año, cuando comience la nueva zafra, continuaron prácticamente paradas hasta el mes pasado, ya que fueron exportadas 89.220 toneladas, es decir, 58.245 toneladas menos respecto a las 147.464 toneladas embarcadas en el mismo periodo del 2021. El principal destino tradicional del trigo paraguayo al cierre de marzo continuó siendo Brasil, que se queda con el 97 % del total exportado. Le siguen Chile (2 %) y Bolivia (1%).

Concopar y Fecopar firman convenio para fortalecer formación de líderes

La Confederación de Cooperativas Rurales del Paraguay (Concopar Ltda.) y la Federación de Cooperativas del Paraguay (Fecopar Ltda.), firman un convenio con el fin de facilitar la cooperación, generar espacios para el crecimiento de cooperativistas en general, y en particular, jóvenes vinculados a cooperativas., promover y realizar actividades comunes e impulsar proyectos.

Simona Cavazzutti, presidente de la Concopar, destacó la importancia de este convenio, ya que la Fecopar es una federación con quien la Concopar ya ha trabajado en colaboración y con la que se siente muy conforme de desarrollar actividades conjuntas, además existe un interés común de ambas partes de trabajar con los jóvenes.

Mencionó que este acuerdo brindará una importante contribución para formar nuevos líderes, por lo que para la Concopar es un convenio muy esperado y muy importante.



La Educación Cooperativa y la Formación de Líderes es uno de los ejes fundamentales de la Concopar por lo que celebra la concreción de este acuerdo con la Fecopar, entidad de reconocida labor en la educación.

PROVITA SEED PACK TS

AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

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

curasemillas
HURACAN 25 FS
Fipronil 25%

REGULATOR *Tm*
Fisioactivador
Auxina (0.01%)
Kinetin (0.014%)
Giberelina (0.01%)

QUALYTUS PLUS *Tm*
Fertilizante Líquido
Boro (0.2%)
Cobalto (0.2%)
Molibdeno (8%)
Níquel (0.8%)



PROVITA NOD
Inoculante
Bradyrhizobium japonicum



**TRATAMIENTO
PARA 1.000KG
DE SEMILLAS**

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



tecnomyl



El campo y los impuestos a la actividad

Los derechos de exportación (DEX), popularmente conocidos como “retenciones”, son probablemente el impuesto más distorsivo para el presente y futuro del agro, porque operan sobre el precio, es decir los ingresos. Implican un impacto directo en la línea de flotación de la producción y no discriminan entre buenas y malas campañas.

Los DEX vienen limando al agro argentino desde hace décadas, y en este particular y desgraciado momento ayudan a erosionar el escaso capital de trabajo que dejaron tres Niñas consecutivas. Atentan contra la producción y también contra el ingreso futuro de divisas que el país necesitará en los tiempos que vienen.

El último censo mostró que desaparecieron entre 70000 y 80000 productores, producto de la sequía. En este marco, entidades del campo le reclaman al gobierno celeridad en la ayuda los productores, desbastados por la sequía histórica, a la que se le suman los impuestos distorsivos que gravan la actividad, como los citados derechos de exportación, entre otros. También le exigen a la oposición que diga qué van a hacer con el tema retenciones.

Entre ellas, Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) volvió a reclamarle al gobierno que se terminen los DEX al demostrar que cuando se eliminaron en el caso del trigo desde 2016, la superficie sembrada pasó de 3 millones a 7 millones de hectáreas de producción del cereal.

Aumentó la faena en febrero producto de la sequía

La faena de ganado bovino superó en febrero el millón de cabezas, con un incremento en la producción de carne y un crecimiento de la participación de las hembras. “La actividad de la industria frigorífica vacuna se mantuvo en un nivel elevado durante el segundo mes del año”, señaló la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes (Cicra).

Según la entidad, el total de cabezas faenadas fue de 1,048 millones, cifra que resultó 5,3% superior al de enero, cuando se corrigen las estadísticas por el número de días laborables. Así, en el primer bimestre de 2023 la faena total ascendió a 2,24 millones de cabezas, con un incremento del 9,7% en relación a enero-febrero de 2022, indicó Cicra.

En lo que respecta a la producción de carne vacuna, febrero totalizó 238 mil toneladas res con hueso (tn r/c/h), volumen 4,8% superior al total producido en enero y 6,6% mayor al de febrero de 2022, indicó Cicra. En el bimestre, la producción de carne vacuna fue equivalente a 511 mil tn r/c/h en enero-febrero de 2023, 9,1% superior en la comparación interanual.

SOJA

Recortan la estimación de producción

La Bolsa de Cereales de Buenos Aires (BCBA) volvió a recortar la estimación de producción de soja, de 29 a 25 millones, lo que representa el nivel más bajo de los últimos 23 años. Dicha estimación implica una caída del 44,4% con respecto a la producción promedio de las últimas cinco campañas.

Obedece a rendimientos esperados por debajo a los mínimos históricos de la serie PAS sobre los núcleos sojeros, junto a importantes pérdidas de área cosechable en soja de segunda.

Con este escenario productivo, el rendimiento medio nacional se ubicaría por debajo de la campaña 2008/09 (otra gran seca en el país), cuando la soja rindió 19,2 qq/ha en promedio.

SORGO

comenzó la cosecha con bajas expectativas de rinde

Esta semana se inició la recolección de los primeros cuadros de sorgo granífero. Las condiciones adversas que experimentaron gran parte de los planteos del cereal generaron una baja en la expectativa de rinde. Frente a este panorama, la proyección de producción se ubica en 3.000.000 toneladas, 14,3 % menos que el ciclo previo.

Por otro lado, los cuadros tardíos transitan estadios reproductivos con reservas hídricas heterogéneas y una alta demanda evapotranspirativa.

MAÍZ

los números de la cosecha se deterioran

Los rindes potenciales de maíz tardío con destino a grano comercial continúan siendo afectados por las altas temperaturas. Sumado a la baja expectativa de rendimiento de estos lotes, la cosecha de planteos tempranos registra rindes medios por debajo a la serie histórica de los últimos 21 años.

Frente a este panorama, la nueva proyección de producción para la campaña 2022/23 se ubica en 36 millones de toneladas.

Este volumen representa, en números absolutos, 16.000.000 toneladas menos que las recolectadas la campaña anterior, cuando se ubicó en 52 millones de toneladas.



SERIE

BH 194

HI-TECH



garantía de
2 años

Regional ▶

6 Hasta
años de
plazo.

TASAS DE
7,95%

**ENTREGA
INMEDIATA**

Potencia
195HP

Transmisión
16F + 18R

Levante (KG)
8.000

*Promoción por tiempo limitado o hasta agotar stock. Imagen meramente ilustrativa.

Casa Central: Av. Atigar 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. Katueté: Av. de las Residentas Km. 355 Tel.: (061) 597 4000



WWW.VALTRA.COM.PY



VALTRA - RIEDER & CIA



VALTRA,RIEDER

VALTRA

GRUPO **RIEDER**

ALFRED FAST, PRESIDENTE FECOPROD

“Es tan importante que tengamos nuestro propio pan”

El sector cooperativo es uno de los puntales en la producción triguera, cultivo básico en la alimentación humana. El presidente de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), Ing. Agr. Alfred Fast, compartió algunas apreciaciones sobre el tema y la importancia que las entidades solidarias le brindan al rubro, próximo a iniciar una nueva temporada.

_ P. ¿Cuál es la participación del movimiento cooperativo en la producción triguera?

_ R. El 39% del trigo que se planta en el país se hace en las cooperativas. Es un cultivo muy importante para nosotros y Paraguay se destaca a nivel mundial porque somos el único país subtropical que se autoabastece de trigo e incluso tiene margen para exportar a otros destinos.

_ P. ¿Cómo están las expectativas de las asociadas para iniciar la siembra?

_ R. Creo que están con las pilas puestas. Tenemos cooperativas referentes en el rubro, entre ellas, están Colonias Unidas, La Paz e Yguazu, pero hay otras en el Este y en otras zonas en donde se demuestra un interés importante por el cereal, como es el caso del Sureste de nuestro país. Otro punto de desarrollo muy reconocido a nivel Paraguay es la parte de la ex Campo 9, en donde no solo se planta mucho trigo, sino también se procesa. Quizás hacia el Norte sea en donde se planta menos, porque hace más calor, por lo que hay preferencia hacia zafriña de otros cultivos, porque puede salir bien, como es el caso del maíz. Así, en San Pedro, Amambay y algo de Concepción, haya menos trigo porque se prefiere más maíz zafriña.

_ P. ¿Se tiene definida el área de siembra proyectada?

_ R. Todavía no sabemos exactamente cuánto vamos a tener. Tal vez esta-



Ing. Agr. Alfred Fast, presidente de Fecoprod

ría en torno a lo que se sembró el año pasado. Estimamos entre 500, 600 o 700 mil ha. Pero eso sabremos con certeza más adelante. Si, en el caso en donde se alargó el ciclo de la soja y se cosechó de manera tardía, y difícilmente se pueda pensar en una buena zafriña de soja o de maíz, ahí el trigo entraría como una opción muy buena.

_ P. ¿Qué tal la experiencia de las investigaciones locales?

_ R. Muy positiva. Comenté lo de ser país subtropical exportador, algo inusual en el comercio internacional. Esto lo

debemos gracias a ese trabajo que se viene realizando desde hace años en forma conjunta con otras entidades comprometidas con el desarrollo del país. Tenemos un muy buen mejoramiento de trigo a través de la alianza entre el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio), el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA) y la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). Estamos trabajando fuerte para mejorar el trigo y tener variedades buenas, con excelencia en calidad de granos y también con buena calidad de las plantas con muy buena productividad. Eso estamos haciendo en Paraguay. Tenemos investigadoras que están trabajando hace 20 años eso nos permitió volvernos un país importante en lo que es trigo. No solamente aquí, también a nivel del Mercosur tenemos un lugar preponderante. Creemos que es tan importante que nosotros tengamos nuestro propio pan, que no tengamos que pagar divisas hacia afuera por importar. Y, hoy en día, la feliz realidad es que nosotros tenemos suficiente para nosotros e incluso para exportar.

_ P. ¿Hubo avances en la industrialización?

_ R. Lo que queremos es que el trigo se utilice para panificados. Nos autoabastecemos y tenemos cooperativas como Colonias Unidas, La Paz o las de Campo 9 que desarrollaron toda una industria del trigo. Se trabajó en mejoramiento genético, también se debe contar con una buena logística para la exportación, pero tenemos una industria harinera muy importante dentro de las cooperativas, así como otras que no son del sector pero que contribuyen a abastecer la demanda interna.

_ P. ¿Al margen del trigo, tienen algún mensaje para las próximas autoridades que sean electas?

_ R. Desde las cooperativas de producción estamos con muchas expectativas de lo que será el próximo gobierno. Ojalá que el 30 de abril se desarrolle en un ambiente de tranquilidad, de paz. Estamos para aportar y quien sea que gane sepa que vamos a



respaldar todos los proyectos positivos para el país. Vamos a ser defensores de esos proyectos y aportar positivamente. En Fecoprod tenemos el propósito que la gente prospere, que las cooperativas, con sus asociados y quienes no lo sean también puedan prosperar. Necesitamos trabajar en forma unida, el gobierno con el sector productivo y los diferentes actores que estamos en el campo, pequeños, medianos y grandes. Trabajar juntos para forjar este país que tanto amamos.

_ P. ¿Podría indicar nuevas inversiones que se vienen?

_ R. Hablamos de una nueva edificación en Asunción, en alianza con la Confederación de Cooperativas Rurales del Paraguay (Concopar). Una organización nueva, de seis años, pero con muchos avances en la defensa de los ideales cooperativos. Queremos ampliar nuestra sede. Vamos a duplicarla. Vamos a mejorar el salón para 180 personas, contar con más espacios para nuestras asambleas y para desarrollar proyectos educativos. Vamos a trabajar mucho en educación cooperativa, con la academia de liderazgo transformador. Es importante la educación, la capacitación de los recursos humanos que son lo principal para el desarrollo.

_ P. ¿Y el rol de las cooperativas en la cuestión climática y ambiental?

_ R. Creemos que nuestro modelo de producción reúne todas las características para desarrollar la actividad de manera económicamente viable y socialmente bueno, con muchas fuentes de trabajo, manteniendo el ambiente y la biodiversidad. Nos regimos por leyes del país y el modelo de desarrollo nuestro es ejemplar, tanto en agricultura como en ganadería. Empleamos prácticas conservacionistas, especialmente en las cooperativas, Paraguay aporta en lo que es la producción de alimentos para un mundo cada vez más demandante.

_ P. ¿Algo más que le gustaría agregar?

_ R. Recordarles que el 5 de mayo será nuestro lanzamiento de la campaña triguera 2023 en la Cooperativa Yguazú. Siempre es lindo encontrarnos ahí con las cooperativas y gremios fraternas para dar inicio a las actividades del cereal, un cultivo milenario y que creo que a todos nos gusta. **CA**

REUNIÓN DE LÍDERES DE INVESTIGACIÓN & DESARROLLO DEL CONO SUR

Rainbow: Intercambio de soluciones innovadoras para el desarrollo del campo



La compañía Rainbow, referente en protección de cultivos, organizó su primer encuentro de líderes de Investigación & Desarrollo (I&D) del Cono Sur con expertos de Uruguay, Argentina y Bolivia, además de Paraguay como anfitrión y del gerente de I&D Latam, Ing. Agr. Pablo Kalnay. Fue el 14 de marzo, en el edificio corporativo Skypark, Asunción. Se expusieron trabajos y proyectos agrícolas que la empresa desarrolla en cada país.

El equipo de profesionales estuvo compuesto, además de Kalnay por el Ing. Agr. Diego Ozuna Gerente de I&D Rainbow y la Ing. Agr. Viviana Panadero I&D Región Norte Rainbow, por Paraguay; la Ing. Agr. Jovanna Ines Vargas Rodas, I&D Rainbow de Bolivia y, por Uruguay, el Ing. Agr. José Martín Miquelerena, igualmente coordinador de porfolio Conosur.

El objetivo que Rainbow tiene con estos encuentros es la de presentar los proyectos vigentes y a futuro que la firma realiza en cada una de las regiones; estado actual de los campos y, sobre todo, la retroalimentación de ideas y experiencias de los productos para aprender de cada uno de los presentes, según explicó el encargado y gerente de I&D Rainbow Latam, Ing. Agr. Pablo Kalnay.

Sobre la reunión, se mostró satisfecho con las exposiciones. “Estamos buscando como aprovechar más en parti-

cular la experiencia muy positiva que tuvimos acá en Paraguay con Diego Ozuna y Viviana Panadero, quienes tienen muchas historias de éxito con demos y microparcels para mostrar al productor- Terminamos haciendo días de campo con mucho éxito con muy buena receptividad por parte del productor”.

Así también habló las experiencias de los días de campo con demostraciones de casos que tratan con malezas como el Amaranthus. Resaltó la gran respuesta de los productores en las jornadas técnicas las cuales, incluso se debió limitar la participación de las personas, por la alta receptividad que Rainbow está teniendo en el campo.

“Cuando nosotros hablamos de manejo de cualquier plaga, el producto más importante es la información. Esa información es fundamental que el productor lo entienda perfectamente y cuando esa información bien generada y bien transmitida se plasma en mejores sistemas de manejos, salimos ganando todos”, acotó el ingeniero Kalnay.

A su turno, el Ing. Agr. Diego Ozuna, gerente de I&D Rainbow Paraguay, dio sus impresiones del encuentro de Líderes de Investigación de Desarrollo del Cono Sur. Como uno de los exponentes por nuestro país, mencionó que compartieron sus experiencias, evaluaciones y trabajos en cuanto a malezas, plagas y enfermedades, casos de éxitos, problemáticas y soluciones de la región, además de incluir innovaciones en los sistemas de manejos para complementar las acciones. “Nosotros en Paraguay estamos trabajando y atendiendo muy bien con soluciones para problemáticas de malezas principalmente. Estamos reforzando nuestro portafolio de



Ing. Agr. Diego Ozuna Gerente de I&D Rainbow

fungicidas. La idea de la empresa es reforzar un poco más esa parte. Tenemos muy buenos productos, muy buenos posicionamientos. Entonces, es reforzar esa parte este año. Y el tema de insecticidas que también hay que seguir trabajando”.

El ingeniero Ozuna además mencionó sobre las novedades que Rainbow Paraguay trae este año, como productos de triple mezcla en fungicidas, enfatizando en más trabajos de investigación a campo, así como mostrar la eficacia de sus insumos acompañando al productor de cerca.

Para finalizar, la Ing. Agr. Viviana Panadero, dio especial énfasis al intercambio de informaciones de productos y soluciones con los representantes del Cono Sur. Destacó la verificación de nuevas moléculas, algunas con las que ya poseen, ya que la finalidad de la reunión fue absorber información dada por los colegas y así implementar tecnologías ventajosas para cada necesidad.

Indicó que, a través de la reunión, se observaron similitudes en cuanto



Ing. Agr. Pablo Kalnay gerente de I&D Latam



Ing. Agr. Viviana Panadero I&D Región Norte Rainbow



a clima y temperaturas con los países vecinos. Tampoco olvidó sobre la región Norte de Paraguay, en donde se deben enfrentar desafíos ante la presencia de malezas como *Bidens* o *Conyza* y recomendó emplear herbicidas con metribuzina, siguiendo criterios técnicos.

Finalmente, se esperan nuevos encuentros similares al realizado este mes para seguir buscando soluciones a nuevos y cambiantes escenarios. Como líder en protección de cultivos, Rainbow produce, distribuye y comercializa insumos agrícolas como herbicidas, insecticidas, fungicidas y curasemillas, por lo que se encarga de estar a la vanguardia de las tecnologías para ofrecer mayor eficacia a la producción del campo. **CA**

YPF

Impulsando la Evolución

Cuidamos lo más importante de Tu AUTO, el MOTOR.

TEC TECNOLOGÍA en EVOLUCIÓN CONSTANTE

CGS

Representante Oficial de **YPF**
Av. Madame Lynch e/ Santa Margarita Youville
Tel.: (595 21) 673 395 - Telefax: 021 684 002
E-mail: ventas@cgs.com.py - www.cgs.com.py



Impulsando el desarrollo del Chaco



CMP AGRO CAPACITÓ SOBRE TECNOLOGÍAS Y BUENAS PRÁCTICAS EN HORTICULTURA

La empresa CMP Agro desarrolló un Día de Campo sobre cultivos hortícolas en Minga Guazú, Alto Paraná. El objetivo fue difundir las Buenas Prácticas en los cultivos hortícolas que aseguren la sostenibilidad de la actividad. Además, hacer conocer las diversas tecnologías que ofrece para el desarrollo de la horticultura, explicó Remigio Rivarola, asesor agrícola de la empresa.



La jornada incluyó charlas técnicas sobre Desinfección de Suelo. Método de Sistema de Solarización, con la disertación del Ing. Agr. Juan Manuel Ocampo, quien destacó el plástico de solarización como la alternativa más eficiente y económica de desinfección de suelo. Esta tecnología dispone CMP Agro y viene en presentación de rollos de 4.20 x 400 m.

En la oportunidad, también se realizó la presentación de semillas hortícolas y productos de plasticultura de CMP Agro. Además, se expuso el testimonio sobre experiencia de producción



Ing. Agr. Juan Manuel Ocampo

hortícola tecnificada en Santa Rosa, Misiones, donde se enfatizó la diferencia en los resultados en productividad con las buenas prácticas.

El Día de Campo también contó con un recorrido por las parcelas del productor Eulalio Rivarola, quien fue el anfitrión y encara la actividad desde hace varias décadas. Este horticultor está implementando la técnica de solarización con el objetivo de sanar sus parcelas y así lograr mejorar la productividad de sus cultivos hortícolas. La jornada terminó con un almuerzo y sorteo de importantes premios para los presentes.

CHARLA. Manejo de cultivo y la solarización fue el tema desarrollado por el Ing. Juan Manuel Ocampo, quien destacó la importancia de arrancar el cultivo sobre un suelo desinfectado, ya que es poco probable tener una buena producción en un cultivo infectado, principalmente de nematodos.

El objetivo de la solarización es tratar el suelo entre 20 a 24 centígrados a 20 y 25 centímetros del suelo, que es la profundidad donde está el 80% de las raíces de las plantas.

Mencionó que existen varios métodos para tratar el suelo, sin embargo, el método más adecuado, económico y sustentable es cubrir el suelo con un plástico transparente que permita el ingreso de la luz, caliente el suelo y que ese calor no salga. "Día a día vamos a ir acumulando 2,3 y 5 grados C y esa temperatura va a ir bajando. En superficie se llega a tener entre 70 y 75 grados de temperatura y se alcanza a superar los 40 a 45 grados a la profundidad deseada. Lógicamente para lograr ese objetivo es más viable si uno cubre el suelo en los meses de diciembre y enero por la temporada más cálida", dijo.

Comentó además que el tiempo promedio para completar la desinfección de suelo con el plástico de solarización va entre 25 a 30 días, pero si se tiene un sol radiante y alta temperatura el objetivo puede cumplirse antes.



Eulalio Rivarola
productor



Remigio Rivarola
asesor agrícola
de CMP Agro



RECOMENDACIONES. Para lograr un buen resultado con esta tecnología es importante tener en cuenta algunos requisitos como: El suelo debe tener una granulometría fina, el plástico tiene que copiar bien el suelo, se debe evitar burbujas de aire y el grado de humedad debe ser acorde. El plástico utilizado tiene que ser transparente para que la luz penetre y debe ser un plástico especial, El Ing. Campo concluyó que la solarización hecha en tiempo y forma actualmente es el método más eficiente de desinfección de suelo. En Argentina se adoptó hace 15 años y rápidamente se expandió por sus resultados. Paraguay tiene condiciones climáticas muy favorables para adoptarlo y sanar el suelo. **CA**



Impulsando
la Evolución



CGS

Representante Oficial de **YPF**

Av. Madame Lynch e/ Santa Margarita Youville

Tel.: (595 21) 673 395 - Telefax: 021 684 002

E-mail: ventas@cgs.com.py - www.cgs.com.py

Impulsando el desarrollo del Chaco



Pirate®

Insecticida

Tu cultivo, tu tesoro.

Pirate arrasa con las orugas y los ácaros
que atacan tus cultivos.

 **BASF**

We create chemistry





NOCHE DE CAMPO ÁREA POLO SOMAX SAN ALBERTO

Nuevas soluciones para el Agro

Somax Agro desarrolló una nueva edición de la Noche de Campo en el Área Polo Somax San Alberto el pasado 16 de marzo, donde se destacó como novedad la Plataforma Somax Technology Services. La jornada convocó a unos 200 productores quienes recorrieron por seis paradas para interiorizarse de todas las tecnologías que la firma ofrece.



El circuito de la Noche de Campo del Área Polo Somax San Alberto comprendió: Tratamiento de Semillas, Manejo de Enfermedades, Nuevos Híbridos de Maíz, Control de Cigarrita en Maíz, Manejo Especializado con Biológicos y Aumento de Rendimientos: enfoque Nutricional y Fisiológico.

Alcione Werle, Gerente de la Unidad de Somax -San Alberto, explicó que esta es la tercera edición y el objetivo fue reunir y presentar a los productores las tecnologías y novedades que dispone la empresa.

Comentó que Somax Agro es pionera en nuevas tecnologías y nuevos conocimientos en el Campo, constantemente incorpora innovaciones para aumentar la producción y la productividad a sus clientes.

El recorrido arrancó con la presentación de la nueva plataforma de servicio para el productor, Somax Technology Services. Es una plataforma de servicios desarrollada para satisfacer las necesidades y guiar a



Alcione Werle,
gerente de
Negocios -
Unidad San
Alberto



los productores a extraer lo mejor de sus insumos adquiridos de Somax.

Werle explicó que la Plataforma Somax Technology Service tiene tres pilares: tratamiento de semillas, tecnología de aplicación y aplicación de productos biológicos e inoculantes en el surco de siembra.

Comentó que previo al lanzamiento se realizó todo el trabajo de desarrollo e investigación en la propia estancia de Somax y posteriormente fueron validados todos los resultados. “Es un nuevo servicio que Somax trae al mercado”, indicó.

Además de la Plataforma Somax Technology Services durante la jornada se presentó las soluciones en protección de cultivos, nutrición y bioestimulación de cultivos, biológicos y semillas de soja y maíz.

Línea CR

Mayor tecnología, mayor productividad



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 SACUNDAY S.A.
TUB. Distribuidor Autorizado de Tape Ruvicha
Telf: (595 - 673) 220108/9



Seguinos en:



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

ADAMA PARAGUAY PRESENTA PROGRAMA ELITE DURANTE DÍAS DE CAMPO

ELITE el nuevo programa de ADAMA

Fotos: Efraín Arias



La empresa ADAMA Paraguay lanza su Programa ELITE, a través de días de campo desarrollados del 6 al 9 de marzo, en Yguazú (Alto Paraná). Durante estas jornadas también se aprovechó la ocasión para presentar el amplio portafolio disponible para el mercado local, que incluye herbicidas, fungicidas y bioestimulantes, a distribuidores y agricultores.

El Programa ELITE ADAMA arrancó con jornadas en parcelas demostrativas de todas las soluciones que ofrece esta compañía de origen israelí para la agricultura paraguaya y tendrá una continuidad con otras acciones enfocadas a sus clientes, explicó la Ing. Agr. Griselda Mendoza, gerente de Marketing de la firma. "ELITE ADAMA" llega para fidelizar a sus aliados a través de importantes beneficios que como empresa que brinda soluciones al campo estará ofreciendo tras la llegada a Paraguay, dijo. Destacó que ELITE ADAMA no solo



Ing. Agr. Griselda Mendoza, gerente de Marketing de la firma

son días de campo, es un Programa de conocimiento para el crecimiento- "Queremos crecer en la finca del agricultor como alternativa beneficiosa", expresó.

LANZAMIENTOS. En la oportunidad la compañía presentó los nuevos integrantes de su portafolio, ya que ADAMA Paraguay lanza este año en el mercado paraguayo cinco nuevos productos, tres herbicidas y dos insecticidas.

La Ing Agr. Laura Semeniuk, coordinadora de Marketing para ADAMA Paraguay, mencionó que entre los herbicidas de lanzamiento están: Araddo, Ultracheval y Apresa. El Ultracheval y Apresa poseen la tecnología TOV, TOV -tecnología exclusiva que promueve una mayor adherencia a las hojas, alta eficiencia y facilidad de aplicación, **Los nuevos insecticidas son:** Plethora indicado para el control de Orugas y Trivor para el control de mosca blanca.



“ADAMA viene sumando innovaciones en su portafolio de productos”, comentó Semeniuk al tiempo de destacar que la compañía, prepara nuevos lanzamientos para la próxima campaña.

DÍAS DE CAMPO ELITE

Los días de campo Elite ADAMA permitieron observar un innovador y robusto portafolio en la parcela demostrativa, donde los profesionales explicaron y demostraron a los participantes el diferencial en eficacia que aportan los productos de ADAMA, además del manejo adecuado y oportuno de cada producto que posiciona en el mercado. El recorrido inició en las parcelas de herbicidas con los posicionamientos adecuados. Luego la demostración de manejo de enfermedades en soja con la propuesta de ADAMA, uso de bioestimulantes y cerró con una charla donde los disertantes resaltaron sobre el portafolio ADAMA y sus posicionamientos.

HERBICIDAS. Jeferson Jaskulski, coordinador de desarrollo de productos de la región Norte para ADAMA, explicó sobre el programa de manejo de malezas que propone la compañía con sus herbicidas, entre ellos algunos lanzamientos.

Para desecación está indicada la aplicación del herbicida Araddo (Cletodim + Fluroxypir), seguido del Ultracheval (glufosinato de amonio + metolacloro) y en preemergencia



Ing Agr. Laura Semeniuk, coordinadora de Marketing para ADAMA Paraguay



Jeferson Jaskulski, coordinador de desarrollo de productos de la región Norte para ADAMA



Rafael Shirmann, coordinador de desarrollo del mercado en el sur para ADAMA

Apresa (flumioxazin + metolacloro).

El profesional comentó que el herbicida Apresa demostró gran eficiencia a campo, y que además este producto permite realizar la aplicación y enseguida la siembra, teniendo buena eficiencia en el control hasta 30 días después de la aplicación. Entre las virtudes del Araddo resaltó que no produce fitotoxicidad en el cultivo de soja.

FUNGICIDAS. Rafael Shirmann, coordinador de desarrollo del mercado en el sur para ADAMA, comentó que sobre la parcela demostrativa de Manejo de Enfermedades donde la compañía demostró la eficacia de los productos comerciales y futuros lanzamientos.

Informó que ADAMA propone en su Programa de Manejo de Enfermedades fúngicas en soja cuatro aplicaciones, con cuatro fungicidas distintos. La propuesta es Azimut (Azoxistrobina + Tebuconazole) para la aplicación falsa o cero, indicada entre la etapa V3 y V4. Para la primera aplicación verdadera Armero TOV (Prothioconazole + Macozebe); en la segunda aplicación verdadera Wetter (Mancozeb + Picoxystrobin + Tebuconazole) clave para la roya y para la tercera aplicación verdadera Across (Azoxistrobina + clorotalonil + difeconazol) indicado para el control de enfermedades de final de ciclo. El profesional indicó que para lograr el mejor control de enfermedades en la soja es importante elegir la molécula con la cual se va a trabajar y conocer cuál es la enfermedad que está produciendo los daños en el cultivo. También se demostró en la parcela demostrativa el bioestimulante Emerge, una tecnología desarrollada para mejorar el establecimiento inicial de las plantas, ya que actúa sobre vías metabólicas que influyen en una mayor actividad fotosintética, absorción de nutrientes y vigor de la planta.

Explicó además las bondades del Expert Grow un fertilizante foliar, recomendado para cultivo soja, maní y caña de azúcar. **CA**

CIRCUITO LAB FARM EN CAMPO EXPERIMENTAL DE DEKALPAR

Interés de agricultores incentiva multiplicación de semillas I2X

Una nueva parada del Lab Farm esta vez se desarrolló en el campo experimental de Dekalpar, en Santa Rita (Alto Paraná) el jueves 2 de marzo, por la mañana. Se resaltaron los beneficios de la nueva plataforma INTACTA2 XTEND (I2X) para elevar eficiencia y mejorar resultados. Además se destacó el interés por acceder a lo último en tecnología, por lo que las semilleras siguen multiplicando las simientes para ampliar la cobertura en la siguiente zafra sojera.



El circuito I2X Lab Farm esta vez tuvo su jornada técnica en el campo experimental de Dekalpar, en Santa Rita. La firma fue una de las tres multiplicadoras de la nueva biotecnología, dentro de la estrategia de la compañía Bayer CropScience Paraguay de contar con em-

presas y productores “embajadores” seleccionados para iniciar la difusión de las semillas mejoradas. Bajo el lema “Un nuevo salto de productividad”, la agenda del circuito se desarrolló íntegramente en la jornada técnica, que incluyó estaciones, incluidas la acreditación, en la carpa de bienvenida y, con un refrigerio y la entrega de kits de merchandising, como es habitual, se conformaron los grupos para el recorrido.





Fensorax[®]
Con tecnología PLINAZOLIN[®]



MÁXIMA EFICIENCIA

En control de plagas

Distribuidor Autorizado

 **GPSA**

syngenta[®]

JORNADA DE CAMPO

Se pasó a la bienvenida por parte de los organizadores del evento, entre ellos, Facundo Isasi, coordinador de multiplicadores I2X, de Bayer y Leandro Tecchio Dias, gerente de Marketing de Dekalpar. Se orientó a los visitantes con una introducción de lo que representa la nueva plataforma y las tareas desarrolladas en conjunto entre ambas compañías, así como la historia y la evolución de la biotecnología. En el campo experimental, igualmente se observó un indicador con las lluvias acumuladas, con registros bajos en los meses de diciembre (23 mm) y enero (90 mm), aunque con una recuperación para febrero (123 mm) y pese a ello, la respuesta a campo del material genético.

Posteriormente, el circuito incluyó la visita a las estaciones de malezas y de biotecnología. Entre los profesionales que brindaron orientaciones estuvieron Evelin Michelón y Dominique Bonhaure, apoyados por Nilsa Aranda, Christian Gamarra y Luana Armoa. Se abordaron las nuevas herramientas para manejo de malezas, con foco en aquellas de difícil combate. Se insistió en identificación y manejo. En cuanto a biotecnología, se insistió en identificación de orugas, manejo y refugio, con lo que se ofrecieron orientaciones sobre protección mejorada contra el complejo de orugas. El siguiente destino fue sobre tecnología de aplicación, con los diez pasos para el uso correcto de Dicamba.

Las explicaciones técnicas estuvieron a cargo de Alberto González, apoyado por Gabriela Ortigoza y Luis Peralta. En la estación final, de germoplasma, se exhibieron variedades comerciales I2X y algunos pre lanzamientos. Estuvieron representantes de genética Monsoy, GDM y Nidera. Carlos Pino y José Morínigo expusieron sobre los materiales MONSOY 6301 I2X, con la nueva plataforma, y su refugio 6101 XTD (Xtend), así como otras futuras variedades que abarcaron grupos de madurez 5 y 6. Por el lado de GDM, se expuso genética Brasmax y la presentación fue realizada por Alfredo Cáceres, supervisor comercial GDM, y Gustavo Gi-



Leandro Tecchio
Dias, gerente de
Marketing de
Dekalpar

ménez, supervisor de Desarrollo.

Se mostraron TORQUE I2X, COLISEU I2X y NEXUS I2X, todos los materiales con la nueva plataforma. Finalmente, Guillermo Sann Irun, de Desarrollo Comercial de Nidera, orientó sobre la NS 6433 I2X, como la opción de la obtentora que incorporó INTACTA2 XTEND también a su genética y que está disponible a los agricultores, con todos los beneficios y las ventajas que propone esta biotecnología que desembarcó a nivel país. Cabe resaltar que 207 personas fueron registradas como participantes del día de campo Lab Farm para arrimarse a la oportunidad de ampliar conocimientos sobre la novedosa propuesta, con sus diferencias frente a las anteriores generaciones.

CRECIENTE DEMANDA. En representación de Dekalpar, Tecchio Dias resaltó la jornada técnica y comentó que se aprestan a incrementar la oferta de semillas con la nueva plataforma ante el aumento de los productores interesados en usar la herramienta por las expectativas favorables de sus eventuales beneficios. “Entre todas las multiplicadoras se obtuvieron unas 10 mil bolsas. Fuimos una de las tres empresas multiplicadoras de I2X y para la próxima zafra, 2023 – 2024, estimamos contar con unas 30 mil semillas. Si hablamos de una proyección con un volumen total en torno a 100 mil bolsas, significa que solo Dekalpar estaría llevando un 30 % de participación del mercado”, comentó. Añadió que localmente se tiene un registro en torno a 1.200.000 bolsas de semillas certificadas. “Quiere decir que para la siguiente zafra ya habrá un buen porcentaje del mercado total. Y este aumento es porque el cliente está aceptando mucho la tecnología, por los beneficios que aporta. En tanto, aprovechamos este evento para resaltar la calidad de los materiales que proveemos a los agricultores”.



res para que tenga la tranquilidad y la confianza en recibir simientes de calidad. Como embajadora y aliada de Bayer, la compañía Dekalpar está trabajando para cubrir su parte y que para la futura temporada vamos a ofrecer MONSOY 6301 I2X, con su refugio 6101 XTD”, dijo.

Por el lado de Bayer, Dominique Bonhaure, además de orientar en la ocasión es el MDR&A PyBo de Bayer Crop Science, región Norte, resaltó que “la compañía está trayendo la plataforma y dentro de ella hay muchos beneficios y nuevas biotecnologías. La I2X es para un control más robusto y consistente a ataques de lepidópteros a la soja y aumenta el espectro de control a dos especies ‘*Helicoverpa armigera*’ y ‘*Spodoptera cosmioides*’. Todo ello, con una buena aplicación para brindar seguridad, al tiempo de respetar parámetros establecidos, y permitir un trabajo eficaz de productos y sin riesgo para cultivos aledaños”, comentó y destacó el desempeño de I2X a campo en su primera temporada.

“Los primeros resultados a campo fueron satisfactorios. La plataforma se desarrolló de forma excelente, con niveles cero de lepidópteros. Estamos satisfechos con el desempeño de la



Dominique Bonhaure
MDR&A PyBo
de Bayer Crop
Science



Evelin Michelón,
MDR&A PyBo
de Bayer Crop
Science



tecnología”, reafirmó. A su turno, también en carácter de vocera, Evelin Michelón, MDR&A PyBo de Bayer Crop Science, ponderó primeramente el apoyo de los distribuidores como Dekalpar y la importancia de tener presente igualmente el correcto manejo de malezas, su tema en la jornada. “Se destacó en el stand por tratarse (control de malezas) de uno de los pilares de esta plataforma. Hablamos de la propuesta para ayudar para enfrentar a malezas de difícil control, incluso frente a herbicidas del mercado”. En ese sentido, indicó que esta biotecnología ofrece resistencia a Dicamba, bajo la denominación de XtendiMax, se complementa como una herramienta a posicionarse en pre siembra para desecación. “El posicionamiento es previo a la siembra, en desecación en mezcla con glifosato y en sal protásica, mezclar con pre emergente y realizar herbicida secuencial para aumentar la eficacia del control. Recomendamos al productor que analice el histórico de malezas de su campo. Que se fije en las problemáticas que se encuentren y que tome la decisión más correcta a la hora de optar por algún producto. Esto le posibilitaría tener mejores resultados”, concluyó. **CA**

¿QUIERES REDUCIR LAS REPARACIONES EN TUS BÁSCULAS?

TE DAMOS LOS TRES CONSEJOS DE ORO



2- CONTROL DE LA ALIMENTACIÓN ELÉCTRICA Y EL SISTEMA DE ATERRAMIENTO

Es común en nuestro país que la alimentación eléctrica sufra fluctuaciones importantes en su voltaje, muchas veces sobrecargando el valor nominal que el equipo electrónico puede soportar (indicador de peso de la báscula). En estos casos lo recomendable es contar con estabilizadores de voltaje o equipo UPS, que sirvan de protección ante estas fluctuaciones.

Así mismo, en el caso de las básculas para camiones que cuentan con sistemas de aterramiento, lo ideal es controlar que las jabalinas y el mallado del aterramiento estén arrojando las lecturas que confirmen que el sistema está brindando la protección esperada.

3- VERIFICACIÓN DE PESO Y MANTENIMIENTO PREVENTIVO

La única forma de determinar que nuestra báscula esta funcionando correctamente es realizando una verificación periódica del peso arrojado por el equipo mediante pesas patrones contrastados. Muchas veces, las basculas no presentan ningún indicio que esta teniendo errores mas cuando se contrasta con un pesa patrón de valor cierto, se presentan diferencias en el valor que la bascula debe indicar. Además de la limpieza adecuada de la báscula, manteniendo las uniones de los módulos y puntos de apoyo libres de suciedad y sedimentos, se evitan los atascos en la plataforma, los cuales producen errores en el pesaje, normalmente pesando de menos.

Con la verificación del peso en conjunto con el mantenimiento preventivo, se logra mantener la calibración durante más tiempo, a la vez que se evitan daños a las celdas de carga.

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

Hablamos con el Sr. Cristian Postel Gerente de Cuentas Claves de BALPAR S.A y le hicimos esta consulta. ¿Cómo hacer para que las básculas tengan una larga vida útil y buen funcionamiento?. Y estas fueron sus recomendaciones:

1- BUEN TRATO AL EQUIPO

Ya sea una báscula para camiones o una báscula plataforma tenemos que evitar maltratos al equipo. ¿Y cómo hacemos esto?

En el caso de un pesacamiones, haciendo que los vehículos entren/salgan a la báscula con una velocidad menor a 5 km/h. Además debe evitarse a toda costa que se frene o acelere bruscamente sobre la plataforma.

En una báscula plataforma, nos referimos a básculas de piso donde se manejen pesos superiores a 20 kg, es normal que el personal deje caer con brusquedad el material que se desea pesar (bolsas, cajas, fardos, etc.). Esto hace que se produzcan impactos sobre las celdas de carga que terminan primero, descalibrando la báscula y posteriormente dañando la o las celdas de carga del equipo. Tengamos en cuenta que cuando un equipo está descalibrado podemos notar importantes diferencias en los valores del peso esperado, cuando las celdas de carga se comienzan a dañar el valor del indicador de peso varía (salta) sin dejar un valor específico fijo. Es por ello que los materiales a ser pesados deben ser depositados de la forma mas suave posible sobre la plataforma.

BALPAR S.A.

Construyendo el futuro juntos



Básculas Pesa Camiones

¡La solución de pesaje ideal que requiere
tu industria! Te esperamos en la:



Del 24 al 27 de Mayo Loma Plata - Chaco

Visitanos en el Stand D14 Pabellón Comercial

www.balpar.com.py

INNOVAR 2023



Feria bisagra para mover al campo y con proyección internacional

Con el lema “Movemos el campo”, concluyó la quinta Innovar Feria Agropecuaria. Realizada del 21 al 24 de marzo, una vez más en el predio del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú (Alto Paraná), La gran muestra a cielo abierto albergó a unas 25 mil personas durante los cuatro días y se observaron novedades de 640 marcas de 253 expositores, según los organizadores. La proyección apunta a un perfil más internacional, sin perder la esencia de poner el foco en los agronegocios, se indicó.

Tras cuatro días de intensa actividad, concluyó la quinta edición de la muestra que constituye una “bisagra” para acercar oferta y demanda de los actores vinculados al campo, según la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), organizadora del mega evento. Aunque no se brindaron resultados económicos y volumen de negocios concretados, se indicó la satisfacción por cumplir con las expectativas y generar ese espacio para el sector productivo. Muy a diferencia de lo que fue el año pasado, con cierres de ruta y otras adversidades, Innovar 2023 se desarrolló sin gran-

des contratiempos, incluso con un clima más benigno para acompañar cada etapa de lo agendado por organizadores y expositores.

La habilitación fue el martes 21, con un breve acto, un par de discursos y el tradicional corte de cinta. Entre los oradores, el intendente de Yguazú, Mauro Kawano, además de dar la bienvenida al municipio, celebró el impacto favorable que un evento de esta magnitud representa para toda la comunidad, dinamizando la economía local, con demandas de alojamientos y gastronomía, así como en otros sectores, sean comercios, supermercados o estaciones de servicios, por citar algunos rubros. A esto se sumó la responsabilidad social, al destinar recursos a unas 90 familias de Yata'i, indicó. El costo de la entrada fue de un valor único por día de G 15.000, en un horario de 8 a 18.

Por parte de la UEA, habló su titular, Raimundo Llano, quien resaltó que se optó por un nuevo lema: “Movemos el cam-



po”, por todo lo que implica y su repercusión que no beneficia solo a un sector sino a toda la nación. Posteriormente, se abrieron los portones para el ingreso de los visitantes. Ya el miércoles 22 se realizó la inauguración oficial. Una vez más Llano agradeció el apoyo recibido y destacó la visión que tuvo el gremio para ofrecer una muestra diferente a las actuales propuestas, con un enfoque más exclusivo en los agronegocios. Resaltó el crecimiento de la feria en pocos años, incluso superando adversidades como pandemia, cierres de ruta y otros conflictos.

El intendente Kawano igualmente volvió a dirigir unas palabras, resaltando la evolución de la comunidad y sobre todo el aporte de Yguazú como una zona pionera en apostar por la agricultura sustentable. En representación del gobierno estuvo el viceministro de Ganadería y ministro sustituto de Agricultura y Ganadería, Marcelo González. Posteriormente, las autoridades recorrieron parte del predio que prácticamente cubrió todos los espacios con los expositores. En ese sentido, Carlos Gómez, gerente general de Innovar 2023, reconoció que muchas empresas quedaron sin poder participar, por lo que urge algún tipo de reingeniería o redistribución de los espacios, ya que difícilmente se pueda crecer más.

Explicó la feria puede albergar hasta unos 270 expositores, pero aclaró que, por estrategia, tampoco se buscan sumar áreas, porque muchos stands no reciben la visita del público cuando la superficie a recorrer es muy extensa. Además, reconoció que hay interés de mayor presencia internacional. Todo esto hace que se replante la distribución de esos espacios, reiteró. Consideró que se cumplió con el objetivo de ser una muestra bisagra para acercar ofertas

de expositores y empresas con demandas de productores y clientes. Así como exhibir un “Paraguay productivo y positivo”, en un año por demás importante, por la mejor performance en el agro y el momento político que se vivirá en un mes más.

Desde la organización igualmente se destacaron otros puntos altos, como una mayor participación del sector ganadero, que contó con una agenda propia, con charlas, con dinámicas, a lo que se sumó la Nacional de Ovinos, con buena participación de cuatro razas y unos interesantes negocios en los remates, así como el ya reconocido sector lechero. Uno de los momentos más aguardados fueron las demostraciones en el sector destinado a pulverizadores, sembradoras, cosechadoras, tolvas, picadoras y otros equipos, que siempre congregó a mucha gente, así como la zona de test drive del Touring y Automóvil Club Paraguayo, con el respaldo de varias marcas de vehículos. El avance digital también expuso novedades y se dio realce a la figura de la mujer en el agro. Las empresas se esmeraron en ofrecer lo último disponible para el mercado. A esto se sumaron los lanzamientos y la presencia de estreno de varias empresas y marcas. Se asignó más infraestructura para mayor comodidad de la gente y se consideró fundamental mantener la esencia de una muestra con foco en los agronegocios. El jueves 23 fue el de mayor afluencia, incluso se sobrepasó la capacidad del estacionamiento y se permitió el ingreso de estudiantes de manera gratuita. El cierre fue el viernes 24 y se anticipó que la próxima edición será del 19 al 22 de marzo del 2024, siempre en el predio de Cetapar.



PAMPEIRO

consolida su presencia en Innovar

Pampeiro tuvo una exitosa participación en la Feria Innovar. En su segundo año expuso novedosas maquinarias, implementos y ofreció promociones especiales.

Alexandre Toniolo, Gerente General de Pampeiro, expresó satisfacción por participar por segundo año en la muestra y ofrecer productos innovadores. Celebró además el crecimiento que está logrando la empresa con productos para la agricultura. Pampeiro tiene 35 años en Paraguay y se dedica a desarrollar productos de mayor rendimiento, referencia en performance. “Nos hemos ganado la confianza con los productos de desgaste, de plásticos y eso hizo que nos busquen para otros productos, como ser preparación de suelo, pulverización y movimiento de cargas. Estamos desarrollando no solo productos de calidad sino a un precio competitivo”, dijo.

Luis Ferreira, gerente comercial de Pampeiro, destacó las promociones especiales durante la feria, con descuentos de 15% en todos los pro-



Alexandre Toniolo, Gerente General de Pampeiro

ductos adquiridos en la oportunidad. Además ofreció el financiamiento “Plan Zafra”, que con mínimas entregas ofrece cuotas semestrales y anuales. “Son financiaciones propias de Pampeiro”, expresó.

Mencionó que los productos de Pampeiro se caracterizan por la garantía y durabilidad. “Ofrecemos asistencia técnica propia con expertos de la empresa, disponemos de móviles propios, damos capacitación y realizamos entrega técnica. Nos diferenciamos con el valor agregado de la posventa”, dijo.

Pampeiro tiene su casa central en Asunción y cuenta con sucursales en Ciudad del Este, Loma Plata y próximamente abrirá sus puertas en Santa Rita.

ORO VERDE DESTACA LAS

maquinarias de New Holland Construction

Oro Verde destacó en la Feria Innovar la línea de New Holland Construction de su representación. Entre los modelos más novedosos estuvieron la excavadora hidráulica, el rodillo compactador y las palas cargadoras. También en su amplio stand estuvieron expuestos motoniveladoras y otras máquinas ofreciendo así una completa gama a sus clientes.

Juan Venialgo, representante comercial de Oro Verde, nos comentó sobre la garantía del servicio posventa que ofrece la firma, para lo cual cuentan con servicio técnico capacitado. También la empresa otorga financiamiento con recursos propios y a través de diferentes instituciones financieras.

Oro Verde es una empresa con más de 25 años de trayectoria en Paraguay, la misma fue creada con el objetivo de satisfacer a sus clientes y ese objetivo sigue siendo su



prioridad. Su casa central está en Santa Rita (Alto Paraná) y cuenta con sucursales en Obligado (Itapúa), en Asunción, Campo 9 (Caaguazú), Katueté (Canindeyú) y, Pedro Juan Caballero (Amanbay).

“Estamos instalados en varios puntos del país para atender mejor a nuestros clientes, a quienes extendemos la invitación para que pasen por nuestros locales o nos llamen para llegar junto a ellos”, resaltó.

Cripton[®]
Xpro



Cripton[®]
Supra



LA MEJOR COMBINACIÓN
PARA MÁXIMA PROTECCIÓN



MOTIVADOS Y CON OPCIONES

en festejos por 20 años de Agrosystem

La empresa Agrosystem SRL festeja 20 años de vida institucional y durante todo el 2023 tiene una amplia agenda para conmemorar estas dos décadas de exitosa participación en el mercado. Uno de los puntos de encuentro y celebración fue en la quinta edición de Innovar Feria Agropecuaria, desarrollada en Yguazú. “Venimos motivados, contentos y con opciones para nuestros clientes y amigos, para proveerles de tecnología, soluciones y servicios para el campo, ratificando nuestro compromiso de ser compañeros en el día a día”, subrayó Marcos Ledesma, gerente comercial de la firma. Resaltó que para esta muestra Agrosystem llevó parte de la amplia paleta de productos, de líneas de primer nivel de afamadas marcas internacionales representadas por Agrosystem. “Estamos contentos con la buena campaña agrícola que cerró que, si bien no fue generalizado con muchos sectores golpeados, también hubo buen desempeño y todo eso



Marcos Ledesma,
gerente
comercial de la
firma



hace que sigamos con nuestras tareas y expandiendo nuestras operaciones convencidos de aportar alguna ayuda para la eficiencia en el campo”. Indicó que la empresa opera con varias líneas, pero segmentadas en cuatro bloques: fertilizantes granulados, nutrición de plantas, corrección de suelos y, complementado, con equipos de agricultura de precisión. “Necesitamos ser eficientes, sobre todo porque venimos de una conjugación de varios factores externos, como la ya consabida pandemia y todo el proceso posterior, lo que trajo consigo para la recuperación. Hay una suma de elementos que se alteraron de lo que se venía haciendo, en la cadena de suministros, en la fabricación que limitó la dinámica del agro y que generaron incertidumbres en el productor. Pero estamos encaminados para retornar a la normalidad y, como empresa, resaltamos los productos que ofrecemos para la eficiencia, buscando la optimización del costo invertido y que pueda redituarse para beneficio del agricultor. Esa es nuestra línea de trabajo”. Agradeció la confianza tanto de clientes como de empresas aliadas, como Yara o Agrotax y reiteró que los festejos por los 20 años ya se abrieron y se extiende durante el 2023. Invitó a visitar la empresa en el km 212 de la ruta PY02, J. E. Estigarribia o a seguir las novedades por las redes sociales.

INGELECTRO CON LA

novedad de silos Tromink



Magnus Souza,
gestor comercial
de Tromink

Ingelectro destacó como lanzamiento en la feria Innovar los silos Tromink. Los mismos están disponibles en diferentes dimensiones desde 1.000 toneladas. Entre sus características se destaca mayor espesor ya que fueron pensados para prolongada durabilidad, tiene techo refor-

zado, escalera caracol y otros accesorios “Es una línea de producto de mucha calidad y durabilidad”, destacó Magnus Souza, gestor comercial de Tromink.

Tromink es una empresa con 32 años de trayectoria en Brasil, tiene productos de mucha calidad, es proveedora de marcas renombradas como John Deere, New Holland y otras. Sus equipos se destacan por la prolongada durabilidad. “Ofrecemos toda la línea de almacenamiento de Tromink en Paraguay de la mano de Ingelectro”, resaltó Souza. El Ing. Edgardo Núñez, gerente comercial de Ingelectro comentó que esta empresa tiene 15 años de trayectoria en el mercado paraguayo, se inició como una empresa de instalaciones electromecánicas e industriales. Desde hace 5 años mantiene una alianza con la empresa Tromink y ofrece todo los equipamientos para almacenamientos de granos. “Ya tenemos varios equipos de Tromink instalados en Paraguay, trabajamos con empresas renombradas como la Cooperativa Colonias Unidas y otras”, enfatizó.

Mencionó que Ingelectro acompaña a los clientes desde el inicio con la elaboración de los proyectos, la asistencia en proyecto, cotización, montaje y el acompañamiento integral en la posventa.

Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

LA FORTALEZA DE CDM

en permanente innovación



Raimundo Llano, principal directivo de CDM

Si hay una firma vinculada directamente a la Innovar Feria Agropecuaria es directamente Campos del Mañana (CDM). Es que desde su directorio se concibió y lideró la organización de la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), responsable de diseñar y ejecutar la muestra agrotecnológica a cielo abierto que se constituye cada vez más en el termómetro de los agronegocios en Paraguay. Raimundo Llano, principal directivo de CDM, no ocultó la satisfacción de ver sumar empresas y fuerzas para mejorar el evento que completó su quinta edición y, al mismo tiempo, comprender que como CDM no puede quedar atrás y seguir el ritmo de la innovación. Así, destacó las opciones de CLAAS y citó al DOMINATOR 370, una máquina híbrida, con cilindro de trilla y rotor de 25 pies, que ofrece como gran novedad un



motor de 200 cv. En la línea TRION, que ofrece máquinas para ocupar la gama intermedia, entre LEXION y DOMINATOR, resaltó su posicionamiento en ese rango de categoría con plataformas de 32 a 42 pies, con tres modelos de TRION para los interesados, la 710, 720 y 740 (expuesta con una draper HERA 1270 en la ocasión). De ahí, ya en la gama de LEXION, se presentó como novedad la 7600, que puede abarcar rangos de 42 o 47 pies. En picadora, siempre con CLAAS, se resaltó la JAGUAR, en su serie 900. Así, mencionó la 940, con 6,5 metros, y la 950, con 7,5 metros. Ya pasando a la familia Horsch, se presentó lo último de la plantadora KOMPASS. Modificada y adaptada al mercado paraguayo, viene con 16 o 18 líneas. Entre los productos de preparación de suelo, brilló la CULTRO TC, de 3 metros de ancho. Se exhibió el PARTNER 2800 HT, con un implemento para equipos de labranza y el JOKER RT, para labranza y trabajos de siembra. La gran estrella de Horsch para CDM en la feria fue la pulverizadora LEEB 5280 VL, con más de 5.200 litros capacidad y una gran operatividad. Finalmente, Llano agradeció la colaboración de expositores y público en general, puntualizando en el caso de los visitantes que permanentemente se mostraron interesados en conocer más sobre las innovaciones y, en el caso de CDM, con gran participación en su stand.

DLS MOTORS

con diversas propuestas



DLS Motors estuvo presente en la feria Innovar 2023 con variadas propuestas e innovaciones de la mano de sus aliados en los diferentes segmentos de maquinarias, vehículos y equipamientos que ofrece al mercado. Marcos Aguilera, director comercial de DLS Motors, destacó los tractores de la línea LS con potencias desde 45HP hasta 150 HP, maquinarias e implementos forrajeros de Mainero, vehículos GAC, los generadores DLS Power y varios productos más.

Entre los lanzamientos resaltó la línea de tractores LS que aporta la innovación con el cambio en la motorización. "Todos los tractores de la línea plus vienen equipados con motores Perkins, modernos que ofrecen muchas ventajas entre ellas mayores rendimientos", dijo. Otro lanzamiento fue el vehículo NEW GS8, un vehículo de primera línea con transmisión automática de 8vel. AISIN, suspensión delantera y trasera independientes, dirección electro asistida y capacidad para 7 pasajeros. Aguilera destacó la feria Innovar como una vidriera y resaltó las constantes promociones y financiaciones favorables que ofrecen hasta 60 meses, a tasas diferenciadas con recursos propios y acuerdos con bancos. Sebastián Calderón, gerente de Comercio Exterior de la firma Carlos Mainero, a su paso por Innovar junto a DLS Motors destacó la alianza de la marca con el Grupo De la Sobera, además de los implementos forrajeros como el rastrillo 5900 de cuatro estrellas, segadora 6027 y dos líneas de rotoenfardadora, la 5877 a con la opción de atado de red y la 5820 con el atado a hilo. Enfatizó el óptimo servicio posventa de DLS con, buen stock de repuestos y asistencia de excelencia. "Mainero tiene décadas de relación comercial con el Grupo De La Sobera", dijo.

CIAGROPA: PIONERO EN INNOVACIÓN

y a la vanguardia en defensivos

Entre las empresas que apostaron desde el inicio por la feria agropecuaria de Yguazú se encuentra Ciagropa, del grupo Dekalpar. Y es que, coincidiendo con el sentir de un grupo de visionarios que conformaron la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), Ciagropa también se embarcó como pionero en ofrecer una muestra que represente los intereses "genuinos" del agro, según afirmó César Caballero, accionista del grupo. "Estamos contentos de cómo ha crecido esta feria en poco tiempo. Fue concebida desde el principio como un espacio para hacer algo diferente y ver cosas genuinas de la producción agrícola, como insumos, genética, maquinaria, equipos, tecnología agtech y lo digital, saliendo del modelo tradicional de exposiciones que se venían desarrollando". Con respecto a la fábrica, recordó que se trata de una formuladora de agroquímicos cuya planta se encuentra en el parque industrial de Villeta y como firma abarcan todas las regiones productivas del país, desde el norte hasta el sur, incluyendo el Chaco. "Estamos desde hace diez años y seguimos mejorando y creciendo constantemente", comentó Caballero, y subrayó igualmente la satisfacción de ver una evolución favorable a nivel de la industria paraguaya. "Dentro del sector, las industrias han crecido en calidad y cantidad. No tenemos nada que envidiar a los de afuera, y eso nos permitió pasar de un mercado netamente importador a proyectarnos como exportadores".



César Caballero,
accionista del
grupo



Víctor Argüello,
gerente general
de Ciagropa



Por su parte, Víctor Argüello, gerente general de Ciagropa, recalzó que la firma es pionera en la feria y ratificó el compromiso de seguir presente en futuras ediciones. En cuanto a la fábrica, explicó que trabajan en una amplia gama de soluciones para el campo, con mezclas novedosas para estar a la vanguardia en productos químicos para el campo. Asimismo, reafirmó el compromiso de ser aliados del campo y estar al lado de quienes producen. Destacó que, como empresa, tienen una buena posición de market share en herbicidas, pre emergentes y desecantes, y que el siguiente desafío es posicionarse con los coadyuvantes. En el stand se pudo ver un simulador de deriva, justamente para dar visibilidad a la línea de coadyuvantes de Ciagropa.

DE LA SOBERA Y MASSEY FERGUSON CON

lanzamientos y todas las soluciones para el campo

En un amplio stand, la empresa De La Sobera para su marca Massey Ferguson destacó todas las soluciones para el campo, a través de un portafolio completo de maquinarias e implementos para los productores agrícolas y pecuarios. Durante la feria se realizó el lanzamiento del pulverizador Serie MF 500R, una máquina que ofrece un nuevo concepto de pulverizador. Gustavo Speranzoni, coordinador de Marketing de Producto, resaltó que este nuevo pulverizador ofrece más datos para mayor calidad en la aplicación, estación meteorológica a bordo, ahorro en gastos con los productos químicos en la aplicación y en combustibles, además de mayor comodidad para el operador. La máquina presentada tenía una capacidad de 3.000 litros y barra de 30 metros. Durante la presentación los directivos de De La Sobera y la ACGO destacaron la trayectoria de ambas empresas en el rubro, 150 años de Massey Ferguson, 85 años de De La Sobera y 52 años de representación exclusiva de la marca en Paraguay.



Antonio Ojeda, Brand Manager de De La Sobera, también destacó otras novedades para la agricultura, los tractores de procedencia francesa, MF 7726 S y el MF 8737S. Son dos líneas que ofrece mucho más rentabilidad al productor. Otras máquinas destacadas fueron la sembradora Momentum, el portafolio de henificación, implementos y tractores de baja, media y alta especificación. La firma también resaltó sus promociones con condiciones especiales y descuentos muy importantes.



REVOLUCIONARIA SOLUCIÓN

para piscicultura y charlas en CMP Agro

La empresa CMP Agro acompañó otra edición más de Innovar Feria Agropecuaria y no solamente con sus reconocidas soluciones sino además con orientaciones a cargo de destacados profesionales y lanzamientos, incluso incurriendo en nuevas áreas de negocios. En efecto, Alejandro Suehsner, gerente de Desarrollo de Productos de la compañía, indicó que para esta edición CMP Agro incorporó la pileta para la cría y reproducción piscícola. “Como empresa apoyamos a Innovar y dentro de nuestros productos y servicios pensando para todo el mundo de los agronegocios también incursionamos en acuicultura con la construcción de piletas de diferentes tamaños, de 6, 8, 9, 10 o 12 metros de diámetro para diferentes tipos de peces, principalmente tilapia, que se cría mucho en el país. Es instalación ya en mano para el cliente, como siempre, con un producto Premium como la geomembrana de 1.000 µ, que marcará un antes y un después también en piscicultura. Todo realizado por personal altamente preparado”, dijo y destacó ventajas como mantener más limpio el agua, favorecer la oxigenación, ofrecer una alta duración del material y otros. Cabe



Alejandro Suehsner, gerente de Desarrollo de Productos

apuntar que CMP Agro no solo estuvo con lanzamientos. Aprovechó la feria para orientar a visitantes, con un ciclo de charlas. El miércoles 22, Juan Ocampo, de Semillas Hortícolas del Paraguay, disertó sobre el manejo de cultivos de tomate. El jueves 23, en sintonía con el lanzamiento, Ricardo Salomón, experto en Acuicultura, quien también presta asistencia a clientes de CMP Agro, expuso sobre la tecnificación en estanques circulares de geomembrana, como una nueva oportunidad de negocios. Además, hubo sorteos entre los presentes. Igualmente se observaron otras soluciones como plásticos para invernaderos, red y film para ensilajes, bolsas de papel y rafia para semillas, silo bolsas, mantas para coberturas, media sombra o tanques para transporte de líquidos, entre otras soluciones. Todo acompañado por la cordialidad y buena atención de los encargados del stand.

SEGUNDA PRESENCIA DE IMPAL

con novedades de NK y BASF



En el local de Importadora Alemana S. A. Insumos Agrícolas (Impal) se ofrecieron igualmente varias novedades de parte de sus aliadas, en especial de genética y defensivos agrícolas, en la segunda participación de la firma en la muestra agrotecnológica a cielo abierto. Todo esto complementado con una charla técnica ofrecida el jueves 23 y desarrollada por los profesionales agrónomos Jusmar Giménez, asistente técnico para la región Centro y Sur de Impal, para los híbridos de maíz de NK; y Jorge Moreno, de BASF, con sus soluciones para el campo. Giménez resaltó que en-

tre las novedades de híbridos se destacan los lanzamientos NK 467 VIP3 y NK 503 VIP3, complementados con maíces rústicos y bien posicionados para la zona, en donde el principal desafío fue la exposición a “cigarrita” y de cómo los materiales demostraron buen desempeño. El NK 467 es un super precoz netamente destinado para grano. Para doble propósito citó al DEFENDER, propuesta exclusiva de Impal, así como el NK 520, lanzado el año pasado y con excelente aceptación en zonas de ensilaje, como J. E. Estigarribia, en donde la demanda es muy alta por parte de los tamberos. En soja, igualmente se expusieron variedades con genética Credenz, entre ellas la CZ 26B36 IPRO. “Dada la presión de plagas, esta exposición fue muy positiva porque demostró la importancia del buen manejo y de una buena elección de materiales”, recalcó. Moreno, de BASF, explicó sobre soluciones para desecación de soja, comportamiento de herbicidas en maíz y algunas sugerencias para el maní, que está teniendo cierto dinamismo en la zona. Posterior a la charla, se pasó a la parcela. Destacó al CONVEY, en su tercer año, recomendado en mezcla con Atrazina, incluso para el maní. Entre los insecticidas, resaltó el PIRATE y ponderó la alianza iniciada con Impal en el 2017 y de cómo se fortaleció la relación en estos años, asistiendo al campo con soluciones de fungicidas y herbicidas. “Tenemos proyectos a largo plazo, como entrar en la digitalización”, apuntó. Subrayó que desde BASF se renovó el compromiso con el campo, con los distribuidores y con los productores una vez más gracias a la presencia en Innovar.

MÁS DEMANDA DE AGRICULTURA de precisión con Trimble y Agrionix

La firma Agrionix, representante en Paraguay de la línea Trimble, igualmente desembarcó en la Innovar Feria Agropecuaria, en su edición 2023. Adrián Cardinali, encargado de Agrionix Paraguay, resaltó que la compañía llevó lo último para agricultura de precisión, con especial enfoque en equipos digitales, software, sistemas de navegación y pilotos automáticos, por citar algunas de las soluciones. Entre las novedades, se exhibieron las pantallas GFX 1060 y GFX 1260, además de seguir con la GFX 360, todas compatibles. El stand fue diseñado para que el visitante pueda ver desde varios ángulos lo que en el tablero de una unidad posee, así como la conectividad y otros servicios digitales. Cardinali igualmente destacó como producto estrella en esta ocasión el WeedSeeker 2, para una aplicación selectiva. “Hace varios años el productor paraguayo está interesado, llevado por el alza de costos e insumos, hizo que se interese por este equipo pues le permite ahorrar mucho



Adrián Cardinali,
encargado
de Agrionix
Paraguay



en herbicidas. Este año hubo una demanda de información grande y, si bien en Paraguay desde hace años se utiliza la tecnología, esta temporada hubo más demanda por información, con respecto al año pasado”. Para explicar mejor los beneficios de esta solución, recordó que se tiene un ahorro entre 60 % y 70 % del costo de herbicidas empleadas en el campo. “Si bien existen reportes de ahorro del orden del 90 % o 95 %, el promedio normal y al final de temporada es cercano al 70 %. Es decir, si uno antes empleaba 100 litros de herbicidas para mantener ‘limpio’ el campo, ahora con esto solo requiere de unos 40 litros”, ejemplificó. Adelantó que Agrionix está en permanente evolución por lo que no descartó seguir agrandando la familia y agradeció a los agricultores y visitantes quienes acudieron al stand durante el evento. “Se apreció mucho interés en lo que hacemos y depositan su confianza. Esto hace que renovemos el compromiso que, si bien llevamos pocos años en el mercado, el gran apoyo de clientes, amigos y productores nos alienta a seguir. Muchas gracias por la confianza para seguir trabajando”.

STARA EXPONE AMPLIA gama y anuncia novedades

Stara estuvo presente en Innovar donde en su amplio y concurrido stand exhibió una amplia gama de maquinarias e implementos agrícolas. Anunció el próximo desembarco de la sembradora Estrella que ya tiene compradores en Paraguay.

Pablo Fernandes Da Rosa, representante comercial de Stara en Paraguay, destacó entre las máquinas expuestas la sembradora GUAPA SUPRA WINTER, la sembradora para granos finos, con capacidad de 3.000 kilos de semillas que puede ser dividida entre abonos y semillas. Viene de 44 a 60 líneas y posee buena autonomía de trabajo. Puede sembrar todos los granos finos sea: trigo, cebada, cultivo de cobertura y es muy bien aceptada en Paraguay.

También destacó una amplia línea de pulverizadores entre ellos el Imperador 3.0 que cumple tres funciones: pulverización, distribución en la barra y distribución en lanzas. “Tenemos productos para todos los niveles de productores”, dijo.



Pablo Fernandes
Da Rosa,
representante
comercial de
Stara en Paraguay

Comentó que Stara cuenta en Paraguay dos representantes. Para la región Norte la empresa Marangatu y en el Sur la firma Orotec. “Contamos con seis locales exclusivos de Stara donde el cliente va a encontrar soporte técnico, pieza de reposición exclusiva de Stara y un equipo preparado para atenderle en su casa”, resaltó.

Enfatizó que el servicio de posventa lo realizan los técnicos preparados y calificados de fábrica. “Tenemos equipos preparados, experimentados para dar respuesta a cualquier producto que sea necesario”.



JACTO, ÉXITO REPETIDO y compromiso de seguir

Jacto tuvo su segunda participación en Innovar con parte de su amplio portafolio de soluciones, complementando su presencia con lanzamientos, dinámicas de maquinarias y en eventos. La "estrella" de esta edición fue la "Meridia 200", ampliando el segmento de esta compañía reconocida como fabricante de maquinarias para la pulverización al ámbito de las sembradoras. Walter Wagner Mosquini, gerente internacional de Ventas de Jacto, indicó que, si bien como es norma de la empresa acompañar la dinámica del campo, también realiza permanente actualización de sus soluciones. "Jacto tiene un ADN de innovación, por lo que siempre buscamos que cuando hacemos algo, lo hagamos diferente y mejor. Es lo que pasa con Meridia, entramos a operar en un segmento como el de las sembradoras con innovaciones y el foco para bajar costos. La



Walter Wagner Mosquini, gerente internacional de Ventas de Jacto

unidad ofrece una capacidad operativa distinta, las tolvas de semilla y fertilizantes responden positivamente y el trabajo se destaca en donde hay gran cantidad de materia orgánica en el suelo, porque los componentes proveen mayor fluidez al equipo y facilita la siembra, además de su sistema "down force", mantiene las líneas de siembra pegadas al suelo, independientemente al tipo de terreno, con tres cuerpos distintos. Emplea tecnología como el dosificador de semillas "Precision Planting", más depósitos de alta capacidad para semillas y fertilizantes, todo eso acompañado por un monitoreo interno para la distribución, mediante sensores instalados en las líneas de siembra. El entrevistado resaltó que Paraguay constituye el principal mercado de exportación fuera de Brasil, por lo que no se descuida esta plaza. En el mismo tono Ilson Ferreira de Oliveira, coordinador regional de Ventas, dijo que Jacto opera con más de 90 países, siendo Paraguay uno de los prioritarios, en donde también tiene la ventaja que los agricultores asimilan la tecnología rápidamente. Agradeció a las empresas distribuidoras localmente y anticipó el compromiso de retornar a la muestra el próximo año, siempre con las novedades de la fábrica. Cabe resaltar que igualmente estuvieron parte de las unidades pulverizadoras y para la protección de cultivos, como ADVANCE 3000 AM24" y JATÃO 600.

LÍDER MAP, FESTEJOS de 20 años con lanzamientos



Vilson Hansen, director de la firma

Otra de las empresas pioneras en Innovar no solo volvió a la mayor muestra agrotecnológica a cielo abierto del país, sino que lo hizo en el marco de los festejos por sus 20 años de vida institucional. Para que la fiesta sea completa, en un stand con permanente presencia de clientes, amigos y representantes de las marcas representadas, también se aprovechó la plataforma de la feria para anunciar lanzamientos. Vilson Hansen, director de la firma, agradeció a quienes hicieron y hacen parte de la historia de Líder Map

a lo largo de dos décadas. Resaltó que "solo se puede llegar a los 20 años gracias a las personas que formaron y forman parte de la empresa, así como a los clientes quienes respaldan el trabajo al elegir una de nuestras marcas". A su turno, Danielle Hansen, directora de operaciones, en idéntico discurso, agradeció a los clientes y proveedores, también a quienes conmemoraron los 20 años en el stand durante Innovar y ratificó el compromiso de seguir en el crecimiento continuo y con un servicio y atención de la mejor manera posible. Entre las novedades, se destacó el lanzamiento de la plantadora Väderstad, con la satisfacción de contar con máquinas ya trabajando en el campo y, lo más reconfortante, con un desempeño con buenos resultados. "El concepto de la máquina es único porque está proyectada para siembra en alta velocidad y alta precisión, hasta 22 km/hora con más de 98 % de precisión. Los agricultores también destacan que, en pocas horas, en el mismo día, germinan los cultivos, lo que favorece que se desarrolle de manera uniforme". El otro lanzamiento fue la pulverizadora Malkar, que desembarca con bastantes expectativas por tratarse de una máquina buena con beneficios extras y un producto de muy alta calidad, agregó Vilson Hansen. Sobre la evolución de Innovar, dado que estuvieron desde el comienzo, ponderó que esta edición fue la mejor, con presencia récord de visitantes, muy interesados en buscar información y ver lo novedoso. "El cierre fue un éxito", concluyó.

PROSOIL, CON TRES PILARES

para la completa asistencia en el campo

Un stand muy visitado fue el de Prosoil que puso su foco en soluciones para la aplicación de biológicos y la combinación con la parte nutricional, partiendo de la estrategia de la co-inoculación en surcos, a partir del empleo de tanques de fabricación propia bajo la marca EFICAZ, pero apoyados por sus aliados estratégicos Nitrap, de Argentina, para la parte biológica; y Fertilis, de España, con lo nutricional, indicó Antonio Riveros, coordinador comercial Prosoil. “Dimos enfoque en la aplicación de biológicos y la combinación de lo biológico con nutricional. Además de ser fabricantes del tanque inoculador en surcos EFICAZ, contamos con un equipo comercial distribuido en todo el país, conformado por un grupo humano joven altamente capacitado para asistir a campo al agricultor. En las visitas se realizan recomendaciones atendiendo cada característica particular del productor, su campo, su lote, si son suelos bajos, etc. Conforme cada caso, se aplica el biofungicida o nematocida o la combinación bajo la modalidad co-inoculación. En la parte nutricional, ofrecemos soluciones muy completas con aminoácidos, algas marinas y otros componentes para elevar el rendimiento. Al apuntar a lo



Antonio Riveros,
coordinador
comercial Prosoil

biológico, reponemos la parte que año tras año se pierde, para lo cual nos enfocamos con un complejo de hongos y bacterias incorporado al suelo a través del surco, con muy buenos resultados a campo”. En la ocasión también destacó la alianza con Conagro, con la asistencia con drones para realizar tareas en altimetría y de RTK (Real Time Kinematic) un posicionamiento cinemático en tiempo real, técnica empleada en topografías y otros usos complementarios para la agricultura. “Es una tecnología nueva y buena que se incorpora con todo, más todavía en suelos bajos, que se están desarrollando como uno de los polos de crecimiento de la zona”, indicó. Finalmente resaltó que Prosoil lleva siete años en el mercado e invitó a participar de eventos como Innovar porque ofrece muchas novedades e informaciones para actualizar la actividad productiva, a la par de constituirse en un espacio para que los expositores presenten trabajos realizados en el campo.

ESTRENO DE RAINBOW PARAGUAY

en la mayor cita agrotecnológica

Entre las empresas de estreno en Innovar Feria Agropecuaria se puede señalar a Rainbow Paraguay, que llevó parte de su amplio portfolio de soluciones. Eduardo Peralta, director de la compañía, resaltó que en el primer año de esta fiesta mayor de agrotecnología a cielo abierto, el stand recibió a muchas personas, destacándose grupos de productores de diferentes puntos del país, incluso desde el Chaco, así como de países de la región, entre estos de Bolivia y de Brasil, puntualizó. “Rainbow es una empresa que se caracteriza por brindar soluciones a los clientes. La mayoría de las consultas se direccionó a respuestas ante malezas de difícil control, tolerante o resistentes al glifosato. También aprovechamos para orientar sobre nuestra plataforma digital, de consulta agropecuaria. Una herramienta por demás útil y de gran importancia para responder a las consultas de los agricultores”. Destacó el posicionamiento de la compañía en todo el país, con distribuidores regionales. Sobre la experiencia en Innovar calificó de exitosa y anticipó el retorno para la siguiente edición. “Vamos a volver mucho más fuerte”, puntualizó. En tanto, Carlos Arce, gerente comercial de Rainbow Paraguay, destacó la importancia de la presencia de la empresa en la muestra y cómo las soluciones ayudan a mejorar



Eduardo Peralta,
director de la
compañía

la productividad y la sostenibilidad de los cultivos en el país. Se apuntó que la presencia de Rainbow Paraguay en Innovar 2023 demostró su compromiso con el desarrollo del sector agropecuario local, ofreciendo soluciones de alta calidad y tecnología de vanguardia para mejorar la producción y la rentabilidad de los cultivos. Entre los productos presentados se destacaron herbicidas, insecticidas y el ya mencionado Rainbow Satelital, una solución tecnológica para la agricultura de precisión que permite monitorear los cultivos y optimizar su producción. Otro punto alto fue la Academia Rainbow, una iniciativa de capacitación y entrenamiento para productores y técnicos agrícolas en diferentes áreas relacionadas al manejo de cultivos y tecnología agrícola.



KEPLER WEBER Y PANAMAQ

con tecnología para almacenamiento en Innovar

Kepler Weber, industria reconocida por su trayectoria y calidad en soluciones para almacenaje, estuvo presente en la feria Innovar 2023 a través Panamaq, su representante en Paraguay. Durante la feria, Roger Doerner, representante de la firma Panamaq, comentó que esta empresa (Panamaq) se dedica a la venta de equipos para plantas de silos y es representante exclusivo de Kepler Weber en Paraguay.

Manifestó que participaron de la muestra para ofrecer la mejor atención a los clientes y visitantes, además de presentar la completa línea de silos, secadores, equipos de limpieza y toda novedad de equipamiento en el mercado. Panamaq cuenta con oficina en Ciudad del Este, Km. 4 y atiende todo el país con sus servicios. “Nosotros nos encargamos de toda la gestión de venta, acompañamiento y montaje de los equipamientos en el local del cliente”, comentó.

Resaltó la confianza de la marca en todas las regiones de Paraguay y comentó que actualmente están desarrollando una importante obra en el Chaco con la Cooperativa Fernheim, además de otras obras en la región Occidental.



“Seguimos acompañando la expansión de la frontera agrícola en todo el país, estamos presentes en casi todos los departamentos trabajando para el desarrollo del agronegocio paraguayo”.

Por su parte Firmino Calgaro, de la firma Kepler Weber felicitó y agradeció a los organizadores de Innovar Feria Agropecuaria, por otra excelente muestra en 2023. “Estamos muy contentos con nuestra participación, tuvimos muchos visitantes entre clientes y posibles clientes, pudimos aprovechar para mostrarles todas las innovaciones y la tecnología con que Panamaq y Kepler Weber cuentan”, expresó al tiempo de agradecer a sus clientes por visitar el stand.

TAPE RUVICHA Y NEW HOLLAND DESTACAN TECNOLOGÍA

de última generación en automatización para la cosecha

Tape Ruvicha y New Holland ofrecieron una amplia gama de innovadas maquinarias agrícolas, entre la que se destacó la cosechadora New Holland CR intellisense. Esta es una máquina con inteligencia de automatización de última generación que responde al nuevo concepto en la cosecha.

Es una máquina de alta tecnología que utiliza una variedad de innovaciones para maximizar la eficiencia y la productividad de la cosecha.

Utiliza además un sistema de detección de cultivos que puede reconocer automáticamente la calidad y la madurez del cultivo mientras se cosecha. Cuenta también con un sistema de limpieza y separación mejorado, que utiliza un tambor de separación de doble rotor y una serie de cribas para separar la paja,



David Takahashi,
Asesor comercial
y especialista de
New Holland



el grano y otros residuos.

Además viene equipada con un sistema de monitoreo y control avanzado que permite a los operadores ajustar la velocidad y el rendimiento de la cosechadora en tiempo real para adaptarse a las condiciones cambiantes del campo.

“Somos orgullosos de lo que disponemos y representamos, por la productividad de nuestras máquinas, y el respecto al medio ambiente”, destacó David Takahashi, Asesor comercial y especialista de New Holland para Tape Ruvicha.

Tape Ruvicha ofrece financiación tanto propia como bancaria con tasas especiales para el sector.

COMPROMISO POR SUS INVERSIONES, RESPECTO POR SU FUTURO.

Panamaq

061 570 756/848 • panamaq@panamaq.com.py

KEPLERWEBER[®]
RESPECTO POR SU FUTURO

50
AÑOS
EXPORTACIÓN
KEPLERWEBER

SETAC, PRESENCIA DE representantes y debut de sembradora



Durante la muestra en Yguazu, del 21 al 24 de marzo, la firma Setac S.R.L. compartió con clientes y amigos, durante la ocasión también recibió la visita de representantes de fábricas para reforzar el asesoramiento a clientes en las distintas maquinarias, destacó Diego Escobar, gerente de la sucursal de la empresa en Santa Rita.

Así mismo recordó que SETAC siempre acompaña las exposiciones y eventos para estar cerca del productor y ofrecer toda la amplia gama de soluciones de las 14 marca representa, tanto para el sector agrícola como para

el ganadero. Al mismo tiempo la firma aprovechó la plataforma de Innovar 2023 para estrenar y presentar el lanzamiento de la nueva Sembradora modelo GARRA de 35 líneas de la marca Jumil, “La agricultura está en permanente crecimiento y eso nos obliga a traer equipos y soluciones”, indicó Escobar.

Acompañó en la ocasión el representante comercial de Jumil en Paraguay, Jefferson Carlos Da Silva. “Esta plantadora ingresa por primera vez en Paraguay como lanzamiento 2023. Es una máquina muy robusta que llegó para realizar un buen trabajo en suelo paraguayo, con un varios diferenciales y tecnología que permite realizar un trabajo más eficiente al productor y con la garantía de Setac, representante exclusivo en el país”. La sembradora requiere de un tractor de 150 HP para arriba y sus cajas de abono y semilla a diferencia de la competencia son de acero inoxidable, añadió. Ideal para trigo, avena, arroz y otros granos finos.

Cabe destacar que en la ocasión también Setac fue galardonada por la fábrica Nogueira por segunda ocasión como “Campeón Internacional de Negocios”, en reconocimiento al excelente desempeño de la representación de la marca en Paraguay en el 2022. Con la presencia de los representantes de fábrica de Nogueira los Sres. Anesio Sousa – Director Comercial y Paulo Francischini - Ventas para Paraguay.

Escobar igualmente destacó la línea de tractores Solis. “Son máquinas de muy buena aceptación ya que ofrecemos con tres años de garantía, tanque lleno y transferencia incluida como diferenciales que otorgamos con las ventas durante la feria”

La firma finalizó esta edición de Innovar Feria agropecuaria con la satisfacción de haber cumplido con la tarea principal de brindar a los clientes y los visitantes una excelente atención, soluciones para la agricultura y la ganadería.



ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y novedades en stand de Sul América



Sul América participó de manera activa en Innovar 2023, en un año por demás especial para la firma que festeja su 15° aniversario en el mercado nacional, indicó Fabio



Fabio José Da Silva, gerente comercial

José Da Silva, gerente comercial. “Es un gusto poder participar en la quinta edición de la mayor feria agropecuaria del país para mostrar toda la innovación disponible en plaza”, arrancó diciendo para luego destacar que el stand estuvo permanentemente visitado y el público, entre productores, estudiantes y técnicos, pudo apreciar las novedades de la empresa y sus aliados. En ese sentido, destacó la nueva parceria con Latina Seed, con sus variedades de sorgo, tanto para ensilaje como para cobertura de suelo, como una forma también de apostar a una agricultura más sostenible, con la posibilidad de producir más en la misma cantidad de área. Las orientaciones estuvieron a cargo de Patricia Morel, encargada comercial de Latina Semillas Paraguay. Otro sitio visitado con gran afluencia fue el de Proquimur, que llevó una experiencia

nueva bajo la figura de un vuelo en avión, en donde el visitante simulaba ingresar a bordo para conocer detalles de la empresa. Guillermo Castillo, encargado de desarrollo en Paraguay de Proquimur, fue uno de los responsables de orientar a la gente. Otro conocido aliado fue Daymsa, con las orientaciones en la calicata para mostrar el funcionamiento de la fisiología del suelo, desde la siembra hasta el proceso final de la soja y el aporte de los bioestimulantes. Siguiendo con Oro Agri, con la propuesta de Airtruck, dentro de la “Oro tienda”, con simuladores y explicaciones de cómo evitar pérdidas en la pulverización al reducir la deriva. Adriano Fernandes, coordinador de Daymsa y Oro Agri, estuvo acompañando a los visitantes. También, como empresa, estuvo pre-



Adriano Fernandes,
coordinador de
Daymsa y Oro
Agri



sente “Sul América Semillas” que es una nueva unidad de la empresa. Además, se multiplican soja y trigo y se apunta a fortalecer la alianza con Macro Seeds. Da Silva finalmente agradeció a los agricultores procedentes de varios puntos del país, a los estudiantes, como el pilar para el futuro del Paraguay, y a la organización de Innovar. “Estamos más que contentos y muy entusiasmados por estos 15 años y vamos a seguir trayendo herramientas y soluciones rentables para el productor”, finalizó.

TRANSAGRO, SINÓNIMO DE

presencia integrada y alta concurrencia



Una de las participaciones sin dudas más exitosas en cuanto a presencia de visitantes, clientes y amigos fue la de Transagro, componente esencial del grupo Hilagro, que convocó a encuentros amenos y oportunidades de negocios en su stand en Innovar. Wagner Fausto, gerente del Departamento de Insumos Agrícolas de la firma, accedió a compartir sus impresiones de lo que dejó la feria para la empresa, así como el sentir de los agricultores. Recordó que fue el segundo año de Transagro en Innovar y que se pudo percibir mucho



Wagner Fausto,
gerente del
Departamento
de Insumos
Agrícolas



entusiasmo en los productores. “Venimos de una zafra muy golpeada el año pasado, pero ahora vemos a los agricultores muy animados, concluyendo su cosecha. También hay buenos precios y todo eso colabora para mejorar los ánimos”. Comentó que como grupo Hilagro ofrece múltiples propuestas en todos estos años de vigencia plena en el mercado. “Como grupo estamos con una presencia integrada que abarca la venta de insumos agrícolas, de repuestos, combustibles, transportes. En fin, todas las soluciones para clientes y productores”. Agradeció igualmente el apoyo de las aliadas, como Syngenta y Fortgreen. “Estamos con sus líneas de productos, así como nuestras marcas propias que renovamos anualmente. Es una constante que año a año innovamos nuestro portafolio para cumplir con las exigencias de un mercado cada vez más demandante para elevar la productividad”. Añadió que igualmente están con novedades como una plataforma interna para brindar mejor servicio a los clientes, así como lo último en tecnología, como el caso de Agriclíme en alianza con Syngenta. Sobre las perspectivas de negocios, indicó que, si bien el año conoció con precios más frenados, comparativamente a temporadas anteriores, la cotización mejoró. “Hablamos arriba de 500 dólares por tonelada y si sumamos lo que nos comentan los agricultores que están cosechando entre 4 y 4,5 toneladas por hectárea de promedio, venimos bien. Y, sobre todo, nos deja contentos saber que el esfuerzo del productor tiene su recompensa”, concluyó.



BAYER DESTACA INTACTA2 XTEND

y su propuesta de valor en innovar 2023



Bayer Crop Science demostró alto despliegue de sus productos a través de una estructura altamente tecnológica y orientativa. Resaltó entre sus grandes aportes para la agricultura la plataforma INTACTA2 XTEND, genética de soja, maíz y productos para protección de cultivos.

Durante la muestra, la Ing. Agr. Evelin Michelón, MDR&A PyBo de Bayer Crop Science, explicó sobre la experiencia Bayer en la muestra, destacando el espacio que la empresa abarcó para dar una mayor cobertura de asistencia a los productores que visitaron el espacio Bayer y así brindar atención e información a los agricultores.

Entre las novedades destacó el Cipton Supra, fungicida indicado para la segunda aplicación luego del Cipton Xpro en primera aplicación, brinda una máxima protección para el control de enfermedades en soja. Este nuevo fungicida viene a complementar el programa de fungicidas que tiene Bayer para el manejo de enfermedades en el cultivo de soja. También mencionó otros productos ya vigentes en el mercado paraguayo como el Nativo indicado para la aplicación cero del tratamiento.

Destacó los principios activos de la línea de fungicidas Cipton, el Prothioconazole y Trifloxistrobin; a las que con el Cipton Supra se suman una carboxamida. Todos estos están posicionados para el control de roya, una de las enfermedades de más difícil control.

La profesional instó a los productores a realizar los monitoreos correspondientes

para llevar a cabo las aplicaciones de forma preventiva, ya que todo fungicida cumplirá su función, si se aplica en el momento oportuno.

INTACTA2 XTEND y MONSOY

El Ing. Agr. Carlos Pino, representante técnico de MONSOY, resaltó el posicionamiento técnico de las nuevas variedades de soja lanzadas recientemente al mercado agrícola. “Queremos demostrar que MONSOY y el lanzamiento de nuevas tecnologías con soluciones integradas van a revolucionar el cultivo de la soja, tomando como protagonista al productor”, mencionó. Se destacó el notorio incremento de productividad que obtuvieron las variedades MONSOY 6301 i2x y de su refugio estructurado MONSOY 6101 XTD-BIOTEC ante el estrés hídrico reinante en un período prolongado de casi todo el mes de diciembre. La nueva y más avanzada plataforma biotecnológica busca ayudar a los productores a ampliar la protección contra lepidópteros de la soja, a mejorar el control del espectro de especies de plantas dañinas reinantes, combinando técnicas de manejo innovadoras, con productos de última generación y con capacitación permanente de altísimo nivel. “Desde MONSOY deseamos tener la mejor receptividad de todas las herramientas que ofrecemos a los amigos agricultores para así obtener una mayor productividad y una mejor rentabilidad del cultivo de soja a nivel nacional”, destacó.

CROP RANKING PARAGUAY LANZÓ EL

campeonato de Alta Productividad en Soja zafra 2023/24



La Fundación Crop Ranking lanzó el campeonato de Alta Productividad en Soja zafra 2023/24 durante la Feria Innovar. Esta fundación formada por profesionales e investigadores de distintas áreas viene trabajando desde el 2018 para poder propiciar el mencionado campeonato cuyo propósito es que el productor y el técnico traten de romper sus propios records, a través de una mejora continua en su unidad agrícola, explicó la Ing. Raquel Cáceres durante el lanzamiento.

Pueden participar todos los productores que se encuentren dentro de la región, que por ahora es Alto Paraná e Itapúa. El objetivo es poder extender en los próximos

años a otros departamentos de la región Oriental y el Chaco.

“La intención es que en la feria Innovar se vaya presentando año tras año los resultados de nuestros campeones. La inscripción está abierta para la zafra 2023/24, que en breve se cierra, pero el objetivo es hacerlo con mucho impulso desde la zafra 25/26 y abarcar un poco más”, explicó la profesional.

Esta competencia que años anteriores ya tuvo sus primeros ganadores cuenta como aliados estratégicos a: Cetapar, Unicoop, Fepasidias e Innovar y el patrocinio de empresas como Matrisoja, Sul América Insumos Agrícolas, BioAmérica y Promisol.

El evento de lanzamiento permitió el testimonio del último campeón



de la competencia que se realizó antes de la pandemia, el productor Erni Schindwein de Naranjal, Alto Paraná, quien logra records de rendimiento como consecuencia de una serie de Buenas Prácticas Agrícolas de aplica en su propiedad.

Mayor información puede en: www.cropranking.com.py

RIEDER & CIA

mostró la diversidad de maquinarias Valtra



Una amplia gama de maquinarias agrícolas Valtra presentó Rieder & CIA. durante la Feria Innovar entre las que se destacaron los tractores, pulverizador y la sembradora Momentum. Edgardo Hoermann, gerente general de Rieder & CIA, resaltó al conjunto para el trabajo eficiente refiriéndose a la Momentum junto al tractor de la serie S, además mencionó la pulverizadora Valtra y la gama de tractores de 114 CV y 134 CV.

Explicó que la sembradora Momentum es una máquina pensada para trabajar todo el día con alta productividad. Puede ser manejada con un operador y transportada en cualquier camino rural porque tiene un ancho de trans-

porte adaptable. “Estamos teniendo de 24 o 30 líneas a 40 centímetros, es una máquina que trabaja con semillas y con fertilizantes. Con toda la tecnología embarcada”, resaltó.

Leonardo Casali, especialista de Productos de Valtra para productos sembradora, plantadoras y pulverizadores, comentó que la Momentum fue desarrollada pensando en algunos pilares, como mejorar la eficiencia operacional del productor ya que ofrece mayor rendimiento y todo el funcionamiento es controlado por el monitor, entre otras cualidades.

Ignacio Alurralde, coordinador Comercial para Valtra en Paraguay, destacó la apuesta de la marca por la feria Innovar donde presentó la diversidad de potencia de tractores desde 85 hasta 280 CV y apostando con toda la tecnología que necesita el mercado paraguayo. Además de la apuesta por la Momentum junto a la serie S (negro) destacó los tractores Valtra de la serie T que se caracteriza por el bajo consumo de combustible y Valtra Connect.

Valtra Connect es la aplicación oficial del sistema de telemetría. Con ella el productor puede conectarse a su tractor y recibir el consumo de combustible, los datos de conducción, la ubicación del SGP, los códigos de servicio y mucho más.



TIMAC DESTACA

Progen Detox en Innovar

Timac Agro estuvo presente en Innovar 2023 y destacó como una importante herramienta para maximizar el rendimiento de los diferentes cultivos al Progen Detox. Este producto contiene un complejo de bioestimulantes, compuesto de fracciones orgánicas seleccionadas y exclusivas, derivadas de algas, que reduce la intoxicación de la planta y el estancamiento de crecimiento causado por la aplicación de herbicidas, fungicidas o insecticidas, asegurando la capacidad productiva natural de las plantas. Su aplicación vía foliar y suelo garantiza máxima eficiencia, estimulando la absorción de nutrientes del suelo, mejorando su equilibrio y transporte dentro de la planta, bioestimulando la formación de raíces, nódulos y vainas, etc, mejorando así la expresión del potencial genético de la planta.



El Ing.Agr. Gabriel Baez Gini, responsable técnico de fertilizantes de Timac Agro Paraguay, resaltó que el Progen Detox, está orientado a fortalecer la defensa de la planta reduciendo situaciones de estrés, radicales libres, oxidación de la planta, que originalmente la veníamos posicionando para mitigar el estrés que generan los herbicidas en cultivos de soja, maíz, trigo y canola. “Hoy ya estamos ampliando su efectividad para reducir situaciones de estrés generados también por insecticidas y, fungicidas a campo”, dijo.

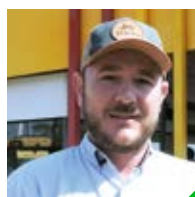
Comentó que las experiencias de la aplicación de este producto a campo dio resultados muy satisfactorios, en una merma del orden de 20% de fitotoxicidad causada por fungicidas, que representó entre 120 y 150 kilogramos por hectáreas más en las cosechas.

El profesional recomendó la utilización del Progen Detox por su amplio espectro para aminorar el estrés que tienen los cultivos y agregar productividad. Este producto tiene la garantía de la trayectoria de Timac Agro, una empresa multinacional francesa presente en más de 60 países.



TRACTO AGRO VIAL DESTACÓ

novedades y servicios en innovar 2023



Anderson Philippsen
gerente comercial
de la firma

Tracto Agro Vial estuvo presente en Innovar 2023 ofreciendo un portafolio de productos con beneficios ideales para el agricultor. Durante la muestra, el gerente comercial de la firma, Anderson Philippsen, dio detalles de la presencia de la compañía en la feria donde valoró la interacción con clientes y aliados comerciales.

Entre las novedades, Philippsen mencionó la sembradora autotransportable Agiflex de Baldan que se destaca por su alta tecnología, tanto en distribución de semillas como de abono. Entre la característica y beneficio principal que la máquina ofrece resalta la facilidad de transporte.

Otra novedad en el portafolio de productos de Tracto Agro Vial es el lubricante LUBRAX que recientemente la compañía incorporó. Con la línea amarilla que

corresponde a la marca SHANTUI, de la que Tracto es representante oficial desde hace años en nuestro país, ofrece línea completa de maquinarias de construcción como: retroexcavadoras, palas cargadoras, retro palas, entre otros productos.

También destacó el soporte de refinanciación que ofreció a sus clientes cuyos cultivos fueron afectados por la sequía el año pasado y agradeció a la organización de Innovar 2023 por la oportunidad de brindar este espacio para mostrar todos sus productos y servicios.

Tracto valoró la excelente recepción de los clientes y colaboradores. “El equipo de trabajo quedó satisfecho con los resultados de la feria, ya que estos espacios son esenciales para el fortalecimiento de la marca que ya está posicionada en el mercado”, destacó Philippsen, al reiterar su agradecimiento a nuestro medio y a todos los colaboradores que formaron parte de esta gran experiencia de Tracto, el mejor aliado para el campo.

**A partir de hoy,
tu cultivo
tiene un nuevo
guardaespalda.**



01.

Fungicida co-formulado sistémico a base de Azoxistrobin 49% + Tebuconazole 36%.

02.

Alternativa eficaz para aplicaciones tempranas en soja.

03.

Amplio espectro de control de enfermedades en maíz y trigo.

04.

Prolongado efecto curativo, gracias a su elevada relación Triazol: Estrobilurina.

Agrofertil presentó nuevas experiencias para el productor en Innovar 2023

Con la tecnología e innovación como aliados, y el enfoque puesto en la sustentabilidad, Agrofertil promovió en Innovar 2023 el desarrollo de la agricultura a través de soluciones, productos y servicios diferenciados con alta calidad y eficiencia.



Innovar Feria Agropecuaria no solo representa un punto de encuentro entre los principales referentes del agronegocio en Paraguay, también constituye el escenario ideal para la exposición de los nuevos desarrollos de la industria en torno a la innovación, tecnología, bioinsumos, fuentes renovables y sustentabilidad.

“Con alegría y satisfacción culminamos la quinta edición de Innovar, que nos permitió recibir la visita de muchos clientes, amigos y proveedores. A lo largo de estos 30 años siempre buscamos ofrecerles a los productores la mejores soluciones agrícolas, junto con la tecnología que ayuda a alcanzar altas productividades. Seguimos adelante con nuestros sueños para continuar creciendo”, manifestó José Marcos Sarabia, presidente de Agrofertil.

Por su parte Devanir Ribeiro, gerente de Marketing de Agrofertil, comentó que la feria Innovar ha experimentado un crecimiento importante a través de los años y constantemente se renueva para crear oportunidades de negocios y conexiones más cercanas con los visitantes, reforzar el vínculo con los productores y, sobre todo, generar redes que fortalezcan el desarrollo agropecuario nacional.

“Agrofertil es una de las empresas que apostó desde el comienzo en la feria Innovar y lo sigue haciendo porque siempre buscamos estar cerca del agricultor, entregándole tecnología y las mejores soluciones para su campo, junto con la recomendación segura de nuestro plantel de colaboradores, compuesto por profesionales de amplia trayectoria y jóvenes talentos. El agro es un sector dinámico

que evoluciona conforme a las nuevas tendencias, algo que nos exige mantenernos a la vanguardia; por eso cada año traemos muchas novedades en cuanto a insumos agrícolas y servicios para las diferentes etapas de producción, con enfoque en la sustentabilidad”, afirmó Devanir Ribeiro.

En el marco de Innovar 2023, y con el agregado especial que Agrofertil conmemora 30 años de vigencia en el mercado nacional, la firma preparó un conjunto de experiencias en su stand desde la llegada de los visitantes a la recepción hasta la última estación del recorrido, mostrando su visión empresarial, así como los objetivos y proyectos que se llevarán a cabo con el propósito de contribuir al fortalecimiento de la cadena productiva, creando nuevas oportunidades para aumentar la producción de alimentos.

Las soluciones, productos y servicios presentados en cada estación otorgan mayor eficiencia al trabajo de campo y a su vez complementan la propuesta de valor de Agrofertil, que acompaña al agricultor a lo largo de su ciclo productivo.

ROBUSTO PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SOLUCIONES INNOVADORAS

Como una de las grandes novedades Agrofertil reveló detalles del proyecto “Industria de Beneficiamiento de Semillas”. Se trata de la mayor y más moderna semillería del país que contará con infraestructura para una capacidad de producción de 50.000 bolsas de semillas y una capacidad estática de 4.100 toneladas. En línea con el anuncio también se generó un espacio para hablar sobre la importancia del tratamiento industrial de semillas como estrategia efectiva para preser-

var la calidad genética y el potencial de rendimiento de la semilla, garantizando así altas productividades.

El portafolio de híbridos de maíz Agroeste contó con interesantes lanzamientos de la mano de la plataforma VT PRO4®, la biotecnología líder que brinda máximo control contra las principales plagas de lepidópteros. No obstante, los híbridos ya posicionados en nuestro mercado continúan teniendo una alta demanda debido a su tolerancia al ataque de cigarritas, estabilidad productiva y excelente calidad de granos.

Agrofertil, en alianza con H2O Innovation (empresa perteneciente al Grupo Sarabia), desarrolló Terrex Agricultura Inteligente, el conjunto de soluciones agrícolas que van desde el preparo de suelo hasta la cosecha. El gran recibimiento por parte de los clientes y los excelentes resultados obtenidos a campo posibilitan que Terrex siga creciendo para ofrecer al productor más tecnología y eficiencia operativa en su finca. Sumado a los servicios ya disponibles, en Innovar 2023 se presentaron dos nuevas soluciones de vanguardia: Terrex Certificación de Sembradora, dirigido a evaluar la performance de la sembradora, realizando ajustes finos para asegurar una siembra de calidad; y Terrex Aeroimágenes, que trae “una nueva mirada a la agricultura” mediante el uso de un dron especializado de alta precisión capaz de captar imágenes de alta calidad y múltiples datos en la finca del productor a fin de trabajar en la curva de nivel, mapeo de siembra, población de plantas, detección de plagas y muchas otras tareas.

En el segmento de protección de cultivos, Agrofertil ofrece un programa bien estructurado, seguro y eficaz con productos de alta calidad, y estrategias de rotación de ingredientes activos. La ocasión fue propicia para dar destaque a las soluciones desarrolladas en “parcería” con Syngenta tales como: Verdavis con Tecnología PLINAZOLIN® y ELESTAL® NEO, insecticidas que otorgan un control superior frente a diferentes plagas; y los fungicidas Aplauso con tecnología Solatenol y SPYRALE®, los cuales proporcionan seguridad y protección sobre enfermedades de alto impacto en la soja. La nutrición vegetal constituye un punto clave para el éxito de la producción. Por ello, la estación dedicada a la Línea Fertilize ocupó un lugar importante dentro el recorrido a través del stand de Agrofertil. Los especialistas compartieron sus conocimientos, experiencias y recomendaciones en base al programa más completo del mercado para satisfacer las necesidades nutricionales de los cultivos.

COMPROMISO CON LA SUSTENTABILIDAD

Agrofertil asume la responsabilidad de contribuir activamente a la preservación del medio ambiente. Su compromiso con la sustentabilidad se tangibiliza mediante el apoyo al Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV), que marcó presencia en la feria Innovar 2023 para divulgar el avance significativo en materia de recepción de envases vacíos de defensivos agrícolas, una ardua labor realizada con el propósito de darles el correcto tratamiento y destino final, disminuyendo el impacto negativo que generan sobre nuestro ecosistema.

En la mayor feria agropecuaria del país, los profesionales



involucrados en esta tarea apuntaron a crear conciencia, abordando la problemática ambiental desde la perspectiva que “la contaminación no nos promete un buen futuro”. Para lograr el cambio es necesario unir esfuerzos, actuar en el presente y enseñar a las nuevas generaciones el valor y los beneficios de cuidar de los recursos naturales.

MUJER CON VALOR AGROFÉRTIL

Uno de los puntos más resaltantes de la feria fue la amplia participación de mujeres tanto en representación de las empresas del agro como público visitante. La iniciativa “Innovar Mujer” fue todo un éxito ya que propició una serie de encuentros, charlas y conferencias relacionadas al importante papel que desempeñan las mujeres no solo en la industria agrícola, sino en la sociedad como propulsoras de la transformación y el progreso en distintos sectores. Tras recibir la Certificación Edge de Equidad de Género, Agrofertil posiciona a Paraguay en el escenario mundial como impulsor de una cultura corporativa justa, abriendo nuevas oportunidades para las mujeres en el sector agrícola regional. De este modo las “Mujeres con Valor Agrofertil” pueden desarrollar todo su potencial y alcanzar sus objetivos dentro de una empresa referente que prioriza el crecimiento profesional y personal del talento humano en igualdad de condiciones.

AGROFÉRTIL S.A. es una empresa proveedora de insumos agrícolas, que trabaja también con la comercialización de granos en Paraguay donde la agricultura es la actividad más importante en la economía y el mayor aporte a la riqueza del país. La supremacía de Agrofertil S.A. en el mercado, estuvo siempre basada en sus variadas y confiables líneas de productos con marcas propias y marcas líderes mundiales, junto al alto nivel de atención a sus clientes.

El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay, actuando en otros países de América del Sur como Brasil y Bolivia, en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas, fertilizantes y acopio de granos; a través de sus empresas Tecnomyl, Agrofertil, Agropecuaria Campos Nuevos, Agropecuaria Cataratas y el Hub H2O INNOVATION impulsan una agricultura innovadora y sostenible. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, promoviendo actividades en favor de los sectores más vulnerables y del cuidado del ambiente.



Herramientas esenciales para la agricultura con Agrotec en Innovar 2023

Agrotec fue parte de Innovar 2023 y se destacó a través de su portafolio de productos como; fertilizantes, fungicidas, insecticidas, herbicidas y genética. Dio especial énfasis en el tratamiento de semillas LumiGen que acompaña a sus híbridos de maíz Pioneer.



Durante las cuatro jornadas intensas de la feria, el stand de Agrotec fue la parada obligada para los productores, estudiantes y público en general.

Agrotec es una empresa agrícola paraguaya con marcas propias y con las mejores alianzas comerciales del mercado mundial de insumos agrícolas. Ofrece al mismo tiempo las más seguras tecnologías y asistencia técnica en campo para la producción de soja, trigo y maíz, desde la presiembr, elección de la semilla, hasta su comercialización.

El gerente de marketing, el Ing. Agr. Gino Di Raimo Junior, brindó detalles sobre la gama de productos presentadas en la muestra y su impresión sobre el evento, donde expresó la intención de Agrotec de volver a la feria al igual que todas las ediciones anteriores.

Destacó el gran dinamismo que tuvo Innovar 2023 con más de 600 empresas expositoras y gran cantidad visitantes. Celebró que la buena zafra también haya sido cómplice de la edición 2023 de Innovar para satis-



facción de los productores y las empresas.

Genética. En este segmento resaltó los híbridos de maíces Pioneer, con la que ofrece un paquete tecnológico completo que garantiza alta productividad, con el tratamiento de semillas LumiGen.

Mujer en Acción Agrotec fue un destaque exitoso de la compañía que dio mucha satisfacción a los organizadores y participantes.

Por otra parte, el encargado de marketing habló de el concepto unidad que promueve Agrotec para transmitir al productor, ya que es importante la confianza y seguridad que la firma ofrece a través de su staff capacitado de profesionales al sector agrícola. Expresó que con esto pretenden guiar al agricultor en la utilización de las herramientas y servicios adecuados que Agrotec ofrece, entre ellos su portafolio híbridos maíz híbridos y semillas de soja.

En la parcela demostrativa de su stand se pudo observar la eficacia de los fertilizantes e insumos en comparación con los testigos. Resaltó el fertilizante MicroEssentials®, la línea de Fertilizantes Premium de Mosaic, que representa Agrotec.

También enfatizó sobre el nutrido portafolio para los cultivos en desarrollo como soja y maíz zafriña y los que están arrancando en la temporada de invierno como el trigo y otros

Di Raimo Junior agradeció a nuestro medio por el acompañamiento, a la organización del evento Innovar 2023 y a los productores que visitaron el stand de Agrotec.

PULVERIZADORES DE SURCO

DISPONIBLES EN MODELOS ELÉCTRICOS

400 LT - 650 LT - 800 LT

- CALIDAD • TECNOLOGÍA • PRESICIÓN • ASISTENCIA TÉCNICA
- 100% PRODUCTIVIDAD ASEGURADA

¡ENTREGA INMEDIATA!



CONOZCA MÁS DE NOSOTROS



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Fertimax presentó con éxito su línea de fertilizantes diferenciados

Fertimax, la mayor formuladora de fertilizantes del país, tuvo una destacada participación en la feria agropecuaria **Innovar 2023**, donde en un orientativo stand, productores y técnicos quienes visitaron la feria pudieron conocer las innovaciones presentadas en nutrición vegetal para los diferentes cultivos.

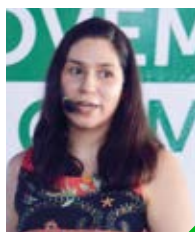
Durante la muestra la empresa realizó el lanzamiento de la nueva tecnología con “todos los nutrientes en un sólo gránulo”. Este producto de excelencia (NPK + micronutrientes) llega a las manos del productor paraguayo como un soporte dentro del proceso de tecnificación que lo caracteriza, ofreciendo una mayor homogeneidad en la granulometría, dosificación precisa y segregación tanto de macro como micronutrientes. Asimismo realizó el relanzamiento de Fertec (28N + 5S), un fertilizante de base líquido nitrogenado con azufre que Fertimax está reposicionando en Paraguay, con el propósito de utilizarlo en cultivos con alto requerimiento de nitrógeno y generar mayor rendimiento.

Dentro de la propuesta comercial de Fertimax SAE está siendo posicionada una amplia paleta de productos de commodities y especialidades para atender las necesidades de los productores y de los cultivos agrícolas.

Este año se destacan también las formulaciones que incorporan macro y micronutrientes como MaxBalance (NPK y alto contenido de azufre) y CropMax (mezcla física de macro y micronutrientes).

Como la mayor formuladora de fertilizantes del país, Fertimax también inaugurará este año la fábrica granuladora de NPK y un laboratorio innovador que incorpora máquinas de primer nivel para realizar los análisis de compatibilidad. La planta está ubicada a 26 kilómetros de la ciudad industrial y portuaria de Villeta.

El objetivo de la empresa es seguir por el camino de la innovación en tecnología de nutrición vegetal y soluciones no solo para cultivos extensivos, sino



Renata Cardarelli, periodista experta en fertilizantes para los mercados brasileño



también para rubros alternativos como la caña de azúcar, banana y el sector forestal.

Conferencia. En el marco de la muestra, Fertimax presentó una conferencia magistral de Renata Cardarelli, periodista experta en fertilizantes para los mercados brasileño y latinoamericano, quien hizo un “Análisis del escenario de fertilizantes a nivel local e internacional.

En la oportunidad la disertante expresó que este año no se espera tanta volatilidad en el precio de los fertilizantes en la región como fue el año pasado, ya que el mercado está entendiendo mejor la situación de la oferta y la demanda de los fertilizantes. “Es posible algunas variaciones a la alza o a la baja pero no serían muy significativas”, dijo.

KUROSU & CIA. y JOHN DEERE se destacaron presentando soluciones y lanzamientos en INNOVAR



KUROSU & CIA. Y JOHN DEERE desplegaron soluciones y presentaron lanzamientos en sus diferentes segmentos durante la feria Innovar 2023.

NOVEDADES. Se realizaron importantes lanzamientos en el stand, como la nueva Antena StarFire 7000, Pulverizadora PLA by JOHN DEERE y la Campaña “Juntos por un Paraguay más Verde”.

Se contó con el constante acompañamiento de directivos y personal de la fábrica JOHN DEERE y de KUROSU & CIA., demostrando el gran compromiso con los clientes de Paraguay, incorporando cada día más tecnologías, servicios posventa y facilidades en financiamiento.

Otro destaque fue el Centro de Soluciones Conectadas, que brinda soporte remoto, permitiendo a los clientes optimizar costos. Pablo Benítez, Director de Marketing de KUROSU & CIA, comentó que la misión de las empresas es que los productores que trabajan con las soluciones JOHN DEERE sean los más rentables, sustentables y productivos de todo el mercado. Mencionó que las máquinas van recolectando datos de las tareas ejecutadas, sean estas: Preparación de suelo, siembra, pulverización y cosecha, datos que son almacenados en la nube. La plataforma Centro de Operaciones no tiene costos y el productor es dueño de sus datos y decide con quienes desea compartir, si comparte los mismos con KUROSU & CIA. puede acceder al soporte remoto de sus máquinas al igual que el soporte agronómico. A través de estos datos también KUROSU & CIA. puede brindar solución remota antes de que se registre una falla grave en la máquina. Además, permite subsanar algunos inconvenientes en el proceso agronómico o simplemente contar con los datos para soluciones futuras.

CAPACITACIÓN. Se realizaron importantes charlas, como la dictada por la Ing. Rebeca Silva - Especialista en Agricultura Digital de JOHN DEERE, denominada “El Futuro de las Soluciones JOHN DEERE para el Ciclo Productivo”, donde destacó que en el futuro se deben desarrollar herramientas que requieran menos configuraciones manuales, buscar cada vez más la autonomía de los equipos. “Hoy estamos en la incursión digital y el futuro es la autonomía a través de inteligencia artificial”, enfatizó.

TECNOLOGÍA. Gastón Trajtenberg, Director de



Pablo Benítez,
Director de
Marketing de
KUROSU & CIA.



Gastón Trajtenberg,
Director de
Ventas para
América Latina
de JOHN DEERE



Ing. Rebeca Silva,
Especialista
en Agricultura
Digital de
JOHN DEERE

Ventas para América Latina de JOHN DEERE, destacó durante la muestra que el compromiso de JOHN DEERE con el mercado paraguayo es garantizar que la tecnología desarrollada por la marca esté disponible en Paraguay. “Nuestro compromiso es poner en mano de nuestros distribuidores y del mercado paraguayo las tecnologías de última generación, capacitaciones y herramientas para que los productores puedan alcanzar la mayor productividad y reducir sus costos al máximo. “Nuestro compromiso está en el conocimiento, nuestra inversión en tecnología, para que lleguen todas las innovaciones de manera inmediata a Paraguay, y que el mismo siga siendo uno de los proveedores top de alimentos al mundo”.

CONSTRUCCIÓN Y FORESTAL

La novedad destacada en el stand de Construcción y Forestal de KUROSU & CIA., fue el lanzamiento de la Cosechadora Forestal JOHN DEERE Harvester 2144G con Cabezal Waratah, la cual fue incorporada oficialmente en Paraguay con el objetivo de acompañar el auge del desarrollo forestal, destacó Javier Valenzuela, Director Comercial Construcción y Forestal de KUROSU & CIA. El evento se realizó el jueves 23 de marzo con la presencia de importantes clientes de todo el país, así como proveedores y visitantes en general. Asimismo se expuso una completa gama de equipos ideales para la construcción, como: Excavadora, Retroexcavadora, Pala Cargadora, Minicargadora, además de un Grupo Generador Kurosu Power Systems. ➔

GPSA DESTACÓ TECNOLOGÍAS Y SU compromiso con el crecimiento del agro paraguayo

El Grupo GPSA expuso una amplia gama de tecnologías y ofreció charlas afianzando su compromiso con el agro paraguayo. Liderado por el director Comercial, Ing. Agr. Fabián Pereira, destacó la exposición que reúne a los principales actores del sector agrícola para mostrar los últimos avances en tecnología e innovación.

Para el Grupo GPSA, la innovación es una prioridad y una fuente de satisfacción constante, ya que le permite ofrecer a los productores las herramientas necesarias para maximizar sus resultados en cada uno de sus cultivos. Uno de los cultivos expuesto fue el arroz, como una herramienta valiosa que les permita mejorar el rendimiento de sus cultivos. Además, el Grupo GPSA también presentó su apuesta por el algodón, un cultivo en pleno auge en la Región Occidental que ofrece grandes oportunidades para los productores de la región chaqueña. También presentó diferentes productos necesarios para el desarrollo de este cultivo entre ellos reguladores de crecimiento e insecticidas que permiten el manejo adecuado de este rubro agrícola.

No pudo estar ausente las semillas de la semillería GPSA, una de las empresas del Grupo que fortalece su posicionamiento con material genético de calidad para diversos cultivos.

Aliadas. El Grupo GPSA trabajó en colaboración con diferentes empresas aliadas, y presentó innovadores insumos de Syngenta BASF, Surcos y Gama.



Ing. Agr. Fabián Pereira, director Comercial

Pereira destacó la importancia de la innovación y la tecnología en el sector agrícola paraguayo: "Para nosotros, la innovación es una fuente constante de satisfacción, ya que nos permite ofrecer a los productores las herramientas necesarias para maximizar sus resultados en cada uno de sus cultivos. En el Grupo GPSA, estamos comprometidos con la innovación y la tecnología para seguir contribuyendo al gran crecimiento del agro paraguayo" dijo.

Charla. GPSA presentó además en su stand una charla sobre "Desafíos del Agro 2.1", de la mano de los especialistas de mercados Ricardo Avalos y Alberto Saucedo, quienes recomendaron seguir de cerca los mercados porque actúan de manera imprevisible.

Avalos recomendó a los involucrados en la cadena del agro que adquieran conocimientos, por sobre todo en la parte financiera, para que puedan asegurar que el productor tenga un retorno.

CALTECH PRESENTÓ SOLUCIONES agrícolas más eficientes y sostenibles

La feria Innovar ha sido el escenario perfecto para que empresas líderes en el campo agrícola presenten sus innovaciones más recientes. Para conocer más sobre estas novedades, hemos hablado con Leonardo Zanchet, representante de Caltech en la feria.

Zanchet comentó que, entre las innovaciones más interesantes presentadas por Caltech, se encuentran los drones para pulverización agrícola. Estas máquinas, según Zanchet, ofrecen una alternativa más eficiente y precisa en la aplicación de productos fitosanitarios, reduciendo los costos y minimizando el impacto ambiental.

Otra innovación presentada por Caltech ha sido el Millete granífero, un cereal altamente comercializado en el mundo para la alimentación de animales, Zanchet destacó que la implementación en Paraguay puede ser una gran oportunidad para la producción local.

Zanchet también comentó sobre los productos biológicos que Caltech ha estado desarrollando durante 10 años y



Leonardo Zanchet, representante de Caltech

que están diseñados para el control de cigarritas y nematodos. Estos son problemas establecidos en los campos y el uso de productos biológicos puede ser una alternativa más sostenible.

Finalmente, Zanchet ha destacado la importancia de la tecnología en el campo agrícola y cómo empresas como Caltech están liderando el camino en la mejora de los procesos y en la sostenibilidad del sector. En este sentido, la feria Innovar ha sido una excelente oportunidad para presentar estas innovaciones y para seguir avanzando en el campo de la agricultura.

DVA Agro Paraguay presentó innovadoras soluciones para agronegocio en Innovar 2023



Por tercer año consecutivo DVA Agro Paraguay participó en Innovar, una de las ferias más importantes del agronegocio en la región. Durante la muestra, el Ing. Agr. Hernán Barúa, Supervisor regional de marketing y ventas región sur, destacó las innovadoras soluciones que la compañía dispone en cuatro segmentos claves para el mercado: tratamiento de semillas, bioestimulación de plantas, fungicidas y herbicidas.

En tratamiento de semillas, DVA Agro Paraguay está lanzando el Perfect Full 4, un producto diseñado para mejorar la calidad y el rendimiento de las semillas. En el segmento de bioestimulación de plantas, la compañía está presentando su marca propia, la línea Incentia, que incluye un nuevo producto: un osmoregulador que promete mejorar la resistencia de los cultivos al estrés climático.

En fungicidas, DVA Agro Paraguay destaca el Zaltus, un producto importado de Italia que contiene carboxamida y ofrece una alta eficacia en el control de enfermedades fún-

gicas. Y finalmente, en el segmento de herbicidas, la compañía sigue apostando por su exitoso producto Predecessor, que ofrece una triple mezcla para el manejo de malezas en soja.

Por su parte, la Ing. Agr. Rosa Pérez, coordinadora de especialidades de Incentia, se enfocó en las tecnologías para el manejo del estrés en los cultivos y destacó la línea completa que la compañía ofrece en soja, desde el tratamiento de semillas hasta el llenado de granos.

En cuanto a las novedades, la Ing. Agr. Pérez mencionó el lanzamiento de Osmobetan, un producto que combina termorregulación y osmorregulación y promete mejorar la nutrición y la fisiología de los cultivos en condiciones extremas de temperatura.

El Ing. Agr. Hernán Dávalos, responsable de marketing operacional, aprovechó la edición 2023 de Innovar para destacar los 15 años de trayectoria de DVA Agro Paraguay. "Esta edición de Innovar es más que especial para nosotros, porque estamos cumpliendo 15 años apoyando a la agricultura paraguaya. Esto nos enorgullece y seguimos reafirmando nuestro compromiso con nuestros clientes ofreciendo productos de la más alta calidad y de los más innovadores en el mercado".

Dávalos también habló del programa "BelieveTogether", que comenzó en el año 2022 y busca fomentar y encontrar talentos jóvenes para oportunidades laborales. "Nos ayuda a crecer como empresa y cooperamos con ellos a crecer personal y profesionalmente. Para este año 2023, también vamos a seguir con el programa BelieveTogether 2.0", dijo.

Abrió la expectativa de que próximamente la compañía líder en el sector del agronegocio y referente en innovación y responsabilidad social lanzará más novedades, por lo que invitó a que sigan a DVA Agro Paraguay en las redes sociales.



Ing. Agr. Hernán Barúa, Supervisor regional de marketing y ventas región sur



Ing. Agr. Rosa Pérez, coordinadora de especialidades de Incentia



Ing. Agr. Hernán Dávalos, responsable de marketing operacional



Dekalpar en la vanguardia de la innovación



Dekalpar es una empresa que tiene incorporada en su ADN proveer soluciones innovadoras para el agro. Con este propósito, durante la edición de Innovar 2023 presentó grandes novedades.

Leandro Tecchio Dias, gerente de marketing de la compañía, destacó que la empresa está en la vanguardia de la innovación en lo que se refiere a biotecnologías en genética de maíz y soja, protección de cultivos, fertilizantes sólidos especiales y nutrición foliar premium. “Año tras año el productor necesita avanzar en nuevos niveles de productividad, así como optimizar la eficiencia en el manejo de sus cultivos y eso solo es posible a través del uso de semillas de maíz o soja con genética de alta performance y la aplicación de defensivos agrícolas más eficientes, con nuevas moléculas y diferenciales en sus formulaciones que se traducen en alta calidad y seguridad en el momento de la aplicación”, dijo.

BIOTECNOLOGÍA. En este concepto de innovación, Dekalpar presentó los híbridos de maíz Dekalb DKB 255 PRO4 y el DKB 260 PRO4 con la tecnología VT PRO4, que confiere alta protección contra plagas de raíz, hojas y espiga, facilidad en el manejo de malezas y el más alto techo productivo del mercado. Así como las variedades



de soja Monsoy M6301 I2X y M6101 XTD con la Plataforma I2X, que confiere alta protección contra orugas, alto techo productivo y facilidad del manejo de malezas a través del uso del herbicida Dicamba en pre siembra.

ALIANZA CON BAYER. En protección de cultivos, a través de la alianza con Bayer, fueron presentados tres nuevos productos: El herbicida ROUNDUP TOP, un nuevo herbicida a base de glifosato sal potásica con la más alta concentración y eficiencia del mercado para este tipo producto; el insecticida OBERON, un nuevo insecticida a base de espiromesifeno para el control de mosca blanca y ácaros con un modo de acción distinto y muy exitoso; y el fungicida CRIPTON SUPRA, el fungicida con la novedosa tecnología INDIFLIN, posicionado para la segunda aplicación, que promueve el control de las enfermedades de soja como la roya, manchas foliares y antracnosis de manera muy eficiente.

MÁS NOVEDADES. En respecto a los fertilizantes sólidos especiales y nutrición foliar premium la compañía demostró el MAX ONE de Fertimax, fertilizante sólido especial que brinda todos los nutrientes en un solo gránulo y finalizando, los fertilizantes foliares premium de WUXAL, de origen alemana con formulaciones en suspensión concentrada de alta calidad.

NK Y GPSA IMPRESIONAN EN INNOVAR

con sus últimos lanzamientos de híbridos de maíz

Los híbridos NK no dejan de impresionar. La muestra de Innovar 2023 fue un escenario ideal para hacerlo con el portafolio más innovador. Luis Annarumma, asesor técnico de ventas de la empresa NK, durante un evento realizado en conjunto con GPSA, presentó los últimos lanzamientos de la empresa, entre ellos : NK 467 VIP 3, el NK 520 VIP 3, el 503 VIP, y los híbridos Supremo Status y Feroz.

Explicó que el híbrido NK 467 VIP 3 es súper precoz, con buena tolerancia a la enfermedad causada por la cigarrita y con buen potencial productivo. Además, el híbrido 520 VIP 3 también fue destacado por su alta calidad. En el evento, se presentó el 503 VIP 3, un híbrido con alto potencial productivo y tolerancia a estrés hídrico.

La empresa NK está en el mercado



Luis Annarumma,
asesor técnico
de ventas de la
empresa NK

desde hace varios años y cuenta con una amplia gama de productos que se adaptan a las diversas regiones productivas del Paraguay. Annarumma destacó la tecnología y la rentabilidad que ofrece con sus productos.

En la ocasión también se presentaron los híbridos Supremo VIP3 y el Status VIP3, que ya están en el mercado desde hace varios años con una gran demanda y probada estabilidad. El híbrido Feroz VIP 3 es distribuido de forma exclusiva por la empresa GPSA.

La presencia de NK en conjunto con GPSA fue un éxito. El amplio portafolio ofrecido en la parcela demostrativa y sus tecnologías consolidaron el liderazgo de NK en el mercado.

SPRAYTEC DESTACA

sus productos en Innovar

Spraytec Paraguay una empresa que cumplió más de 32 años de historias en el mercado, presentes en los países de Paraguay, Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia, Estados Unidos, Ucrania, Rusia, Australia y Europa. Cuenta con tres plantas industriales en Brasil, Argentina y Estados Unidos. En Paraguay se encuentran a más de 17 años en el mercado con una infraestructura propia ubicados en el km 9 Acaray en Ciudad del este, cuentan con un equipo de ingenieros agrónomos profesionales distribuidos en las principales zonas productoras de Paraguay.

Estuvo presente en la Feria Innovar 2023 donde presentó soluciones y beneficios para los principales cultivos.

El Ing. Agr. Rolando Florentín, representante técnico comercial de Spraytec, destacó el producto CUBO IR, un producto con formulaciones especiales siendo un gran aliado de los fungicidas para los diferentes cultivos, trayendo un gran equilibrio nutricional para la planta, otorgando excelentes beneficios en cuanto a sanidad y tecnología de aplicación.

Comentó que este producto es posicionado y demuestra óptimos resultados en el: maíz, en la soja, en el trigo y en el arroz. Durante la exposición, CUBO IR estuvo expuesto en la parcela demostrativa de soja donde presentó un gran di-



ferencial. Este producto se puede utilizar desde la primera aplicación de fungicida en los cultivos y puede ser aplicado durante todo el ciclo de la planta, ya que estamos aportando una sanidad prolongada para que la cultura se cierre más próximo posible de su ciclo, expresando un mayor potencial productivo.

El profesional invitó a los productores que contacten con los distribuidores más próximo o los representantes de Spraytec para que conozcan este producto por los óptimos beneficios que ofrece.

CUBO IR es un producto desarrollado por Spraytec, con una gran tecnología para ofrecer mayor beneficio para los cultivos. Spraytec invierte constantemente en investigación y desarrollo. Trabaja en conjunto con instituciones reconocidas en investigación que avalan sus productos para entregar el mejor resultado a los productores.



BASF PRESENTÓ SOLUCIONES Y

recomendaciones para la soja Intacta2 Xtend en Innovar



Rodolfo Viana,
Consultor de
Cultivos de BASF



Durante la Feria Innovar 2023 BASF presentó al productor agropecuario sus soluciones para el cultivo de soja Intacta2 Xtend con la nueva variedad Potent I2X con la tecnología Intacta2 Xtend de alto potencial de rendimiento y con su portafolio de productos para el control de malezas. “La variedad Crendenz de BASF, Potent I2X es una variedad con tecnología Intacta 2 Xtend de alto potencial productivo. Es una variedad de ciclo de maduración 6.4 que posee una alta capacidad de producción de vainas, una óptima arquitectura de planta con entrenudos cortos y una estabilidad de rendimiento en las distintas zonas productivas del país.

Esta recomendada para apertura de siembra a partir del 10 de setiembre hasta 01 de octubre”, explicó Rodolfo Viana, Consultor de Cultivos de BASF.

Además BASF cuenta con un amplio portafolio para el control de malezas en soja Intacta2 Xtend, entre ellos el Atectra® BV, el dicamba a base de sal DGA con una formulación 6 veces menos volátil que los otros dicambas del mercado. La nueva tecnología Intacta2 Xtend® permite la aplicación de Atectra® BV con más flexibilidad acercándose a la siembra de soja.

“Atectra® BV se podrá aplicar inmediatamente antes de la siembra de la soja Intacta2 Xtend (aplicar y luego sembrar). En cultivos de soja Intacta RR2 o RR, el Atectra BV se deberá aplicar con un intervalo de 30 días antes de la siembra”, continuó explicando Rodolfo Viana.

Intacta2 Xtend es una nueva tecnología introducida al mercado, por lo que es fundamental seguir los lineamientos en relación con las mejores prácticas agrícolas a adoptar y especial atención a las recomendaciones para el correcto uso de productos fitosanitarios, es por eso que BASF recomienda la adopción del refugio para áreas de soja Intacta2 Xtend y seguir las reglas de aplicación de Dicamba dentro del cultivo. Durante la muestra la compañía ofreció charlas sobre los Diez Mandamientos de aplicación del Dicamba.

TECNOMYL DESTACA NUEVAS

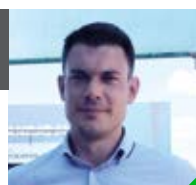
propuestas en Innovar 2023

Participando de la feria Innovar 2023, Tecnomyl exhibió propuestas innovadoras y exclusivas para el mejor soporte a la producción agrícola.

El gerente de Marketing de Tecnomyl, ingeniero agrónomo Lucas Becker, destacó especialmente la próxima puesta en funcionamiento de la planta de soluciones biológicas de la empresa. La nueva instalación apunta a responder a un mercado en constante crecimiento.

Becker agregó que Tecnomyl ofrece un portafolio completo de soluciones para la agricultura, que incluye semillas de híbridos de maíz y productos para el tratamiento de semillas, defensivos y fertilizantes.

Sobre los híbridos de maíz Agrocere, cuya distribución en Paraguay es exclusiva de Tecnomyl, resaltó que el AG8480 Pro4 posee resistencia a la oruga del cogollo (*Spodoptera frugiperda*) y a la Diabrotica speciosa, que causa daños en las raíces de las plantas provocando tumbamiento y pérdidas de productividad. Por su parte, el AG9035 Pro3 es un material con una excelente estabilidad productiva, habiendo entre-



Ing. Agr. Lucas
Becker gerente
de marketing de
Tecnomyl



gado altos márgenes de rentabilidad en la campaña pasada. Como líder en el mercado nacional de formulación de soluciones agrícolas y una trayectoria de 30 años en el mercado paraguayo, Tecnomyl ha ampliado su equipo técnico-comercial para lograr una mejor atención con una mayor llegada al campo. La empresa viene mostrando muy buenos resultados en la última zafra de granos.

Becker expresó el agradecimiento de la compañía hacia los productores, por mostrar una confianza cada vez mayor en la operatoria y las soluciones ofrecidas por la compañía. Y agregó el reconocimiento a la organización de la feria Innovar, por ofrecer cada año un espacio para que la empresa pueda presentar su oferta tecnológica, dando al agricultor información de calidad para que pueda fortalecer su trabajo en el campo. **CA**

¡PARTICIPE!

de la mayor Exposición del interior del Paraguay

Expo Santa Rita 2022 fue un éxito total, un reencuentro inolvidable con toda la gente que siempre nos acompañó.

Esta edición de la Exposición se **desarrollará del 6 al 14 de mayo del 2023 en el Parque de Exposiciones CTG Indio José de la Ciudad de Santa Rita, Alto Paraná.**

Cada año las empresas y participantes de diversos rubros, muestran las principales **novedades en términos de tecnología e información para el Agronegocio.**

La **Expo Santa Rita**, considerada la mayor muestra del interior del país, **exhibe el potencial de la fuerza productiva del ámbito comercial, industrial, agrícola, ganadero y servicios.**

La organización busca en cada edición fomentar el entretenimiento de los visitantes con una programación artística y cultural con grandes atractivos nacionales e internacionales.

**Expo Santa Rita,
el Evento más esperado por todos!**



Expo Santa Rita

6 al 14 de Mayo

2023
29° Edición

📍 Parque de Exposiciones C.T.G. Indio José / Santa Rita - Alto Paraná - Paraguay

☎ + 595 673 220 200 / 220 201 ☎ + 595 983 634 041

✉ info@exposantarita.com.py

Novedades en materia de máquinas, productos y servicios.

- ☑ Agricultura.
- ☑ Ganadería.
- ☑ Maquinarias.
- ☑ Comercios y Servicios.
- ☑ Entidades Financieras.
- ☑ Rueda de Negocios.
- ☑ Remate de Ganado.
- ☑ Público Selecto.
- ☑ Eventos y Shows en Vivo.
- ☑ Gastronomía.
- ☑ Parque de Diversiones.
- ☑ Artesanías.

Usted merece un evento inolvidable.
Venga a ser parte de Nuestra Historia.
¡Les esperamos!

Expo Santa Rita,
mucho más de lo que imagina.

Atención al expositor:

☎ **+595 983 626409 (Regina)**

🌐 www.exposantarita.com.py

Siga la Programación Oficial en nuestras redes: **f** [exposantarita](#) **@** [exposantarita](#)

> ▷ ▶ **¡TECNOLOGÍA y fiesta en el campo!**

DÍA DE CAMPO AGRO SILO PAKOVA

Sinónimo de transferencia tecnológica a los pequeños

Por segunda ocasión se realizó el Día de Campo de Agro Silo Pakova S. A. fue en su predio experimental, en Yasy Cañy (Canindeyú) el jueves 23 de febrero. Casi 30 expositores compartieron con los 500 visitantes esperados para la jornada que tiene como característica principal enfocarse en ofrecer novedades agrotecnológicas a pequeños productores. Actualmente en la zona de influencia hay unas 80 mil ha de soja, de las cuales esta empresa maneja unas 10 mil ha, principalmente con agricultores minifundarios.



En las inmediaciones de la laguna "Pacoba" sobresale una importante inversión que logra incorporar a los pequeños agricultores al circuito de una producción más tecnificada. Se trata de la empresa Agro Silo Pakova S. A. que por segundo año consecutivo desarrolló su día de campo. Muy por el contrario de lo que fue la edición anterior, por la desastrosa campaña de verano pasada, en esta oportunidad se duplicó la cantidad de público, así como también aumentó la presencia de expositores que casi llegaron a las 30 empresas con sus diferentes soluciones, así como lanzamientos de variedades de soja, híbridos de maíz, ensayos de productos, charlas, maquinarias y otras propuestas. Marcial Martinetti, socio director de la firma, agradeció el apoyo recibido y calificó la jornada como una verdade-

ra "expoferia" por la cantidad de participación y la presencia de muchas empresas, incluyendo maquinarias e implementos. "Agro Silo Pakova es una empresa joven, con seis años de trayectoria en el mercado. Esta es su casa central y operamos en la región. El foco principal está en llegar al pequeño o mediano agricultor en forma tecnificada y mecanizada para cultivos como soja, maíz, trigo o chí, que también apoyamos. El año pasado iniciamos este evento y si bien fuimos golpeados por la sequía, superamos las 250 visitas y este año estamos con más aliados y público". Indicó que la empresa tiene capacidad de almacenamiento de 10 mil toneladas e igualmente cuentan con cinco asesores técnicos que recorren el campo llevando tecnología y asistiendo a los clientes. A su turno, la gerente de la firma, Natalia Rojas Da Lapa, indicó que los 500 productores constituyen la base de clientes a quienes asisten como empresa. Subrayó su satisfacción por los logros alcanzados en esta edición a la que calificó como una verdadera "fiesta" de la producción. "La inversión que desarrolla la empresa es incalculable para la zona. Es una muestra única. Una fiesta única y que va en crecimiento". A continuación, algunas de las novedades expuestas en la jornada.

BASF



Francisco Centurión, DTM para la región Norte

Así como en la anterior edición, la compañía estuvo presente con varias propuestas. Francisco Centurión, DTM para la región Norte, que abarca Concepción, San Pedro, Amambay y Chaco, resaltó la visión inclusiva de

Pakova que a la vez también se encaja en los pilares que propone BASF, de estar cerca del cliente. “Es importante traer innovaciones y posicionar a pequeños agricultores también como a los medianos y grandes”, subrayó. Con respecto a las novedades, destacó la genética Credenz, sobre todo con la POTENT I2X, que incorpora la nueva plataforma INTACTA 2 XTEND, además, señaló a la CZ 26B36 IPRO. “Pero no solo nos enfocamos en mejoramiento genético, también orientamos sobre manejo fitosanitario de cultivos, manejo de enfermedades, con productos clave para una zona con presión de enfermedades de fin de ciclo, como el complejo de manchas”. Entre las soluciones en defensivos señaló al ATIVUM, tiple mezcla, justamente para combatir el complejo de manchas en la primera aplicación. También citó al VISE-RO, un fungicida multisitio que ofrece varias ventajas frente a la competencia, entre ellas la practicidad en el transporte y la flexibilidad para mezclas.

DVA

Otro de los expositores con gran presencia de visitantes y muchas consultas fue DVA. El representante técnico de ventas para la Zona Norte, Diego León, indicó que llevaron diversas propuestas y soluciones dentro de la línea de bioestimulantes y nutrición, que incluye parte del portfolio de la empresa. Resaltó la aprobación de los agricultores por los productos utilizados, sean coadyuvantes, insecticidas, fungicidas, etc. “De facturación cero que tuvimos al inicio, aumentamos bastante gracias a los resultados a campo. El producto tímidamente comenzó a probar los productos. En algunos casos en una parte de sus parcelas, pero al ver los resultados alcanzados, los rendimientos logrados, decidió en esta temporada apostar al área completa o por lo menos a una mayor superficie”. Resaltó el aumento que se tiene



Diego León representante técnico de ventas



con ZALTUS y otros fungicidas incluidos en un paquete de soluciones de DVA. Finalmente, agradeció la oportunidad de participar del evento. “Nos sentimos honrado de ser partícipes de esto desde el inicio. Agro Silo Pakova es un aliado estratégico. Fuerte en la región. Venimos trabajando bien y queremos seguir creciendo”, concluyó.

DEKALPAR

La compañía llevó parte de sus novedades en híbridos de maíz Dekalb y variedades de soja con la plataforma I2X. Jorge Domínguez, Coordinador de Desarrollo, enfatizó en dos maíces de alto potencial de rendimiento, primero el DKB 255 PRO4, precoz rápido, de unos 135 días a madurez relativa, que presenta buena sanidad foliar, marlo fino con capacidad de perder humedad rápidamente a partir del llenado de granos y características de “Stay Green”, o sea, una planta que todavía presenta hojas y tallos verdes, pero con espigas con granos maduros. La otra sugerencia fue el DKB 360 PRO3, un híbrido de doble propósito, de ciclo precoz, que responde bien a suelos de media a alta inversión, con alta tolerancia a las enfermedades transmitidas por la “cigarrita”. En cuanto a soja, se presentó las variedades de Bayer con la plataforma I2X, la M6301 I2X, con la tecnología INTACTA2 XTEND, más su refugio la M6101 XTD, con



Jorge Domínguez, coordinador de desarrollo



tecnología XTEND, que atiende la importancia que tiene el refugio para la viabilidad de la tecnología, ambas con alto potencial productivo. A su turno, Arnaldo Quiñonez, asesor comercial de la región, resaltó el crecimiento en ventas de los maíces Dekalb en la región. “Muchos probaron el año pasado las novedades que tenemos y ahora aumentaron su superficie de siembra. El preferido de la zona es el DKB 255 PRO4, pero el DKB 360 PRO3 sale muy bien también, pues el productor busca un híbrido productivo, pero rústico y de rápido desarrollo por la ventana de siembra”.

NK

Entre las opciones de híbridos de maíces, estuvieron las propuestas de NK. Diego Saavedra, representante técnico comercial de la marca propiedad de Syngenta para región Norte y Chaco, resaltó las propiedades y las bondades que ofrecen los materiales del portafolio de la compañía, entre ellas destacó la biotecnología VIPTERA 3. “Abrimos la jornada, que contó con una excelente participación, con el STATUS VIPTERA 3 y continuamos con el SUPREMO VIPTERA 3, que demostraron su capacidad en la región. Se ‘portaron’ muy bien por adaptabilidad y rusticidad. Pero también llegamos con lanzamientos, entre ellos el Nk 505 VIP3 y el Nk 503 VIP3, a lo que se sumó en esta ocasión el híbrido exclusivo de la firma GPSA, aliada nuestra, el FEROZ VIPTERA 3, ideal para la región por el



Diego Saavedra,
representante
técnico
comercial de la
marca

suelo y ambiente reinante”. Finalmente destacó la visión de la organizadora del evento por impulsar la tecnificación y la innovación a los pequeños y medianos agricultores. “Recomendamos a los usuarios a seguir apostando por la marca. Que prueben los lanzamientos porque ofrecemos mayores techos productivos, adaptabilidad y estabilidad. Algunos puntos fuertes que tiene la marca”, concluyó.

GPSA

Enrique Gauto Fretes, representante técnico comercial de GPSA para la región, resaltó que el trabajo con el distribuidor local, Agro Silo Pakova, más el respaldo de Syngenta, BASF y Surcos promueven todas las soluciones para el campo. Tenemos los mejores productos. Ahora terminó la campaña sojera y entramos en maíz en donde nuestros materiales NK ofrecen múltiples ventajas”. Resaltó igualmente que durante la jornada se pudo compartir con muchos productores quienes se inician en el rubro de la soja y de los granos, por lo que destacó de brindar un permanente acompañamiento, como es costumbre del grupo a través de aliados como en este caso es Agro Silo Pakova.



DE LA SOBERA



Por el lado de las maquinarias, entre las destacadas estuvo la firma De La Sobera, representante de la marca Massey Ferguson. Rubén Duarte, supervisor regional de ventas de esta línea para Canindeyú, compartió algunas reflexiones y anticipó propuestas que ofrece la empresa. Así, indicó que cuentan con máquinas para cubrir necesidades de 50 ha a 20 o 30 mil ha. “Estamos presentes en eventos como este para apoyar a los productores. Y en este caso concreto, estamos en una región con un potencial gigantesco. Empezamos



Rubén Duarte,
supervisor
regional de
ventas de esta
línea para
Canindeyú

a trabajar con Agro Silo Pakova, llevamos un buen diálogo y tenemos todas las ganas de trabajar fuertemente, por lo que consideramos de suma importancia esta alianza”. Indicó que estuvieron tractores de gama media, así como cosechadoras ideales para la zona, con gran presencia de pequeños agricultores. “Las unidades se adaptan y presenta una versatilidad grande. Contamos, además, con un amplio portafolio también para el mediano y gran productor interesado en alta gama, con unidades para todo tipo de labores”. Finalmente recordó que cuentan con convenios con varios bancos de plaza, así como financiación propia hasta cinco años con unidades en promoción y otras facilidades que puedan adecuarse a las necesidades del cliente”. **CA**

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

Máquinas: Primer trimestre alentador

El primer trimestre del 2023 fue alentador en las ventas de maquinarias agrícolas. Según los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) hasta marzo de 2023 se vendieron 386 tractores, 107 cosechadoras y 23 pulverizadores. Los tractores tuvieron un promedio de comercialización estable durante los primeros tres meses del año, siendo el mes más positivo marzo con 146 unidades vendidas. La preferencia por marcas también es estable. En tractores John Deere tiene el 43% del mercado, Massey Ferguson el 18 % de las ventas y New Holland y Case IH comparten el tercer lugar con el 12% de las preferencias cada una. En cosechadoras también John Deere permanece en la punta con el 45% de las ventas, en segundo lugar está New Ho-

lland con el 33% de las preferencias y en tercer lugar Case IH con el 14% del mercado. En pulverizadores Jacto sigue en primer lugar con el 26 % de las ventas y el segundo lugar compartieron John Deere y Massey Ferguson con el 21% de participación en el mercado cada uno. Los expectativas es que la comercialización de las maquinarias agrícolas retome su dinamismo, la cosecha en la campaña agrícola vigente tuvo buenos resultados, las industrias y concesionarias ponen el hombro con sus clientes brindando apoyo financiero acorde a la realidad de tal manera a que esta gran industria de la producción de alimentos siga siendo dinámica y sostenible en nuestro país.

Máquinas vendidas

Hasta Marzo-2023

Tractores

John Deere	166
Massey Ferguson	69
New Holland	47
Case	47
Valtra	45
LS	7
Lovol	4
Yto	1



Fuente: Cadam.

Total 386

Cosechadoras

John Deere	48
New Holland	35
Case	15
Massey Ferguson	5
CLAAS	4



Total 107

Fuente: Cadam.

Pulverizadores

Jacto	6
JD	5
Massey Ferguson	5
New Holland	2
Valtra	2
Case	2
Kuhn	1



Total 23

Fuente: Cadam.

Cotización en Chicago (29-03-2023)

Fuente: CBOT (29-03-2023)

Soja

Mes	US\$/Ton
May-23	5427
Jul-23	532
Ago-23	514

Maíz

Mes	US\$/Ton
May-23	256
Jul-23	248
Set-23	228

Trigo

Mes	US\$/Ton
May-23	259
Jul-23	263
Set-23	267

DLS MOTORS

FARMTRAC

¡Cotizá el tuyo hoy!
Aprovechá los planes de
financiamiento que
se adaptan a vos.

FT 6075

Con componentes de reconocimiento mundial:

Transmisión + Embrague + Bomba Inyectora

 **CARRARO**

 **LUK**



BOSCH

Precio especial contado FT6075

USD 23.500

Combo Tractor + Rotativa

USD 27.000

GRUPO
DE LA SOBERA

ZAFRIÑA FUERTE

ZAFRIÑA SOMAX



Un paquete completo
de soluciones, desde la
siembra hasta la cosecha.

    somaxagro

LINEA
EVOLUTION

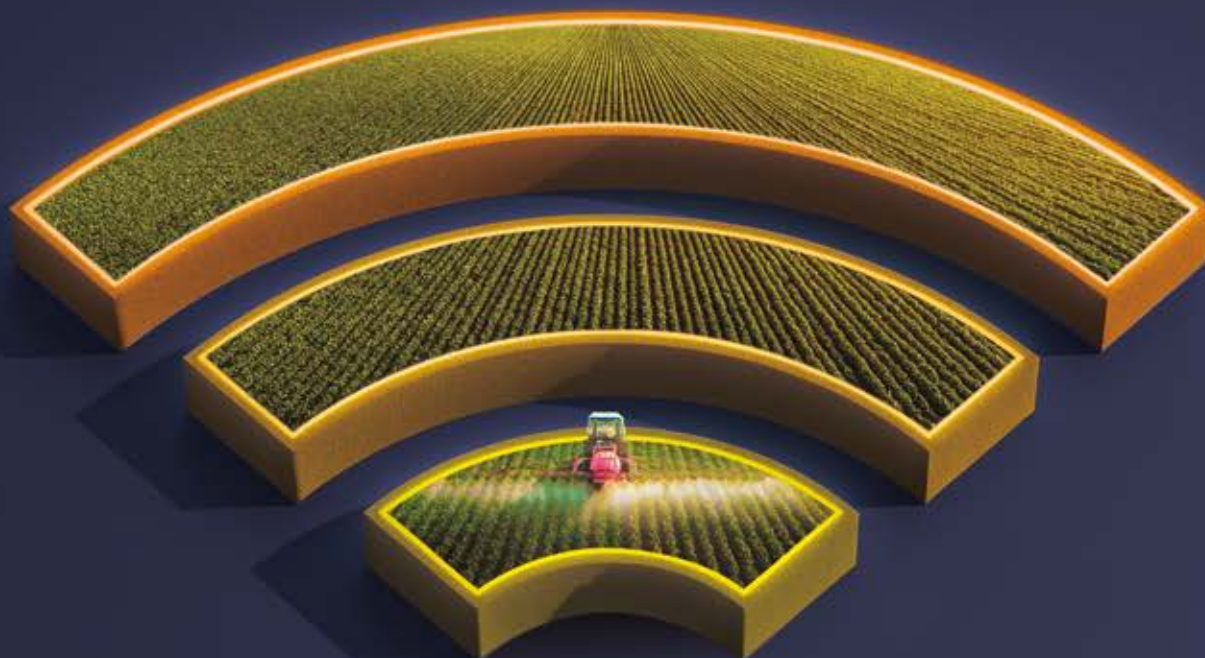
LINEA
PROMAX

 **SOMAX**[®]



Cripton®
Xpro

La cobertura de primera más eficiente



Este **poderoso fungicida** de amplio espectro
es la mejor herramienta para llevar seguridad
y rendimiento a tu campo.

Defensa total con Cripton Xpro.



- EXCELENTE RESIDUALIDAD
- CONTROL EFICAZ DE ROYA
- MAYOR CONTROL DE E.F.C.
- EFECTO MULTISITIO
- MAYOR RENDIMIENTO
- HERRAMIENTA CONTRA RESISTENCIA
- TECNOLOGÍA QUE REDUCE EL LAVADO POR LLUVIA



@BAYER4CROSPY

WWW.CROPSCIENCE.BAYER.COM.PY



PODER CONCENTRADO

Hasta un 20% de mayor eficiencia para la
soja en comparación con la mezcla de tanque

Apresa®

POWERED BY
T.O.V.
FORMULATION TECHNOLOGY

Apresa® es un herbicida pre-emergente premium que se enfoca en eliminar malezas difíciles de controlar. Posee una exclusiva combinación de dos ingredientes activos, Apresa® elimina las malezas resistentes como las gramíneas y hojas anchas al mismo tiempo proporciona un poder residual para la soja y otros cultivos.

Listen • Learn • Deliver

ADAMA.COM/Apresa