



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 24 | N° 283 | ENERO 2025 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Agrofertil inauguró
silo en Los Cedrales**

**Exitoso Día de
Campo en Sommerfeld**



MÁS ALLÁ DEL CLIMA

Historia de una cosecha exitosa

+20 años siendo aliados del **trabajador del campo**

Geomembranas



Biosales



Inoculante



Mallas CTA



Mallas / Films p/ Enlatar



y muchas soluciones más, **acompañadas de un asesoramiento personalizado**

NORTENE

GENOFEED



EXPORPLAS

Para más información visitá
www.cmpproductos.com.py



Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



DETOXIFICANTE

 **Rizobacter**
www.rizobacter.com.py

SUMARIO

seguinos en:



AÑO 24 | N° 283 | Enero 2025

+info en: campoagropecuario.com.py



24

**NOTA DE TAPA
BUEN MANEJO, PALIATIVO A
ADVERSIDADES**



10

**"EL CLIENTE ES EL
CENTRO DE TODO LO
QUE HACEMOS"**



22

**INBIO IMPULSÓ
TECNOLOGÍA PARAGUAYA
CON EXITOSA JORNADA
TECNOLÓGICA**



36

**GRAN CONCURRENCIA
EN EL DÍA DE CAMPO
DE LA COOPERATIVA
BERGTHAL**



50

**SEM-AGRO PRESENTÓ
36 VARIEDADES
Y AVANCES
TECNOLÓGICOS**

EDITORIAL

NO DESCUIDAR AL ESLABÓN MÁS DÉBIL

Existe una conocida frase que reza "Una cadena es tan fuerte como su eslabón más débil" que hace hincapié en la importancia que tiene cada componente de un todo, pues, ante cualquier tropiezo de alguna de las piezas, el conjunto tambalea y puede ceder por completo. De ahí que no siempre es bueno mirar solo la macroeconomía y dormir sobre los laureles pensando que ya se cumplió y que todo marcha por buen rumbo.

Yendo al sector productivo concretamente, debe ser motivo de preocupación la situación por la que pasan muchos productores. A grandes rasgos las autoridades u otros actores políticos y de la sociedad pueden decir que la economía va sobre rieles, con grandes números en positivo, porque se toma el promedio como referencia. Pero ese valor medio implica que hay una realidad mejor, por arriba, pero también otra peor, por abajo.

Es ahí donde se debe acompañar a los más afectados y golpeados. En este caso, en lo que compete al campo, existen zonas que llevan años de sequía durante la época en donde debería ser la temporada a aprovechar. Lo único que se incrementa son las deudas y los problemas. Esto también debe ser una llamada de atención para las autoridades, dado que los problemas pueden llevar al descontento social y tornarse en una situación más preocupante.

Por ejemplo, el principal cultivo, la soja, no superará la meta de 11 millones de toneladas, por la falta de buenas lluvias durante su desarrollo. Pero no es la única inquietud. Tampoco se dan registros buenos de humedad en el suelo para la siembra de zafraña y de invierno. Es apenas un punto para tener en cuenta y tratar de prever respuestas o por lo menos paliativos con tiempo. Pues siempre será mejor fortalecer toda la cadena que dejar vulnerable uno de los eslabones.



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



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

Maíz: cotización a la baja, desvalorización del real y menor producción

Las exportaciones de maíz zafra 2024, que aún continúan, al cierre del año pasado sufrieron un fuerte impacto tanto en volumen como en ingresos por la caída de la cotización, la desvalorización del real, la moneda del principal mercado del maíz paraguayo, Brasil, y por la menor producción local en la última campaña, según se destacó en el Informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), material divulgado por el gremio.

En efecto, Sonia Tomassone, asesora de Comercio Ex-



terior de la Capeco, explicó que de junio a diciembre de 2024 fueron exportadas 1,4 millones de toneladas de maíz zafra 2024, frente a 2,8 millones toneladas enviadas durante el mismo periodo de la zafra anterior. Al comparar los envíos del grano por año calendario (enero a diciembre), también se registró una disminución del volumen embarcado, ya que durante el 2024 se enviaron 1,89 millones de toneladas, frente a los 3,78 millones de toneladas registrados en el 2023. **CA**

Disminución de superficie de cultivos de invierno



El Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbió) reportó disminución en la superficie de cultivos de invierno durante el 2024, señaló la Unión de Gremios de la Producción (UGP), en un reciente boletín informativo. En efecto, según el material dado a conocer rubros como trigo, canola y coberturas registraron una menor superficie de siembra en relación al invierno del 2023. Se estima que el área de siembra de trigo alcanzó unas 378.203 hectáreas, lo que representó una disminución en torno al 9% en comparación con lo sembrado en el año 2023.

Teniendo en cuenta que el trigo se cultiva sobre rastros de maíz y soja, los retrasos en la cosecha de estos cultivos de segunda limitan la superficie de siembra en el 2024, se advirtió. A esto se sumaron los riesgos climáticos, los costos de producción y los precios del grano, que ejercen presión sobre los productores. Los departamentos con mayor área cultivada fueron Alto Paraná e Itapúa. Canola En relación a los cultivos de canola, se estima una superficie total de 63.359 hectáreas, con una caída en torno al 30%. **CA**

Primer envío de limón “Tahiti”



Paraguay concretó la exportación del primer cargamento de limón “Tahiti” al mercado argentino, informó el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Se trata de un volumen inicial de 26 toneladas obtenidas de un trabajo en conjunto de unas 30 familias de la zona de Yby Yau, en Concepción. Conforme los datos de la cartera agraria, el valor de esta mercadería rondó los G 2.500 por kg y existe la posibilidad de seguir con más envíos. Para acompañar esta inédita venta, se realizó un acto que contó con la presencia de autoridades del MAG y de otras instituciones vinculadas, como el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), se informó. Los altos funcionarios destacaron la labor de las familias para ofrecer un producto con calidad de exportación, que facilitó la operación, incluso viabilizando la agilización de trámites fitosanitarios. De igual forma, las autoridades resaltaron este logro en el camino hacia la conquista de mercados internacionales en donde, además de los ingresos que genera, permite fortalecer la parte técnica y mejorar la calidad del producto paraguayo. **CA**

 www.dekalpar.com

DEKALB, RINDE MÁS



Récord en envíos de carne bovina

Las exportaciones de carne bovina de Paraguay cerraron el año 2024 con una cifra récord, alcanzando un total de 353.016 toneladas enviadas a 59 mercados del mundo. Esto generó ingresos por USD 1.776.828.610 para el sector, informó la agencia oficial de noticias IP Paraguay. Conforme al material divulgado, la cantidad exportada en 2024 da continuidad al crecimiento constante de los volúmenes de envíos de carne bovina, que desde el 2021 superaron las 300 mil toneladas anuales. El principal destino de las exportaciones paraguayas fue Chile, que compró más de 120 millones de kilos del producto durante el año. Otros mercados importantes fueron Taiwán, Brasil, Israel, Estados Unidos y Rusia. En la suma, estos países recibieron el 75% de los envíos. En 2024 también se registró una cifra récord de faena, cerrando el año con 2.213.203 bovinos faenados. Los frigoríficos con mayor volumen de faena fueron Belén, con 36.759 cabezas, y Concepción, con 21.094 cabezas. Así también se alcanzó un récord histórico en la exportación de subproductos de origen bovino, como menudencias, con casi 70 mil toneladas enviadas en el último año, publicó IP Paraguay. Entre tanto, es de resaltar el posicionamiento que tuvo el mercado de Estados Unidos en solo un año de habilitación. Pasó el puesto 12 en enero del 2024, al mes de la apertura a la carne paraguaya, a estar entre los primeros 5 lugares del ranking de com-



pradores. Todo esto en medio del intento de un sector ganadero estadounidense que insiste con trabar la compra del producto paraguayo. **CA**

Casi el doble de trigo exportado

Las exportaciones de trigo zafra 2024, a diferencia del maíz, tuvieron un excelente desarrollo a diciembre del último año, pues cerraron con un aumento de 99%, es decir casi duplicando los registros anteriores, conforme un material de divulgación de la



Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). En efecto, al tercer mes de iniciadas las exportaciones de trigo zafra 2024 (octubre-diciembre 2024), se embarcaron 189.399 toneladas frente a las 95.373 toneladas enviadas en el mismo periodo de la zafra anterior. Esto es un aumento de 94.026 toneladas.

Además, el informe menciona que las exportaciones de trigo por año calendario (enero a diciembre 2024) alcanzaron 545.626 toneladas, mientras que en el 2023 se enviaron 217.138 toneladas; es decir, la salida del cereal aumentó más de 328 mil toneladas en el último año. En cuanto a ingresos, la exportación de trigo en el 2024 generó un ingreso de divisas por valor de USD 127 millones, frente a los USD 56 millones registrados en el 2023; es decir, USD 71 millones más. Las razones del incremento se darían por una mayor producción de la zafra nueva (más de 1 millón de toneladas, según estimaciones) y por la salida agilizad

VTPRO4

**TODO
TERRENO**

AG8701

EL HÍBRIDO TODO TERRENO

Tecnomyl.
Es más simple
con nosotros.

“El cliente es el centro de todo lo que hacemos”



LUIZ PALLOS,
director de
Desarrollo de
Distribuidores
para América del
Sur de AGCO.

LUIZ RENATO PALLOS, DIRECTOR DE DESARROLLO DE DISTRIBUIDORES PARA AMÉRICA DEL SUR DE AGCO, ACOMPAÑÓ LA RECIENTEMENTE INAUGURADA SUCURSAL DE SU ALIADO LOCAL, EL GRUPO COTRIPAR, EN SAN ALBERTO (ALTO PARANÁ). Además de resaltar los logros alcanzados en el mercado paraguayo con este vínculo comercial, indicó parte de las estrategias de toda la red de la compañía, así como el rol que cumple nuestro país en la producción mundial.

_ P. ¿Cómo ven el trabajo del grupo Cotripár que realiza localmente?

_ R. Es un socio que está con nosotros desde hace mucho tiempo. En esta oportunidad, acompañamos esta nueva sucursal. Es un placer estar aquí, representando a las marcas de AGCO como ser FENDT y VALTRA. Vemos que sigue creciendo el negocio. Ahora se lanzó la próxima sucursal, que será en Katueté. Estamos muy contentos de seguir expandiéndonos en Paraguay, con nuestras soluciones, pensadas en función a los requerimientos

del cliente, porque tenemos el foco puesto en el productor, en sus necesidades puntuales. Es muy importante satisfacer sus pedidos y, tener concesionarios o distribuidores que interpreten esas inquietudes, sin dudas favorecen a contribuir con brindar las soluciones demandadas. Por eso valoramos el trabajo que realiza Cotripa, en línea con la filosofía de AGCO.

_ P. ¿Qué novedad puede comentar de lo que se viene por parte de AGCO?

_ R. Acompañamos este evento para anunciar el lanzamiento de una nueva estrategia, de avanzada, fortaleciendo toda la red de concesionarias, las sucursales, estar más compactados, con foco principal en la posventa, para estar más ceca de nuestros clientes. La estrategia pasa principalmente por tener una cobertura inteligente. Estar más cerca de nuestros clientes y poder seguir prestando todo tipo de servicios en el campo, de una forma más ágil y eficiente. Sumado a todo esto, tener repuestos de calidad, listos para responder rápidamente, con soluciones móviles y conectadas a toda la red de distribuidores y sucursales. Por ejemplo, si un repuesto falta en un lugar, apoyar desde otro local y atender a los clientes de manera más efectiva.

_ P. ¿Ya se está implementando?

_ R. Sí, ya lo hemos implementado y apuntamos a fortalecer en Paraguay. Es una estrategia global denominada FARMER CORE. El cliente es el centro de todo lo que hacemos. Ya está lanzada en Norteamérica, en Brasil y

al igual que en España. Ahora entramos con más fuerza en Paraguay. Con la estrategia global FARMER CORE buscamos que el agricultor encuentre una experiencia revolucionaria. Se plantean encarar tres grandes ideas en una sola gran visión, dentro del desafío de trabajar en una nueva forma de hacer negocios. La propuesta es integrar elementos digitales y físicos a lo largo del proceso de compra y el ciclo de vida del producto. Con esto, FARMER CORE introduce un moderno concepto para que el cliente interactúe con las marcas de AGCO y su distribuidor, en este caso Cotripa, en los términos que elija.

_ P. ¿Se potenciará la red de concesionarias?

_ R. La red de concesionarias es fundamental, porque al final nosotros como fabricantes damos todo lo que sea de última tecnología, que cuente con la más alta calidad. Pero quien está cara a cara con el cliente es el distribuidor, en este caso Cotripa. Los concesionarios de AGCO suman más de 4.200 en todo el mundo. Ofrecen soporte técnico especializado y se benefician de herramientas pensadas para brindar la solución al campo o al cliente en general. Por eso, de nuestra parte, hemos estructurado todo un programa para capacitar a los colaboradores, sea en ventas, servicios, para que los concesionarios estén lo más preparados posible para atender a nuestros clientes de la mejor manera posible. Y cada vez más, este grupo de aquí Cotripa, está dando respuestas, en línea con lo adoptado en otros países, otros continentes, como Europa, como Estados Unidos, pensando en potenciar el trabajo y la producción.

_ P. ¿Cuál es la valoración que tienen de Paraguay?

_ R. Implica mucho. Para Sudamérica es un mercado muy importante para nosotros y la proximidad que tenemos con Brasil y como referencia para toda Hispanoamérica. Este tipo de vínculos brinda muchas ventajas, como el acceso a toda la gama, con todo el portafolio de marcas. Es muy importante para nosotros. De facturación, lo que podría decir es que, para equipos más comerciales, se tienen números más firmes, pero la idea es que podamos tomar una participación de mercado muy importante, como un mercado estratégico, que es Sudamérica.

_ P. ¿Desea agregar al más?

_ R. Sin dudas, Paraguay es un referente para el mundo entero. Es una zona muy importante. Sabemos que está aquí y, es desde aquí, que vamos a alimentar a todos. Por lo tanto, es una región, un área de la que estamos muy contentos de seguir muy cerca y de asociarnos con distribuidores cada vez más fuertes, como Cotripa. En tanto, nosotros como compañía global seguimos fortaleciendo nuestra red de concesionarias, atentos para ofrecer las mejores soluciones pensadas y enfocadas en el agricultor para alimentar al mundo de forma sustentable. **CA**



INNOVAR 2025

Edición con enfoque social y tendencias tecnológicas actuales



Carlos Gómez, gerente general de Innovar, durante el lanzamiento.

LA MAYOR MUESTRA AGROPECUARIA DE ALTO PARANÁ REALIZÓ SU LANZAMIENTO OFICIAL CON NUEVAS PROPUESTAS EN TECNOLOGÍAS CON LA INTRODUCCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y UN ENFOQUE SOCIAL CON LA DONACIÓN DE LO RECAUDADO EN ENTRADAS A ESCUELAS AGRÍCOLAS. La feria está prevista del 18 al 21 de marzo en el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú.

Este año, Innovar Feria Agropecuaria contará con más espacio y expositores, buscando mejorar la experiencia tanto para profesionales como para el público general. La Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), organizadora del evento, destacó estos cambios durante la presentación oficial el 16 de enero realizada en el hotel Las Ventanas del Paraná Country Club de Hernandarias. “Con la sépti-



Raimundo Llano.

ma edición, estamos agradecidos y fortalecidos, y esperamos ofrecer la mejor infraestructura y comodidades para mostrar el esfuerzo de quienes producen los alimentos que consumen las familias”, subrayó Raimundo Llano, presidente del gremio organizador.

Resaltó que, de esta manera, productores y empresas que invierten en nuevas tecnologías, variedad de semillas, insumos, maquinarias y servicios, cuentan con una plataforma ideal para dar a conocer sus propuestas y concretar negocios. A su turno, la vicepresidente de la UEA, Karen Petersen, enumeró las acciones sociales que se vuelcan hacia la comunidad desde la organización del evento, enfatizando que en esta edición se tiene un plan para ayudar a la formación de jóvenes en las escuelas agrícolas y agromecánicas. Entre las autoridades oficiales acompañó el acto, Mauro Kawano, intendente de Yguazú, el distrito que alberga la feria agropecuaria.

El jefe comunal destacó el rol preponderante que viene teniendo Innovar para la comunidad y el impacto socioeconómico: “Innovar nos ayudó a que el Municipio se conozca cada vez más. A 120 días de cada feria ya se nota un movimiento económico importante, con restaurantes, hoteles y servicios cada vez más dinámicos, por la demanda de visitantes”, puntualizó. Otro de

los presentes fue Carlos Gómez, gerente general de esta iniciativa que vuelve con todo este año. Durante su intervención, informó que la feria vendió todos sus lotes con cuatro meses de antelación para que expositores, auspiciantes y sponsors brinden lo mejor de sus productos y servicios.

La apuesta por mejorar también se traduce en la unificación de espacios como el pabellón Innovar, auditorio, sector de prensa, cafetería, producción y sala VIP de la organización, para ofrecer una experiencia más cómoda y eficiente a todos los asistentes, tanto expositores como visitantes. Agregó que el evento está inscripto en la agenda latinoamericana de ferias y que desde la comisión directiva se atienden los detalles para que cada expositor reciba la compensación de su inversión. “Estamos agradecidos y fortalecidos. Esperamos ofrecer la mejor infraestructura y comodidades para mostrar el esfuerzo de quienes producen los alimentos que consumen las familias”, dijo.

ANTICIPOS. La propuesta de la séptima edición apunta a varios aspectos. Los últimos adelantos en el agro serán una constante en todas las actividades previstas durante los cuatro días. Se prevé la presencia de universitarios de carreras afines al sector agropecuario para complementar su formación con información de primera mano. Ver la realidad del campo, desde la siembra hasta la cosecha, con el asesoramiento de expertos y dentro de un espacio interactivo. Otros ejes temáticos estarán relacionados con cultivos demostrativos, dinámica de maquinarias y la producción animal, además de los espacios y proyectos Pabellón Innovar, Innovar Mujer e Innovar Social.

El elemento disruptivo en la feria de marzo próximo será el asistente virtual, mediante IA, aplicado a Innovar 2025. Se trata de una metodología moderna y práctica para que los interesados y visitantes consulten en la app y web todo lo relacionado a la feria, como las ubicacio-



Kareen Petersen.



Mauro Kawano.

nes en el predio, charlas, entradas, hoteles y aeropuertos cercanos, reglamento y otras informaciones del evento. Las consultas podrán realizarse en todos los idiomas. A las novedades de esta edición se suman la sectorización de estacionamientos y el área gastronómica también se renovará con nuevos locatarios y la presentación oficial del restaurante Innovar, que estará climatizado.

Asimismo, la organización informó que la alianza estratégica con Ceta-par fue extendida hasta el año 2031 para seguir albergando futuras ediciones, para lo cual se adelantó la decisión de invertir en más infraestructuras y servicios para una mejor atención a expositores y visitantes. En tanto, la entrada a la feria quedó fijada en G. 15 000 por día, con compras anticipadas o en boletería. Cada año, la recaudación se destina a acciones de impacto en las comunidades de Yguazú y Minga Guazú, en el marco del proyecto Innovar Social, se indicó finalmente, no sin antes agradecer a las empresas que decidieron apoyar la edición 2025.

Como patrocinadores fueron mencionados Banco Itaú, Ford (Tape Ru-vicha) y Tigo Business. Entre los auspiciantes se nombraron a Agrotec, Bunge, Biotrop, H. Petersen, Dekalpar, Glymax, Lar, Fuelpar y Shell Lubricantes. Cabe recordar que la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA está compuesta por más de 50 firmas de primera línea del sector productivo, que incluye a importantes industrias nacionales, importadoras, prestadoras de servicios y proveedoras del ramo agropecuario. Los interesados en obtener más información pueden consultar en la web www.innovar.com.py, en redes sociales o descargar la aplicación Innovar Feria Agropecuaria. **CA**





VI ENCUESTRO AGRO DE MATRISOJA

El éxito de la transferencia de conocimientos y avances tecnológicos

MATRISOJA CONCRETÓ SU VI ENCUESTRO AGRO EN COLONIA FORTUNA (ALTO PARANÁ), UN EVENTO QUE REUNIÓ A PRODUCTORES DE DIVERSAS REGIONES DEL PAÍS PARA FOMENTAR EL INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTOS Y FORTALECER LA CONEXIÓN ENTRE EL SECTOR PRODUCTIVO Y LA INVESTIGACIÓN. La jornada, calificada como un éxito, se destacó por la calidad técnica de sus disertantes y por las innovaciones presentadas.

Durante dos jornadas desarrolladas los días 11 y 12 de diciembre, la empresa convocó a los agricultores junto a reconocidos investigadores para intercambiar conocimientos sobre los principales desafíos en los cultivos, además de ofrecer las innovaciones que caracterizan a la compañía.

Fernando Egevar, coordinador general y de Desarrollo de Productos y Mercado de Matrisoja, resaltó la relevancia del evento: “El Encuentro Agro es una oportunidad para reunir a productores de todas las



regiones y promover un diálogo enriquecedor con investigadores que traen información de vanguardia en el ámbito agrícola”.

Este año, la propuesta contó con la participación de tres destacados investigadores internacionales como; Marcelo Madalosso, fitopatólogo, quien abordó las principales enfermedades que afectan a cultivos de soja y maíz, ofreciendo estrategias actualizadas para su manejo.

Mauricio Pasini, entomólogo, presentó un análisis exhaustivo sobre el control de plagas. Un desafío crítico en la agricultura moderna y Gabriel Schaich, especialista en fisiología de plantas, profundizó en técnicas para maximizar el potencial de los cultivos, enfatizando el manejo integrado como clave para aumentar la productividad.

En paralelo, Thiago Vessoni, representante de Stonex, ofreció una perspectiva clara sobre las tendencias del mercado agrícola, proporcionando a los productores herramientas valiosas para la planificación comercial.

INNOVACIONES AL SERVICIO DEL PRODUCTOR. El evento también sirvió como vitrina para que aliados estratégicos de Matrisoja, como BASF, Atlántica, Kimberlit, Brevant de Corteva e Induquímica presentaran soluciones innovadoras. Según Egevart, estas alianzas permiten ofrecer a los productores herramientas de vanguardia para mejorar la productividad en los campos. “Ha sido un año de muchas soluciones incorporadas y confiamos en que el próximo año estas innovaciones estarán a disposición a gran escala, listas para impactar significativamente en las campañas de 2025,” agregó.

Fernando Egevart, coordinador general y de Desarrollo de Productos y Mercado de Matrisoja.



UN BALANCE POSITIVO Y PROYECCIÓN AL FUTURO.

El VI Encuentro Agro no solo cumplió con los objetivos planteados, sino que reafirmó el compromiso de Matrisoja con el sector agrícola. El retorno positivo por parte de los asistentes motiva a seguir organizando encuentros de este nivel.

“Estamos en una posición favorable, con perspectivas optimistas en la presente campaña. Invitamos desde ya a la VII edición, donde traeremos un portafolio renovado y soluciones consolidadas para seguir liderando en innovación”, concluyó Egevart.

El agradecimiento especial fue para los productores y clientes, pilares fundamentales del éxito de Matrisoja, quienes una vez más demostraron su confianza y compromiso con el desarrollo del sector agrícola.

Con esta exitosa edición, Matrisoja reafirma su liderazgo en la transferencia de conocimientos e implementación de soluciones innovadoras, marcando un camino sólido hacia una agricultura más productiva y sostenible. **CA**



Agrofertil inauguró su nuevo silo en Los Cedrales

AGROFÉRTIL LLEVÓ A CABO LA ESPERADA INAUGURACIÓN DE SU NUEVO SILO EN LA LOCALIDAD DE LOS CEDRALES, ALTO PARANÁ. Esta apertura fortalece el compromiso de la empresa con los productores de la región, consolidando su papel como aliado estratégico en el crecimiento de la agricultura paraguaya y el desarrollo sostenible de las comunidades rurales.

Como broche de oro a un año histórico, el 2024, marcado por múltiples logros y reconocimientos, Agrofertil dio un paso más en su misión de impulsar el crecimiento sostenible del sector agrícola en Paraguay a través de la inauguración del “Silo Agrofertil Los Cedrales”, ubicado en el departamento de Alto Paraná. El evento contó con la presencia de un destacado grupo de asistentes, entre ellos, los directivos y colaboradores de Agrofertil, autoridades locales, proveedores, aliados comerciales, representantes de gremios de la producción, medios de comunicación e invitados especiales. La alta concurrencia fue un claro reflejo de las expectativas que se tienen en torno al nuevo silo, el cual promete impactar positivamente en la economía y el desarrollo social de la comunidad.

CERCANÍA Y COMPROMISO CON EL PRODUCTOR. Durante la ceremonia de inauguración, Clevison Mondardo, gerente comercial general de Agrofertil, subrayó la importancia estratégica de esta nueva unidad para los agricultores de la región.

“El Silo Agrofertil Los Cedrales representa mucho más que una inversión: es una muestra tangible de nuestro compromiso de mantenernos cerca de nuestros clientes, entendiendo sus necesidades y acompañándolos en cada etapa de su producción. Este es un espacio diseñado para fortalecer aún más nuestra relación con ellos, proporcionándoles asesoramiento técnico de calidad y soluciones innovadoras para sus cultivos. Queremos que sientan la tranquilidad de que sus cosechas están en las mejores manos”, expresó.



INNOVACIÓN Y EFICIENCIA AL SERVICIO DE LA AGRICULTURA.

Por su parte, Vanderlei Tavela, gerente comercial de Granos de Agrofertil, enfatizó la robusta infraestructura de silos que la empresa ha desarrollado a lo largo de los años y resaltó el enfoque de brindar confianza, transparencia y excelencia desde la siembra hasta la cosecha.

“En línea con los altos estándares que caracterizan a nuestra red de silos, esta unidad de acopio está equipada con tecnología de vanguardia, lo que nos permite gestionar grandes volúmenes de granos con rapidez, eficiencia y precisión, asegurando una experiencia ágil y fluida durante el proceso de descarga. Así optimizamos y beneficiamos la logística del agricultor en plena temporada de cosecha”, señaló.

FORTALEZA EN INFRAESTRUCTURA Y CAPACIDAD.

El Silo Agrofertil Los Cedrales destaca como una unidad con 31.000 toneladas de capacidad de almacenamiento, equipada con dos líneas de descarga de 240 Ton/Hora cada una, lo que permite la recepción de cerca de 4.000 toneladas de granos por día. Cuenta con un secador de granos con capacidad de 200 Ton/Hora, siendo el primero de la red de silos de Agrofertil en uti-

lizar biomasa sólida (Cavaco), que reduce el consumo de leña y contribuye al compromiso ambiental de la empresa.

Con la apertura de este nuevo silo, la empresa amplía su red de acopio de granos a 25 unidades distribuidas en puntos estratégicos del territorio nacional, ofreciendo a los productores la facilidad y tranquilidad para comercializar su producción agrícola.

Agrofertil cuenta hoy con una capacidad estática de 570.000 toneladas de granos, a la que se suman 108.000 toneladas de capacidad estática de sus estructuras portuarias. En total, la capacidad de almacenamiento alcanza las 678.000 toneladas.

SOBRE EL GRUPO SARABIA.

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, H2O Innovation, YVY, GS3, Agropecuaria Campos Nuevos y Agropecuaria Cataratas impulsa una agricultura innovadora y sostenible. Sus directivos, José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en acciones de Responsabilidad Social Empresarial, promoviendo actividades en beneficio de los sectores más vulnerables y del cuidado del medio ambiente. **CA**



IASA impulsó la innovación en la agricultura en su sexto jornada de campo



INVERSIONES AGRÍCOLAS S.A. (IASA) REALIZÓ CON ÉXITO LA SEXTA EDICIÓN DE SU DÍA DE CAMPO DE SOJA Y MAÍZ EN MBARACAYÚ, ALTO PARANÁ, LOS DÍAS 8 Y 9 DE ENERO DE 2025. El evento reunió a productores y actores clave del sector agrícola, consolidándose como una plataforma esencial para la transferencia de conocimiento y el intercambio de soluciones tecnológicas innovadoras para la agricultura.

Durante la jornada, IASA presentó su portafolio de productos y servicios diseñados para mejorar los rendimientos y la sostenibilidad de los cultivos. Entre los productos destacados se incluyeron fertilizantes como MicroPhos y Total S, semillas de maíz y sorgo Forseed, insumos biológicos y de nutrición bajo la marca VALORE, así como una amplia gama de agroquímicos CULTIVE, que abarca más de 80 productos, y las semillas de soja SOBERANA.

El evento reafirmó el compromiso de IASA con la agricultura sustentable, impulsada por tecnologías avanzadas y soluciones adaptadas tanto a las necesidades de los agricultores como a las demandas del entorno. Marcio Almeida, coordinador de la marca CULTIVE, resaltó

la importancia de ofrecer información de calidad a los productores para que puedan superar los rendimientos actuales y alcanzar nuevas metas. “Somos conscientes de la importancia de contar con información precisa para superar los límites de los rendimientos y explorar nuevas posibilidades que la agricultura moderna nos ofrece”, afirmó Almeida.

El Día de Campo incluyó un recorrido técnico por varias estaciones de exposición, donde los participantes pudieron conocer de primera mano las soluciones que IASA brinda para optimizar la eficiencia y rentabilidad de los cultivos de soja y maíz. La compañía destacó la integración de productos que no solo atienden las necesidades agronómicas, sino que también respetan el entorno am-



biental, siguiendo una filosofía de tecnología orientada a la sostenibilidad.

Una oportunidad clave para incrementar la rentabilidad fue señalada por Bruno Felippo Fernandes, gerente comercial regional de San Alberto y Mbaracayú, quien expresó su entusiasmo por el éxito de esta sexta edición: "Este evento es una oportunidad técnica única, enfocada en innovaciones que permitirán a los productores aumentar la rentabilidad de sus cultivos en esta nueva campaña", comentó.

Por su parte, Valber Ariano, gerente comercial y de marketing de IASA, agradeció a los participantes y patrocinadores del evento, como Rodomaq, Siagro, Cotipar y Agrodata, que apoyaron la iniciativa y aportaron sus pro-

pias innovaciones al sector. Ariano destacó que el evento marca el inicio de un año lleno de oportunidades para el agro, con nuevos desafíos y también con nuevas posibilidades para quienes apuestan por la innovación y el conocimiento.

En conclusión, Ariano destacó la importancia de la colaboración constante con los productores y colaboradores, reafirmando el compromiso de IASA de seguir mejorando cada año: "Cada Día de Campo es una oportunidad para mejorar, tanto como empresa como marca. Siempre podemos esperar más innovación y mejores resultados para los productores", expresó.

Con este evento, IASA renovó su visión hacia el futuro, subrayando la importancia de trabajar con los mejores productos y ofrecer condiciones comerciales flexibles para los productores. De esta forma, IASA reafirma su liderazgo en la agricultura moderna, brindando soluciones que garantizan mayores rendimientos y una agricultura más sostenible. **CA**



Cosecha de Premios

¡CADA LITRO SUMA!

Sumá cupones con la compra de
Ativum®, **Versatilis®**, **Priaxor®**, **Convey®** y **Opera®**

Cargá tus facturas por **WhatsApp** al:
(+595) 986 190839 y te podés ganar...

*Válido para compras del 01/04/2024 hasta el 31/03/2025 de los productos
Ativum®, Versatilis®, Priaxor®, Convey® y Opera®. **Imágenes referenciales.

Viajes a Europa
y el Caribe

Una lancha
Pirá 500 SLX
con Motor



Tractor de Jardín
John Deere S100



Una moto
Honda XR190L

Escaneá y participá



 **BASF**
We create chemistry



INBIO impulsó tecnología paraguaya con exitosa Jornada Tecnológica

EL INSTITUTO DE BIOTECNOLOGÍA AGRÍCOLA (INBIO) LLEVÓ A CABO CON ÉXITO SU JORNADA TECNOLÓGICA INBIOTEC, UN EVENTO QUE REUNIÓ A PRODUCTORES, TÉCNICOS Y REPRESENTANTES DE LOS GREMIOS DE LA PRODUCCIÓN EN EL PARQUE TECNOLÓGICO DEL INBIO, UBICADO EN ENCARNACIÓN, ITAPÚA. La jornada que se desarrolló el 13 de diciembre incluyó un recorrido por siete estaciones interactivas que destacaron el Programa de Cruzamiento de soja y maíz; y marcó el inicio oficial de las obras del nuevo Parque Tecnológico.

Durante el evento, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer en profundidad los procesos y avances tecnológicos de INBIO. El recorrido incluyó estaciones que abordaron: Programa de Cruzamiento de Soja donde se mostró el proceso completo para generar futuras variedades de soja, resaltando el enfoque en el mejoramiento genético.

Ensayos Agronómicos, en el cual presentaron líneas avanzadas con las tecnologías HB4 (tolerancia al estrés hídrico) y 3G (tres genes de resistencia a la roya), Vitrina Tecnológica que exhibió de materiales de pre-

Alfred Fast,
presidente del
INBIO.



lanzamiento de Inbiotec Semillas, destacando su potencial para el mercado local y el Programa de Agricultura Sostenible con Biotecnología que presentó experiencias prácticas de agricultura sostenible desarrolladas en colaboración con productores.

También formó parte del recorrido: el Mejoramiento de Maíz, con los avances en el programa de mejoramiento genético del maíz; Pla-

taforma INTACTA2 XTEND de Bayer y la exposición de 12 variedades I2X y 2 variedades 2XTEND, mostrando su adaptabilidad y rendimiento y las Buenas Prácticas Agrícolas con charlas sobre el uso correcto de productos biotecnológicos con Cultivante y la correcta gestión de envases vacíos de defensivos agrícolas, en colaboración con CAFYF.

PARQUE TECNOLÓGICO. Uno de los momentos más destacados de la jornada fue la palada inicial del Parque Tecnológico INBIOTEC, un proyecto que representará una inversión de 3 millones de dólares en infraestructura y equipamiento. Según Alfred Fast, presidente del INBIO, este moderno centro tendrá una ejecución prevista de 18 a 24 meses y será un espacio dedicado a la investigación, servicios tecnológicos para terceros y capacitación. “Será un centro moderno que marcará un antes y un después en la



investigación agrícola en el país. Invitamos a todos a sumarse a este proyecto que impulsa la innovación local”, afirmó Fast.

El Parque Tecnológico no solo fortalecerá las capacidades de investigación de INBIO, sino que también será un referente para el desarrollo de soluciones innovadoras que apoyen la sostenibilidad y competitividad del sector agrícola paraguayo. La Jornada Tecnológica INBIOTEC y el inicio de las obras del Parque Tecnológico refuerzan el compromiso de INBIO con la investigación y la transferencia de tecnología al sector productivo.

CAFYF promovió la correcta gestión de envases vacíos y el uso de EPIs

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) participó en la Jornada Tecnológica Inbiotec, donde destacó por su participación en una estación dedicada a la gestión de envases vacíos de productos fitosanitarios. La capacitación fue liderada por la Ing. Agr. Helena Valdovinos, coordinadora de los programas CampoLimpio y CuidAgro de Cafyf, quien explicó a los productores, técnicos y representantes de gremios la correcta manipulación de los envases vacíos y los procedimientos esenciales para su disposición adecuada.

Uno de los aspectos más importantes abordados fue el triple lavado de los pulverizadores de mochila y el lavado a presión de los equipos de pulverización mecanizados, procesos fundamentales para garantizar que los envases vacíos sean correctamente gestionados antes de ser dispuestos en los Centros de Acopio Temporales habilitados.

Asimismo, la capacitación incluyó pautas sobre el uso

adecuado de los Equipos de Protección Individual (EPIs), resaltando la necesidad de que los productores cuenten con los equipos en óptimas condiciones para realizar estas tareas de manera segura.

Con estas iniciativas, CAFYF reafirma su compromiso con la promoción de las Buenas Prácticas Agrícolas, contribuyendo a un sector productivo más responsable, seguro y sostenible. **CA**



EXPERIENCIA POSITIVA

Buen manejo, paliativo a adversidades



ANTE UN ESCENARIO DIFÍCIL, EL AGRICULTOR DEBE BUSCAR ALTERNATIVAS PARA SOBRELLEVAR EL MOMENTO CRÍTICO. Campo Agropecuario visitó una finca en San Alberto (Alto Paraná), en donde se destacó que la importancia de un buen manejo como opción viable o paliativo a factores como el clima.



El comportamiento de lluvias vino bien hasta cierto momento en el desarrollo de los cultivos de verano. Sin embargo, en muchas regiones, volvió a presentarse un déficit hídrico, con los problemas que ello conlleva a la agricultura. El productor debe enfrentar situaciones difíciles que se presentan y en gran medida con variables que él no maneja, como el clima. Sin embargo, existen experiencias positivas que pueden contribuir a evitar perjuicios mayores.

Para ello, el equipo de Campo Agropecuario se trasladó hasta la zona de Limoy, en el distrito de San Alberto, (Alto Paraná), para visitar la finca de Robson Affonso, productor local. “Estamos cosechando muy bien, a pesar de los problemas que tuvimos. Venimos trabajando en la tierra, invirtiendo. La agricultura es sostenible, nosotros la hacemos y la hacemos muy bien. Tenemos el resultado y cosechamos el resultado”, dijo.

El entrevistado recalcó varias veces que es consciente de la situación por la que atraviesan otros agricultores en Paraguay. “Aquí tenemos una cosecha que no es la realidad de nuestro país. Sabemos muy bien que hay parcelas, con 50 % o 60 % menos de producción. Por eso tenemos que buscar estrategias diferentes para poder pasar por estos momentos, con periodos de falta de lluvia que ya son constantes. Venimos con 7 años con idénticos problemas”, indicó.

Por eso, insistió en el buen manejo. “Nuestro bien mayor está en nuestra tierra. Cuando hablamos de agricultura



Robson Affonso, Larah Affonso, Paula Schmitz y Murilo Affonso.

sostenible, involucra muchas cosas. Una es la siembra directa, otra es, por ejemplo, ahora estamos cosechando esta soja, pero ya estamos pensando en la próxima que vamos a hacer, sembrando maíz. Para eso, ponemos una cobertura, en nuestro caso, semilla de pasto que permite menor temperatura y más acumulación de agua en el suelo”, explicó.

Con esto, prosiguió, se mejora la producción también con la corrección de suelo, así como la preservación de la materia orgánica, que es esencial para los buenos resultados. “Ya no podemos hacer lo que hacíamos antes. Si seguimos con eso, vamos a tener más de lo mismo. Tenemos que hacer algo diferente, innovador, usando tecnología. Eso es lo que hace la diferencia. Esto nos permite obtener hasta 5.000 kg/ha”, puntualizó.

Al momento de visitar el campo de Robson Affonso, la cosecha estaba en un 40 % de avance. “Estamos con un promedio bien elevado, pese a las complicaciones. ➔



Todo esto porque hicimos nuestro trabajo bien hecho. El problema climático, siempre vamos a tener. Desde que el mundo es el mundo, tenemos problemas climáticos, pero tenemos que ver cómo enfrentar a eso. Y tenemos hoy tecnología para soportar unos días más”, manifestó.

Antes de concluir la entrevista, reiteró su pesar por aquellos campos afectados por la sequía. “Esta situación nos deja un poco tristes, pero no nos desanima. Tenemos que seguir, porque es lo que sabemos hacer. Solo reiterar la importancia de cuidar nuestro suelo, invertir en la tierra, que es de donde obtenemos el sustento. De ella



Robson Affonso,
productor de
San Alberto
(Alto Paraná).

obtenemos el alimento para nuestra familia, nuestra patria amada y el mundo”, finalizó.

Mosaico de rendimientos

Tal como lo mencionó Robson Affonso, la situación en otras partes del país no es de la mejor. En ese sentido, en consulta con el presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), Héctor Cristaldo, indicó que en las últimas semanas el desarrollo de la campaña sojera no mostró muchos cambios de cómo se venía dando con la situación climática, diferente a las últimas lluvias de importancia.

Puntualizó que el déficit persiste en algunas zonas con más fuerza que en otras, justamente por la desigualdad de agua caída. “Solo se registraron aguaceros que generaron un mosaico de rendimientos. Esa variación de mayor o menor caudal es la que marca la diferencia en el rendimiento de la parcela. Existe mucha variabilidad en rendimiento dentro de un mismo distrito va estar difícil dar número consolidado a nivel nacional”, indicó.

Dentro de las generalidades, el punto preocupante es que existen zonas productivas que vienen arrastrando problemas climáticos durante la campaña agrícola. “La región más afectada una vez más es la del Norte de la Oriental”, comentó, atendiendo que suman varias temporadas difíciles, con sus efectos económicos para el productor. No obstante, el dirigente aclaró que no se llegaría a situaciones críticas como las acontecidas en el 2022.

Cristaldo recordó que en esa safra se llegó a niveles no observados en un cuarto de siglo. En efecto, la producción de ese año estuvo por arriba de 3,4 millones de toneladas de soja, cuando las estimaciones fueron de superar 10 millones de toneladas. La sequía de entonces golpeó fuertemente al cultivo que promedió 979 kg/ha en una superficie de poco más de 3 millones de ha, que difícilmente se repetiría este año. **CA**

INNOVAR

FERIA AGROPECUARIA

2025

MOVEMOS EL CAMPO

18 AL 21 DE
MARZO

Colonia Yguazú,
Alto Paraná

www.innovar.com.py

     @innovarferia

SPONSORS:



tigo business

AUSPICIANTES:



BUNGE

BIOTROP



DEKALPAR

Glymax

Lar PARAGUAY

FUELPAR

H. Petersen CAT



Shell Lubricants

Amplia oferta de tecnología destacó el Día de Campo Sommerfeld



LA COOPERATIVA SOMMERFELD LTDA. DESARROLLÓ CON ÉXITO SU TRADICIONAL DÍA DE CAMPO EDICIÓN 2025, UN EVENTO QUE, UNA VEZ MÁS, SE CONSOLIDÓ COMO UN HITO EN EL CALENDARIO AGROPECUARIO DE LA REGIÓN. Con la participación de 63 empresas que ofrecieron genética, maquinarias e insumos diversos, la jornada se presentó como una excelente oportunidad para que los agricultores de la región accedieran a las tecnologías más innovadoras del sector.

El evento se realizó con optimismo impulsado por la llegada tan esperada de las lluvias el 14 y 15 de enero en la parcela demostrativa del Silo Campo 5 de la Cooperativa Sommerfeld Ltda., ubicada en J. Eulogio Estigarribia, Caaguazú.

El Día de Campo se ha convertido en una verdadera feria agropecuaria que congrega a miles de productores cada año. En esta edición, más de 1.000 agricultores se dieron cita durante las dos jornadas del evento para conocer de primera mano las propuestas tecnológicas

y participar en la transferencia de conocimientos que ofrecen las empresas y expertos del sector. Entre las innovaciones destacadas se incluyeron nuevas soluciones para la optimización del uso de insumos, diversas propuestas de genética vegetal y las últimas novedades en maquinaria agrícola. Además, la jornada brindó a los productores la posibilidad de compartir experiencias con colegas del sector y establecer contactos con empresas que ofrecen productos y servicios clave para el desarrollo de sus actividades agropecuarias.



COMPROMISO CON EL DESARROLLO DE LOS SOCIOS.

Willy Bergen, gerente general de la Cooperativa Sommerfeld, destacó la importancia de este evento para los 1.450 socios de la cooperativa, de los cuales aproximadamente 400 son agricultores. “Nuestro Día de Campo es una excelente oportunidad para que nuestros socios puedan acceder a las mejores tecnologías y, a su vez, fomentar la transferencia de conocimientos entre productores”, señaló Bergen.

La cooperativa tiene como misión ofrecer soluciones integrales a sus socios, no solo en el ámbito agrícola, sino también en otros sectores clave con el desarrollo de la industria, fomentando la agregación de valor a las materias primas. Además, uno de sus principales enfoques es financiar todo lo necesario para sus asociados, asegurando que los agricultores y tamberos cuenten con los recursos adecuados para seguir desarrollándose y siendo competitivos en el mercado.

ENFOQUE EN LA EXPANSIÓN Y EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE.

Un aspecto destacado de la gestión

Willy Bergen,
gerente
general de la
Cooperativa
Sommerfeld.



de la Cooperativa Sommerfeld es su compromiso con la inversión continua en infraestructura y capacidad de acopio. Según Bergen, la cooperativa realiza inversiones anuales para ampliar su capacidad estática y seguir apoyando el crecimiento de sus socios. “Siempre estamos buscando nuevas formas de invertir en el futuro de nuestros asociados, asegurando que puedan acceder a las mejores herramientas y condiciones para optimizar su producción”, expresó el gerente.

El evento Día de Campo 2025, que ha sido una verdadera celebración de la innovación y el compromiso con el sector agropecuario, reafirma el rol de la Cooperativa Sommerfeld Ltda. como un pilar fundamental en el desarrollo de la agricultura y la ganadería de la región. ➔

Nuseed y la alternativa del sorgo en temporada de zafriña

Durante la jornada agrotecnológica de la Cooperativa Sommerfeld, Nuseed impulsó variedades en sorgo que puedan ser soluciones para responder a situaciones de estrés hídrico y la falta de precio que afecta al maíz, de cara a la temporada de zafriña 2025. El Ing. Sebastián Vázquez, representante comercial de Nuseed en Paraguay, expuso las características de los híbridos de sorgo más recientes, como el NU-GRAIN 430, que ha tenido resultados sobresalientes desde su introducción en la campaña pasada. Además, mencionó los materiales tradicionales FOX y JOWAR SHORT, conocidos por su alta precocidad y buen rendimiento.

En un contexto en el que la producción de maíz enfrenta dificultades debido a problemas climáticos y de mercado, los híbridos de sorgo se presentan como una opción rentable para los productores. “El sorgo doble propósito, sirve tanto para la producción de grano como para la alimentación animal, y es una alternativa viable frente a la creciente complejidad del cultivo de maíz, que se ve afectado por el estrés hídrico y los altos costos”, expre-

só. Vázquez también destacó los híbridos sileros de Nuseed, como el QUALYSILO.

Este permite obtener ensilaje en tan solo 90 días. También citó el NUSIL 484, con un ciclo más largo, pero con un rendimiento considerablemente mayor. Además, ante la creciente preocupación por los altos costos, las plagas y las enfermedades que afectan al maíz, el sorgo se posiciona como una opción más económica y resistente. Finalmente, agradeció una vez más por la oportunidad de dar alternativas rentables para el agricultor en alianza con Cooperativa Sommerfeld y animó a conocer más acerca de sus materiales.



Corteva con híbridos de sorgo para zafriña y anticipo de nuevo fungicida

La compañía presentó novedades en el Día de Campo de la Cooperativa Sommerfeld Ltda. En este sentido, la Ing. Agr. Fátima Acosta, líder de Generación de Demanda en Paraguay, destacó la incorporación de la línea de sorgo Brevant y el lanzamiento del fungicida Vicroya Ora, cuya comercialización oficial está prevista para el 2026. Con respecto a la propuesta en genética de sorgo y atendiendo la temporada de zafriña que se avecina,



citó puntualmente el híbrido 1G 100, un material que se destaca por su ciclo de maduración de solo 90 días, lo que permite una cosecha entre los 100 y 110 días, así como poseer un excelente perfil sanitario.

La variedad responde de manera positiva a la fertilización, lo que la convierte en una alternativa atractiva para los agricultores. Además, es baja en taninos, una característica muy valorada por la industria y tiene una gran resistencia a suelos con altos contenidos de aluminio, se explicó. En defensivos, la novedad fue el anuncio del lanzamiento mundial del Vicroya Ora, un fungicida que pertenece al grupo de picolinamidas. Tiene un modo de acción innovador para combatir enfermedades en el cultivo de soja, como roya, manchas foliares y antracnosis y muestra una alta resistencia a patógenos. “Es un producto muy completo que va a marcar la diferencia en el manejo de enfermedades, no solo en Paraguay, sino también en el mundo”, aseguró. Aprovechó la oportunidad para agradecer a la Cooperativa Sommerfeld, a la cual la compañía apoya desde hace varios años, por el espacio; reiteró el compromiso de la firma con la innovación en el sector agrícola e instó a los socios y al público en general a seguir participando de estos eventos que cada año crecen en relevancia, además de invitar a los agricultores a comprobar las propuestas de Corteva para mejorar la productividad y sostenibilidad de los cultivos en el país.

Agrofertil presentó un portafolio integral de soluciones

Agrofertil destacó un extenso portafolio de soluciones adaptadas a las necesidades del sector exponiendo semillas de soja, híbridos de maíz y tecnologías de vanguardia, centradas en mejorar la calidad y el rendimiento de los cultivos.

Stefan Rogalski, asistente de Desarrollo de Agrofertil para Campo 9, subrayó la diversidad de opciones que la empresa pone a disposición de los productores, y presentó variedades de soja, destacando la Neo 620 IPRO, una variedad que resalta por su resistencia al estrés hídrico. Además, expuso la Neo 610 IPRO, recomendada para siembras entre el 10 de septiembre y octubre, y la Neo 600 I2X, que incorpora la innovadora tecnología I2X. También estuvo presente la Neo 590 I2X, una de las más sembradas este año, que se posicionó como una de las variedades más demandadas en el mercado de semillas.

Agrofertil también presentó las variedades de soja Agroeste: AS 3595 I2X que se destaca por su alta tolerancia a la pústula bacteriana y fusariosis y la AS 3606 I2X de ciclo 6.0 y diseñada para ofrecer altos rendimientos en diversos tipos de suelo.

HÍBRIDOS DE MAÍZ. No pudo estar ausente el portafolio de híbridos de maíz, destacando el AS 1991 PRO4, conocido por su alto techo productivo. Este híbrido de-



mostró un excelente comportamiento en campo, especialmente cuando se aplica una fertilización adecuada. Entre las novedades, se lanzó el AS 1820 PRO4, un híbrido con gran tolerancia a la sequía y excelente sanidad, mientras que el AS 1844 PRO4, uno de los más vendidos en Paraguay, siguió mostrando su capacidad para ofrecer excelentes resultados. Para los productores que planean sembrar la zafriña, Agrofertil recomendó el híbrido AS 1850 PRO4, una variedad ideal para abrir la campaña a finales de enero, que promete buenos rendimientos bajo las condiciones del ciclo corto.

El evento también permitió a Agrofertil mostrar sus innovaciones en tecnología de aplicación, como los adyuvantes con FluidMax Orange y el Action Oil Plus. Además, presentó el Cuadríciclo Terrex y los fertilizantes Yara y Kbor, un fertilizante con alta concentración de potasio y boro.

Híbridos NK con biotecnología de punta

La compañía, apostando siempre a ofrecer a la agricultura soporte e innovación, participó del Día de Campo en Sommerfeld, para continuar elevando la productividad del sector agrícola en el país, especialmente de cara a la próxima siembra en zafriña. Entre tanto, Enrique Vázquez, responsable técnico de NK, enfatizó el lanzamiento del híbrido precoz NK 501 VIP 3, el cual incorpora la biotecnología VIPTERA 3. Se trata de un material que se destaca por su adaptabilidad a diversas regiones del país. “Este híbrido ha tenido una excelente aceptación en Campo 9, donde los productores han reportado altos rendimientos”, indicó el entrevistado. Además, anticipó que NK tiene más novedades, al señalar otro híbrido de lanzamiento precomercial de un maíz súper precoz y que igualmente cuenta con la biotecnología mencionada.

Según las explicaciones, está diseñado para enfrentar plagas que afectan al cultivo como la cigarrita y presenta buena capacidad de adaptación para diversos ambientes. También se resaltó la alianza con Lar Paraguay. NK lleva dos años participando en el Día de Campo del

gremio solidario, al tiempo de establecer una relación de cinco años para promover los híbridos de maíz y recibe el apoyo de sus distribuidores. Entre estos están GPSA e Importadora Alemana, para expandir la presencia de NK en el mercado local. Vázquez agradeció a la Cooperativa Sommerfeld por el espacio brindado y a los participantes en el evento agrotecnológico. Finalmente, aprovechó para invitar a los agricultores a probar los híbridos de NK y a ser parte del proceso de experimentación para lograr rendimientos acordes a la inversión en tecnología de punta. ➔



Exitoso estreno de **Rizobacter** con soluciones específicas

Rizobacter, empresa dedicada a la comercialización de defensivos agrícolas con el enfoque en biológicos en su extenso portafolio de insumos, fue partícipe del Día de Campo de la Cooperativa Sommerfeld por primera vez. Ruth Caballero, del área de marketing y asistencia técnica de la firma en Paraguay, destacó la importancia de participar por primera vez en esta jornada. “Es fundamental estar aquí para difundir toda la tecnología de nuestra paleta de productos. Aunque somos conocidos por los biológicos, también contamos con coadyuvantes, fertilizantes foliares y nematicidas que ofrecen soluciones completas para el productor”, explicó. Rizobacter presentó productos diseñados para paliar los efectos del estrés climático, como fertilizantes foliares antiestresantes y aceites vegetales con silicona que mejoran la aplicación agrícola. “La empresa cuenta con microorganismos que ayudan a soportar las condiciones climáticas adversas, fortaleciendo tanto el suelo como los cultivos”, agregó. Además, se destacaron las soluciones para combatir nematodos, que integran componentes biológicos y químicos, garantizando microorganismos más fuertes para una agricultura sostenible, posicionadas para la región de Campo 9. La participación en el evento fue una oportunidad para fortalecer la presencia de una compañía con 45 años de experiencia respaldados por un sólido equipo de investigación y desarrollo y que, en Paraguay,



opera a través de varios distribuidores, incluyendo la Cooperativa Sommerfeld. La profesional agradeció a la entidad solidaria por el espacio brindado en la destacada jornada, que reunió a importantes empresas del sector y cientos de productores interesados en soluciones innovadoras para mejorar sus cultivos. “La agricultura es muy visual; los resultados en campo determinan la confianza del productor. Por eso invitamos a que prueben nuestros productos, diseñados para mejorar los rendimientos y la sostenibilidad”, concluyó.

Agrosystem novedades en fertirrigación y agricultura de precisión

La firma mostró en el Día de Campo de la Cooperativa Sommerfeld diversidad en fertilizantes para cada tipo de cultivo e impulsó marcas con el foco en agricultura de precisión. El Ing. Agr. Mauricio Aquino, asesor técnico de ventas, resaltó el amplio portafolio



de Yara. “Dentro de esta línea se encuentra el Yara-Basa, diseñado para soja y maní y el YaraMila® para maíz, trigo y caña de azúcar. Estos productos han tenido una excelente aceptación en la zona”, indicó. La novedad fue el lanzamiento de YaraTera, compuesta por un amplio portafolio de fertilizantes sólidos solubles y líquidos para cubrir las necesidades de cultivos en fertirrigación. Esta línea está destinada a cítricos y hortalizas. También se impulsaron defensivos agrícolas, que incluyeron herbicidas, insecticidas y fungicidas, todos diseñados para mejorar la productividad y eficiencia de cultivos. Igualmente, en el segmento de agricultura de precisión, Agrosystem promovió marcas como Agrotax, de origen argentino, que posee un sistema con monitoreo de siembra y corte de sesiones, y la línea estadounidense Raven, que incluye piloto automático y también corte de sesiones. Con miras al futuro, Agrosystem planea expandir su oferta, dando más empuje al mercado de los hidrosolubles y estableciendo un departamento especializado para llevar sus soluciones a todo el país. Finalmente, el entrevistado agradeció la confianza depositada por la Cooperativa Sommerfeld y les deseó a todos los productores una exitosa zafra.

Tecnomyl con maíces de Agrocere para zafriña

Tecnomyl participó del Día de Campo de la Cooperativa Sommerfeld, con propuestas de híbridos de maíz de Agrocere. El Ing. Agr. Carlos Vera, asesor técnico comercial de Tecnomyl en Caaguazú, resaltó el potencial productivo que ofrecen los híbridos de la línea Agrocere. “Entre los puntos fuertes de los materiales podemos encontrar que responden bien a cosecha, así también en la sanidad tanto de tallo, de hoja y raíz. Además, es resistente a enfermedades como la cigarrita, que hoy en día es una problemática”, subrayó. De cara a la próxima siembra exhibieron el AG 9035 VT PRO3®, bastante consolidado en el mercado, con el que vienen trabajando ya hace un buen tiempo y con el que productores han tenido una gran aceptación. De ciclo súper precoz, tiene muy buena calidad de grano, tallo, raíz y hoja de excelente adaptabilidad en la región y por sobre todo con gran resultado en cosecha. También mencionó el híbrido AG 8701 PRO4, un material con excelentes rendimientos, que se adaptan muy bien a esta región productiva.

Próximamente, se pondrá a prueba el AG 8606 PRO4,



que promete bastante para el productor y que se desea introducir en esta campaña. “Todos los materiales responden bien a cosecha, así también la sanidad tanto de tallo, hoja y raíz”, explicó Vera. Tecnomyl también está apostando fuertemente a los biológicos. Para este año lanzaron el pack Vigilant Duo, mezcla biológica y química, que dejó resultados positivos en soja y se prevé emplear en cultivos de maíz, además, se cree será una revolución para la agricultura. Otra novedad de Tecnomyl fue el fungicida Teccare, bien aceptado a campo y favorable desempeño. Desde Tecnomyl se aseguró que las innovaciones presentadas al productor sumarán en el manejo del cultivo, principalmente en soja y maíz. Para culminar, la compañía agradeció a los participantes de esta jornada que promovió el mejoramiento genético y dio visibilidad a las últimas innovaciones, tanto en defensivos agrícolas como en genética, de manera sostenible y amigable con el ambiente. ➔

YPF
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de **YPF**

Av. Madame Lynch e/Santa Margarita Youville

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

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



Impulsando el desarrollo del Chaco



DVA destacó la línea nutricional Incentia y coadyuvantes

DVA estuvo presente en el Día de Campo de la Cooperativa Sommerfeld, donde destacó su línea nutricional Incentia y los coadyuvantes, productos clave para optimizar el rendimiento de los cultivos en condiciones climáticas difíciles. Jorge Martínez, Responsable Técnico de DVA, subrayó la relevancia de estas soluciones en un contexto de altas temperaturas y escasez de lluvias. “La línea Incentia está diseñada para mejorar la salud de los cultivos, ayudándolos a resistir el estrés ambiental y favoreciendo su desarrollo. Esto es esencial en tiempos de condiciones climáticas extremas”, explicó Martínez.

Además, DVA presentó sus coadyuvantes, que son fundamentales para potenciar la acción de otros tratamientos fitosanitarios, maximizando la eficiencia de los insumos utilizados en el campo. Estos productos contribuyen a un uso más efectivo de los recursos y mejoran el resultado final en los cultivos.

La empresa también hizo hincapié en la importancia de su acompañamiento técnico y comercial constante, brindando soporte a los productores no solo en la venta, sino también durante todo el proceso productivo. “Nuestro enfoque es integral; estamos siempre cerca del productor, brindando asesoría personalizada para



asegurar que cada decisión se traduzca en un resultado positivo”, agregó Martínez.

Con este compromiso, DVA reafirma su rol como aliado estratégico de los productores, proporcionando soluciones innovadoras que contribuyen a mejorar la productividad y rentabilidad de la agricultura en la región.

Dekalpar presentó su innovador portafolio

Dekalpar destacó su portafolio de híbridos de maíz, adaptados a las necesidades del sector agrícola en cuanto a productividad y sanidad. Entre los híbridos presentados se incluyó el DKB 360 VTPRO3 (136 días de ciclo), ideal para doble propósito (granos y silaje), reconocido en la región por su resistencia y rendimiento. También se presentaron el DKB 255 VTPRO4 (135 días de ciclo) y el DKB 260 VTPRO4 (132 días de ciclo), que sobresalen por su alto rendimiento y buena sanidad.

La Ing. Agr. Selva Ávalos, coordinadora de desarrollo para la región norte de Dekalpar, recomendó a los productores realizar dos aplicaciones de fungicidas para controlar enfermedades y asegurar una cosecha saludable.

Además, Dekalpar presentó nuevas variedades de soja de Limagrain, como el LG 60263IPRO (madurez 6.3), ideal para obtener altos rendimientos, y el LG 60159 IPRO, que destaca por su tolerancia al estrés térmico.

En el ámbito del sorgo, Dekalpar también innovó con dos híbridos de Advanta, que incorporan tecnología iGrowth (tolerancia a herbicidas) y tecnología Aphix



(resistencia al pulgón amarillo), lo que ofrece más alternativas para los productores.

Además de las semillas, Dekalpar presentó su línea de protección de cultivos, en colaboración con Bayer, y soluciones biológicas a través de Biotrop, para mejorar la sanidad de los cultivos de manera sostenible.

La Ing. Ávalos agradeció a la Cooperativa Sommerfeld por la oportunidad de participar en este evento, destacando la importancia de estos espacios para el aprendizaje y la actualización de los productores.



Tapé Ruvicha presentó lo mejor de New Holland y Ford

Tape Ruvicha destacó su participación en el evento, mostrando su extensa oferta de maquinarias agrícolas New Holland y vehículos Ford.

Germán Cardozo, gerente de marketing de New Holland para Tape Ruvicha, mencionó entre las novedades más destacadas a los tractores de entre 74Hp y 230Hp, la enfardadora Roll Belt 150, que tiene la capacidad de producir fardos de hasta 150 cm de diámetro, y la cosechadora CR 55.85, reconocida por su alta tecnología y rendimiento en el campo.

Además, la empresa ofreció diversas opciones de financiamiento, con promociones a través de Tape Ruvicha, cooperativas, bancos y otras entidades financieras, para facilitar la adquisición de equipos. Cardozo subrayó la importancia del servicio de atención 24 horas para los productores, garantizando soporte continuo. También destacó la presencia de nuevas sucursales en Caaguazú y Alberdi, sumándose a las ya existentes en Ciudad del Este, Encarnación, Katueté y el Chaco, acercando cada vez más su apoyo a los agricultores de todo el país.



Líneas de NutriCoop para maximizar resultados

Alvin Dueck, encargado de la producción de balanceados en NutriCoop, marca de la Cooperativa Sommerfeld, destacó que la industria pone un énfasis especial en la calidad de sus productos, con el objetivo de satisfacer las necesidades nutricionales de los animales y maximizar su rendimiento en el campo. “Nos enfocamos en ofrecer productos que garanticen que el ganadero logre el mejor resultado para sus animales, incluyendo bovinos de leche, ovinos, aves, cerdos y equinos”, comentó. Las diferentes líneas de NutriCoop están diferenciadas por colores, lo que permite una utilización más segura y específica para cada tipo de animal, se indicó. La empresa trabaja activamente en la mejora continua de sus productos, buscando alternativas innovadoras. “Estamos ofreciendo la opción de entrega a granel para productores de alto volumen, lo que permite que reciban productos directamente en sus silos, eliminando la necesidad de bolsas y protegiendo el balanceado del polvo y posibles contaminantes”, añadió Dueck y agradeció a los productores, socios de la cooperativa y proveedores por apoyar y confiar en las propuestas de NutriCoop.

Somax y los híbridos de sorgo para zafriña 2025

Durante la jornada agrotecnológica, Somax presentó nuevas alternativas agrícolas enfocadas en la zafriña, con el objetivo de ofrecer a los productores opciones rentables y adaptables a las condiciones del mercado. Víctor Diamante, coordinador de especialidades de la compañía en Campo 9, resaltó la genética Nortox para híbridos de sorgo que se propuso en la ocasión. Se presentó el NTXS100, proveniente de Brasil que ha ganado aceptación en Paraguay gracias a su alta adaptabilidad y productividad en diferentes tipos de suelo y clima. “Con la creciente demanda y el precio del sorgo, buscamos ofrecer a los productores una alternativa de inversión más rentable. Además, su adaptabilidad a distintos tipos ambientes lo convierte en una opción viable para la zafriña”, destacó. En el evento, también mostraron las opciones de soja con la línea Soymax, la DM NEXUS 12X. En cuanto a híbridos de maíz, la B2702VYHR de Nord fue la opción recomendada para la siembra en zafriña. Agra-

decio a la Cooperativa Sommerfeld Ltda. por facilitar el espacio que permitió a la compañía mostrar su diversidad en materiales y productos innovadores para facilitar la tarea del productor y elevar los rendimientos en el campo y lograr mayores beneficios. Finalmente, resaltó el compromiso de la empresa de seguir trabajando para ofrecer soluciones rentables y eficaces que beneficien a los productores locales y de la región. **CA**





DÍA DE CAMPO DE LA COOPERATIVA BERGTHAL

Unas 30 variedades de soja mostraron su desempeño en macroparcels

CON GRAN CONCURRENCIA LA COOPERATIVA BERGTHAL LTDA. LLEVÓ A CABO SU DÍA DE CAMPO DE CAMPO PARA PRESENTAR LAS VARIEDADES DE SOJA EN SU PARCELA EXPERIMENTAL EN RAÚL ARSENIO OVIEDO, CAAGUAZÚ. Este evento tuvo lugar el 17 de enero, y contó con la exposición de 30 variedades provenientes de 11 empresas. Los materiales fueron sembrados en dos fechas, lo que permitió observar su comportamiento bajo diferentes condiciones climáticas.

Jonathan Altenhofen, encargado del departamento de asistencia técnica de la Cooperativa Bergthal, explicó que las 30 variedades de soja fueron sembradas en dos épocas diferentes, la primera el 19 de septiembre y la segunda el 14 de octubre. Para asegurar un buen desarrollo de los cultivos, se realizó una fertilización base

de 240 kg de fertilizante 04-30-10 de ECOP y una fertilización de cobertura con KCl a razón de 100 kg por hectárea. El tratamiento de semillas fue llevado a cabo en colaboración con la empresa Agrofertil, mientras que el 100% de los cuidados culturales estuvieron a cargo de la cooperativa, utilizando los productos disponibles en el mercado.



El Día de Campo fue exclusivo para la evaluación de variedades soja en macroparcels, con el objetivo de demostrar el manejo habitual que realizan los agricultores en sus fincas. Según Altenhofen, a lo largo del ciclo del cultivo experimental, las lluvias fueron irregulares, lo cual tuvo un impacto directo en el desarrollo de las plantas, especialmente hacia el final de la temporada. A pesar de las variaciones climáticas, el año fue considerado moderado en términos de condiciones generales.

En cuanto a la aparición de plagas, durante el ciclo se registraron orugas, ácaros, chinches y mosca blanca, lo que llevó a la aplicación de estrategias de manejo integrado. La jornada también permitió presentar las últimas biotecnologías disponibles en el mercado, como el IPRO y, especialmente, la tecnología I2X.

Entre las empresas que participaron activamente en la jornada y que presentaron sus variedades en la parcela experimental, se destacaron: Agrofertil, Agrotec, Monsoy, Dekalpar, Lar Paraguay, Glymax, TMG, Nidera, Matrisoja, Gread Seed y ECOP, esta última encargada de los fertilizantes utilizados en el ensayo.

En cuanto a las expectativas de cosecha para la región, Altenhofen manifestó que, en general, los rendimientos serán bastante variables. Si bien algunas parcelas mostrarán rendimientos más bajos debido a las condiciones climáticas irregulares, se espera que otros

lotes logren expresar un buen potencial de rendimiento.

La Cooperativa Bergthal continúa trabajando activamente en la región, ofreciendo una amplia gama de servicios a sus socios, entre los que se incluyen el acopio de granos, asistencia técnica, provisión de insumos y servicios industriales como la producción de balanceados y la operación de un molino harinero. Los principales cultivos en la zona son la soja, el maíz, el trigo, la canola y el sorgo, y la cooperativa tiene una importante influencia en un área de aproximadamente 18.000 hectáreas.

Este evento es una muestra del compromiso de la Cooperativa Bergthal con la innovación y la mejora continua en el sector agrícola, ofreciendo a los productores la oportunidad de conocer de primera mano las nuevas tecnologías y variedades que están transformando el panorama agrícola en la región. ➔

Agrofertil destacó variedades con alto potencial productivo

Variedades de alto potencial productivo destacó Agrofertil en la parcela de la Cooperativa Bergthal. En la oportunidad Brenda Aquino, asesor técnico de Semillas, compartió detalles sobre el portafolio de variedades de soja presentadas en el evento y su posicionamiento de acuerdo a sus características. “Presentamos cuatro variedades. Dos son de la marca Neogen: la Neo 610 IPRO ideal para siembras intermedias desde el 15 de septiembre en adelante y Neo 590 I2X recomendada para el cierre de siembra a partir del 20 al 25 de septiembre en adelante. Estas se caracterizan por su alta productividad y adaptabilidad en la región. Además, de la marca Agroeste, mostramos las variedades AS 3595 I2X y AS 3599 XTD, materiales nuevos que también destacan por sus altos techos productivos”, explicó Aquino. La profesional aprovechó para difundir el tratamiento industrial de semillas realizado en la Industria de Beneficiamiento de Semillas (IBS) de Agrofertil, que utiliza el producto Top Box, una solución integral que protege las semillas en las primeras etapas de desarrollo. “Este tratamiento es clave para garantizar una siembra exitosa y una planta bien establecida desde el inicio”, señaló.



Aquino instó a los productores a probar las nuevas variedades en sus propios campos. “Es fundamental que conozcan cómo se comportan estos materiales con sus manejos específicos. Estamos trayendo variedades innovadoras con altos techos productivos y seguiremos trabajando de la mano con los productores y las cooperativas para fortalecer el sector”, concluyó.

BASF destacó su portafolio de variedades Credenz

BASF presentó tres de sus variedades de soja Credenz subrayando sus cualidades y adaptabilidad a las condiciones de la región. Guillermo Villamayor, desarrollista técnico de mercado de BASF para la región, enfatizó la relevancia de participar en esta jornada, donde presentó tres variedades clave. Una de ellas fue el lanzamiento de la CZ 27B47 I2X, recomendada para la siembra desde el 5 de septiembre. Esta variedad se distingue por su alto potencial productivo y su arquitectura moderna. Otra propuesta destacada fue la CZ 644 IPRO, también apta para la siembra temprana, con un grupo de maduración

de 6.4. Esta variedad es altamente tolerante al acame, gracias a su estructura moderna de tallo y un sistema radicular agresivo, que le confiere una excelente tolerancia al estrés hídrico, un elevado potencial productivo y un posicionamiento adecuado para suelos de media a alta fertilidad. Por último, la CZ 26B36 IPRO, la más rústica del portafolio, está posicionada para suelos de media a baja fertilidad. Se caracteriza por su óptima tolerancia al estrés hídrico y su destacada respuesta en la región del Chaco paraguayo. “Participamos año tras año en el Día de Campo de la Cooperativa Bergthal porque estos materiales, probados en macroparcels, son llevados a cosecha y los resultados se ponen al conocimiento de los socios”, señaló Villamayor, destacando el compromiso de BASF con la innovación y la excelencia agrícola.



Monsoy destacó nuevos materiales con la plataforma I2X

Monsoy presentó en la macroparcela de la Cooperativa Bergthal sus nuevas variedades de soja con la avanzada tecnología I2X. El Ing. Agr. Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy para Paraguay, presentó tres destacadas variedades: la M 6130 I2X, una variedad diseñada para siembras intermedias con un alto potencial productivo. Recomendada para siembras a partir del 15 de septiembre, esta variedad es ideal para densidades de 13 plantas finales por metro, garantizando una excelente respuesta en diversos ambientes. La M 6499 I2X, un material de ciclo más largo, pensado para aperturas de siembra. Esta variedad se recomienda con una densidad de 10 plantas finales por metro, adaptándose a diferentes tipos de suelos y ambientes productivos y la M 5999 XTD pensada para el cierre de siembra, esta variedad se recomienda sembrar a partir del 20 de septiembre. Es ideal para áreas sucesivas al cultivo de trigo, con densidades de 10 plantas por metro en suelos de alta fertilidad y 12 plantas en suelos de media fertilidad. Pino también destacó que este es el cuarto año consecutivo de estrés hídrico y térmico, por lo que subrayó la importancia de diversificar el portafolio de cultivares en el plan de siembra para mitigar los efectos de estas condi-



ciones climáticas adversas. Para finalizar, el representante de Monsoy agradeció la alianza constante con la Cooperativa Bergthal y alentó a los productores a adoptar las nuevas variedades de soja con la plataforma Intacta 2Xtend. “Invitamos a los productores a dar el siguiente paso hacia la productividad, sembrando las nuevas variedades que ofrecemos, para alcanzar los objetivos de rendimiento que todos buscamos”, concluyó Pino. ➔

YPF

MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de **YPF**

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



Impulsando el desarrollo del Chaco



Dekalpar presentó sus variedades de soja con óptimas respuestas en la región

Dekalpar presentó cinco materiales en la macroparcela de la Cooperativa Bergthal, destacando la respuesta de estas variedades a las condiciones locales.

La Ing. Agr. Selva Ávalos, Coordinadora de Desarrollo para la Región Norte, presentó un portafolio que ha mostrado un rendimiento sobresaliente en la zona. Entre las opciones más destacadas se encuentran el NE-XUS 64IX66 y el COLISEU 63IX65, ideales para la apertura de siembra, y el TORQUE 57IX60, recomendado para el cierre de campaña.

Además, la empresa presentó nuevas incorporaciones en su portafolio, como el LG 60263 IPRO, indicado para la apertura de siembra con una densidad de 12 plantas por metro cuadrado, y el LG 60159 IPRO, que se adapta a los tres momentos de siembra: apertura, siembra media y cierre de campaña. Estas variedades están siendo



evaluadas en diversas zonas de la Región Oriental, demostrando un excelente desempeño.

La Ing. Ávalos resaltó las cualidades de estos materiales, destacando su alto potencial productivo, la tolerancia al vuelco y su excelente resistencia a las altas temperaturas, lo que las hace altamente competitivas para la región.

Agradeció a la cooperativa por la oportunidad de compartir estas propuestas con los productores y aprovechó para recordarles que Dekalpar dispone de un robusto portafolio de genética de soja, con tecnologías innovadoras que ofrecen soluciones efectivas para las necesidades del campo.

Dekalpar sigue trabajando para brindar a los productores las mejores alternativas y acompañarlos en el éxito de sus cosechas.

ECOP aportó fertilización en la parcela demostrativa

ECOP tuvo a su cargo la fertilización de la parcela demostrativa y presentó sus propuestas de fertilización adaptadas a las necesidades de diferentes cultivos. Rodrigo Quiñónez, técnico agrícola de ECOP para la zona de la Cooperativa Bergthal, comentó a Campo Agropecuario que, cada año, ECOP se encarga de la fertilización de la parcela demostrativa. Este año, se aplicó una formulación 4-30-10 + Ca + s (NPK con calcio y azufre), una mezcla clásica seleccionada por los técnicos de la cooperativa, pero que ha dado excelentes resultados. Quiñónez explicó que ECOP desarrolla formulaciones personalizadas según los requerimientos de cada productor y de cada zona. Las formulaciones de la línea Gold incluyen tanto macro como micronutrientes, además de la

tecnología NPK, lo que permite contar en un solo gránulo con nitrógeno, fósforo, potasio, y nutrientes esenciales para el desarrollo de los cultivos. “Contamos con formulaciones muy completas para diversos cultivos, como soja, trigo, maíz, canola y maní”, destacó Quiñónez, quien también resaltó que ECOP trabaja estrechamente con todas las cooperativas del país, desarrollando productos pensados para beneficiar directamente a los productores.

Finalmente, agradeció a la Cooperativa Bergthal por brindar un espacio para difundir las innovadoras opciones que ECOP ofrece a los productores, así como por la gran afluencia de público que contribuyó al éxito del evento.

ECOP, empresa de propiedad cooperativa, sigue apostando por la innovación y el desarrollo de soluciones eficaces para el agro, con el objetivo de mejorar la productividad y rentabilidad de los productores de todo el país. **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





Cooperativa Pirapó impulsó variedades más productivas en su día de campo

CON EL OBJETIVO DE SEGUIR APORTANDO AVANCES GENÉTICOS PARA LA PRODUCCIÓN DE LOS SOCIOS Y AGRICULTORES DE LA REGIÓN, LA SOCIEDAD COOPERATIVA PIRAPÓ AGRÍCOLA LTDA. llevó a cabo su Día de Campo en la que participaron 18 empresas del sector agrícola. El evento se desarrolló en el distrito de Pirapó, departamento de Itapúa en la parcela experimental de la cooperativa el 10 de enero.



El evento permitió la presentación híbridos de maíz y variedades de soja con el fin de difundir datos que permitan ofrecer materiales más adaptados a la zona y aumentar los rindes. Productores locales y técnicos accedieron a informaciones y demostraciones que ponen en vidriera los avances tecnológicos y genéticos que impulsa la cooperativa hace varios años. El Ing. Agr. Agustín Masaoka, asistente técnico de la cooperativa, destacó la importancia de este tipo de encuentros que promueven contar con semillas con mayor productividad. “Buscamos brindarles la mayor información a los productores para estar a la vanguardia de los avances tecnológicos. Además, queremos encontrar mejores soluciones a los problemas recurrentes en el campo como la situación climática que se genera en este momento por la falta de lluvias”, explicó, resaltando a su vez que se espera que estas investigaciones puedan ofrecer resultados en un plazo de dos a tres años. Los agricultores que llegaron hasta el campo experimental, además de conocer los trabajos de investigación que impulsan, también pudieron intercambiar conocimientos y recibir asesoría técnica. Con más de 60 años desde su fundación, la organización solidaria cuenta con 140 socios actualmente quienes se dedican al cultivo de soja en verano, maíz en zafraña y en invierno trigo; canola y cultivos de cobertura. En los próximos meses, la cooperativa tiene planeado

Agustín
Masaoka,
asistente
técnico de la
Cooperativa
Pirapó
Agrícola Ltda.



continuar con otras actividades similares, esta vez de cara a la zafraña. Además, se prepara para la campaña agrícola del próximo año, con nuevas propuestas. Este tipo de eventos son fundamentales para impulsar la innovación y mejorar en genética de granos, acercando a los productores a las últimas tecnologías y materiales disponibles. El Día de Campo contó con la participación de las empresas Agrofértil, Somax, BASF, Diagro, Nidera, Glymax, además de Dekalpar, GPSA, KWS, IASA, Biomatrix, Monsoy y Agrotec.

RINDES PRELIMINARES EN ITAPÚA. En cuanto a los resultados de los cultivos, informó que se presentó una gran variabilidad en los rendimientos de los cultivos de temporada. En el caso del maíz, sembrado en agosto arrojó resultados muy productivos en cosecha. Por otro lado, las condiciones ➔



climáticas han afectado negativamente a la soja, especialmente en las sembradas en septiembre y octubre, que están muy comprometidas por la falta de lluvia. Las tempraneras ya están siendo cosechadas, en ese punto

Masaoka, instó a seguir apostando por la agricultura, a pesar de los desafíos que se presentan en cuanto a estrés hídrico, que sigue siendo el factor más incierto y determinante para las cosechas.

Híbridos de Dekalpar, de cara a la zafriña

Dekalpar, con el firme compromiso de apoyar al productor con nuevas tecnologías, presentó sus híbridos de maíz de cara a la zafriña 2025 durante el Día de Campo de la Sociedad Cooperativa Pirapó Agrícola Ltda. Entre los híbridos presentados, se destacaron tres. El DKB 360 PRO3, de doble propósito, que puede ser utilizado tanto para la producción de grano como para forraje y ensilaje. Su alto contenido de proteína lo hace especialmente adecuado para la alimentación de animales, especialmente en zonas tamberas.

El DKB 255 PRO4 es un precoz que se posiciona muy bien en la región sur, destacándose por su resistencia a diversas cepas bacterianas. Y el DKB 260 PRO4, un súper precoz, recomendado para la apertura de siembra, que se caracteriza por su alto techo productivo, por es-

capar rápidamente de la plaga de la cigarrita, además de poseer un marlo fino que permite una rápida pérdida de humedad, lo que optimiza la cosecha. El Ing. Agr. Wally Hamann, asesor técnico de desarrollo para Dekalpar, subrayó el comportamiento positivo de estos materiales.

Indicó que el DKB 360 PRO3 es el más utilizado por su versatilidad y el DKB 260 PRO4 muy apreciado en zonas afectadas por heladas tempranas debido a su precocidad. En cuanto a la campaña de zafriña, se espera un fuerte interés en la venta de semillas, especialmente del DKB 260 PRO4, ya que muchos productores están buscando variedades que se adapten a las condiciones climáticas de la zona sur. “Si bien la sequía ha retrasado el inicio de la siembra, se confía en que las lluvias y el sol adecuados favorecerán una buena campaña”, explicó.

Además, el profesional mencionó los buenos rendimientos obtenidos en ensayos de campo. El DKB 260 PRO4 alcanzó 9.500 kg/ha, mientras que el DKB 360 PRO3 llegó a 9.800 kg/ha, lo que demuestra el potencial para mejorar los rendimientos de la zafriña. Con relación al manejo de plagas, si bien la cigarrita generó un aumento en los costos de producción debido a la necesidad de realizar más aplicaciones de fitosanitarios, estos maíces redujeron el número de aplicaciones gracias a su resistencia.

La jornada permitió a Dekalpar reafirmar su compromiso con el campo, destacando que siempre asistirá el desarrollo agrícola. “Mucha fuerza a todos los productores. Vamos a superar esta etapa de seca. Con la zafriña, vamos a estar con todo. La compañía siempre estará ayudándoles, trayendo nuevas tecnologías para levantar el rinde final”, subrayó el profesional. Asimismo, se mantuvo atento a responder todas las inquietudes de los participantes de la jornada, fortaleciendo vínculos entre la firma y el campo.



Agrofertil presentó variedades de soja y soluciones para protección de cultivos

Agrofertil destacó sus innovadoras variedades de soja Neogen y presentó su fungicida Erradicur Bio, desarrollado para el control de enfermedades de final de ciclo en la jornada.

Una de las principales novedades fue la variedad Neo 620 IPRO, que incorpora además la nueva tecnología NeoProtection. Esta soja de ciclo de maduración 6.2 se caracteriza por un sistema radicular más robusto, lo que optimiza la absorción de agua y mejora la performance en campo, incluso en condiciones de estrés hídrico. Es recomendada para siembra entre el 5 de septiembre y el 10 de octubre.

Marcelo Bianchessi, asesor comercial de Semillas de Agrofertil, compartió los beneficios de esta variedad, resaltando su resistencia y adaptabilidad en diversas condiciones de cultivo. “El manejo de las parcelas estuvo a cargo de la Cooperativa Pirapó, pero Agrofertil también brindó soporte a través de su programa de fungicidas, destacándose el Erradicur Bio, que ha demostrado ser



eficiente en el control de enfermedades de final de ciclo”, explicó Bianchessi.

El Erradicur Bio es un fungicida formulado con una combinación de productos biológicos y químicos. Gracias a sus propiedades preventivas, curativas y erradicantes, se convierte en una herramienta clave para el manejo de enfermedades durante el ciclo final de los cultivos. Esta solución es parte del enfoque integral de Agrofertil, que busca no solo la mejora genética de las semillas, sino también la protección efectiva frente a enfermedades. Agrofertil invitó a los agricultores a probar las variedades Neogen y realizar comparaciones con otras genéticas disponibles en el mercado. Con un portafolio completo de semillas y un equipo técnico altamente capacitado, Agrofertil reafirma su compromiso con el crecimiento y la mejora de la productividad en la región de Itapúa.

BASF, variedades de alto rendimiento para la campaña 2024/2025

En el Día de Campo, BASF presentó tres variedades, dos con tecnología INTACTA y una con INTACTA 2 Xtend, ideales para la región. Al respecto, Alcides López, responsable de producción de semillas de la firma, resaltó las características de la variedad ST 644 IPRO, posicionada para siembra entre el 1 y 30 de septiembre, resistente al estrés hídrico y a altas temperaturas, así como el desempeño observado en campos de socios de la cooperativa Pirapó. “Los resultados fueron bastante



buenos con este material. Superó nuestras expectativas pese al estrés hídrico que afectó a la campaña. Vemos que con esta variedad se va a dar un crecimiento en la región y a nivel país”, subrayó. Además, puntualizó que, aunque la semilla es exigente, su desarrollo se maximiza en terrenos de mediana a alta fertilidad. Otra opción impulsada fue la CZ 26B36 IPRO, con buena rusticidad. Ideal para siembra a partir del 5 de septiembre y de excelente adaptabilidad para diversos tipos de suelo, incluidos los del Chaco.

Los productores ya vienen trabajando con el material hace un tiempo en la región. Por último, la CZ 26B47 I2X, una nueva variedad de soja lanzada recientemente, que está posicionada para siembra a partir del 5 de septiembre en adelante. Se caracteriza por demostrar un buen potencial en suelos de alta fertilidad. Además, posee un peso de grano de entre 180 y 200 gramos, lo que la convierte en una opción prometedora para los productores de Itapúa. A pesar de los pronósticos de una campaña complicada debido a la baja en los precios y la falta de lluvias, BASF sigue alentando a los agricultores a no perder la esperanza y a seguir apostando por variedades más rústicas que ofrezcan satisfacción en los rindes finales. Finalmente, el responsable de producción de semillas de BASF anunció que, además de acompañar a la cooperativa desde sus inicios, la compañía tiene como objetivo continuar expandiendo su colaboración trabajando como multiplicadores de semillas en un futuro. **CA**



Cooperativa Santa Teresa fortaleció al agro con su día de campo

LA COOPERATIVA SANTA TERESA LTDA. ORGANIZÓ SU TRADICIONAL DÍA DE CAMPO EN LA PARCELA DEMOSTRATIVA UBICADA EN MARISCAL LÓPEZ, CAAGUAZÚ. El evento desarrollado el 10 de enero reunió a 24 empresas del sector agrícola, quienes ofrecieron productos, genética e insumos para la mejora del cultivo. En esta jornada, además de la exposición de innovaciones y tecnologías, se destacó la continua transferencia de conocimientos para fortalecer a los productores y mejorar la productividad del sector.

El evento, que llegó a su cuarta edición, fue una verdadera vitrina agrícola para los socios y clientes de la cooperativa. Según Mauro Bastiani, presidente del consejo de administración, la cooperativa tiene la responsabilidad de realizar esta actividad cada año, con el objetivo de mostrar a los productores las últimas tecnologías que se utilizan en el campo. “Es una

oportunidad para que los socios y clientes se actualicen, mejoren sus prácticas y sigan perfeccionándose año tras año”, afirmó Bastiani.

El Día de Campo se ha consolidado como un espacio clave para el aprendizaje y la innovación. Los productores, muchos de los cuales asistieron con su familia, pudieron conocer de primera mano las nuevas tendencias en ge-



nética y tecnología aplicada al sector agrícola. “Hoy en día, el productor se ha profesionalizado mucho más. Ya no se juega al azar, sino que se apoya en muchos pilares para lograr una mayor productividad”, destacó Bastiani, quien resaltó que la jornada también tiene el objetivo de reafirmar el compromiso de la cooperativa con sus socios y la comunidad productiva en general.

Este evento no solo superó las expectativas de asistencia, sino que también permitió la puesta en valor de la labor conjunta entre la cooperativa y las empresas aliadas, que trabajan constantemente en el desarrollo de soluciones innovadoras para el campo. “La cooperativa tiene como rol apoyar al productor en todo lo que necesita, ya sea en términos de asesoramiento técnico, crédito o insumos”, agregó el presidente, quien subrayó la importancia de la cooperación y el trabajo en conjunto para impulsar el crecimiento del sector.

Además de la jornada de capacitación y exposición, la cooperativa aprovechó la ocasión para inaugurar su nueva sede social, un espacio moderno que será utilizado para las capacitaciones y otras actividades de formación para los productores. “Este nuevo espacio se convierte en un lugar ideal para seguir fortaleciendo el conocimiento y la cooperación entre nuestros socios”, señaló Bastiani.

La Cooperativa Santa Teresa, que celebra 24 años de trayectoria, continúa consolidándose como un referente en el ámbito de la producción agropecuaria en la región. Su área de producción abarca unas 7.000 hectáreas, donde los cultivos principales son soja y maíz, aunque también se está incursionando en el cultivo de sorgo y otros rubros diversos que los productores apuestan.

Bastiani finalizó su intervención agradeciendo a Dios, a las empresas aliadas, a los socios y a los productores que forman parte de la cooperativa. “Este evento es el reflejo del trabajo que venimos haciendo juntos, siempre con el objetivo de mejorar la productividad y la calidad de vida de nuestros socios”, concluyó.

Con eventos como este, la Cooperativa Santa Teresa reafirma su compromiso con el desarrollo sostenible y el fortalecimiento del sector agrícola, demostrando que el trabajo cooperativo y la innovación son la clave para enfrentar los desafíos del campo. ➔

Mauro Bastiani,
presidente del
consejo de
administración
de Santa
Teresa Ltda.



Dekalpar con innovación y soluciones agrícolas

Dekalpar, destacó su portafolio de productos premium orientados a mejorar la productividad agrícola, con énfasis en variedades de soja, maíz, sorgo, y una amplia gama de insumos químicos y biológicos.

La empresa resaltó su oferta de semillas, destacando especialmente las variedades de soja de la línea Limagrain (LG), que están adaptadas a las condiciones del sistema de producción local, tanto en la región sur como en el centro del país.

Entre las principales presentaciones, Dekalpar mostró dos variedades de soja de Limagrain: la LG 60263 IPRO y la LG 60159 IPRO. La primera, del grupo de madurez 6.3, está recomendada para la apertura de siembra, a partir del 15 de septiembre, y tiene una población recomendada de 13 a 14 plantas por metro lineal. La segunda variedad, del grupo de madurez 5.9, está pensada para siembras a partir del 15 de octubre, orientada para el cierre de campaña, informó Jorge Domínguez, Coordinador de Desarrollo de Dekalpar.

Dekalpar también ofreció variedades de soja Monsanto y Don Mario, marcas de renombre en el mercado agrícola. Además, la empresa dispone una amplia gama de híbridos de maíz Dekalb, que prometen rendimientos excepcionales.

Biológicos. Otro punto destacado en la participación de Dekalpar fue su incursión en la línea de productos bio-



lógicos. La empresa está apostando fuertemente por el desarrollo de soluciones innovadoras y sostenibles, como el Biokato, un biológico especialmente formulado para el manejo de cigarrita en el maíz.

Dominguez invitó a los productores a conocer y probar los productos presentados. Además de las semillas de soja, maíz y sorgo, y los biológicos, Dekalpar también ofrece defensivos agrícolas de Bayer, lo que permite ofrecer una solución integral para el manejo de cultivos y enfrentar los desafíos del campo.

BASF presentó sus variedades de soja

BASF exhibió cuatro variedades clave para la siembra de soja en Paraguay, adaptadas a diferentes condiciones de siembra y necesidades de los productores.

Estuvieron expuestas en la parcela demostrativa: ST 644 IPRO ideal para la apertura de siembra, para sembrar desde el 1 de septiembre hasta mediados de octubre. Su principal ventaja es su capacidad para tolerar altas temperaturas y enfrentar periodos de estrés hídrico.

Las otras propuestas fueron: CZ 26B36 IPRO: Con un alto potencial de rendimiento, esta variedad también se destacó por su sanidad, lo que asegura una cosecha saludable y productiva; la CZ 26B47 I2X, variedad con una ventana de siembra recomendada entre el 5 de septiembre y el 10 de octubre y reconocida por su alto potencial de rendimiento y POTENT I2X con un elevado techo productivo, esta variedad fue diseñada para garantizar altos rendimientos y ofrecer una fuerte re-

sistencia a enfermedades, lo cual es clave para mantener la salud de la cosecha.

Las explicaciones fueron ofrecidas por el Ing. Agr. Lucas Ramírez, desarrollista técnico de semillas, quien destacó que todas sus variedades tienen un techo productivo elevado y están desarrolladas con un enfoque en la sanidad, lo que les permite enfrentar de manera efectiva los desafíos del cambio climático y otras adversidades.



Somax presentó sus productos para el agro

Somax mostró una amplia gama de productos y soluciones innovadoras para mejorar la productividad de los cultivos. Luiz Conink, gerente de Semillas de Somax, aprovechó el evento para presentar las novedades de la campaña 2025. En particular, destacó las variedades de soja SOYMAX, marca propia de Somax, lanzadas a través de una alianza con el grupo Don Mario. Las nuevas variedades para esta campaña incluyen el DM65IX67 I2X, DM Nexus I2X, DM59IX61 I2X, DM60IX64 y DM Torque I2X, todas con la tecnología I2X que promete mejorar los rendimientos y adaptarse a diferentes ventanas de siembra y característica de suelo.

Además, la compañía continúa apostando por los híbridos de maíz y sorgo, con opciones adaptadas a las diversas condiciones climáticas del país.

Uno de los puntos destacados en la presentación fue el híbrido de maíz Nord B2702 VYHR, que lleva ya cuatro campañas demostrando una excelente adaptación a dis-



tintas condiciones de estrés y variabilidad climática. En cuanto a los cultivos de sorgo, Somax presentó tres nuevos híbridos de sorgo Nortox, que se están posicionando como una opción clave para la producción de granos.

El manejo fitosanitario también fue un tema clave en la exposición, donde la línea de agroquímicos de Somax, especialmente la línea Evolution, se destacó por su efectividad en el control de plagas y enfermedades.

Dentro de sus línea de especialidades, Somax presentó productos para la nutrición de cultivos y biológicos, entre los que destacó un bioinsecticida dirigido a combatir plagas específicas como la cigarrita del maíz y el pulgón del sorgo, ambos desafíos recurrentes en los cultivos de la región.

Agrofertil destacó innovaciones para los cultivos

Agrofertil destacó por su aporte en innovaciones tecnológicas aplicadas al cultivo de maíz y soja y presentó sus avances en genética y productos biológicos y químicos para el manejo eficiente de los cultivos.

Juliano Brunetto, asesor comercial de Agrofertil para la región, destacó la importancia de ofrecer los insumos más avanzados a los socios de la cooperativa, con el objetivo de mejorar la productividad de sus fincas. En esta ocasión, Agrofertil presentó su portafolio de híbridos de maíz de la marca Agroeste, con características de ciclos precoces y superprecoces, ideales para maximizar la rentabilidad de los productores. Entre los destacados se mencionaron el AS 1991 PRO4, un híbrido de ciclo

más precoz, ideal para inversiones más altas; el AS 1820 PRO4, de ciclo moderado, para aquellos con inversiones medianas a altas; el AS 1800 PRO3, que continúa consolidándose como una opción de alto rendimiento y el AS 1844 PRO4, el súper precoz que desataca por sanidad y estabilidad productiva.

En cuanto a la soja, Agrofertil ofreció una selección de variedades de su línea Agroeste : AS 3595 I2X, AS 3599 XTD y la AS 3606 I2X. De las variedades Neogen, estuvieron en parcela la Neo 610 IPRO y Neo 620 IPRO adaptadas a las necesidades específicas de cada productor, asegurando que puedan obtener los mejores resultados en sus cosechas.

La compañía, que provee una completa gama de insumos agrícolas que incluyen fertilizantes, semillas, productos químicos y biológicos, garantiza la calidad de los mismos, brindando soluciones de alta eficacia a los productores. **CA**





SEM-AGRO LLEVÓ A CABO CON ÉXITO UNA NUEVA EDICIÓN DE SU TRADICIONAL DÍA DE CAMPO DE SOJA EN CAMPO 9 CAAGUAZÚ, DONDE SE PRESENTARON 36 VARIEDADES DE SOJA DE 11 OBTENTORAS, MOSTRANDO LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA PARA EL SECTOR AGRÍCOLA. La jornada desarrollada el 9 de enero destacó por la gran convocatoria los avances tecnológicos que promueve el principal cultivo del país.

DÍA DE CAMPO DE SOJA

Sem-Agro presentó 36 variedades y avances tecnológicos

Sem-Agro realizó el tradicional Día de Campo de Soja en el campo demostrativo de J. Eulogio Estigarribia (ex Campo 9), en Caaguazú, donde participaron más de 300 productores.

El Ing. Agr. Ramón López, asesor técnico de Sem-Agro, explicó que el objetivo del evento fue brindar a los productores una visión detallada del comportamiento de las nuevas variedades de soja en condiciones reales de campo, permitiendo evaluar su desempeño según el

Ramón López,
asesor técnico
de Sem-Agro.



clima local. Las variedades fueron sembradas en dos fechas, el 16 de septiembre y el 1 de octubre, adaptándose a los períodos tradicionales de siembra en la región.

INNOVACIÓN EN GENÉTICA Y TECNOLOGÍA. El evento ofreció una completa muestra de las tecnolo-



gías más avanzadas disponibles, incluyendo biotecnologías como RR, IPRO e I2X, y la reintroducción de las variedades Embrapa, una de las grandes novedades de este año. Según López, el foco estuvo en evaluar el material genético para observar cómo se adaptan las nuevas variedades a las condiciones locales. “Es clave que los productores vean cómo rinde cada variedad en su entorno”, destacó.

CLIMA. Durante el ciclo de crecimiento, las lluvias fueron frecuentes, aunque en la última fase se registró la falta de precipitaciones que afecta el desarrollo de las plantas, especialmente las sembradas en octubre, que estaban en fase de llenado de granos. Las variedades sembradas en septiembre mostraron una buena carga de grano y alta calidad, mientras que las más recientes necesitaban más lluvia para alcanzar su máximo potencial. “Las empresas como Agrofertil, Agrotec y AGR Pro nos brindaron apoyo con fertilización y control fitosanitario, lo que fue clave para el éxito del evento”, comentó López, quien también destacó que no se registraron problemas graves de plagas ni enfermedades, aunque alertó sobre la necesidad de controlar posibles infestaciones de trips, ácaros y mosca blanca.

PERSPECTIVAS DE COSECHA. Las primeras parcelas sembradas en la quincena de septiembre estaban comenzando el proceso de maduración, con un rendimiento estimado entre 3.500 y 4.000 kilos por hectárea. El factor

clave para asegurar un buen llenado de granos y maximizar el rendimiento de la cosecha es la lluvia.

UN EVENTO QUE SUPERA EXPECTATIVAS.

Alfred Penner, gerente general de Sem-Agro, expresó su satisfacción por la convocatoria. “Superamos nuestras expectativas con más de 300 participantes. Este tipo de encuentros son fundamentales para mantenernos al día con las innovaciones en genética vegetal y tecnologías que los productores necesitan”, aseguró Penner.

Sem-Agro, en su rol de semillero, sigue liderando la industria con la multiplicación de las variedades más demandadas por los productores, incorporando tecnología de vanguardia para asegurar semillas de la más alta calidad. Con este tipo de eventos, la empresa no solo ofrece herramientas útiles para mejorar la productividad del sector agrícola, sino que también refuerza su posición como un referente clave en el mercado. ➔

Alfred Penner,
gerente
general de
Sem-Agro.



Agrotec destacó con tratamientos fitosanitarios y variedades de soja

Agrotec compartió sus estrategias de manejo fitosanitario y presentó su portafolio de variedades de soja en el Día de Campo. Durante el evento, Ever Benítez, consultor de negocios de Agrotec, detalló el trabajo realizado en la parcela demostrativa, donde la empresa aplicó un manejo fitosanitario completo que incluyó herbicidas, fungicidas, insecticidas y manejos nutricionales. El manejo de enfermedades comenzó a los 35 días después de la germinación, con la aplicación de AFFIANCE, este fungicida más multisitio que ofreció una excelente protección contra enfermedades fúngicas. A esta aplicación le siguió el uso de Patriot Insecticida y Exalt. Además, se aplicó Stimulate, un fitorregulador que favorece el desarrollo y crecimiento de la planta.

En la segunda aplicación, se utilizó Voloria, una carboxamida, mientras que en la tercera aplicación se empleó Planity, también una carboxamida con propiedades multisitio. Para la última aplicación, se utilizaron los insecticidas Valis y Mover.

Benítez destacó que Agrotec siempre pone énfasis en establecer una base fuerte desde el comienzo del ciclo de cultivo, lo cual es clave para obtener muy buenos resultados. “Comenzamos con fungicidas de bases fuertes,



y seguimos con bases igualmente sólidas a lo largo del tratamiento, porque sabemos que una base fuerte siempre da buenos resultados”, explicó el consultor técnico.

VARIEDADES DE SOJA. Agrotec presentó su portafolio de variedades de soja, destacando los materiales Don Mario DM 64163 y Coliseu. Estas variedades han sido seleccionadas por su alto rendimiento y su capacidad para adaptarse a diversas condiciones agroclimáticas, garantizando un mejor rendimiento en campo.

Al final de su intervención, Ever Benítez agradeció a Sem-Agro por la oportunidad de participar en el evento, así como a los clientes por su confianza. “Nos enfocamos en ofrecer soluciones de calidad que optimicen los rendimientos de los productores y les ayuden a enfrentar los desafíos del sector con éxito”, comentó Benítez.

Dekalpar presentó nuevos materiales en el Día de Campo

Dekalpar expuso dos nuevas variedades diseñadas para mejorar el rendimiento y adaptabilidad en la región. Los nuevos materiales son la LG 60263 IPRO y la LG 60159 IPRO, ambos con un excelente comportamiento en la región y con características sobresalientes para enfrentar las condiciones locales. La LG 60263 IPRO es una variedad indeterminada de ciclo 6.3, que ha mostrado un desempeño notable en los ensayos realizados hasta la fecha. Por su parte, la LG 60159 IPRO, también indeterminada pero de ciclo 5.9, ha demostrado ser una opción viable y eficiente, con un buen comportamiento en suelos de mediana fertilidad. La Ing. Agr. Selva Ávalos, coordinadora de Desarrollo de la compañía, comentó que actualmente se están realizando 56 ensayos en la región Oriental, lo que permite a Dekalpar obtener una visión más clara de las posibilidades de estas variedades en diferentes condiciones de cultivo. La compañía también está explorando su potencial en la región del Chaco, buscando extender su presencia en diversas zonas productivas.



estos nuevos materiales es su capacidad para adaptarse a condiciones de estrés térmico, una característica crucial en regiones donde las temperaturas pueden fluctuar drásticamente. Además, la combinación de un buen techo productivo con un comportamiento favorable en suelos de mediana fertilidad representa una ventaja significativa para los productores. Según los especialistas de Dekalpar, la fecha ideal para la siembra de estas variedades sería entre el 5 de septiembre y octubre, coincidiendo con las aperturas y cierres de campaña. Esta ventana de siembra optimiza las condiciones para el desarrollo de los cultivos y maximiza su potencial productivo.

ADAPTACIÓN. Uno de los puntos más destacados de



Agrofertil impulsa el desarrollo agrícola en el Día de Campo de Sem-Agro

Agrofertil se destacó por su participación en la fertilización de la parcela demostrativa y en el tratamiento de semillas con biológicos de producción nacional. En efecto aplicó el fertilizante YARA BASA 04-28-08, que aporta 8 nutrientes esenciales para el crecimiento óptimo de las plantas. Esta fórmula está diseñada para proporcionar una nutrición balanceada que favorezca el desarrollo saludable de los cultivos, contribuyendo a un alto rendimiento. Además, se aplicó un fertilizante de cobertura con KBOR, una combinación de potasio y boro que mejora la formación de vainas y asegura una buena retención. En cuanto al tratamiento de semillas, Agrofertil contribuyó con los biológicos de producción nacional, que fueron envasados en la fábrica de Villeta del Grupo Sarabia.

VARIEDADES DE SOJA. Agrofertil aprovechó la ocasión para presentar su portafolio de variedades de soja, las cuales han demostrado ser altamente productivas y resistentes a diversas condiciones. Entre ellas, se destacó la Neo 620 IPRO, ideal para la apertura de siembra, que ofrece un excelente comportamiento en el campo, con buena resistencia al estrés hídrico y excelentes resultados en cosechas. También se presentó la Neo 610 IPRO, recomendada para siembras entre el 10 y el 25 de septiembre, con un rendimiento sobresaliente en cosechas. Para los productores interesados en el cierre de siembra, Agrofertil propuso la variedad Neo 590 I2X, que ha demostrado ser una excelente opción para maximizar los rendimientos al final de la temporada. Una de las grandes innovaciones de Agrofertil fueron las variedades Agroeste, que cuentan con un paquete tecnológico avanzado y altos techos productivos. Entre ellas, se destacó la AS 3606 I2X, ideal para siembras a fines de septiembre y principios de octubre, y la AS 3595 I2X, una variedad del grupo de maduración 5.9, recomendada para el cierre de siembra, desde principios hasta finales de octubre. Stefan Rogalski, asistente de Desarrollo de Agrofertil para Campo 9, resaltó la sólida relación de más de 20 años entre Agrofertil y Sem - Agro, una alianza que ha permitido ofrecer soluciones efectivas y tecnologías de punta para los productores de la región.

Somax presentó sus variedades SOYMAX en el Día de Campo de Sem-Agro

Somax destacó con la presentación de su propia marca de semilla de soja, SOYMAX. Leucir Zaneila Junior, coordinador de semilla de soja de Somax, compartió detalles clave sobre el portafolio de variedades de soja que la empresa pone a disposición de los agricultores. El portafolio de Variedades de Soja SOYMAX expuesto en la parcela demostrativa estuvo compuesto por DM65IX67 I2X, un material pensado para la apertura de siembra, especialmente en zonas con altas temperaturas, y se adapta a suelo de baja fertilidad; la DM Nexus I2X, indicada para todas las regiones productivas del país, es apta para suelos de fertilidad mediana. Su excelente potencial productivo la convierte en una opción versátil, adecuada para una amplia gama de productores.

También estuvo la DM59IX61 I2X de ciclo intermedio, pensada para aquellos que buscan un alto techo productivo; la DM60IX64 del grupo de maduración 5.8, lo que la hace ideal para la siembra a partir del 20 de septiembre. Esta variedad ofrece resistencia moderada a nematodos de agalla y la DM Torque I2X indicada para el cierre de siembra y para suelos de alta fertilidad.

Las variedades SOYMAX comparten una serie de características que las hacen atractivas para los productores. Entre ellas se destacan su excelente sanidad, estabilidad y un alto potencial productivo.

Leucir Zaneila Junior alentó a los productores a probar las nuevas variedades de soja y destacó la importancia de gestionar de manera eficiente el portafolio de opciones. “Tenemos un óptimo portafolio para nuestros clientes, con variedades adaptadas a las necesidades de cada productor. Les recomiendo que prueben las variedades nuevas para encontrar la mejor opción para su finca”, comentó el coordinador. ➔



BASF presentó sus innovadores materiales

BASF destacó con la presentación de cuatro variedades dos con la tecnología IPRO y dos I2X. Entre las novedades más relevantes, BASF presentó la CZ 26B36 IPRO, un material bien posicionado en el mercado, especialmente diseñado para la apertura de siembra. Esta variedad es reconocida por su rusticidad y adaptabilidad, lo que le permite crecer de manera efectiva en diversos tipos de suelo. Su capacidad para ajustarse a diferentes condiciones hace que sea una opción confiable para los productores.

Además, BASF destacó la ST 644 IPRO, otro material posicionado para la apertura de siembra, pero con características que lo hacen más adecuado para suelos de mediana a alta fertilidad. Este material tiene una raíz pivotante que le otorga mayor tolerancia al estrés hídrico, y una gran capacidad para resistir el golpe de calor, lo que lo convierte en una opción válida para climas cálidos. Con un ciclo de 128 días (grupo de maduración 6.4), la ST 644 IPRO ha demostrado muy buenos rendimientos en parcelas de cultivo, lo que respalda su desempeño en condiciones extremas.

Las I2X. Por otro lado, BASF también presentó los materiales con la tecnología I2X, que buscan llevar la agricultura a un nuevo nivel de eficiencia. La CZ 26B47 I2X es una semi-



lla destacada que se posiciona como una excelente opción para la apertura de siembra, con un período de siembra recomendado entre el 5 de septiembre y los primeros días de octubre. Este material, también de grupo de maduración 6.4, ha sido diseñado para suelos de mediana a alta fertilidad, con un bajo riesgo de acame, lo que mejora la estabilidad de las plantas en campo y reduce las pérdidas de rendimiento. Además, ofrece un buen peso de grano, lo que contribuye a un mayor rendimiento en la cosecha.

Finalmente, BASF presentó el material POTENT I2X, que promete ofrecer un alto potencial de rendimiento, consolidando a la tecnología I2X como una de las soluciones más avanzadas en el mercado para los agricultores que buscan maximizar su productividad.

Alcides López, responsable de la producción de semillas, quien detalló las características y ventajas de cada una de estas variedades para la temporada de siembra invitó a los productores a conocer más sobre estos nuevos materiales.

Monsoy presentó sus nuevas variedades en el Día de Campo de Sem-Agro

Monsoy estuvo presente con sus nuevas variedades de soja, pensadas para optimizar el rendimiento de los productores en diversas condiciones agroclimáticas.

El Ing. Agr. Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy para Paraguay, destacó la importancia de formar parte de este encuentro, donde pudo compartir con los asistentes detalles sobre las variedades presentadas, que se destacan por su adaptabilidad, estabilidad productiva y resistencia al estrés ambiental.

Una de las primeras variedades mencionadas fue la M 6499 I2X, un material de apertura que Monsoy busca posicionar en suelos de mediana a alta fertilidad. Esta variedad es muy estable y se caracteriza por su tolerancia al estrés hídrico, lo que la convierte en una opción ideal para enfrentar condiciones climáticas variables.

Otra variedad presentada fue la M 6130 I2X, un material de ciclo intermedio de 6.1. Cuenta con una alta caja productiva y está pensada para ambientes de mayor productividad. Pino destacó que la M 6130 I2X tiene una excelente estructura de planta, un sistema radicular agresivo y es muy tolerante a Phytophthora, lo que la convierte en una opción confiable y óptimo rendi-

miento. La recomendación de siembra para este material es a partir del 10 de septiembre.

La M 5999 XTD fue otra de las variedades que Monsoy presentó en el evento. Este material, particularmente interesante para la región de Caaguazú, se distingue por su gran estabilidad en suelos de este tipo. Su alto potencial productivo y sistema radicular eficiente le permiten destacarse en ambientes de sequía. Esta soja tiene un rendimiento destacado incluso en condiciones de escasez de agua. Pino destacó que Monsoy continúa trabajando en la mejora constante del germoplasma, adaptándose a las condiciones de cada zona y buscando siempre ofrecer la mejor opción a los productores para maximizar sus cosechas. **CA**



Grupo Rieder celebró 90 años de innovación y progreso en Paraguay

EL GRUPO RIEDER FESTEJÓ, JUNTO A SUS COLABORADORES, SU EXITOSA TRAYECTORIA Y LEGADO EMPRESARIAL DE NUEVE DÉCADAS EN EL MERCADO LOCAL. El encuentro se realizó el pasado 14 de diciembre en su casa matriz, ubicada en Asunción, oportunidad en que recordó la historia de la compañía y también se dio a conocer la redirección actual.

La empresa, fundada en 1934 por el visionario alemán Francisco Rieder junto a su hijo Rolf Rieder en Asunción, completó nueve décadas de contribuciones significativas al desarrollo de Paraguay. Originalmente importadora de productos químicos y farmacéuticos, la firma se diversificó y se consolidó como líder en sectores como construcción, transporte, agricultura, telecomunicaciones y energético.

Su historia de vida empresarial se construyó con importantes hitos que incluyeron desembarcos de importantes marcas internacionales a lo largo del tiempo, como la llegada de Volvo, en 1951; la incorporación de Siemens, en 1954 y la representación de Valmet, hoy conocida como Valtra, en 1983, con lo cual aportó innovación y modernización en sectores estratégicos del país.

El presidente de la firma, Juan Rodolfo Rieder, resaltó el compromiso constante con la innovación que trasciende a través del tiempo. “La integridad, el respeto, el compromiso, la innovación y el trabajo en equipo son los pilares de nuestra trayectoria que nos guiaron desde el comienzo de nuestras acciones y decisiones. Es importante recordar que fuimos y somos una pieza clave en el sector industrial, agropecuario y tecnológico, constru-



yendo no solo una empresa, sino una familia que prosperó a lo largo de cuatro generaciones”, subrayó.

REDIRECCIONAMIENTO. El Grupo Rieder, en su proceso de transformación estratégica, decidió enfocarse en sectores como energía, agroindustria, forestal, transporte y construcción, dejando atrás la venta de automóviles. Este cambio reafirmó su liderazgo y compromiso con el desarrollo de la productividad en Paraguay. Actualmente, con marcas líderes como Valtra, Volvo, SDLG y Siemens, el Grupo Rieder reafirmó su compromiso de ofrecer soluciones innovadoras y confiables, adaptándose a las nuevas necesidades del mercado.

A esto, sumó la visión de crecimiento y los desafíos de cara a los próximos 10 años, en donde la empresa anticipó su consolidación como motor de transformación económica, con un modelo de negocios enfocado en el sector productivo y estatal, impulsando un crecimiento sostenible y generando valor para clientes, comunidades y accionistas. **CA**



DÍA DE CAMPO EN COOPERATIVA VOLENDAM

Soluciones y variedades de soja adaptadas en San Pedro



LA COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN, CONSUMO Y SERVICIOS VOLENDAM LTDA. REALIZÓ EN SU DÍA DE CAMPO DE SOJA EN COLABORACIÓN CON DESTACADOS OBTENTORES QUE PRESENTARON MATERIALES ADAPTADOS A LAS CONDICIONES CLIMÁTICAS DE LA REGIÓN. El evento se realizó el 8 de enero en la parcela del productor Alex Funk, ubicada en Choré, San Pedro, con una destacada presencia de agricultores.

Durante esta tradicional jornada, la Cooperativa Volendam evaluó el desempeño de diversas variedades de soja, presentando un total de 24 materiales, incluidos dos testigos, todos proporcionados por diferentes obtentores. El ingeniero Víctor Patiño, del servicio de asistencia técnica de la

cooperativa, destacó los trabajos de desecación y manejo fitosanitario desarrollado con Dekalpar y la fertilización con ECOP.

Mencionó además que la falta de agua que soportó la parcela como

consecuencia de las pocas lluvias caídas en la región afectó la parcela. “Trabajamos junto a la empresa Dekalpar en todo lo relacionado con la desecación, así como en la aplicación de insecticidas y fungicidas. Solo algunas parcelas podrán ser cosechadas, ya que la mayoría aún sigue verde. Desde la siembra hasta hoy, hemos recibido apenas 250 mm de lluvia”, explicó y comentó que existen materiales genéticos con mejor rendimiento en la región. La siembra se realizó el 23 de septiembre, con el objetivo de posicionar variedades más adaptadas y resistentes a los desafíos actuales que enfrentan los productores.

La fertilización, tanto en cobertura como de base, estuvo a cargo de ECOP (Emprendimientos Comerciales y Productivos), empresa de propiedad cooperativa dedicada al sector agroindustrial desde 2012. “Es fundamental trabajar en las coberturas del suelo, aunque impliquen un alto costo. El productor debe hacer una buena inversión”, resaltó Patiño.

La cooperativa Volendam cuenta con 60 socios dedicados a la agricultura, quienes reciben asistencia técnica especializada según las necesidades de cada cultivo. Alexander Funk, propietario de la parcela, valoró



que su propiedad haya sido electa para llevar a cabo los ensayos. “Soy socio de la cooperativa desde 2002. Hace algún tiempo se realizaron varios ensayos en esta parcela. Después de un largo período, volvimos a trabajar juntos”, señaló.

El productor también comentó que, aunque al inicio de la siembra hubo poca presencia de plagas, la escasez de lluvias en la zona afectó gravemente el desarrollo de la soja. No obstante, agradeció el acompañamiento constante de las empresas involucradas en el proceso.

El Día de Campo contó con la participación de las empresas ECOP, Dekalpar, Nidera, Agrofertil, TMG, Seed Corp HO - Glymax, La Casa del Agricultor, BASF, Monsoy e Innova.

BASF, resultados de variedades rústicas de soja en jornada de Volendam

BASF participó en el Día de Campo de la Cooperativa Volendam, realizado en Choré, ocasión en que la compañía presentó genéticas con alto potencial productivo adaptadas a las condiciones de la zona norte del país. Héctor Ruiz Díaz, del área de desarrollo para BASF en la zona Norte, resaltó el soporte que la firma brinda al productor y las alianzas locales que refuerzan el compromiso con la innovación constante.

“Acompañamos a uno de nuestros socios estratégicos, Importadora Alemana, con un trabajo fuerte en la zona, por lo que trajimos alternativas que puedan ser muy provechosas para el productor”, explicó. Los tres materiales exhibidos, ST 644 IPRO, CZ 26B36 IPRO y POTENT I2X, se destacaron por su adaptabilidad y rendimiento en diferentes tipos de suelo y bajo condiciones climáticas cambiantes.

La variedad ST 644 IPRO, de ciclo 6.4, 130 a 132 días de maduración, dependiendo del clima, está posicionada para suelos de media a alta fertilidad y se caracteriza por su excelente ramificación; la CZ 26B36 IPRO, pertenece al grupo de maduración 6.3. Esta soja se adapta a suelos de baja, media y alta fertilidad; presenta ramificación abierta para una excelente formación de vainas en ramas laterales, casi equivalente a la del tallo principal.

El tercer y último material expuesto en la parcela fue POTENT I2X, con alto potencial productivo y ramificación semiabierta. Esta soja está posicionada para suelos de media a alta fertilidad y mostró un alto número de vainas. Además, se destacó su resistencia a estrés hídrico y a altas temperaturas, condiciones típicas de la zona Norte. Cuenta con tecnología de punta que le confiere una alta tolerancia al ataque de plagas y una excelente sanidad foliar.

Con su participación, BASF reafirmó su compromiso con el desarrollo de materiales adaptadas a las necesidades de productores locales, brindando alternativas que pueden ser altamente beneficiosas. La empresa invitó a los agricultores presentes a probar estas nuevas variedades para que puedan corroborar sus características, desempeño y ventajas, para seguir apostando por la innovación en el campo. ➔



ECOP y el manejo con fertilizantes organominerales

La empresa paraguaya de capital cooperativo mostró resultados en el manejo de soja con productos organominerales, en el Día de Campo de la Cooperativa Volendam Ltda. El Ing. Agr. Hugo Mendoza, asesor técnico de ECOP S. A. en la zona Norte, explicó que se mejoraron las condiciones de suelos arenosos, propios de la región, teniendo en cuenta deficiencias que presentan. “Viendo las situaciones climáticas en los últimos 4 años, apuntamos a los organominerales. El humus es una materia orgánica granulada que, al combinarse con NPK, optimiza la disponibilidad de nutrientes en el suelo y favorece el crecimiento de las plantas”, dijo.

En las parcelas demostrativas se pudo observar el desempeño de los cultivos, a pesar de las altas temperaturas y la falta de lluvias durante el ciclo y que, gracias a un tratamiento adecuado en la nutrición vegetal, las plantas se adaptaron exitosamente y mostraron un buen potencial productivo. “El humus es inoculado con más de 100 microorganismos beneficiosos y ayuda a la optimización del uso de nutrientes y mejora la bioactividad del suelo”, dijo. Añadió que, cuando se mezcla con el fertilizante NPK, como es en el caso del producto ECOP Bio (70% NPK y 30% humus), se obtiene una solución efectiva que favorece tanto al suelo como a la planta.

Cabe recordar que desde el 2012 la firma incursiona en



los agronegocios dando énfasis a la comercialización de fertilizantes de base que se destacan por su efectividad. La participación en el Día de Campo de la organización solidaria acentuó su compromiso con la innovación y la sustentabilidad en la agricultura, introduciendo herramientas eficientes que contribuyen a la mejora de los suelos y la productividad agrícola, al tiempo que brindan menores costos de producción para los productores locales, así como ratificar la importancia de ofrecer soluciones para la correcta nutrición vegetal.

Monsoy presentó nuevas variedades I2X y XTD

Monsoy participó en la reciente Jornada de Campo organizada por la Cooperativa Volendam en Choré, San Pedro, donde presentó tres nuevas variedades de soja con las tecnologías I2X y XTD, desarrolladas para optimizar la productividad en los cultivos y adaptarse a los desafíos del clima.

Entre las variedades presentadas se destacó el M 5999 XTD, con un grupo de madurez 5.9, que mostró un excelente comportamiento frente al estrés hídrico, una condición frecuente en la región, y una destacada resistencia a *Macrophomina*, lo que lo convierte en una opción confiable para los productores. También se presentó el M 6130 I2X, con un grupo de madurez 6.1, ideal para ambientes de alta fertilidad, que sobresale por su alta productividad, excelente perfil sanitario y su capacidad de resistir la sequía. Finalmente, el M 6499 I2X, con un grupo de madurez 6.5, se posiciona como una excelente opción para la apertura de siembra, mostrando gran adaptabilidad a diferentes condiciones y épocas de siembra.

El Ing. Agr. Carlos Pino, representante técnico comercial

de Monsoy en Paraguay, destacó la relevancia de estas nuevas variedades y las tecnologías proporcionadas por la plataforma I2X: “La agricultura enfrenta constantes desafíos climáticos, por lo que contar con herramientas avanzadas es clave para superar adversidades y asegurar una cosecha exitosa”, afirmó.

Con estas innovadoras propuestas, Monsoy reafirma su compromiso con el sector agrícola, ofreciendo soluciones que no solo mejoran la productividad, sino que también promueven la sostenibilidad en el cultivo de soja.



Agrofertil exhibió variedades de soja y recomendó híbridos de maíz Agroeste

Agrofertil promovió sus variedades Neogen con tecnología IPRO durante el Día de Campo de la Cooperativa Volendam. El Ing. Agr. Daniel Ryjluk, asesor comercial de Agrofertil, compartió el comportamiento de las variedades de soja expuestas en la oportunidad, que enfrentaron ciertos desafíos debido a la escasez de precipitaciones.

Presentó dos destacadas variedades de soja Neogen: Neo 580 IPRO (110 días a cosecha), con un grupo de maduración 5.8, que sobresale por su ciclo precoz, alto potencial de rendimiento y resistencia a la Phytophthora; y Neo 610 IPRO (125 días a cosecha), con un grupo de maduración 6.1, que ofrece una excelente ramificación y resistencia a enfermedades.

El rendimiento de las parcelas se vio afectado por la distribución irregular de las lluvias, que solo alcanzaron los 300 mm durante la zafra. Ante este escenario, Ryjluk sugirió a los productores considerar los híbridos de maíz de Agroeste para la zafriña, ya que las



condiciones actuales no son las más favorables para el cultivo de soja. “Después de cuatro años de dificultades climáticas y los precios bajos de las commodities, es esencial adaptarse y explorar alternativas. La resiliencia es fundamental para enfrentar estos desafíos”, concluyó Ryjluk, instando a los productores a tomar decisiones informadas y estratégicas con el acompañamiento de profesionales del sector. Este evento reafirma el compromiso de Agrofertil de seguir ofreciendo soluciones innovadoras y el respaldo necesario para que los productores puedan tomar las mejores decisiones en un entorno agrícola desafiante.

Dekalpar, con manejo fitosanitario y variedades resistentes al estrés hídrico

La compañía Dekalpar se encargó del proceso de desecación y manejo fitosanitario en parcelas de soja durante la jornada técnica de Volendam Ltda. Además, mostró su amplio portafolio de productos adaptados para cada región, que va desde la nutrición de suelos, los tratamientos de semillas, los fungicidas e insecticidas hasta fertilizantes foliares, para dar un soporte integral al agricultor en todo el proceso de cultivo. El Ing. Agr. Octavio Olmedo, asesor comercial de Dekalpar, resaltó el insumo estrella que promete mejorar el rendimiento de los suelos. “Wuxal Potasio 40 es nuestro producto más destacado. Es un fertilizante foliar de alto contenido de potasio, ideal para todas las etapas del cultivo, desde el tratamiento de semillas hasta el llenado de granos”, indicó. En cuanto a las variedades de soja que formaron parte del ensayo, se presentó la 64ix66 RSF I2X - NEXUS, recomendada para la apertura de siembra.

Se trata de un material para suelos arenosos, de ciclo de 120 días aproximadamente, con tecnología INTACTA 2 XTEND (I2X), de alto techo productivo y buen posicionamiento en la zona. También se incorporó la

nueva variedad de la empresa Limagrain, el LG 60263 IPRO, que ofrece buena resistencia al estrés hídrico, alto techo productivo y buena ramificación. Para cierre de siembra, propuso la 57ix60 RSF I2X - TORQUE, de ciclo rápido, grupo de maduración 5.7 e ideal para optimizar rendimientos. “Tenemos una amplia gama de soluciones para la agricultura, que incluyen tanto variedades como productos fitosanitarios, para potenciar el rendimiento de los cultivos”, concluyó Olmedo. Dekalpar agradeció el interés de los presentes y a su vez destacó el compromiso que asume con el sector agrícola, brindando herramientas adaptadas a las necesidades del productor para enfrentar los desafíos y maximizar los rendimientos en cada campaña. **CA**



NOCHE DE CAMPO SOMAX EN SANTA RITA

Nuevas tecnologías y transferencia de conocimientos



SOMAX REALIZÓ CON ÉXITO SU “NOCHE DE CAMPO” EN LA SUBCURSAL DE SANTA RITA, EVENTO QUE SE CELEBRÓ EL 10 DE DICIEMBRE Y QUE CONGREGÓ A PRODUCTORES DE LA REGIÓN INTERESADOS EN CONOCER LAS ÚLTIMAS INNOVACIONES EN EL SECTOR AGRÍCOLA. En esta jornada, la empresa presentó una serie de productos y tecnologías de vanguardia diseñadas para mejorar la productividad y rentabilidad de los cultivos de maíz, soja y sorgo.

Durante el evento, los participantes recorrieron ocho estaciones de conocimiento, donde pudieron profundizar sobre temas clave como fertilización, fisiología y protección de cultivos, manejo de enfermedades en maíz y el uso de agroquímicos y biológicos, además de información sobre mercado de granos.

Destacaron en las exposiciones el fertilizante Aspire de Mosaic, enfocado en la seguridad y rentabilidad de los cultivos, y el fungicida Kejano reconocido por su eficacia en el control de enfermedades. También



se presentó la línea de adyuvantes Snow, los híbridos de maíz Nord con el tratamiento de semillas LumiGen y los híbridos de sorgo Nortox, con una propuesta innovadora que promete aumentar la productividad.

Otro destaque fue la presentación de la nueva plataforma de semillas de soja Soymax, que ofrecerá variedades de soja mejoradas con genética de Don Mario que contribuirá a aumentar el retorno económico para los productores. El gerente de la sucursal de Santa Rita, Diego Orlandini, destacó el compromiso de Somax por ofrecer a los productores no solo productos de alta calidad, sino también información crucial para maximizar su rentabilidad. “Este evento trae mucha tecnología y mucha informa-



Diego Orlandini,
gerente de la
sucursal de
Santa Rita.

ción a través de ocho estaciones de conocimiento”, expresó Orlandini, quien subrayó la importancia de la formación continua para los productores en un contexto agrícola cada vez más desafiante.

COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD.

Somax, que está presente en todas las regiones productivas de Paraguay, continúa demostrando su compromiso con la calidad y la tecnología. Su presencia a lo largo y ancho del territorio nacional garantiza que todos los productores tengan acceso a productos innovadores y servicios especializados que mejoren la rentabilidad y sostenibilidad de sus cultivos. “Somax siempre ha buscado traer materiales que se destaquen por su rendimiento y productividad”, afirmó Orlandini y resaltó la importancia de eventos como la Noche de Campo, que no solo ofrecen productos, sino que también son una plataforma de aprendizaje y asesoramiento para los productores, ayudándoles a enfrentar los desafíos del sector agrícola, especialmente en el cultivo de maíz.

Finalmente, Orlandini agradeció la participación de todos los asistentes, destacando que la “Noche de Campo” es una excelente oportunidad para seguir fortaleciendo la relación entre Somax y los productores, con el objetivo de continuar impulsando la productividad y rentabilidad del sector agrícola en Paraguay. **CA**



Interceptor

Isaria fumosorosea 1296

Eficacia y precisión en la gestión de la cigarrita del maíz



Escanee el QR Code y
obtenga más información
sobre Interceptor.

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



f o i somaxagro



Distribuidor Exclusivo
en Paraguay



Koppert

koppert.com.py



SERIE A134 HITECH



CABINA
CONFORT

MOTOR
AGCO POWER 135HP

PILOTO
INTEGRADO

TRANSMISIÓN
AUTOMÁTICA 16F + 16R

CAPACIDAD DE LEVANTE
4.950 KG

ENTREGA INMEDIATA

Tasas desde
6,50%*

6 Hasta
años de
plazo

SUDAMERIS

Casa Central: Av. Aligar 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**

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



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.
CASA OFICINA DE DISTRIBUCIÓN DE AUTOMÓVILES Y ACCESORIOS

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

Seguinos en:



Tape Ruvicha

