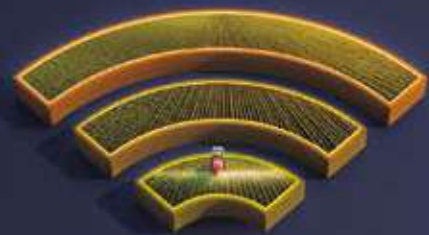




Cripton®
Xpro

La cobertura
de primera
más eficiente



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

**Defensa total
con Cripton Xpro.**



WWW.CROPSCIENCE.BAYER.COM.PY

@BAYER4CROPSPY



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 22 | N° 264 | JUNIO 2023 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

Día de Campo
Maíz y Sorgo

Manejo de
Amaranthus



MUESTRA RESULTADOS

DVA lanza Osmobetan



MASSEY FERGUSON

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

Otros
Lubricantes



Lubricantes
Massey Ferguson by Shell



Shell Lubricants

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

DE LA SOBERA



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

Encarnación (595) 71 203 026

Bella Vista (595) 767 240 273

Katuete (0985) 908 725

Campo 9 (0985) 909 687

Santa Rita (595) 471 234 006

Loma Plata (595) 492 252 890

Hernandarias (595) 631 201 190

Guajayví (595) 431 200 302

Concepción (595) 331 241 018

SEGUINOS EN



www.delasobera.com.py

GARANTÍA DE CRECIMIENTO

óptimo desde el tratamiento de semillas

TECNOLOGÍA
ALEMANA



PERFECT full 3

TRATAMIENTO DE SEMILLAS



dvaagropy

DVA
GO FURTHER. TOGETHER



28

NOTA DE TAPA

DVA LANZA OSMOBETAN, LA INNOVACIÓN PARA SUMAR PRODUCTIVIDAD AL AGRO

DVA Agro Paraguay lanza Osmobetan, una innovación de la línea Incentia que combina termorregulación y osmorregulación. La presentación se realizó en diferentes regiones. Durante el mes de junio tuvo lugar en Bella Vista (Itapúa) y Campo 9 (Caaguazú) ocasión donde también se presentaron resultados a campo de prueba de efectividad en macroparcelas. Las presentaciones regionales permitieron un contacto mas cercano y mayor interacción con los agricultores.

AÑO 22 | N° 264 | Junio 2023



ENTREVISTA

- 14 ING. AGR, DOLIA GARCETE, GERENTE DE LA APROSEMP
El V Congreso de Semillas destacará el rol científico y técnico de la mujer

EVENTOS

- 16 Productores abre sus puertas para sumar soluciones al sector agrícola
- 18 Somax amplia presencia con la inauguración de su primer silo propio
- 60 FECOPAR Emprende premió por segundo año a emprendedores con capital semilla
- 61 Los jóvenes cooperativistas de la FECOPAR y CONCOPAR realizaron una jornada de limpieza en el Arroyo Mburicao

BOX EMPRESARIAL

- 24 Conocimientos para el control de malezas
- 26 Biopark impulsa el futuro del sector agrícola, industrial y profesional
- 32 BALPAR S.A. refuerza su servicio de posventa
- 46 Automaq John Deere y A Todo Pulmón renuevan alianza para promover reforestación



34

ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA EL MANEJO DE AMARANTHUS



38

APUESTA ACRECENTADA POR MAÍZ Y SORGO



50

EXITOSO TOUR MAIZ NK JUNTO A GPSA EN SANTA RITA



54

COOPROLANDA COMPLETA SEIS EDICIONES EN PLENA EXPANSIÓN

SERIE A114L



CARACTERÍSTICAS

Potencia
115HP

Transmisión
12F + 12R

Levante (KG)
4950

ENTREGA INMEDIATA

Tasas desde
6,50%*

6 Hasta
años de
plazo

SUDAMERIS



PRECIOS ESPECIALES POR PAGOS AL CONTADO

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



WWW.VALTRA.COM.PY



VALTRA - RIEDER & CIA



VALTRA.RIEDER

VALTRA

GRUPO **RIEDER**

POR UNA SABIA UTILIZACIÓN DE LAS ESTADÍSTICAS

Finalmente se dieron a conocer los primeros datos del Censo Agropecuario Nacional (CAN) 2022. Tuvieron que pasar 14 años para actualizar las estadísticas, aunque esta vez se resaltó la incorporación de innovaciones tecnológicas, para apuntar a resultados más fiables y cercanos a la realidad.

El CAN 2022 demostró igualmente la importancia de la producción, sobre todo para salir airoso de grandes situaciones mundiales, como la pandemia, o nacionales, como las incidencias en el campo por las variaciones climáticas o los vaivenes de los mercados. Una vez más, se reafirmó la contribución del sector al desarrollo local.

Y también como era de esperar, el CAN 2022 arrojó datos destacados, pero lo importante desde este espacio es alentar a que la información acopiada y estructurada estadísticamente sea aprovechada de la mejor manera posible y, para ello, se apela a la sabia utilización de los datos para establecer políticas para responder a las necesidades actuales.

Ojalá que quienes tengan la responsabilidad de la conducción política en los próximos años, tomen las estadísticas resultantes del censo y las empleen como herramientas para fortalecer el crecimiento productivo y, por ende, de toda la economía nacional. Ojalá que las autoridades, presentes y futuras, encaucen acciones que favorezcan a la sociedad.

Que, así como el censo reflejó la resiliencia y el desarrollo sostenible del sector agropecuario, que también sea un instrumento para la elaboración de planes, acciones y estrategias que contribuyan a reducir pobreza, hambre y desigualdad y, por el contrario, favorezcan el crecimiento de todo un país.



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

Bioestimule y minimice el estrés
que tus cultivos sufren
por cambios de temperatura.



Fertilizante foliar

VitaGrow

POLVO SOLUBLE

COMPOSICIÓN

Potasio soluble	32%
Manganeso	0.06%
Zinc	0.06%
Cobre	0.06%
Cobalto	0.04%
Molibdeno	0.004%
Boro	0.04%
Azufre como sulfato	1.0%
Extractos hímicos totales (húmedos)	64.2%

Inscrito en el SENASA con el N° 17.072

Tensión superficial: 10.8 dy/cm² pH: 10

Lote N° ver en el envase

Distribuido por:

 **Rizobacter**

RIZOBACTER ARGENTINA S.A.
Avda. Dr. Américo Fernández 10-100 - Parque Industrial
C.P. 8210000 - Pergamino - Buenos Aires - Argentina
Tel: +54 2271 486000 - www.rizobacter.com

Registrado por: LABORATORIO CONSULTORES
Laboratorio N° 625, C.O. 30443 - CABA, Argentina
+54 11 47671500
www.laboratoriocconsultores.com
www.rizobacter.com

CONT. NETO:
1Kg

ORIGEN OTINA

Fabricado por: RIZOBACTER
Avda. Dr. Américo Fernández 10-100
C.P. 8210000 - Pergamino - Buenos Aires - Argentina
Tel: +54 2271 486000



Vitagrow, bioestimulante foliar

 **Rizobacter**

Fertilizante foliar

VitaGrow

www.rizobacter.com.py

Primeros datos del CAN 2022

Este mes se dio a conocer parte de los datos obtenidos del Censo Agropecuario Nacional (CAN) 2022. Fue en la sede del Banco Central del Paraguay. Entre algunos aspectos destacados por los responsables del trabajo, se identificaron 291.487 fincas productivas de un total de 454.950 unidades. Se registró más de 30,4 millones de hectáreas en producción. El portal oficial de noticias IP Paraguay, difundió que el ministro de Agricultura y Ganadería, Santiago Bertoni, resaltó el aumento de fincas que tienen menos de una hectárea que reunían los criterios para ser censados. Además, se detectó el crecimiento en algunos rubros hortícolas, así como reflejó que las fincas grandes y muy grandes han mantenido su superficie, dándose una transformación significativa en el medio rural. Destacó que San Pedro tuvo el crecimiento más significativo seguido por los departamentos de Itapúa y Caaguazú, así como el Chaco. Otra novedad fue la difusión de fincas en manos de comunidades indígenas, que suman unas 660 mil. Están creciendo los productores individuales indígenas que, en la actualidad, suman más de 5.000, abarcando una superficie de más de 30.000 hectáreas, se apuntó. La mayor concentración se halla en el departamento de Canindeyú, San Pedro, Caaguazú, Boquerón y Presidente Hayes. También la directora de Censos y Estadísticas Agropecuarios, Liliana Miranda, dijo que se trata de una



operación estadística de gran envergadura, encargada de recopilar información fundamental para el sector productivo. Conforme a los datos, se elaboró un mapeo total del sector rural y relevaron 454.000 cuestionarios tanto con preguntas específicas como simplificadas. También se resaltó la innovación tecnológica empleada en este trabajo que tuvo cuatro fases para el relevamiento de datos, desarrollado por cuatro meses y que involucró a 3.715 personas. El CAN 2022 actualizó informaciones tras 14 años, ya que el anterior data de 2008.

Inicio de envíos de maíz zafra 2023

En mayo iniciaron los envíos de maíz zafra 2023 con 15.862 toneladas, correspondiente a los primeros lotes cosechados, pero aún queda en el campo un gran volumen del grano por levantar, por lo que se espera que las exportaciones de la nueva campaña se incrementen a partir de finales de julio, según un informativo institucional de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). Al respecto, Sonia Tomassone, asesora de Comercio Exterior del gremio, explicó que, tomando en cuenta el año calendario, entre enero y mayo, los envíos prácticamente se duplicaron, ya que fueron embarcadas 500.889 toneladas, es decir, 202.469 toneladas más que los primeros cinco meses del 2022, cuando fueron exportadas 298.420 toneladas. Hasta mayo de este año el rubro permitió un ingreso de divisas de USD 123 millones, 40 millones más que los 82,7 millones generados en el mismo lapso de 2022. Con respecto a destinos, la totalidad de la zafra 2023 fue exportada vía terrestre, siendo el principal destino Uruguay, con 78 % de participación. El otro comprador fue Brasil, con el 22 % restante. En total, nueve empresas fueron responsables de los envíos. Encabezan la lista Oleaginosa Raatz (18 %), Kimex (13 %) y Coopasam (13 %).



AMIGO PRODUCTOR




**EL EMPACADOR®
MALLAS PARA SILO**

- Uso universal.
- Cobertura completa.
- Protección luz UV.

MEDIDAS: 123 cm x 3.000 mts
130 cm x 3.600 mts



**FILMS PARA SILO
AGRIFORCE®
& AGRIPOWER®**

- Coextrusión a 5 capas.
- Resistencia a rayos UV.
- 100% Reciclable.

MEDIDAS: 750mm x 1500 mts

TE PROVEEMOS DE LA MÁS ALTA CALIDAD DE INSUMOS




SILOBOLSAS

MEDIDAS:
6 pies x 60 mts - 200 micras
6.5 pies x 60 mts - 200 micras
9 pies x 60 mts / 75 mts / 100 mts - 250 micras

- Resistencia a Rayos UV.
- Gran durabilidad.
- Reforzados.




**HILO AGRICOLA
EL EMPACADOR®**

- Fibrilación Mecánica.
- Estabilizado por UV.
- Torción regular.

LONGITUD: 3.000 mts



**MANTA PARA ENSILAJE
BLANCO/NEGRO**

MEDIDAS:
8mts/ 10 mts/ 12 mts x 50 mts - 100 micras
12 mts/ 13,5 / 14 mts x 50 mts - 150 micras

Destaque de vínculos ruso-paraguayos



lo para expresar lo que piensa, siente, no lo puede hacer, porque la manera que tenemos los seres humanos de comunicarnos es a través del idioma. Entonces, ser considerado como el padre de la literatura moderna rusa y haber dado el nivel suficiente para ser vehículo de expresión, se sentimientos y de emociones muy complejas y existenciales, es ya un legado universal. No se circunscribe solo a su nación". De igual forma, aprovechó la oportunidad para recalcar los lazos que se formaron entre ambos países sea en el área cultural, académico, artístico e, incluso, militar, con las Fuerzas Armadas durante la Guerra del Chaco. Todo ello sin olvidar la contribución a la economía y el desarrollo, a través de la producción, ya que muchos productores instalados en Paraguay vinieron de Rusia y trajeron importantes aportes a nuestro país. También dieron su apoyo a este acto, la Secretaría Nacional de Cultura (SNC) y la embajada de la Federación de Rusia en Paraguay. De igual forma, la velada incluyó momentos artísticos con alumnos y profesores del ballet del ISBA, para presentar performance sobre estaciones típicas y, como no podía ser de otra manera, obras de compositores rusos por parte de la Orquesta de Bellas Artes. Posteriormente, los presentes compartieron un brindis. Participaron en calidad de asociadas a la cámara, la Federación Paraguaya de Cooperativas de Producción (Fecoproduct), UPISA Frigorífico, Cooperativa Chortitzer Ltda. Impa S. A. y la Confederación de Cooperativas Rurales del Paraguay (Concopar) Ltda.

Paraguay mantiene una rica relación con Rusia, lo que permitió a lo largo de décadas fortalecer y estrechar vínculos que se tradujeron en apoyo y cooperación en varias disciplinas y momentos históricos. Esta cercanía, pese a distancias geográficas, también fue destacada durante un acto solemne, con presentaciones artísticas y disertaciones, para celebrar el Día de la Lengua Rusa, el miércoles 7 de junio. Fue en el Auditorio del Sitio de Memoria y Centro Cultural 1A Ycuá Bolaños y estuvo organizado por la Cámara de Comercio, Producción y Cultura Paraguay – Rusia y el Instituto Superior Bellas Artes (ISBA). Uliana Romanenko, asesora cultural de la cámara, recordó que el mundo se benefició de grandes genios de habla rusa como los escritores Fiódor Dostoyevski, León Tolstoi, Antón Chéjov; los científicos Mihaíl Lomonósov, Dmitri Mendeléyev, Aleksandr Bútlarov y muchos otros. Ante esto y como un homenaje al aporte ruso de la cultura universal, se ha dispuesto un día especial para conmemorar esta lengua indoeuropea de la rama eslava oriental. "Desde el 2010 se celebra el Día de la Lengua Rusa. Por decisión de la Organización de las Naciones Unidas, la Lengua Rusa ha adquirido un carácter internacional. En Rusia, desde el 6 de junio del 2011, se celebra como una fiesta oficial estatal", en coincidencia con el aniversario del nacimiento de Aleksandr Pushkin, "el fundador del lenguaje moderno ruso y la literatura moderna rusa", explicó. Finalmente agregó que, a través de la cámara, "tratamos de promocionar la cultura rusa y nuestro idioma", al tiempo de invitar a los interesados a acercarse a la institución para conocer e interiorizarse más del tema. A su turno, Blas Cristaldo, presidente de la Cámara de Comercio, Producción y Cultura Paraguay Rusia, también compartió algunas reflexiones. Sobre Pushkin subrayó que su legado es "incommensurable, de una vastedad tremenda porque se dice que una lengua como que le pone límites al pensamiento. Si uno no tiene un vehícu-



Uliana Romanenko,
asesora cultural
de la cámara

El tratamiento de semillas más completo.

Eleve al máximo la rentabilidad de su soja



PROVITTA
SEED
PACK TS
PREMIUM

Es simple. Es rápido.
Es Tecnomyl



Cae la recaudación de impuestos provenientes del agro

En el primer semestre del año el Estado recaudó USD 2.579 millones en concepto de derechos de exportación (DEX), prácticamente la mitad de lo obtenido en el mismo período de 2022, producto de las menores ventas externas del agro, según indicó la Bolsa de Comercio de Rosario en un informe. Por cierto, la instauración del Programa de Incremento Exportador (PIE) III, que tiene una paridad cambiaria diferenciada, tuvo un efecto positivo a la hora de morigerar la caída. En la vereda opuesta, la intensa sequía generada por la última Niña se llevó la mitad de la cosecha que habitualmente obtiene la Argentina. Lo cierto es que en los primeros seis meses de año, las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) disminuyeron de forma considerable entre los principales complejos: las ventas de aceite y harina de soja cayeron entre un 40 y un 45%, las ventas de maíz un 60%; y las ventas de trigo pasaron de 11,5 millones de toneladas en el primer semestre de 2022 a prácticamente cero, detalla el informe. El año previo los complejos agroindustriales representaron 9 de cada 10 pesos que recaudó el Estado en DEX.

El relevamiento destaca un mayor componente importado dentro del complejo sojero molido en el país, debido a que las fábricas debieron recurrir en mayor medida a la mercadería de Paraguay y Brasil para compensar la falta del producto nacional. Hasta acá se habrían importado unos 5 millones de toneladas de soja en el semestre, lo que representa un récord absoluto.

Genética bovina a Costa Rica y carne vacuna a Barbados

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa) informó que Costa Rica aprobó el protocolo para importar genética bovina argentina y que Barbados autorizó la importación de carnes bovinas maduras, deshuesadas y subproductos derivados argentinos.

El Servicio Nacional de Sanidad Animal de Costa Rica confirmó que ha aceptado el modelo de Certificado Veterinario Internacional (CVI) para la exportación de semen bovino de la Argentina, propuesto por el Senasa.

En la comunicación se detallaron los dos establecimientos argentinos de genética habilitados para iniciar las exportaciones: Munar Asociados y CIAVT, los cuales durante el año 2022 cumplieron en responder un formulario de evaluación exigido por el servicio veterinario costarricense.

Asimismo, en el marco de la reunión plenaria en la que participó el vicepresidente del Senasa, Rodolfo Acerbi, en la ciudad de México, donde mantuvo un encuentro bilateral con el jefe del servicio veterinario de Barbados, Mark Trotman, se acordó el envío de carne bovina argentina a ese país del Caribe.

Trotman adelantó la aceptación del modelo de certificado sanitario de exportación propuesto por el Senasa, sellando así la apertura de este mercado para nuestras carnes bovinas maduras, deshuesadas y subproductos derivados.

LECHERÍA

el Gobierno lanzó el programa Impulso Tambero 2

El ministro de Economía, Sergio Massa, y el secretario de Agricultura, Juan José Bahillo, lanzaron el Programa Impulso Tambero 2 que, con una inversión de 7.000 millones de pesos, acompañará a los pequeños y medianos productores lecheros que comercializaron un promedio anualizado de hasta 7000 litros de leche por día.

Impulso Tambero 2 permitirá que cada productor reciba, durante dos meses, una suma fija resultante del promedio de la leche comercializada entre los meses de abril de 2022 y marzo de 2023, de acuerdo a los siguientes segmentos: quienes comercializaron hasta 1.500 litros diarios recibirán \$20 por litro de leche, en tanto quienes comercializaron entre 1.500 litros y 7.000 litros diarios recibirán \$15 por litro de leche. Impulso Tambero 2, que viene a reforzar con dos meses adicionales los 4 meses de la primera edición del programa, tendrá un máximo de 800.000 pesos mensuales, y alcanzará al 88 % de los CUITs de productores tamberos que comercializan leche.

Sin embargo, esta ayuda económica es poca frente al grado de deterioro que tiene el sector, no solo producto de la sequía. Para el presidente de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Jorge Chemes, la "lechería es un sector que está muy castigado, no solo por el clima sino porque hace muchos años que viene sin lograr un ordenamiento y eso está generando un nivel de concentración en diferentes niveles de tambo y un estancamiento en la producción". En ese sentido, el directivo hizo referencia a que "hace más de 20 años que estamos parados en 10 mil a 11 mil millones de litros de leche, por lo que no se puede lograr un nivel de producción que permita tener un saldo exportable y además abastecer el consumo interno".

SORGO

importantes mermas en los rendimientos

Durante los últimos 15 días se lograron cosechar 55 mil ha de sorgo granífero que llevan el avance de la cosecha a 64,7 % de la superficie estimada. El efecto de la sequía generó importantes mermas en los rendimientos promedio obtenidos, que a la fecha, rondan los 2.990 kg/ha. En este contexto, se mantiene la proyección de producción en 2,5 millones de toneladas, que representan, en números absolutos, un millón de toneladas menos que la campaña anterior.

Serie TL5.90

Productividad y economía



50 CUOTAS SIN INTERESES

*Entrega Mínima - Consulte con un asesor

Tape Ruvicha



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

Sub Distribuidores:

AGRO SACUNDAY S.A.
Telf: (595 - 673) 220108/9



Seguinos en:



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

El V Congreso de Semillas destacará el rol científico y técnico de la mujer

Ing. Agr, Dolia Garcete, gerente de la APROSEMP, habla de los principales ejes del V Congreso de Semillas y las innovaciones propuestas para esta edición. Comentó que el evento incorporará el área temática Mujer para destacar el rol y el aporte, tanto científico como técnico de las mujeres en la cadena semillera. Resaltó que el evento será una oportunidad para actualizarse, interactuar, promover productos, servicios y conocer el horizonte de los negocios.

_ P. ¿Cuáles son las principales innovaciones y ejes de la V Congreso Paraguayo de Semillas?

_ R. El 2 y 3 de agosto es la cita en el V Congreso de Semillas, la V Expo Semillas y la V Expo Ciencia y Tecnología. Es organizado por la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (APROSEMP), con la coorganización del SENAVE y PARPOV. Tendrá cuatro áreas temáticas, Políticas de Semillas, Biotecnología, La producción de semillas como un Negocio, Innovación Calidad en el área de Producción de Semillas y el segmento Propiedad Intelectual en Vegetales y la Observancia. En esta edición traemos el área temática “Mujer” para conocer el rol y la colaboración de las mujeres en el sector de la cadena de la producción de semillas. También incorporamos dos mini talleres, sobre mejoramiento genético vegetal y la producción, marco regulatorio del cannabis no psicoactivo (cáñamo industrial). En la Expo Semillas estarán las principales empresas proveedores de productos y servicios de la cadena y la Expo Ciencia y Tecnología involucra a los sectores de investigación y el sector académico.

_ P. ¿Cuál es el objetivo de destacar a la Mujer y qué roles cumplen en la cadena semillera?

_ R. El objetivo de incluir esta área temática es justamente para destacar el aporte de las mujeres y el rol que desempeñan. Sabemos que nosotras tenemos un aporte muy importante en toda la gestión.



Ing. Agr, Dolia Garcete, gerente de la APROSEMP

No buscamos encarar el rol de la mujer a nivel de género, sino su aporte mucho más robusto que es el aporte científico y técnico. Muchas mujeres están trabajando en el área de investigación, en la parte gerencial, en desarrollo de Sistema de Gestión, en la docencia, en la academia, en laboratorios y otros lugares. Las mujeres están realizando aportes muy importantes y queremos destacar la acción de ellas. Ade-



más, hacer conocer la colaboración de ellas para la cadena de la producción de semillas. El resultado a que apuntamos es contar con una base de datos de la participación de la mujer en los distintos puestos de labores de la industria semillera.

_ P. ¿Cómo surge esta idea? ¿Es una tendencia difundir más las acciones de las mujeres?

_ R. La APROSEMP forma parte de una nucleación internacional, a través de la Asociación de Semillas de las Américas (SAA, por sus siglas en inglés) donde interactuamos con la comunidad internacional por medio de la Federación Internacional de Semillas. Ellas nos invitaron a promover este tipo de iniciativas porque la tendencia mundial es destacar la labor de las mujeres. Esta es una iniciativa con la cual queremos seguir desarrollando actividades dentro de esta línea. Siendo la organización Mujeres del Agro nuestro apoyo para encarar la actividad.

_ P. ¿Cuáles son los desafíos del sector de semillero?

_ R. Tenemos muchos desafíos, entre ellos generar información actualizada sobre algunos puntos de la biotecnología, la aprobación de nuevas biotecnologías que van a estar disponibles a

través de distintas variedades, tanto de soja y trigo. Además de eso, repasar el marco regulatorio, la producción de semilla legal, comercio ilegal de semilla, las reservas de semillas, el uso de semillas propias. También las técnicas utilizadas para el mejoramiento genético, que hoy permite obtener variedades en menor tiempo, cuando las mismas son desarrolladas en condiciones de laboratorio y que a nivel regional se está trabajando para ver un sistema de regulación, de cual estamos haciendo el seguimiento a través de la SAA.

_ P. ¿Cómo están las industrias semilleras y como están sus ofertas?

_ R. La APROSEMP tiene 35 socias, de las cuales 2 son multinacionales y 6 cooperativas de producción que están multiplicando diversas semillas en las distintas regiones del país. De estas 22 empresas se dedican a la producción de soja y trigo.

Las socias de la APROSEMP están aportando el 90% de las semillas de soja y trigo en el país. En soja producen 1.400.000 bolsas de semillas al año y en trigo 500.000 bolsas. También intervienen en 12 rubros agrícolas, como: algodón, sésamo, chíca, semillas forrajeras y otros rubros en menor escala.

_ P. ¿Cómo está la actualización de la Ley de semillas?

_ R. En los últimos tiempos, debido a la pandemia, hemos cortado la actividad de la mesa de trabajo que veníamos desarrollando con el SENAVE y otros gremios. Contamos con un borrador concluido de la Ley de Semillas y pondremos a consideración de las autoridades del nuevo gobierno para dar seguimiento al proyecto. El objetivo no es cambiar por completo el contenido de la ley, sino más bien es una actualización. Consideramos pertinente incluir algunos conceptos en la legislación vigente. **CA**

Producers abre sus puertas para sumar soluciones al sector agrícola

Producers se inauguró oficialmente el 2 de junio. La firma está instalada en el distrito de San Alberto, departamento de Alto Paraná, desde donde ofrecerá los insumos y servicios a los productores en la alianza de reconocidas marcas.



Durante una amena ceremonia que reunió a directivos, funcionarios, aliados, clientes e invitados especiales, la empresa abrió oficialmente sus puertas en San Alberto para brindar beneficios, soporte en insumos y servicios requeridos por los agricultores de la zona. El Ing. Agr. Cleven Roman, director Comercial de Producers, dio sus impresiones con respecto a la inauguración y al nacimiento de la firma, que se creó en conjunto con amigos que buscaban ofrecer un servicio diferenciado en el sector agrícola a través de la innovación y los buenos valores. “Nuestro objetivo es garantizar servicios de alta calidad con rapidez y seguridad a los clientes agricultores de la zona. También buscamos opciones de trabajo para el desarrollo del campo”.

ALIADOS ESTRATÉGICOS

Producers posee la representación exclusiva de la marca **Ubifol** de la que ofrece insumos para nutrición vegetal de alta calidad con una formulación diferenciada, que entrega mucha más absorción de los nutrientes para la planta. También tiene una fábrica exclusiva de bioinsumos que produce con calidad de forma industrial, esterilización, aislamiento y libres de contamina-



Ing. Agr. Cleven Roman, director Comercial de Producers

ción. Son productos de alta concentración biológica para proveer a los agricultores de la región.

La firma cuenta además con aliados estratégicos que son: UPL, TAFIREL, ADAMA y DVA. Durante el encuentro, el ingeniero Román destacó la significancia de la inauguración y la calidad de los productos que ofrecerán al igual que la asistencia.

También la ocasión fue propicia para que se llevara a cabo demostraciones de las máquinas que se utilizarán para aplicar los bioinsumos en surcos de siembra y para presentar a sus diversos aliados desde sus respectivos stands.

“Producers es seguridad para quien produce. Nosotros somos una empresa segura es un punto de negocios en donde el agricultor, amigo puede venir y tener la certeza de que va a hacer un buen negocio”, resaltó.



DVA

El aliado presente en la inauguración fue la firma DVA. En la oportunidad, el Ing. Agr. Hugo Armando Báez, representante técnico de la región Este de DVA, mencionó que las líneas que darán soporte a Producers, son: herbicidas, fungicidas y otros. Agradeció el espacio y felicitó a los propietarios por su presencia en el mercado de los agronegocios.



Ing. Agr. Marcos López,
Representante
Técnico de
Ventas de
ADAMA.



Ing. Agr. Hugo
Armando Báez,
representante
técnico de la
región Este de
DVA.

ADAMA PRESENTE

ADAMA acompañó a su distribuidor en tan importante evento. El Ing. Agr. Marcos López, Representante Técnico de Ventas, expresó satisfacción y orgullo por la inauguración de esta nueva apuesta para la agricultura. Anheló el éxito de Producers y mencionó que ADAMA comercializará junto a esta empresa el fungicida ACROSS (Azoxistrobina + Clorotalonil+Difeconazol) indicado para el control de enfermedades de final de ciclo, además de otros productos. **CA**



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



Somax amplia presencia con la inauguración de su primer silo propio

Somax inauguró su primer silo propio en el nuevo distrito de Laurel (Canindeyú). Con una capacidad de 12 mil toneladas, la unidad busca afianzar la presencia de la empresa en la zona al tiempo de ampliar la cobertura a los agricultores, ofreciendo soluciones desde la siembra hasta la cosecha e incluso la comercialización de granos. El evento fue el viernes 30 de junio y contó con presencia de directivos, colaboradores, clientes, amigos e invitados especiales de la firma.



Si bien este silo representa el cuarto que opera Somax, se trata de su primera unidad propia, ya que las otras están en alianza con los productores. Con esta planta en la zona 14 Mil, del nuevo distrito de Laurel (emancipado de Ybyrarobaná y Nueva Esperanza en el 2020), la empresa apunta a ofrecer las mejores soluciones para los agricultores, pues, además de insumos y servicios, los clientes de la zona y alrededores podrán entregar y comercializar granos, dentro de una propuesta que incluya eficiencia, seguridad y transparencia en todo el proceso, se destacó desde Somax.

“Laurel es una región noble, de tierras productivas, con presencia de inmigrantes desde hace más de 40 años. Fue gratificante poder reunir a esta comunidad y que forma parte de nuestra zona de influencia para la asistencia y la entrega de granos desde esta estructura. Hubo mucho empeño, mucho entusiasmo, muchas ganas, también con nuestros colaboradores quienes vistieron la camiseta para ofrecer un excelente trabajo”, indicó Marines Gritzenco, gerente de la unidad 14 Mil.

El silo cuenta con una capacidad de 12 mil toneladas y



Marines Gritzenco,
gerente de la
unidad 14 Mil

ocupa a 9 colaboradores de manera directa, duplicando la cantidad en época de zafra. Abarcaría un radio de 20 km, cubriendo unas 10 mil ha para la entrega de granos. “Con esta nueva administración, vamos a ofrecer más agilidad, calidad en prestación de servicios. Podemos trabajar 24 horas sin mayores dificultades porque contamos con un generador potente para paliar problemas de energía eléctrica en plena zafra”, dijo. A su turno, Fábio Bedin, presidente de Somax, resaltó la importancia de contar con una unidad propia. “Significa mucho porque tradicionalmente era una compañía de distribución de insumos. Operábamos muy poco con granos y ahora tenemos la oportunidad de estar en esta zona con un silo propio. Es muy importante. Cada



vez, podemos ofertar más soluciones completas ya que también somos una empresa de comercialización de granos”, refirió.

Agradeció al equipo de colaboradores, a los productores y a quienes dieron su apoyo para este logro. “Fuimos muy bien recibidos por las personas. Nuestra alianza fue muy rápida gracias a nuestra excelente relación con los agricultores. Gracias a eso, podemos marcar presencia en la región. Con este paso, no solo estamos apostando en esta región, sino que vamos a seguir marcando presencia y estar más cerca con la gente en las zonas productoras del país”.

Finalmente, anticipó que Somax está planificando todo



Fábio Bedin,
presidente de
Somax

lo que sería la próxima temporada de verano. “Venimos con muchas novedades y el agricultor debe tener la seguridad que va a recibir todo el apoyo, porque contamos con un paquete completo de soluciones, desde la siembra hasta la cosecha e, incluso, para la comercialización de granos”. Para que la velada sea completa, se desarrolló la tradicional “Fiesta de San Juan”, con momentos amenos compartidos. **CA**

YPF

MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de **YPF**

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



Impulsando el desarrollo del Chaco



Herbicidas

Potenciá el **esplendor**
de tu **soja** dominando
las malezas con
Heat®

El herbicida que necesitás para
controlar malezas difíciles en
cualquier situación.



Confía en las soluciones **BASF**
para cada etapa de tu cultivo.





 **BASF**

We create chemistry

Buen semestre para las máquinas

En ese periodo de 2023 fue bueno para las máquinas. La comercialización demostró buen movimiento de enero a junio, esto se evidencia en los números de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (Cadam) que reportó la venta de 912 tractores, 187 cosechadoras y 66 pulverizadores. La preferencia por marcas, en tractores, John Deere tiene la delantera con el 39% del mercado, Massey Ferguson se posiciona en segundo lugar con el 18 % de las ventas y New Holland en tercer lugar con el 15% de las ventas. En cosechadoras también John Deere está en primer lugar de preferen-

cia con el 39% de las ventas, en segundo lugar, está New Holland con el 32% de las ventas y el tercer lugar Case IH y Kuhn comparten el11% de las ventas cada uno. El repunte de las ventas de las maquinarias agrícolas sin dudas es el efecto de las buenas cosechas alcanzadas por el principal cultivo agrícola del país en la última campaña. Ahora la expectativa está puesta en los resultados de los cultivos de zafriña e invierno para que las ruedas de las buenas ventas sigan girando para adelante.

Máquinas vendidas

Hasta Junio-2023

Tractores

John Deere	352
Massey Ferguson	162
New Holland	136
Case	113
Valtra	96
Lovol	20
LS	17
Yto	16



Fuente: Cadam.

Total 912

Pulverizadores

Jacto	28
JD	9
Case	7
Kuhn	7
New Holland	6
Massey Ferguson	5
Valtra	4



Fuente: Cadam.

Total 66

Cosechadoras

John Deere	73
New Holland	59
Case	33
CLAAS	13
Massey Ferguson	9



Total 187

Fuente: Cadam.

Cotización en Chicago (29-06-2023)

Fuente: CBOT (29-06-2023)

Soja

Mes	US\$/Ton
Jul-23	554
Ago-23	511
Set-23	476

Maíz

Mes	US\$/Ton
Jul-23	230
Set-23	208
Dic-23	210

Trigo

Mes	US\$/Ton
Jul-23	243
Set-23	247
Dic-23	254

CULTIVANDO EL MAÑANA



U60
SIN CABINA



U60
CABINADO



LS Tractor
SERIE U

**DESCUENTO ESPECIAL DE HASTA
EL 25% POR TIEMPO LIMITADO**

**FINANCIACIÓN HASTA
6 AÑOS SIN ENTREGA INICIAL**

*FINANCIAMIENTO BANCARIO

GRUPO

DE LA SOBERA

SIMAL 2023

CONOCIMIENTOS PARA EL CONTROL DE MALEZAS

Con más de 1.200 participantes se realizó SIMAL, el simposio sobre manejo de malezas, que se desarrolló el 6 y 7 de junio en Foz de Iguazú, Brasil, con el objetivo de encontrar y transferir nuevas tecnologías sobre plantas dañinas que afectan los cultivos agrícolas.



SIMAL ya es una cita anual obligada para debatir sobre el manejo de malezas. En su edición 2023, que se desarrolló bajo la modalidad presencial y virtual permitió la participación de más 1.200 personas, quienes acopiaron las informaciones más actualizadas sobre el manejo de hierbas dañinas.

El Ing. Agr. Fabrizio Krzyzaniak, director de Farm Consultoría de Paraguay y organizador SIMAL, indicó que SI-

MAL es el Simposio de Malezas que viene fortaleciéndose y forjándose como referencia. La primera edición fue en el 2018, surgió inicialmente dentro de Paraguay y hoy tiene una trascendencia global. “Es un evento de dos días sobre inmersión en el manejo de plantas dañinas”, enfatizó.

Durante una entrevista con Campo Agropecuario Multimedía, el organizador del evento expresó mucha satisfacción de poder colaborar con la agricultura impulsando este tipo de eventos, ya que SIMAL convocó a participantes de Paraguay, Brasil, Argentina y de forma online reunió a participantes de Uruguay, Bolivia y otros países. “Es un evento de gran envergadura, donde nuestro objetivo es llegar al campo, por eso



Ing. Agr. Fabrizio Krzyzaniak, director de Farm Consultoria de Paraguay y organizador SIMAL

buscamos la mejor información, para que el productor pueda hacer una óptima relación de información y tecnologías, lo pueda aplicar en el día a día en su campo, con mínimo costo posible y mejor rendimiento de los cultivos”, dijo.



Mencionó además que el evento posibilita que todo el agro se conecte, ya que las empresas ofrecen soluciones, los productores buscan alternativas y los ingenieros agrónomos y los técnicos buscan conectar los dos puntos, a los productores con las soluciones. Resaltó además que las tecnologías difundidas durante SIMAL son llevadas directamente al campo, y que fue escenario de muchos lanzamientos de productos e informaciones nuevas sobre manejo de plantas dañinas.

ADAMA DESTACÓ SUS nuevos herbicidas en SiMAL



Thiago Villeti, responsable de coordinación y desarrollo de productos

ADAMA estuvo presente en SiMAL 2023 donde destacó sus nuevos herbicidas. Thiago Villeti, responsables de coordinación y desarrollo de productos por ADAMA, región norte explicó sobre los nuevos herbicidas y sus posicionamientos. Entre las nuevas incorporaciones en el segmento de herbicidas de ADAMA están: Araddo (Cledtodim+Floxypir) indicado para desecación, Ultracheval (Glufosinato de amonio+Metolacroro). Es un producto diferenciado posicionado como preemergente para hacer una desecación



y secuencial para una efectividad buena para las malezas en Paraguay y Apresa (Flumioxim + Metalacloro), un producto de prolongada residualidad. Villeti destacó la oportunidad que brindó este importante simposio de Malezas. Fue un excelente evento, con mucha participación de los clientes y consultores, donde ADAMA no pudo estar ausente para exponer su aporte en cuanto a las malezas se refiere. Resaltó además que el mercado de preemergentes está creciendo mucho y ADAMA tiene disponible productos innovadores para ofrecer soluciones en el manejo de malezas. En ese sentido destacó los herbicidas con la tecnología TOV que garantiza óptimo resultado. El profesional de ADAMA expresó satisfacción por la participación en el evento por ser el punto de encuentro de productores y profesionales del Agro para debatir sobre desafíos y nuevas herramientas para el manejo de malezas. **CA**

BIOPARK IMPULSA EL FUTURO DEL SECTOR AGRÍCOLA, INDUSTRIAL Y PROFESIONAL



Invitados por Centro Tecnológico Agropecuario (Cetapar), fuimos a conocer la ciudad de Toledo, ubicado en el estado de Paraná, Brasil. Ahí se encuentra Biopark, un parque tecnológico pionero que abrió las puertas a un mundo de conocimiento, intercambio de experiencias y pasión por la innovación.

La Fundación Nikkei – Cetapar se unió a esta iniciativa gracias a Par Impacto, que tras la invitación organizaron la visita técnica para conocer de cerca el potencial de Biopark y su impacto en el sector agrícola.

El viaje fue un hito de crecimiento profesional e institucional para los once profesionales de Cetapar que participaron en esta experiencia. Al llegar a Biopark, quedaron impresionados por las instalaciones de vanguardia y las oportunidades de aprendizaje que se presentó ante ellos. Laboratorios de investigación, emprendedores visionarios y expertos en diversas áreas compartieron su conocimiento, inspirando a los participantes a pensar en grande y atreverse a explorar nuevas ideas, en las instalaciones de la universidad que alberga la ciudad.

Durante el recorrido, la comitiva visitó el condominio asentado en un área de 5 millones de metros cuadrados, el cual, además de albergar a la universidad, cuenta con espacios de residencias, comercios e industrias. Asimismo, en el área agrícola que cuenta con zonas de startups, una zona de Smart Farm, la quesería Flor de Tierra, un proyecto impulsado por Biopark con productores de Toledo que forman parte, para la producción de quesos finos al estilo europeo.

La alianza entre Biopark y Cetapar se centró en fomentar la colaboración y el acceso al conocimiento para abordar los desafíos del futuro. Juntos, forjaron un camino hacia el

cambio real y la transformación positiva en la sociedad.

Edgar Figueredo, director de Cetapar, manifestó sobre la oportunidad de intercambiar acuerdos en el futuro, con programas o trabajos que se puedan desarrollar en forma conjunta con Biopark, en lo que respecta a educación, un segmento muy interesante para Cetapar en el área de laboratorio y otras áreas respectivamente. “Finalmente todo lo que es producción de quesos es justamente el valor agregado que se le da a la producción de leche, fuimos conociendo un poco más a fondo el trabajo que hacen, un área que tenemos en común interés” dijo.

Por parte de Par Impacto, Luisa Davalos representante de la firma, encargada de la organización del tour acompañó a la comitiva en la ciudad. Resaltó que se encuentran desarrollando visitas guiadas a esta interesante ciudad para exponer sobre el futuro y las oportunidades que tiene Biopark para estudiar y crecer profesionalmente en diversas áreas: agrícolas, salud y otras profesiones que son impulsadas en la universidad privada, además de la estatal que cuentan en la comunidad.

Resaltó además que parte de la comitiva que visitó Biopark fueron delegaciones de cooperativas de diversas zonas del país, quienes se interiorizaron del trabajo que se realiza en este interesante lugar, calificado como un espacio en Toledo, para vivir, estudiar, trabajar y crecer. **CA**

Pix[®] 50

Fitorregulador

**Plantas más compactas y
mayor cantidad de cápsulas
en el cultivo de algodón.**



■ - BASF

We create chemistry

 **GPSA**

PRESENTA RESULTADOS EN MACRO
PARCELAS DE DIFERENTES REGIONES

DVA lanza Osmobetan, la innovación para sumar productividad al agro



DVA Agro Paraguay lanza Osmobetan, una innovación de la línea Incentia que combina **termorregulación y osmorregulación**. La presentación se realizó en diferentes regiones. Durante el mes de junio tuvo lugar en Bella Vista (Itapúa) y Campo 9 (Caaguazú) ocasión donde también se presentaron resultados a campo de prueba de efectividad en macroparcels. Las presentaciones regionales permitieron un contacto mas cercano y mayor interacción con los agricultores.

Osmobetan es la nueva propuesta de DVA que llega para sumar a la agricultura paraguaya. Es un bioestimulante que prepara a las plantas para enfrentar situaciones de estrés. Es una innovación dentro de la línea Incentia que ya demostró su efectividad en parcelas comerciales, cuyos resultados fueron demostrados durante los lanzamientos.

La Ing. Agr. Rosa Perez, coordinadora de Marketing de Incentia, comentó que previo al lanzamiento, trabajaron fuertemente en el desarrollo de las parcelas comerciales. Esto permitió realizar el lanzamiento con la presentación de los resultados a campo.

“Con Osmobetan y los compuestos que estamos trabajando buscamos hacer la osmoregulación de la planta y por consecuencia una termorregulación. Un uso optimizado del agua, de los nutrientes y tener mayor rentabilidad en los cultivos. Es una herramienta de bioestimulación que engloba la fisiología vegetal y la nutrición”, dijo.

Comentó que desde el Departamento de Desarrollo e Investigación de DVA realizaron las pruebas en macroparcelas donde obtuvieron resultados positivos, ya que los productores que accedieron a realizar la prueba junto a DVA Agro Paraguay tuvieron resultados muy satisfactorios que se está mostrando en diferentes regiones del país como el Sur, Centro y próximamente en el Norte. “Vamos a seguir trabajando en la próxima zafra y desarrollando más aun el producto, porque es muy prometedor”, enfatizó.

Mencionó que la compañía está realizando lanzamientos regionales para optimizar más la agenda, y el tiempo de calidad con los productores.

Las jornadas de lanzamiento también contaron con la presencia del Dr. Ricardo Teixeira, fisiologista y especialista en Bioestimulantes, quien orientó sobre las cualidades del producto y la forma correcta de manejar a las plantas para prepararlas ante posibles situaciones de estrés.

Durante su disertación, el especialista comentó cómo los cultivos tienen la posibilidad de convivir bien con los factores de estrés. La manera como las plantas pueden lograr una protec-



ción para casos de sequías o muchos días de poca luminosidad y conseguir entregar altas productividades.

“Cuando una planta está en estrés, es necesario que nosotros hagamos una intervención, de compuestos llamados bioestimulantes, entre los compuestos están la Glicina betaina, un importante compuesto orgánico que puede disminuir los efectos del estrés en las plantas. Ayuda a la planta a mantener su contenido adecuado en sus células, mantener su temperatura a pesar de las condiciones de adversidad, permanecer haciendo la producción de energía a través de la fotosíntesis, que es lo que determina la productividad”, dijo.



Mencionó que la utilización de Glicina betaina, en mezcla con otras sustancias, como los Ácidos Fúlvicos, por ejemplo, en soja, ocasiona aumento de productividad que representa de 50 a 80 kilogramos por hectáreas hasta 300 kilogramos por hectárea. Toda esta variante depende también de la región y de la genética utilizada, pero siempre hay respuestas positivas.

El profesional resaltó la importancia de la utilización de este producto, independientemente de que ocurran factores de estrés, sino para la prevención del mismo. "Este es el punto que determina que la planta no tenga pérdidas significativas", dijo.

El objetivo es ayudar a la planta a defenderse, no solamente usar el compuesto cuando ocurra el problema para disminuir el impacto, sino ayudar a evitar los daños", enfatizó.

El Osmobetan tiene en su composición muchos compuestos para lograr el uso correcto del agua y ayudar a la planta a mantener su temperatura adecuada para la producción de ener-



**Ing. Agr.
Rosa Perez,
coordinadora
de Marketing
de Incentia**



**Dr. Ricardo
Teixeira,
fisiologista y
especialista en
Bioestimulantes**



gía a través de la fotosíntesis, a eso se lo llama Osmoregulación. Tiene además la capacidad de ayudar a la planta en dos puntos, disminuyendo las pérdidas con las condiciones inadecuadas de clima y de suelo.

RECOMENDACIONES

Teixeira recomendó que es importante aprovechar la aplicación de otros productos para aplicar también Osmobetan. De esta manera se evita varios ingresos en las parcelas. Este producto tiene una compatibilidad para mezclarse con otros. Cada tipo de cultivo tiene una época específica para su uso, pero no tiene restricción ni momento de ciclo para ser aplicado.

Valoró a DVA por recurrir a pruebas para demostrar la efectividad de este producto. "Para mi como investigador es muy importante ver que una empresa se basa en las pruebas, de sus compuestos antes del lanzamiento, que demuestre la preocupación técnica, no solo de proveer un insumo, sino proveer los resultados. Veo DVA con este importante factor que es comprobar que sus sustancias son realmente activas y traen resultados", enfatizó. **CA**

CRIPTON SUPRA, EN DEKALPAR

Cripton® 
Supra



BALPAR S.A. REFUERZA SU SERVICIO DE POSVENTA



Además de ofrecer productos de excelente calidad, BALPAR se encuentra apostando fuertemente en su servicio de posventa, ampliando y capacitando continuamente a su plantel técnico. En este objetivo, esta empresa incrementa la cantidad de repuestos e implementos de equipos necesarios para una asistencia adecuada y mucho más rápida. “Es de suma importancia que el mercado nacional cuente con soluciones tecnológicas, que permitan a las industrias realizar el control de peso en los procesos de producción que así lo requieran. Las verificaciones de peso y la asistencia técnica adecuada, realizadas por empresas especializadas, permiten a la industria nacional contar con las herramientas necesarias para garantizar la operativa de producción”, destaca una gacetilla de prensa de la empresa.

Menciona además, que para poder brindar el mejor servicio, el plantel técnico es sometido a capacitaciones bimestrales que garanticen el mayor grado de eficiencia y eficacia para al realizar asistencias a sus clientes. “BALPAR entiende que cada minuto



que cualquier instrumento de pesaje se encuentre fuera de operación, puede generar sobre costos directos o indirectos a los procesos de control”.

Para que la vida útil de las balanzas y básculas sea larga y de alta operatividad, se deben realizar mantenimientos periódicos, para esto BALPAR cuenta con tres camiones metrologicos totalmente equipados con pesas patrones certificadas anualmente por el ente regulador nacional y verificada mensualmente desde el Laboratorio Metrológico propio de Balpar. También contamos con pesas patrones más pequeñas para las balanzas de menor capacidad.

Desde BALPAR S.A. se sienten comprometidos con acompañar el crecimiento de la industria nacional, mediante productos innovadores y un acompañamiento continuo con la posventa. Su excelente servicio técnico se encuentra disponible para todos los clientes, quienes deseen contactar lo pueden hacer al (0991) 166 269 o directamente al siguiente correo sat@balpar.com.py. **CA**

BALPAR S.A.

BÁSCULAS PESA CAMIONES

Construyendo el Futuro Juntos



¡Contactanos para solicitar tu presupuesto!

www.balpar.com.py



(021) 511-475 (0991) 166-277



balparpy



Av. Madame Lynch esq. Soriano González.



Balpar S.A.



RAINBOW

ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA EL MANEJO DE AMARANTHUS

Acercar novedades y compartir experiencias para el manejo del *Amaranthus* o “Ka’a ruru” fue el objetivo de la compañía Rainbow Paraguay durante un encuentro con productores y técnicos el 7 de junio, en el Gran Nobile Hotel, de Ciudad del Este. Se destacó la disponibilidad en el mercado de herramientas para el combate de malezas, aunque se instó a emplearlas de la manera adecuada para resultados efectivos.

El tema “Estrategias efectivas para el manejo de *Amaranthus*” fue la disertación central desarrollada por el especialista argentino en malezas, Juan Carlos Papa, durante el evento organizado por Rainbow, además de aprovechar la ocasión para recalcar las diferentes herramientas tecnológicas disponibles para enfrentar la problemática también conocida como “Ka’a ruru”, en nuestros campos. Previa a la charla, el encuentro inició con la presentación del plantel de profesionales de la firma organizadora del evento.

Posteriormente, José de Miquelerena, coordinador de portafolios para Cono Sur, detalló algunos de los productos de la compañía para responder las inquietudes de los agricultores ante la amenaza de *Amaranthus*. A su turno, el gerente de portafolio para Latinoamérica (Latam), Pablo Kálnay, complementó parte de la intervención inicial, ade-



Juan Carlos Papa
especialista
argentino en
malezas

más de presentar al disertante central de la jornada, Juan Carlos Papa, ex colaborador en el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Argentina y especialista en malezas. Primeramente, agradeció la invitación de Rainbow por tenerlo presente para realizar esta charla y luego arrancó con un poco de historia, de cómo fue el proceso hasta llegar a una situación actual, para comprender la problemática y, sobre todo, para aprender y evitar repetir errores. Después se enfocó en la maleza propiamente y de cómo avanzó rápidamente para ir ocupando espacios. Concluyó su ponencia



haciendo hincapié en la necesidad de un manejo adecuado y con el empleo eficiente de las herramientas.

“La gente quiere saber qué herbicida debe aplicar. Pero el manejo va más allá de meramente controlar las malezas. Sabemos que los herbicidas son muy necesarios, pero no son suficientes. Es importante combinar herbicidas armónicamente con otros métodos no químicos, como rotación de cultivos, arreglos espaciales competitivos, cultivos de coberturas y otros que van a ayudar a resolver problemas y contribuir a ser eficiente, eficaces y, sobre todo, más sustentables”, puntualizó.

Dijo que el problema de malezas en general y del Amaranthus en particular no es exclusivo a un país, sino afecta a la región. Es un problema grave y dentro del conjunto ninguna opera independientemente. Por ello, es necesario no solo contar con las herramientas tecnológicas, sino aplicarlas siguiendo las indicaciones o recomendaciones de los profesionales. “Se destaca la velocidad de cómo el Amaranthus o ‘Ka’a ruru’ o ‘Yuyo colorado’ por la competencia



Carlos Arce Gill
Gerente
Comercial y
de Marketing
de Rainbow
Paraguay S.A



que ejerce con los granos”.

Admitió que las pérdidas son variables para el agricultor, dependiendo de la población. Puede ser de 5 % a 10% o en casos más graves llegar al 80 %. “Además de pérdidas directas, preocupa el costo ocasionado. Se requiere de más tratamientos y no siempre estos se practican de forma adecuada. Si se aplica correctamente, está bien, pero muchas veces los productores quieren resolver por sus propios medios en un contexto de malezas resistentes o tolerantes a herbicidas y terminan cometiendo errores”, advirtió.

“Una firma puede contar con un portfolio muy importante, pero debe ser empleado con asesoramiento de un profesional agrónomo capacitado en el tema de malezas. Sugiero al agricultor paraguayo que conozca su campo. Que revise sus lotes, que realice monitoreo, esto es recorrer con frecuencia, observar y determinar adversidades que se presenten para tomar las mejores decisiones, sobre base cierta y no según intuición, que en general conducen a errores caros”, concluyó.

Compartir experiencias para combate eficaz. El gerente Comercial y de Marketing de Rainbow Paraguay S. A., Carlos Arce Gill, agradeció la respuesta de la gente a la convocatoria. Indicó que hubo personas de todas las regiones, entre agricultores, técnicos, cliente, cooperativistas y otros sectores. “El Amaranthus es una realidad en Paraguay que muestra algunas resistencias a herbicidas por lo que como compañía de soluciones debemos pasar las herramientas al agricultor para el combate eficaz”.

Recordó que la problemática de “Ka’a ruru” en Argentina lleva unos 10 años y que la idea del encuentro fue bajar la experiencia regional para buscar la solución. “Esto suma mucho y permite a los participantes llevar el conocimiento para aplicar en los campos. Lo siguiente, es seguir divulgando, hacer charlas regionales, con los clientes, con agricultores, con técnicos para difundir nuestras soluciones, entre ellas el FOMEFLAG PLUS, una herramienta fuerte, la única que da solución al problema de resistencia”, dijo.

El Amaranthus produce unas 600 mil semillas por planta. Su elevada tasa de fecundidad y gran poder de crecimiento hace que gane velocidad y se torne problemático su control. Incluso hubo casos en donde la maleza llegó a casi 2 metros de altura, en regiones en donde no hubo control exitoso. Frente a esta situación, se desarrolló el FOMEFLAG PLUS que resulta de dos activos, uno hormonal y otro de contacto, como son Benazolin-Ethil + Fomesafen, que reducen el rebrote, tornado al producto en la herramienta más eficaz del mercado. **CA**



Alexandre
Toniolo
Gerente
General de
Pampeiro



Cristiano Freire
Gerente del
sector agrícola y
de la sucursal de
Santa Rita

PAMPEIRO INAUGURÓ SUCURSAL EN SANTA RITA

Pampeiro inauguró una sucursal en la ciudad de Santa Rita, departamento de Alto Paraná. Fue el 29 de junio durante una amena noche donde también realizó el lanzamiento de la sembradora Semeato Sol Quarantatre con chasis diferenciado.

Pampeiro es una empresa con 35 años de vida en nuestro país, líder en suministros de equipos para sectores de infraestructura, construcción de carreteras, puentes, agricultura e industria en general. Cuenta con sucursales en varios puntos del Paraguay como Minga Guazú, Loma Plata y Asunción, y hora también en uno de los epicentros de la agricultura de nuestro país, en Santa Rita, Alto Paraná.

El encuentro contó con una gran concurrencia que convocó a agricultores, clientes, aliados comerciales, entidades financieras e invitados especiales. Alexandre Toniolo, Director de Pampeiro, se mostró muy satisfecho por concretar la apertura de esta nueva sucursal “Nos dimos cuenta que habían ciertas necesidades de los equi-



Evandro Secco
Gerente de
exportación de
América Latina
de Semeato

pos diferenciados dentro de la línea que Pampeiro desarrolla y eso nos ha motivado a seguir buscando la expansión, y Santa Rita pasa a ser nuestra primera sucursal netamente agro dentro de Paraguay” dijo

También indicó que desde hace un año vienen gestionando esta inauguración con algunas marcas de excelencia que buscaban introducirse en el mercado paraguayo y que gracias a estrategias se pudo lograr el proyecto que consolidó la presencia de Pampeiro en Santa Rita.

Por otra parte, el gerente del sector agrícola y gerente de la nueva sucursal de Pampeiro en Santa Rita, Cristiano Freire, dio sus impresiones sobre el evento destacando la gama de máquinas agrícolas de alta calidad que ya presentaron a los clientes de la zona.

Anunció la inauguración de otras sucursales en Concepción, Bella Vista Sur y Canindeyú. “No queremos vender sólo un producto, queremos ofrecer calidad y posventa” indicó. El gerente agradeció la asistencia de todos los presentes en la inauguración y al equipo que se esforzó por llevar a cabo la gran apertura de la nueva sucursal de la empresa en la ciudad de Santa Rita, finalizó. **CA**

Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

DÍA DE CAMPO DE COLONIAS UNIDAS

Apuesta acrecentada por maíz y sorgo

La edición 2023 del evento se desarrolló los días 8 y 9 de junio, en el campo experimental de Agrodinámica, en Hohenau (Itapúa). Esta iniciativa se posiciona como referencia para ofrecer lo último en tecnología de estos rubros. En coincidencia, se realizó una jornada de actualización. Pese a la coyuntura, hubo buena respuesta de público.

La cooperativa Colonias Unidas Ltda. completó la tercera edición de su “Día de Campo Maíz y Sorgo” y en esta ocasión, los organizadores decidieron incluir la Primera Jornada de actualización técnica en el cultivo de maíz para alta productividad. Durante dos días se abordaron novedades, se vivieron momentos de aprendizaje, intercambio de experiencias y se acercaron las últimas novedades tecnológicas. Las actividades interactivas igualmente dieron dinamismo

al evento, todo para contribuir a mejorar las prácticas agrícolas. Hubo un espacio para el networking y hasta la degustación con productos UPISA, pero sobre todo se demostró cómo en el Sur se está apostando fuertemente por el posicionamiento de estos dos rubros con mucho potencial. Eduardo Dietze, gerente de Producción y Abastecimiento de Colonias Unidas Ltda., justamente mencionó el incentivo acrecentado por parte de la organización solidaria hacia el maíz y sorgo. Producto de esta apuesta, es la iniciativa del día de campo, para promocionar las acciones. “La actividad viene a cumplir un rol importante para la transferencia de conocimiento y tecnología. También involucramos a profesionales del área y estudiantes de universidades

Gentileza



cercanas para una conciencia sobre la importancia que van teniendo estos cultivos dentro de los planes de desarrollo ganadero que tiene la región, especialmente impulsado por la fábrica de balanceado y la producción de cerdos, con participación directa de la cooperativa”, subrayó.

Ese foco que pone Colonias Unidas Ltda. es una respuesta a la necesidad de dar valor agregado a la materia, sobre todo por la tendencia a una ganadería, tanto de corte como de leche, en aumento en la región, que requiere asegurar granos o reservas forrajeras para la alimentación. Y este trabajo dio respuestas en los últimos años, pues los rendimientos vienen mejorando, gracias a las inversiones en el sector. “De un histórico ‘techo’ de maíz, de 4.500 o 5.000 kg/ha, hoy muchos logran 7.000 u 8.000 mil kg/ha, que para la condición de ‘zafriña’ es muy deseable. En sorgo, de 3.000 o 3.500 kg/ha, estamos explorando potenciales de 5.000 y 6.000 kg/ha. Estamos empujando y colaborando en un mejor planteo técnico para elevar los rendimientos”, destacó.

Sobre el evento en sí, dijo que viene en aumento. “El primer año arrancamos tímidamente con unas 15 empresas del área. Hoy, sumando servicios, con propuestas para la fertilidad o el diag-



nóstico de enfermedades, están más de 30 expositores. La mayoría, más especializadas en maíces híbridos, pero al menos un 20 % incluyendo sorgo granífero y forrajero. Esto es importante, porque si bien hay énfasis en producción de granos, un componente grande local tiene que ver con reserva forrajera para productores de leche. Ellos necesitan un cambio tecnológico en selección de materiales, tecnología de producción y buscar más volúmenes y calidad de ensilados. Participaron 32 empresas con tecnología para maíz y 6 expositores con paletas que incluyen sorgo. Sobre el sorgo, igualmente ponderó que viene creciendo en importancia por el potencial que propone para la elaboración de alimentos balanceados y ensilados de planta entera. También, el entrevistado dejó entrever que, si bien por una coyuntura hubo menos participación que en ediciones anteriores, consideró que los más de 250 productores presentes representan el público objetivo para el cual está orientada la muestra agrotecnológica, iniciativa que igualmente está demostrando ser una de las mayores como especializadas en maíz y sorgo, a diferencia de otros eventos en donde se exponen más cultivos. Finalmente, mencionó el programa de aumento y consumo de la cooperativa por estos rubros hasta el 2026, con proyección a duplicar la producción actual.

JORNADA DE ACTUALIZACIÓN. En tanto, por la tarde, se desarrolló el programa diseñado para la ocasión. La apertura estuvo a cargo de Orlando Gallas, jefe de unidad asistencia técnica agrícola de la cooperativa. Posteriormente, el propio Dietze, abordó sobre la presentación del Programa Maíz de la entidad solidaria. Ya en la parte más técnica, la experta nacional Stella Candia, disertó sobre las principales plagas de maíz en Paraguay, así como su manejo y control. En tanto, el especialista climatólogo Leonardo de Benedictis, expuso aspectos de las perspectivas del tiempo para la zafra 2023 – 2024, además de la charla ofrecida por el grupo Camuzzi – Chini, consultora argentina, con relación a calidad de granos y consejos para mejorar la rentabilidad.



ADAMA, CON PROPUESTA

de valor diferenciado

ADAMA, empresa que busca optimizar el desarrollo del agro a través de una cartera de insumos, también estuvo en la jornada ofreciendo sus propuestas de valor diferenciado, con genética KWS, de procedencia alemana y con más de 165 años en el mercado. Su representante local, Ing. Agr. Mozart Erichsen, recordó que la KWS desembarcó en el país hace cinco años, a través de ADAMA, como distribuidor exclusivo en Paraguay, desarrollando trabajos en varios puntos del región Oriental y Occidental. Entre los híbridos de maíz expuestos en la ocasión estuvo el K9606 VIP3 que ofrece mayor estabilidad, un producto que ya está testado y se siembra desde el norte al sur del país. Es uno de los más reconocidos y con gran aceptación por ofrecer como característica principal lidiar con problemas de “achaparramiento”. Destacó como lanzamientos para la región materiales precoces, como el K7500 VIP3, de alta calidad para ensilaje destinado a la producción de leche, y el K7510 VIP3, con alto retorno de productividad. Resaltó esta iniciativa de Colonias Unidas Ltda. por ser un momento ideal para saldar las dudas que el productor tenga y mostrar la realidad a través de sus parcelas, a la par de ofrecer soporte y sugerencias de manejo para el campo. Adelantó que KWS seguirá trabajando para ofrecer más novedades e insertaran al mercado más opciones exclusivas



Ing. Agr. Mozart Erichsen
representante local



Ing. Agr. Douglas Urban,
coordinador de Desarrollo para el Sur en Paraguay de ADAMA



para sus clientes, en un futuro próximo. A su turno, el Ing. Agr. Douglas Urban, coordinador de Desarrollo para el Sur en Paraguay de ADAMA, subrayó el trabajo en conjunto de ambas multinacionales para traer nuevas propuestas de valor diferenciado a todos los productores paraguayos. Recordó que KWS trabaja exclusivamente con mejoramiento genético para lo cual cuenta con un banco de híbridos que brindan soluciones para diferentes cultivos, procedente de Brasil para engrosar su portafolio incluye además de maíz y sorgo, soja, entre otros. En cuanto al sorgo, el material ofrecido es el K200, también de genética KWS, que ofrece excelente estabilidad y sanidad, garantizando óptimos rendimientos. Puntualizó que esta alianza de dos compañías se enfoca no solo para difundir híbridos, sino también para posicionar estrategias concretas con propuestas de valor para que el agricultor llegue al techo productivo deseado. A la oferta de genética, complementa con el portafolios de su línea de defensivos “Crop protection”, con resultados superiores. Mencionó la excelente receptividad de las soluciones por parte de los agricultores locales, al ver justamente el desempeño frente a enfermedades. Finalmente, indicó los altos puntos alcanzados en la zafra anterior, como rendimientos agrícolas del maíz superiores a 12.000 kg/ha, sobresaliendo el 9606 desde hace cinco años y con productividad que no baja de 8.000 kg/ha, así como recalcar que cada híbrido cuenta con la tecnología VIP 3 para ofrecer un amplio espectro de control de principales plagas que atacan al cultivo, al tiempo de felicitar a la organizadora del evento por promover novedades para el sector.



AGROFÉRTIL, HÍBRIDOS CON GARANTÍA

de rendimientos óptimos

La compañía Agrofertil igualmente acompañó la jornada técnica de maíz y sorgo en el predio de Agrodinámica. El Ing. Agr. Juan Carlos Da Veiga, asesor técnico comercial de la empresa, habló sobre el portafolio de productos que presentaron en la ocasión. Resaltó los híbridos posicionados para el Sur del país, por proporcionar resultados óptimos. Materiales con alta precocidad, como AS 1800 PRO3, uno de los más rápidos del mercado, que ofrece una ventana de siembra más prolongada, o el AS 1850 PRO3, un híbrido precoz que posee una ventana de siembra más corta. Sumados a estos, el AS 1844 PRO3, todos estos con genética Agroeste, para liderar sus propuestas para la siem-



Ing. Agr. Juan Carlos Da Veiga, asesor técnico comercial de la empresa

bra en Paraguay. Añadió que este año fue una campaña difícil, porque el ciclo de la soja se prolongó, por lo que implicó acortar la ventana de siembra. Ante este desafío, Agrofertil resolvió posicionar híbridos más precoces, de manera a garantizar rendimientos óptimos en la producción. También subrayó la buena receptividad de los agricultores durante la jornada y el hecho de tomarse el tiempo para acudir al campo experimental, pese a estar en plena cosecha. Agrofertil complementó las orientaciones con comentarios e indicaciones de su línea TERREX, que incorpora tecnología de punta y automatiza procesos clave dentro una producción, desarrollando así mejor el concepto de una agricultura inteligente. Finalmente se destacó que la compañía lleva 30 años en el mercado y sigue brindando atención preferencial a los productores, con opciones interesantes para el sector, concluyó, no sin antes agradecer a los organizadores por el espacio concedido para difundir las novedades, orientar a los visitantes y estar siempre cerca del agricultor.

AGROTEC, SOLUCIONES PENSADAS

para la región Sur



Ing. Agr. Pamela Silva, Consultora Técnica de Negocios Junior de Agrotec

Para una plena paleta de soluciones pensadas para la región Sur, Agrotec llevó parte de su portafolio de insumos agrícolas adaptados a la zona durante la jornada técnica de maíz y sorgo de Cooperativa Colonias Unidas. La compañía siempre a la vanguardia llevó maíces con alto potencial productivo; entre ellos su línea Trío

Súper Precoz Pioneer Semilla y Fertilizantes MicroEssentials. Para compartir más detalles, la Ing. Agr. Pamela Silva, Consultora Técnica de Negocios Junior de Agrotec, sucursal de Bella Vista, resaltó las propuestas de la exclusiva marca Pioneer, en especial híbridos súper precoces para granos, los más demandados localmente para la zafraña. Entre estos, indicó el P 3282 VYH. Posee características de ciclo súper precoz con excelente adaptación al clima del Sur, debido a las bajas temperaturas de la zona. A este material, sumó el P 3310 VYHR, el P 3223 VYH y un híbrido nuevo que actualmente están posicionando en el mercado. También destacó el nuevo nematocida para tratamiento de semillas, a través del Grupo Corteva y subrayó que esta herramienta ofrece grandes beneficios para la producción. La profesional enfatizó sobre la búsqueda de los productores en soluciones para la productividad, precocidad y rusticidad para sus cultivos, que Agrotec tiene como principios fundamentales cumplir esas expectativas. Asimismo, habló sobre los meses de preparación de las instalaciones de las parcelas con las opciones para los socios de la cooperativa y clientes en que se acercaron a interiorizarse sobre sus productos y, finalmente, agradeció a la Cooperativa de Colonias Unidas por el espacio ofrecido que permitió a Agrotec divulgar sus novedades y expandir nuevas oportunidades de negocios para los socios productores y agricultores de la zona.

BASF Y SUS MÚLTIPLES opciones adaptadas

En el marco del Día de Campo de Maíz y Sorgo organizado por la Cooperativa Colonias Unidas, BASF presentó múltiples opciones adaptadas a soluciones para elevar el desarrollo de los cultivos. El Ing. Agr. José Druczkoski, DTM de la compañía, citó productos del portafolio agrícola. Entre estos, para el manejo de malezas, tanto en pre emergencia como en pos emergencia, citó Heat®, Ate-tra® y Convey®. Para el control de "cigarrita" y chinche indicó Fastac®; sugerencia para cogollero Nomolt®, así como Opera® o Priaxor®, fungicidas. Druczkoski recalzó la importancia de jornadas como esta, ya que es una gran oportunidad para demostrar



Ing. Agr. José Druczkoski, DTM de la compañía



nuevas tendencias en el agro y renovar los conocimientos, dar alternativas al productor que busca un desarrollo óptimo para sus cultivos. "La cuestión no es decir: 'usa esto', sino por qué vas a usar esto. En qué te conviene. Por qué te va ayudar", dijo. Recordó que las malezas en las plantaciones de maíz inciden en el crecimiento del grano y son competidoras al momento de absorber nitrógeno y otros nutrientes, por lo que la cartera de productos de la firma está enfocada a solucionar dicho problema para evitar la disminución del rendimiento de la producción. Resaltó la participación de BASF con sus distribuidoras Matrisoja, Importadora Alemana y GPSA. Para finalizar, agradeció a la institución solidaria por promover jornadas de campo donde se pueda ver el trabajo de BASF y adelantó que la firma tiene productos en proceso de análisis para presentar más novedades dirigidas a soluciones en los cultivos de trigo, maíz y soja.

DEKALPAR, HERRAMIENTAS PARA ventanas cortas de siembra



Ing. Agr. Luis Samudio, asesor técnico de desarrollo de la región Sur de la compañía



La compañía Dekalpar no faltó a la cita organizada por la cooperativa Colonias Unidas Ltda., en lo que fue su tercer "Día de campo Maíz y Sorgo". En la oportunidad, Dekalpar también presentó interesantes propuestas en

híbridos de maíz para la zona Sur, resaltando sobre todo la posibilidad usarlas en ventanas cortas de siembra, según lo informado por el Ing. Agr. Luis Samudio, asesor técnico de desarrollo de la región Sur de la compañía. En efecto, el profesional recordó que, en esta parte del territorio, suele presentarse un escenario en donde la siembra se limita por una ventaja ajustada. Por ello, Dekalpar ofrece las herramientas necesarias adecuadas a los ciclos super precoces que faciliten la producción, resaltó. Entre las opciones que cuenta el portafolio de híbridos, están el DK 79-10 PRO3, el DKB 265 PRO3, el DKB 360 PRO3. A esto destacó las novedades de los materiales que poseen lo último en el mercado, como ser la biotecnología VTPRO4, ya incorporados en los híbridos DKB 255 y DKB 260. El profesional recalzó que, gracias a la super precocidad y la estabilidad de sus híbridos, la compañía obtiene buena receptividad por parte de los productores del departamento de Itapúa, quienes ven resultados favorables en sus campos con el empleo de estas herramientas. El asesor técnico igualmente orientó sobre otros aspectos a los visitantes y agricultores que llegaron hasta la parcela.

GPSA, NK Y SYNGENTA, ALIANZAS COMO

base fundamental para el agro



La grupo GPSA tiene como eje principal el crecimiento y el desarrollo de la producción agrícola. Y, a través de todos sus técnicos a campo, ofrece las herramientas necesarias para el productor, acompañándolo de manera permanente. Por ello, participó del Día de Campo Maíz y Sorgo, donde brindó tecnologías para potenciar la agricultura. En esta ter-



Ing. Agr. Fabián Pereira, director de GPSA, destacó la alianza con Syngenta y Semillas NK

cera edición, el Ing. Agr. Fabián Pereira, director de GPSA, destacó la alianza con Syngenta y Semillas NK. El grupo presentó su portafolio innovador adaptado a todo tipo de escenarios, ya sea para la época o el lugar de siembra, la susceptibilidad a ciertas enfermedades o el potencial de rendimiento, explicó. En ese sentido, en cuanto a defensivos, está la línea de insecticidas de Syngenta, que viene con lo último en el mercado con la innovadora tecnología PLINAZOLIN, próximamente para el uso en cultivos de maíz, anticipó. El director comercial de GPSA indicó que seguirán apostando por todas las regiones del país para ofrecer herramientas que faciliten el trabajo del agricultor y potencien la productividad de sus cultivos. Destacó la iniciativa de la cooperativa organizadora del evento para brindar un espacio ideal para el intercambio de conocimientos y alianzas comerciales de la zona. Recalcó finalmente sobre la importancia de la agricultura como pilar fundamental para el desarrollo del país.

SOMAX, MATERIALES AL

alcance del productor



Ing. Agr. Héctor Almada, gestor de ventas de Somax



brindó orientaciones sobre los híbridos de maíz ofrecidos por la compañía. Entre ellos, la genética Nord, de la empresa Corteva. Como material "estrella" resaltó el B 2702 VYHR, de excelente rendimiento y buena calidad que está, juntamente con otros materiales, al alcance del agricultor. Añadió que el B 2702 VYHR es el más solicitado actualmente por los clientes y destacó que Somax ofrece el pleno acompañamiento a sus clientes desde el momento de la siembra hasta la cosecha. Así también, dentro de su portafolio de opciones agrícolas, mencionó la línea de biológicos pertenecientes a Koppert, empresa de origen holandés que incluye bioinsecticidas con probada eficacia agronómica en el control de plagas, como orugas, psilidio y "cigarrita" del maíz. Somax está hace 15 años en el mercado ofreciendo innovación y tecnología y acompañando la evolución del campo, siempre cerca del productor.

En el Día de Campo de Maíz y Sorgo organizado por Colonias Unidas Ltda., Somax Agro fue parte de la exposición, ya que mantiene alianzas estrechas con esta y otras cooperativas para dar soporte a los productores de la zona. El Ing. Agr. Héctor Almada, gestor de ventas de Somax,



DIVERSIDAD DE HÍBRIDOS DE sorgo de Nuseed

La marca Nuseed igualmente estuvo presente en el evento con sus propuestas en híbridos de sorgo. El Ing. Agr. Sebastián Vázquez, representante comercial en nuestro país, orientó sobre los diferentes materiales, tanto graníferos como para ensilaje. Sobre el portafolio de productos, en primer lugar, uno que está en etapa de registro, el SPRING T 60, un híbrido con alto tanino, ciclo de 120 días y un techo productivo entre 7.000 y 8.000 kg/ha, dependiendo del tipo de suelo y la fertilización que se esté utilizando y la época de siembra. El FOX, un híbrido de bajo tanino, ciclo corto de 105 a 110 días, bastante productivo, dependiendo del tipo de suelo y la época de siembra, dos factores fundamentales para el rendimiento final, indicó. “Tenemos que tener muy en cuenta siempre que es lo que el productor quiere. Si quiere una producción media y más para cobertura, entonces la inversión es baja, pero si el agricultor quiere cosechar granos entre 7.000 y 8.000 kg/ha, que es el techo productivo del FOX, tiene que invertir en fertilizantes y en fungicidas”. JOWAR SHORT, un sorgo blanco, el híbrido más precoz de la firma, con un ciclo de 100 días y tenor de proteínas de 11 %. Bastante exigente con respecto al suelo y manejo. NUGRAIN 430,



Ing. Agr.
Sebastián
Vázquez,
representante
comercial en
nuestro país



con alto potencial de rendimiento y un techo productivo de 9.000 kg/ha. Otras características, está a 130 días para la cosecha, panoja, desarrollo y altura con un tipo de hojas totalmente diferentes al sorgo tradicional. Se destaca en el mercado. También NUSIL 484, con altísimo potencial de rendimiento de ensilaje que equivale de 40 a 65 Ton/ha, siempre teniendo en cuenta a las condiciones ideales para su cultivo como el tipo de suelo y el manejo durante su desarrollo. NUGRAIN 440 T, un sorgo precoz que entre 90 y 100 días ya se puede picar. De alto potencial de rendimiento, con doble propósito, ya que se puede utilizar tanto para granos como ensilaje. Altura de 0,9 a 2 metros. La época de siembra siempre es fundamental, explicó, pues al igual que el maíz, a medida que se planta más temprano, su rendimiento es mayor, aunque se debe recordar que el sorgo presenta mayor rusticidad, lo que implica sobrellevar con menor dificultad el estrés hídrico. De igual forma, destacó la recepción de los productos y de la aceptación en el mercado, por los resultados de los híbridos de sorgo que ayudan al posicionamiento económico de Nuseed en los agronegocios. Por último, felicitó a la Cooperativa Colonias Unidas por el evento, considerado de importancia para el sector, porque fomenta las novedades y favorece la producción y, por ende, la economía nacional. **CA**

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



01.

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

02.

Alternativa eficaz para aplicaciones tempranas en soja.

03.

Amplio espectro de control de enfermedades en maíz y trigo.

04.

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

AUTOMAQ JOHN DEERE Y A TODO PULMÓN RENUEVAN ALIANZA PARA PROMOVER REFORESTACIÓN

Automaq John Deere y A Todo Pulmón renovaron el acuerdo de seguir fomentando la reforestación. Esta iniciativa está enmarcada en la campaña regional de John Deere “Por una América Latina más verde”. Los promotores dieron a conocer esta decisión durante una conferencia de prensa y el objetivo es sumar 4.000 árboles plantados en el 2023.

Automaq John Deere y A Todo Pulmón Paraguay Respira comunicaron la renovación del compromiso para seguir encarando juntos la campaña de reforestación. La iniciativa promueve la implantación de 4.000 árboles en el 2023. Informaron además el satisfactorio resultado que tuvo la temporada 2022 que logró cuadruplicar su objetivo inicial.

Osvaldo Turlan, director ejecutivo de A Todo Pulmón Paraguay Respira, comentó sobre la experiencia anterior que tuvo el objetivo de reforestar 4.000 árboles y terminó con 12.000 plantas, gracias a que contaron con el apoyo de la campaña regional de John Deere “Por una América Latina más verde”. “Este logro significativo llamó la atención de otros países de la región como Brasil”, dijo.

Explicó que la campaña consiste en la elección de lugares prioritarios, principalmente áreas que fueron deforestadas o que necesitan de la reforestación. La mayor implantación de árboles se realiza en el interior del país y otras se desarrollan en las áreas urbanas con voluntarios en la jornada denominada “Paraguay Planta” a la cual se sumó John Deere y Colosos de la tierra. “Esta acción conjunta significa una de las campañas más grandes del país a nivel ambiental, que tiene como resultados más aliados que colaboren a esta iniciativa”, indicó.

Enfatizó que las zonas que están previstas abarcar durante este año están los departamentos de Canindeyú e Itapúa. El año pasado fue Guairá,





Jorge Pecci,
presidente de
Automaq



**Osvaldo
Turlan,** director
ejecutivo de A
Todo Pulmón
Paraguay
Respira



Bosque Atlántico y zona Sur. “Estamos en la década de la restauración, así que tenemos hasta el 2030 para cumplir con este objetivo enorme de reforestar 1 millón de árboles”, finalizó Turlan.

Para los interesados a en formar parte del staff de voluntarios de A Todo Pulmón, en septiembre estarán habilitados formularios en línea donde podrán inscribirse.

AUTOMAQ REAFIRMA COMPROMISO AMBIENTAL Y SOCIAL

“Por una América Latina más verde” es la campaña de la división agrícola de Automaq John Deere que se suma “A Todo Pulmón” para refores-

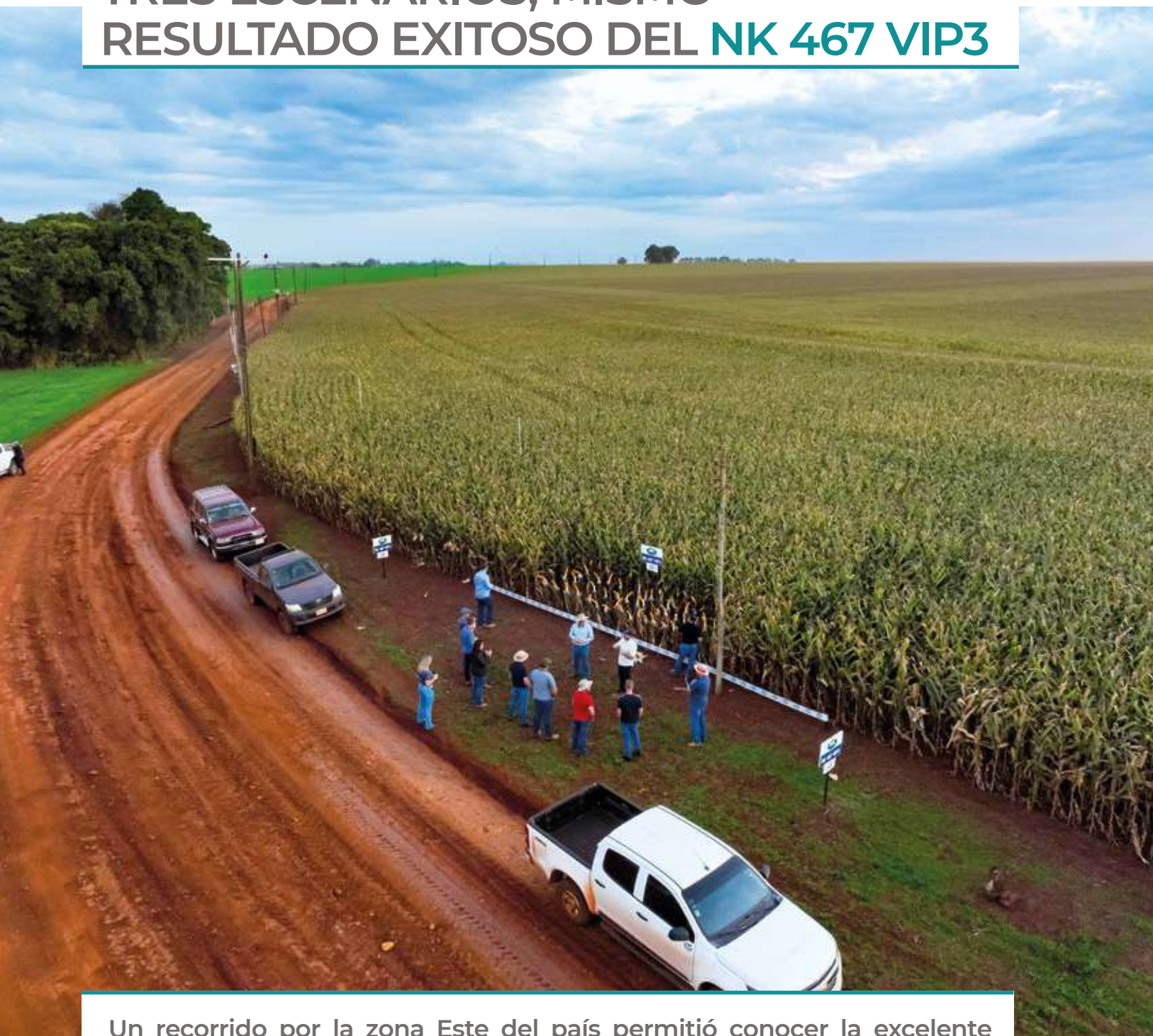
tar más de 4.000 árboles”, resaltó Jorge Pecci, presidente de Automaq, quien comentó que renovaron el compromiso con la ONG para implementar proyectos medioambientales con el fin de concienciar y promover buenas prácticas sostenibles.

“Tenemos como política entregar árboles por cada máquina entregada”, destacó Pecci y añadió que esto implica una relación más estrecha con los productores. También comentó que la fabricación de las máquinas agrícolas actualmente se encara con tecnologías de punta que promueven que cada vez sean más amigables con el medio ambiente.

Anunció además que Automaq John Deere están desarrollando nuevos proyectos con el objetivo de redoblar la apuesta social para sumar a la apuesta ambiental. Esta iniciativa apunta a promover la visibilización de la región del Chaco para potenciar a las comunidades indígenas y la conservación de sus bosques, finalizó. **CA**

EXCELENTE ADAPTACIÓN DEL HÍBRIDO EN TOUR POR EL ESTE

TRES ESCENARIOS, MISMO RESULTADO EXITOSO DEL NK 467 VIP3



Un recorrido por la zona Este del país permitió conocer la excelente adaptación que tuvo el híbrido NK 467 VIP3, pese a diferencias de época de siembra y manejo. La gira se realizó el jueves 29 de junio y estuvo organizada por NK, marca propiedad de la compañía Syngenta, con su distribuidora Importadora Alemana (Impal) y se visitaron tres parcelas de maíz entre los distritos de Naranjal y Santa Rita.



El denominado “Tour NK – Impal” se inició en Naranjal, en campos de la Agropecuaria Busanello, para luego subir hacia Santa Rita y conocer el desempeño del híbrido NK 467 VIP3 en diferentes circunstancias, que en tres paradas ratificó que se trata de un material con excelente adaptación, además de ofrecer ventajas en el mercado en la relación costo/beneficio. El representante técnico de Syngenta para la marca NK, Luis

Annarumma, destacó que en los lugares visitados se pudo comprobar la respuesta positiva que ofreció el maíz, pese a escenarios diferentes.

“Visitamos tres paradas y vimos el desempeño favorable del NK 467 VIP3, a pesar de variaciones, como diferencias en el manejo o en fechas de siembra. Nos dimos cuenta que el híbrido respondió bien también en esta región”, subrayó el profesional agrónomo. Valoró la participación de los agricultores, sobre todo de productores referentes de la zona y agradeció al aliado comercial. “Impal trajo mucha gente para mostrar bondades y rentabilidad de este maíz, ya característico de nuestros híbridos”.

A su turno, Jusmar Giménez, Asistente Técnico Comercial de Impal para la línea NK, además de coincidir con Annarumma en el excelente desempeño a campo del material, recordó que el NK 467 VIP3 “es, con certeza, uno de los híbridos más económicos del mercado por todo lo que ofrece, da un costo beneficio increíble”. Añadió que es el más rápido del portafolio y eso igualmente se pudo constatar en tres diversos escenarios, con tres tipos de productores, cada quien con una forma de manejo.

“Dependiendo de la época de siembra y manejo, este híbrido demostró que se adapta bastante bien a las condiciones climáticas y a los manejos. Este año tuvimos un inicio complicado por la alta presión de chinche. Después vino el ataque severo tardío de cigarrita que perjudicó bastante, para luego enfrentar problemas de enfermedades por el clima que se presentó. En esta región entre Naranjal y Santa Rita, el NK 467 VIP 3 se comportó de forma excelente”, recalzó el profesional agrónomo.

La expectativa por buenos rendimientos es alta por lo que se observó a campo y, pese a escenarios diferentes, el híbrido demostró una super precocidad, adaptabilidad, alta tolerancia de enfermedades y al complejo de enfermedades causadas por cigarrita, recalzó y alentó a los agricultores a seguir sembrando maíz y a cuidar sus parcelas. Este “tour” forma parte de las actividades previas a otra edición más de la “Ruta NK”, prevista para Caaguazú, San Pedro y Alto Paraná. **CA**

Exitoso Tour Maíz NK junto a GPSA en Santa Rita

Con objetivos cumplidos se realizó el Tour Maíz NK junto al distribuidor GPSA y Syngenta Crop Protection en Santa Rita, Alto Paraná. El encuentro a campo se realizó durante el mes de junio en una parcela comercial donde los participantes pudieron observar las fortalezas del híbrido NK 467 VIP3, que hasta el momento presentó buen desarrollo y una promesa de buen rendimiento.



Uno de los Tours Maíz NK, previo a la segunda Ruta NK fue en Santa Rita donde NK y GPSA demostraron a los productores el desempeño del NK 467 VIP3, un nuevo híbrido que expresó su fortaleza. Este híbrido se caracteriza por su buen performance productivo, competitividad en el segmento de superprecoces, buena calidad de raíz, óptima tolerancia al complejo de enfermedades causadas por la cigarrita y buena tolerancia al quebramiento de tallo.

El Ing. Agr. Luis Annarumma, representante técnico de NK, destacó la gran convocatoria de los productores re-



Ing. Agr. Luis Annarumma, representante técnico de NK

ferentes de esta importante región productora de maíz.

Mencionó que como es el primer año comercial del NK 467 VIP3 los agricultores estaban muy ansiosos de observar el desempeño de este híbrido. "Estamos mostrando en parcela comercial, donde el material demostró buen desempeño de espigas y promete buen rendimiento. El híbrido NK 467 VIP3 está bien adaptado a esta



región de Alto Paraná y en la parcela el manejo fue de alta inversión”, dijo. Mencionó que el Tour NK es la actividad previa a la ruta NK. Este evento realizó con el aliado comercial GPSA y Syngenta Crop que presentó todo su portafolio de fungicidas e insecticidas, insumos que van de la mano del híbrido para que este exprese un excelente performance ya que el portafolio de Crop garantiza la protección contra plagas y enfermedades.

Comentó que, con estas demostraciones a campo, en parcela de los mismos productores, los agricultores participantes van con una idea clara sobre los híbridos NK.

El Ing. Agr. Vicente Meza, gerente comercial de GPSA para la región Sur, destacó el objetivo cumplido de este Tour Maíz que fue mostrar a los productores la fortaleza del híbrido que representan. “Lo hicimos en la finca del productor con el manejo que él realiza”, dijo.

Resaltó que GPSA representa varios híbridos de NK adaptados a diversos ambientes de esta localidad, Nueva Asunción de Santa Rita, una región maicera muy propicia para mostrar a los productores la fortaleza del NK 467 VIP3. Valoró la buena asistencia de los productores, pese a la intensa actividad en el campo por el inicio de la cosecha de maíz. “Hubo buena concurrencia y mucho interés de productores en ad-



Ing. Agr. Vicente Meza, gerente comercial de GPSA



quirir las informaciones del híbrido”, dijo.

Comentó además que GPSA es un importante distribuidor de la región, cuenta con una sucursal en Santa Rita desde donde atiende Santa Rita y otras regiones.

Destacó que las innovaciones son constantes con NK, pues vienen lanzando híbridos adaptados y próximamente irán sumando nuevos híbridos precoces y super precoces.

Aprovechó la oportunidad para agradecer al cliente Sama, dueño de la propiedad donde se realizó la demostración durante este Tour. **CA**

SEMBRANDO ESPERANZA EN LA COMUNIDAD

GRUPO SARABIA INAUGURÓ EL SERVICIO DE ECOGRAFÍA EN LA FUNDACIÓN APOSTAR POR LA VIDA

El Grupo Sarabia a través de la empresa Agrofértil realizó la inauguración oficial del Servicio de Ecografía en el Centro Oncológico “Teresa Amelia” de la Fundación Apostar por la Vida. Este nuevo hito en la historia de la institución fue posible gracias a la Alianza Padrinos Solidarios, promovida por el Grupo Sarabia a través de la empresa Agrofértil, un proyecto de alto impacto social que ha sumado un aporte significativo en la lucha contra el cáncer.



En medio de mucha emoción y gran expectativa se llevó a cabo el acto inaugural del Servicio de Ecografía, que contó con la presencia de José Marcos Sarabia, CEO del Grupo Sarabia y presidente de Agrofértil; Nelson Cano, intendente de la ciudad de Hernandarias; Mgtr. Deisi Duarte, presidente de la

Fundación Apostar por la Vida; Dr. Juan Arturo Ocampos, vicepresidente de la Fundación Apostar por la Vida; Lic. Lucía Lisboa, gerente ejecutiva de la Fundación Apostar por la Vida; Valdir Matos Mayer, representante del **Proyecto Padrinos Solidarios**; profesionales médicos de la fundación; además de invitados especiales y medios de prensa.

“En representación del Grupo Sarabia y Agrofértil es una gran satisfacción y alegría dar un paso más en la lucha



contra el cáncer. Como grupo hace más de 30 años tenemos una política de responsabilidad social enfocada en promover acciones que generen un cambio positivo en la sociedad ayudando a mejorar la calidad de vida de las personas, entendiendo las necesidades que existen en las áreas de la salud, educación, etc. Nuestro aporte no termina aquí, el compromiso con la fundación es total y estamos seguros de que junto con los Padrinos Solidarios podremos salvar más vidas. Además, quiero extender la invitación a otros grupos empresariales y compañías a formar parte de esta noble labor, a ser la fuerza que transforma llevando esperanza a quienes luchan contra el cáncer”, expresó José Marcos Sarabia.

Asimismo, aseguró que la habilitación del Servicio de Ecografía marca un hito por su gran impacto inmediato siendo especialmente clave para la detección temprana del cáncer y otras enfermedades, así como también para dar seguimiento de la respuesta al tratamiento de los pacientes y guía de procedimientos terapéuticos.

Según indicaron desde la Fundación Apostar por la Vida la ecografía es una técnica de imagenología no invasiva que utiliza ultrasonido para generar imágenes de alta resolución de los órganos y tejidos internos del cuerpo. Con la implementación de este servicio se ampliará la capacidad diagnóstica, permitiendo a los especialistas realizar evaluaciones precisas y tempranas, lo que puede tener un impacto significativo en el tratamiento de los pacientes.

La inauguración del nuevo servicio es posible gracias al Proyecto Padrinos Solidarios promovido desde el año 2012 por el Grupo Sarabia a través de la empresa Agrofétil S.A. cuyo compromiso con la promoción de la salud se materializa en acciones que canalizan recursos y esfuerzos, contribuyendo al bienestar de las comunidades. Cabe destacar que el Proyecto Padrinos Solidarios es una iniciativa de Agrofétil que, junto con clientes, proveedores y colaboradores tienen la oportunidad de dar un aporte solidario en la tradicional Fiesta Hawaiana de la empresa. Posteriormente los recursos van destinados a diversas acciones de responsabilidad social empresarial.

EI 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



José Marcos Sarabia, CEO del Grupo Sarabia y presidente de Agrofétil

de granos; a través de sus empresas Tecnomyl, Agrofétil, Agropecuaria Campos Nuevos, Agropecuaria Cataratas y el Hub H2O INNOVATION impulsan una agricultura innovadora y sostenible. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, promoviendo actividades en favor de los sectores más vulnerables y del cuidado del ambiente.

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

Cooprolanda completa seis ediciones en plena expansión

La Feria Cooprolanda cerró su edición 2023 demostrando un gran crecimiento. Se realizó del 22 al 24 de junio, en el predio del Servicio y Asistencia al Productor Lechero (Saple), en el distrito de J. E. Estigarribia, y contó con más de 100 expositores entre maquinarias, implementos, insumos y otros. El sector ganadero albergó animales de 25 productores y se registró una nueva marca en el concurso de lechería a nivel nacional.



La Cooprolanda completó su sexta edición que sin dudas fue la más grande desde sus inicios, 2015. Ante el crecimiento de los participantes en el área de exposición, se requirió de instalar tiendas provisorias para poder albergar a todos. La renovada pista también vistió de galas y, si bien, la primera jornada no escapó a lluvias, las siguientes fueron aprovechadas al máximo por expositores y público en general.

Cooprolanda es una iniciativa de la cooperativa La Holanda Ltda. y cuenta con una comisión directiva presidida actualmente por David Thiessen. “La cooperativa es la cabeza de todo esto que se inició a pedido de los productores para tener una muestra del sector en nuestra zona, ya que participar en otras era muy costoso. Acercamos a productores y empresas, vemos vacas lecheras de alta calidad y excelente genética”.

Como evento, la sexta edición albergó a más de 100 empresas del sector, con más de 100 animales inscriptos de 25. Entre las novedades de este año sin dudas estuvo el concurso lechero, que arrojó un nuevo record nacional con el registro de 92.9 litros en tres ordeñes, obtenida por la RP 1046, expuesta por Erdman H. Schröder. También hubo nuevos sectores habilitados y el salón auditorio acogió a charlistas y eventos para la familia.

En el área de expositores a cielo abierto, se destacaron principalmente las maquinarias e insumos, con lo último



en tecnología. De forma general, estuvieron empresas y expositores de genética, nutrición, salud animal y de implementos y soluciones varias que el tambo actual demanda para estar en primera línea. La inversión estuvo por arriba de 400 millones de guaraníes. En negocios, igualmente se destacó el remate de ejemplares el sábado. Se ofrecieron unos 15 lotes, con un promedio que rondó los G 12 millones, sin contar los acuerdos comerciales cerrados en el área de expositores. La gastronomía también hizo presencia y la organización se esmeró para poner a punto la pista para la competencia. En el ruedo, el jurado mexicano Esteban Posada, destacó lo observado en la pista, resaltando que Paraguay cuenta con genética lechera de primer nivel.

El desafío para el futuro es ver si amplía el área o se limita la participación a los expositores. “Tenemos más de 100 expositores en máquinas, balanceados, veterinarias y 25 productores con más de 100 animales. Cuando empezamos, en el 2015, no teníamos ni 50 expositores. Quiere decir que estamos en el buen camino y vamos a ir creciendo, tanto en animales lecheros, como en maquinarias y otros sectores”, finalizó Thiessen.

A su turno, el coordinador de Cooprolanda, Dennis Klippenstein, recordó que el crecimiento se viene dando de manera gradual. El año pasado estuvieron unos 70 expositores y en cabañas, unos 20. Agradeció el apoyo recibido y, sobre todo, el respaldo de los productores. “Sin los productores, la exposición no tiene sentido”, dijo y ponderó el nivel de genética exhibido en pista. “Esta es una exposición, con, por y para las vacas”, subrayó.

CMP AGRO, SOLUCIONES

innovadoras para la lechería

CMP Agro participó de la Feria Cooprolanda 2023 con ofertas acorde a la demanda de esta región destacada con la gran cuenca lechera del país. Heriberto Lugo, gerente de la sucursal Minga Guazu, de la compañía, resaltó a los silos bolsas en el segmento de producto estrella para la región. La empresa cuenta este producto de la marca Agrinplex, de procedencia argentina, y Silox, de origen brasileño. “Ambas marcas están muy bien posicionadas. Con Agrinplex venimos trabajando hace diez años aquí en la zona y Silox, unos 3 años”, comentó. La amplia gama de soluciones innovadoras para el tambo que propone CMP Agro incluye además de silo bolsas, comederos, tanques y otras sugerencias que emplean geomembranas únicas proveídas por la compañía, que se ubica entre las preferidas del mercado,



Heriberto Lugo,
gerente de la
sucursal Minga
Guazu



subrayó. “CMP Agro es N° 1 en ventas y esto nos pone muy satisfechos y contentos, pero también nos compromete a seguir siendo líderes”. Sobre los comederos de geomembranas dijo que son de 1.000 micrones y vienen en presentaciones de 1 metro, 1,20 metros y 1,50 metros por 25 o 50 metros. Se presenta en rollos, muy fácil de montar ya que viene con algunos anillos como ojales y el cliente puede manipularlo de acuerdo a su necesidad. Además, es fácil de limpiar, muy económico y sin dificultades mayores a la hora del traslado. Otra propuesta que se incluyó durante la muestra fueron los tanques de plástico Rotor, de mucha demanda que están disponibles de 700 litros hasta 15.000 litros. Son muy económicos, livianos, resistente y con confianza ganada. Además, como novedad se busca posicionar la geomembrana como cobertura en tajamares, ideal para reservorios de agua y cría de peces, actividad que está tendiendo difusión.

DE LA SOBERA, CON PROPUESTAS VERSÁTILES

para el trabajo en el tambo

De La Sobera estuvo presente en la Feria Cooprolanda 2023 con una parte de su amplia gama de soluciones en maquinarias y equipos para el campo. En ese sentido, José Invernizzi, asesor de ventas de la empresa para la marca Massey Ferguson, indicó que, atendiendo el concepto de una muestra orientada a la actividad lechera, las propuestas se enfocaron en dar respuestas a las necesidades del tambo. “Estamos acompañando esta exposición con la marca Massey Ferguson, del grupo De La Sobera y traemos tractores de la serie 4300, directamente dirigida a productores de leche”. Citó dentro de las opciones a la 4307, de 75 HP; la 4309, de 99 HP, que se puede usar con palas para facilitar la alimentación de ganado y otras tareas en el tambo. La serie también ofrece unidades más potentes, como la 4310, de 107 HP, así como tractores para la agricultura. “El tractor ‘estrella’ es de la serie francesa de 320 HP”. Resaltó igualmente que el grupo cuenta con una variedad de unidades de capacidades diferentes, que incluyen implementos para la henificación, entre estos, rastrillos, segadoras, enfardadoras, que, si bien por el espacio del stand



José Invernizzi,
asesor de ventas
de la empresa

se limitó la exhibición de los equipos, invitó a la gente a conocer más detalles y visitar la sucursal en el km 205 de la ruta PY02, en la zona conocida como “Calle 7”, distrito de Juan Manuel Frutos. “Les aguardamos a clientes y a amigos con el mayor respaldo de la empresa, con técnicos capacitados para atender de la mejor manera”, concluyó.



SETAC DIVERSIDAD DE MARCAS ORIENTADAS

a producir más y mejor

La empresa Setac igualmente estuvo presente en la mayor muestra del quehacer lechero paraguayo con parte de sus soluciones tecnológicas en maquinarias, implementos y equipos, sobre todo orientadas a mejorar la producción en el tambo. Diego Escobar, gerente de la sucursal Santa Rita de la firma, recordó que se puso especial foco en ofrecer unidades para facilitar la tarea en el campo. “Contamos con tractores, mixer horizontales, verticales, plantadoras y diversa gama de productos para los clientes. Como lanzamiento, está el Mixer 3.5, con fresa, de Nogueira”. Un producto solicitado por los productores y que sin dudas despertó mucho interés durante la feria. “Tenemos bastantes consultas al respecto y es un producto que va a tener mucha aceptación y utilidad”, dijo. Setac ofrece diversos planes de financiamiento con líneas propias y a través de los bancos de plaza, además constantemente dispone de promociones para brindar a sus clientes la oportunidad de dotarse de la mejor tecnología que le retorne en mayor productividad en sus establecimientos. Escobar expresó la satisfacción de



Diego Escobar,
gerente de la
sucursal Santa
Rita

participar de esta muestra que tuvo mucha concurrencia de gente, que le permitió a la empresa compartir con sus clientes trato ameno y disipar consultas, reforzando los vínculos el posicionamiento de la empresa.

TAPE RUVICHA, CON LO MÁS

nuevo en tecnología de Europa a Paraguay



Si siguiendo con sus destacados aportes al campo paraguayo, Tape Ruvichá llevó a la feria de la cuenca lechera de Campo 9 lo más nuevo en tecnología de la línea New Holland. Santiago Chavez, especialista de Heno & Forrajes de Tape Ruvichá, destacó el arribo de la rotoenfardadora ROLL-BELT 150. “Estamos de vuelta en Cooprolanda



Santiago Chavez,
especialista de
Heno & Forrajes
de Tape Ruvichá

con una tecnología presentada hace 15 días. Lo trajimos a Paraguay para responder al pedido de los productores. Es una máquina de origen polaco, posicionada para adaptarse a los lugares de alta tecnología en el sector lechero. Está diseñada para trabajar especialmente en tambos por el sistema de picado del producto, de heno y henolaje. Con especificaciones técnicas y de diseño que puede llegar a 700 u 800 kg de acuerdo al material con el que se trabaja”, explicó. Entre las novedades que se incluyen está la posibilidad de solucionar problemas en el suministro de alimentos en la recría, con un núcleo más palatable. “New Holland viene evolucionando desde 1974 y siempre ofrece innovaciones. Este equipo cuenta con sistema electrohidráulico que permite trabajar directamente desde la cabina con el monitor, para la bajada y alzada de picado, facilita la tarea en la comprensión del fardo y cuenta, a pedido de los productores con medidores de humedad. Todo está en esta máquina”, subrayó. En el caso del heno, es 20 % de humedad y para henolaje, entre 45 % y 55 %. Requiere de tractores con potencias de 90 HP a 150 HP, conocidos por los productores. En la misma línea, resaltó la propuesta de tractores, con diversas potencias, tanto para el tambero, como para otras labores en ganadería, desde 30 HP.

HÍBRIDOS DE AGROCERES, LA PROPUESTA de Tecnomyl para la región

Tecnomyl estuvo en la muestra mayor de la lechería nacional, con híbridos de la genética Agroceres. Osmar David Zarza, agrónomo de Tecnomyl para la cuenca de Campo 9 (Juan Eulogio Estigarribia) resaltó los beneficios ofrecidos por los 2 materiales que se presentaron en la ocasión. Citó al AG 9035 PRO 3, posicionado como material preferente para granos. Resaltó su caja productiva muy alta, además de que entrega muy buenos resultados. Por otra parte, destacó al híbrido AG 8480 VT PRO4, posicionado en la gama para ensilaje como un excelente material. Ofrece una alta producción, tanto en volumen como en calidad bromatológica, con altos niveles productivos y de estabilidad en las demandas de la producción lechera.



Osmar David Zarza, profesional agrónomo de Tecnomyl



Zarza remarcó que los productores cuentan hoy con la gran oportunidad de acceder a materiales que contengan las últimas tecnologías disponibles. “Con el VT PRO 4 tenemos una proteína más para el control de lepidópteros, lo que confiere una excelente protección y mayor eficacia en ese aspecto”, expresó. Finalmente, agradeció a los organizadores de Cooprolanda por la posibilidad de dar a conocer las novedades de la línea de híbridos de maíz Agroceres, cuya única empresa representante en Paraguay es Tecnomyl... cuya participación viene creciendo junto con el segmento de la producción lechera zonal.

AGROFERTIL CON PROPUESTAS PARA la alimentación lechera y más



La producción lechera forma parte fundamental de los principios nutricionales para la alimentación. Agrofértil, como empresa líder, vio la necesidad de ser parte de esos pilares buscando alternativas viables dentro de la cadena productiva del campo. Durante la sexta edición de Cooprolanda estuvo presente y expuso su portafolio de híbridos de maíz Agroes-



Ing. Agr. Oscar Simko, asesor comercial de la empresa

te entre otros servicios. El Ing. Agr. Oscar Simko, asesor comercial de la empresa, dio detalles sobre las propuestas ofrecidas a los visitantes.

Los híbridos de maíz Agroeste fueron el plato fuerte de la empresa en esta región. Se destacó el AS 1850 PRO4 con doble propósito, para granos y silaje, con excelente calidad bromatológica, adaptación para distintos tipos de suelo y tolerante a todo el complejo de enfermedades causado por la cigarrita. Es ideal para la alimentación ganadera. También estuvo el AS 1844 PRO4 exclusivo para cosecha de granos, con buena adaptación, calidad de grano y alta productividad. También es tolerante al complejo de enfermedades causado por la cigarrita, y el AS 1800 PRO3 un híbrido super precoz para cierre de siembra con adaptación para toda la región agrícola.

Igualmente, el ingeniero Simko no olvidó mencionar la línea TERREX Biofauna, como otra de las propuestas expuestas en Cooprolanda. Esta herramienta tiene incorporada un tanque con inyección de productos biológicos para aplicación en surcos que ayudan a mejorar el suelo y las plantaciones.

Dentro de su portafolio de insumos agrícolas, Agrofértil presentó otras opciones como; herbicidas, fungicidas, insecticidas y biológicos que contribuyen al mejoramiento del suelo y la protección de los cultivos.

TRACTO PRESENTE EN Cooprolanda 2023

Durante la sexta edición de la muestra Cooprolanda, Tracto estuvo presente demostrando todas las tecnologías y servicios para el sector lechero. En la oportunidad, uno de los destacados en su stand fue el Mixer mezclador de raciones y balanceados de la marca JF, modelo Mix 5500 V DS.

El representante de JF LATAM, Daniel Contessotto, dio detalles sobre esta innovación de la marca JF que posee un sistema con fresadora, es autorecargable, un equipo completo con toda la cuba de acero inoxidable y sistema de pesaje de precisión. Es potente y puede cargar hasta 600 kilogramos de ensilaje por minuto. Cuenta además con dos contrachillas y nueve cuchillas internas con ajustes para trabajar tanto con ensilaje como con heno. “Sus caracte-



Daniel
Contessotto
representante de
JF LATAM



rísticas están enfocadas para productores dedicados a la lechería como a los productores carne, explicó.

Contessotto destacó la alianza comercial que desde hace 10 años JF mantienen con Tracto, una empresa que está presente en todo el territorio nacional con 13 sucursales, ofreciendo a los clientes productores atención de primera en servicio de posventa y disponibilidad constante de productos.

Aprovechó la oportunidad para agradecer a los presentes, la confianza por la marca y a los organizadores de esta muestra lechera que brilló en posicionar a esta gran cuenca lechera del país.

MÁQUINAS PARA EL DESARROLLO ganadero destacó Cotripar



Cotripar viene siendo parte de la exposición Cooprolanda desde sus inicios. Esta vez, en su sexta edición, también estuvo presente para demostrar su amplia gama de máquinas direccionadas al sector de la ganadería lechera. El director comercial de la firma, Bruno Vefago, estuvo presente con su stand atendiendo a todos los productores, con el objetivo de estar cada vez más cerca de ellos aportando la mejor tecnología.

Cotripar, consciente de los desafíos de la cadena láctea, y



Bruno Vefago
director
comercial de la
firma

la importancia de la calidad de la nutrición de las vacas lecheras, ofreció las líneas de máquinas destinadas a la alimentación del ganado lechero, como el tractor Valtra BH 154 Hitech como destaque del encuentro, el rastrillo de la marca Krone Swadro Tc 640, la segadora Active Mow R 280 y el Mixer Ipacol Minimax 1.5. El representante de la firma, manifestó su agrado por contribuir en una de las “Capitales del Agro”, al tiempo de valorar esta pujante región productiva donde está instalada con una sucursal.

Aprovechó la oportunidad para comunicar y celebrar que Cotripar fue galardonada como Dealer Excellence, número uno como representante de padrón de la marca Valtra, cumpliendo con todas las exigencias que el concurso solicitó. Agradeció además ser parte de tan prestigioso premio. Para terminar, invitó a todos los productores a visitar la sucursal de la empresa, ya que podrán encontrar repuestos, además de un excelente servicio y atención al cliente. **CA**

LLEGÓ EL NUEVO FUNGICIDA

Bravonil® Top

EL **MULTISITIO POTENCIADOR**
CONTRA LAS MANCHAS DE LA SOJA




transagro

Distribuidor Exclusivo

syngenta.



FECOPAR Emprende premió por segundo año a emprendedores con capital semilla

La Federación de Cooperativas del Paraguay (FECOPAR) dio a conocer los ganadores de FECOPAR Emprende, el programa que permitió a jóvenes emprendedores cooperativistas ganar capital semilla para fortalecer sus emprendimientos. La premiación fue el 28 de junio en el Gran Hotel del Paraguay. La FECOPAR por segundo año consecutivo realizó un importante esfuerzo para motivar la creación y desarrollo de emprendimientos que posibiliten nuevas actividades comerciales, promover el consumo y la producción, así como la diversidad económica. Las categorías premiadas fueron: **Idea de Negocios** con un monto de 5 mi-



Luis Medina,
presidente del
Comité Juventud
de FECOPAR



llones de guaraníes que fue otorgado a Koncilia; **Emprendimiento Incipiente** con 8 millones de guaraníes para Encar Hielos y **Emprendimiento Activo en el mercado** con 12 millones de guaraníes a Bmotion Paraguay S.A. Luis Medina, presidente del Comité Juventud de FECOPAR, explicó que este concurso reunió a 101 postulantes, luego fueron seleccionados 35, quienes recibieron capacitaciones intensivas a través de FecoLAB, un laboratorio de capacitación, donde aprendieron a realizar sus planes de negocios y conocer herramientas disponibles, además de la oferta pública para formalización. Posteriormente fueron elegidos 9 finalistas de quienes surgieron los tres ganadores esa noche. La elección fue realizada por un jurado compuesto por técnicos externos, quienes garantizaron total transparencia al concurso. Los 9 finalistas también contarán con una mentoría y seguimiento por parte de FECOPAR, con el propósito del cumplimiento pleno del objetivo del concurso. **CA**

Los jóvenes cooperativistas de la FECOPAR y CONCOPAR realizaron una jornada de limpieza en el Arroyo Mburicao



Acción y concientización impulsaron los jóvenes cooperativistas de la Federación de Cooperativas del Paraguay (FECOPAR) y de la Confederación de Cooperativas del Paraguay durante el mes de junio en conmemoración del mes del Medio Ambiente.

Unos 50 jóvenes cooperativistas de la capital y el interior del país realizaron la limpieza del Arroyo Mburicao de Asunción. Fue el 17 de junio, ocasión que aprovecharon para inculcar a la población acciones responsables para evitar más daño al medio ambiente. Pidieron a la gente evitar contaminar los cauces hídricos arrojando basuras en ella o utilizándolas como vertederos de diversos desechos.

Luis Medina, presidente del Comité Juventud de FECOPAR, explicó que la actividad lo desarrollaron en el marco de un convenio con la CONCOPAR con el objetivo de crear conciencia de la necesidad de mantener limpio las fuentes hídricas y los espacios públicos.

Pidió conciencia a los vecinos y a toda la ciudadanía para que eviten tirar sus basuras y verter diversos residuos en los arroyos y en las ca-



Isabel Kirer,
presidenta del
Comité Juventud
de CONCOPAR



Luis Medina,
presidente del
Comité Juventud
de FECOPAR



lles, porque se evidencia que mucha cantidad de basura es arrastrada por el raudal hasta los arroyos.

Comentó que en el marco de este convenio entre ambas organizaciones tienen previsto desarrollar tres actividades, que además de la limpieza de los espacios públicos, realizarán arborización durante el mes de julio y en setiembre, mes de la juventud, un encuentro y capacitación de jóvenes. Aprovechó la oportunidad e invitó a todos los jóvenes cooperativistas a sumarse a estas campañas.

Isabel Kirer, presidenta del Comité Juventud de CONCOPAR, aprovechó la oportunidad de invitar los jóvenes y a la ciudadanía a impulsar el cambio a favor de un planeta más equilibrado. "Todo cambio empieza por nosotros, se impone tomar conciencia a no tirar basuras en los cauces hídricos y espacios inapropiados para este fin. Tenemos que cuidar el planeta donde vivimos y tenemos que dejar un planeta más limpio para futuras generaciones", enfatizó. **CA**

Ofertas y capacitaciones en la Expo Taller Mecánica 2023

La Expo Taller Mecánica 2023 concluyó con éxito. La feria, esta vez en su 14 edición se desarrolló del 14 al 16 de junio en Fuente Shopping de Salemma, San Lorenzo, departamento Central y estuvo organizado Paraguay Film S.R.L.

La muestra permitió una amplia y variada oferta de tecnologías e insumos para el sector motor mecánico de la mano de 24 firmas expositoras, que además de exponer tuvieron la oportunidad de canalizar constantemente todas las consultas del público ávido de conocimientos sobre nuevas herramientas y piezas de reposición.

Según los organizadores, esta Expo fue de vuelta una excelente oportunidad para conocer las últimas tendencias en el rubro. Además, fue una cita con capacitaciones constantes a través de diversas charlas técnicas dictadas por especialistas nacionales e internacionales, que brindan la oportunidad de conocer las últimas novedades y técnicas utilizadas en la industria mecánica y automotriz.



TRANSAGRO DESTACÓ SU LÍNEA DE REPUESTOS

Transagro expuso su amplia gama de repuestos en la Expo Taller Mecánica 2023.

Jonathan Bogado, responsable de la Unidad de Repuestos de Transagro, explicó que proveen repuestos para la línea agrícola y camiones Scania. En la oportunidad expuso sus repuestos de las diversas marcas que representa como: Valeo, LNG, BIA-GIO, VADEN, Fersa y otros.

Mencionó que la empresa realiza ventas a mayoristas y en balcón desde sus casas repuestos de Campo 9 (Caaguazú) y Loma Plata (Chaco). En estos locales los clientes pueden adquirir las piezas de reposición llegando hasta allí o solicitando sus pedidos vía delivery, y la empresa se encarga de entregar al lugar indicado.

Comentó que Transagro se adecua a los requerimientos y realidades del mercado para la provisión de los repuestos. Otorga facilidades en financiamiento, para los agricultores con posibilidades de pago a cosecha y a los otros clientes, como talleres mecá-



Jonathan Bogado,
responsable de
la Unidad de
Repuestos de
Transagro

nicos, ofrece planes acorde a sus realidades.

Transagro es una empresa del Grupo Hilagro que tiene diversas Unidades de Negocios. Una de ellas es la de Repuestos desde donde ofrece calidad y buen precio con sus productos que brindan la oportunidad de conocer las últimas novedades y técnicas utilizadas en la industria mecánica y automotriz. **CA**

Escuela Móvil

Enseñando con Amor

¿Ya conocés nuestra escuela móvil?

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



Para más información, escribinos.



@solblancapy



/SolBlancaPy



Productos
SOL BLANCA
Pasta · Harina · Galleta Molida

TERRITORIO DE ALTA PRODUCTIVIDAD

Híbridos y tecnología de vanguardia en el Área Polo Pioneer Agrotec



Agrotec realizó con éxito las jornadas en el Área Polo Pioneer en Cruce Guaraní, Canindeyú, Fue el 15 y 16 de junio, oportunidad que reunió a los productores con los híbridos de maíz Pioneer y el paquete tecnológico para que este cultivo sea cada vez más sustentable. Pese a las inclemencias climáticas, la convocatoria fue satisfactoria para los organizadores y se cumplió el objetivo.

La inclemencia del tiempo no fue obstáculo para el desarrollo de los días de campo en el Área Polo Pioneer. Este encuentro tecnológico permitió varias estaciones que comprendieron: Nutrición, Fisiología de la Planta, Biotecnología y los híbridos Pioneer.

En la oportunidad, el Ing. Agr. Maico Rieger, Gerente de Agrotec para Campo 9 y Nueva Esperanza, valoró la primera edición del Área Polo Pioneer en Paraguay, cuyo objetivo es mostrar a los productores las tecnologías que vienen desarrollando a nivel país, para ofrecer a los agricultores herramientas para desarrollar sus trabajos y producir alimentos.

Pese al clima adverso, por la temporada de invierno, la parcela estuvo bien



Ing. Agr. Maico Rieger, Gerente de Agrotec para Campo 9 y Nueva Esperanza

presentada, donde los productores pudieron observar, evaluar y conocer las principales novedades que está desarrollando Agrotec junto a Pioneer para ofrecer tecnologías de vanguardia y hacer sostenible el cultivo de maíz zafriña en Paraguay, destacó el entrevistado.

Mencionó que el encuentro en el Área Polo Pioneer Agrotec permitió entender mejor sobre el cultivo de maíz, la genética de punta, la nutrición y fisiología de la planta para que la genética exprese su mayor potencial a campo y poder entregar óptimos resultados.

TRATAMIENTO DE SEMILLAS

Entre las nuevas tecnologías destacó las innovaciones que vendrán incorporando en tratamiento de semillas. Mencionó que, desde el próximo año, las semillas híbridas de Cortevea, vendrán tratadas con insecticidas, fungicidas y nematocidas. También informó que está en desarrollo por la misma compañía una nueva generación de tratamiento de semilla, que se estará lanzando en el 2025, que además de insecticida, fungicida, nematocida, tendrá un complejo nutricional junto



con sus semillas, de tal manera a que el productor pueda realizar las siembra con semillas totalmente tratadas. Resaltó además la tecnología de punta en los híbridos para zafriña Pioneer con materiales nuevos, precoces y superprecoces, con propuestas para arrancar con la siembra en épocas más temprana, realizarla en temporada intermedia hasta el cierre de la ventana de siembra. “Tenemos híbridos para todas las temporadas de zafriña con características agronómicas que va a hacer que el productor tenga mejor resultado en su parcela”, dijo.

Dejo un mensaje a los productores ante las oscilaciones de precio que es constante en el mercado. “Debemos lograr altos rindes para equilibrar las fluctuaciones de precios. Tenemos que producir más y mejor para que la agricultura sea viable y sigamos creciendo con la agricultura en Paraguay”, dijo.

DOS DÉCADAS DE ALIANZA

El Ing. Agr. Alex Román, Gerente Comercial de Agrotec, destacó la alianza de 20 años entre Agrotec y Pioneer en forma exclusiva. Resaltó la primera Área Polo Pioneer en Paraguay, un área que ofrece mucha buena información y novedades para los clientes. Si bien el clima no fue óptimo, valoró que más de 200 personas hayan pasado por la parcela demostrativa, quienes demostraron interés y satisfacción por los híbridos, entre los que estuvieron materiales de lanzamientos y ya posicionados, que ofrecen productividad, precocidad y



Ing. Agr.
Alex Román
Gerente
Comercial
Agrotec



buena estabilidad.

“Todos los híbridos de Pioneer son desarrollados para tolerar los climas de zafriña, que son muy variables. Son desarrollados en Toledo, estado de Paraná, Brasil, donde se tiene muchos híbridos adaptados a nuestro clima. Cada año tenemos clima diferente, este año estamos pasando con poca luminosidad y muchas enfermedades de granos, por lo que nuestros híbridos son desarrollados para que tengan una buena tolerancia, porque entendemos que para la zafriña tenemos que ofrecer estabilidad, independiente del clima adverso. Un híbrido tiene que tener precocidad para escapar del frío, debe ofrecer tolerancia a las enfermedades y buena calidad de granos y Pioneer garantiza eso”, dijo. **CA**

Aspire[®]

**TECNOLOGÍA
SUPERIOR DESDE
LA TIERRA HASTA
LA COSECHA.**

**FORMULACIÓN MAÍZ
12.20.12+9%S+0.11%B**

ZAFRIÑA 2023

MELJIOR STIPP MELNEK

Colonia Santa María - Alto Paraná

9.008

KG/HA | 363 SC/ALQ.

Área: 25 HA. Humedad: 16,5%
Siembra: 08/02/23 Cosecha: 25/07/23

OSCAR MOCHIZUKI

Pirapó - Itapúa

8.692

KG/HA | 350 SC/ALQ.

Área: 43 HA. Humedad: 21%
Siembra: 06/02/23 Cosecha: 23/07/23

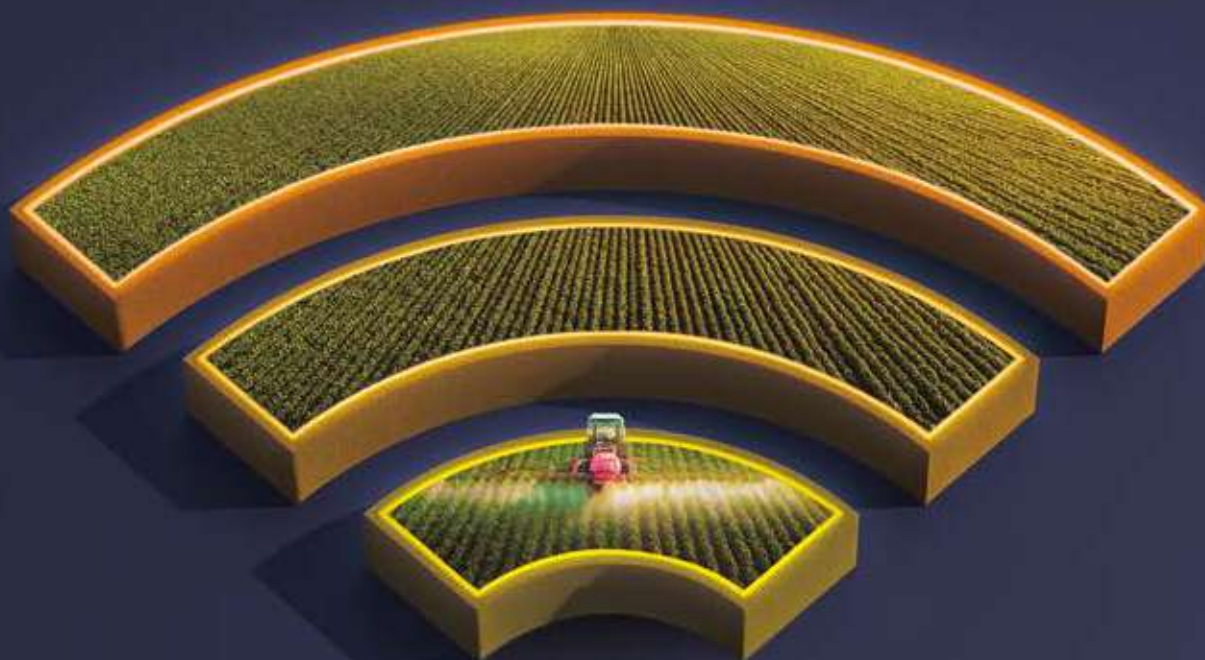
Mosaic
Fertilizantes

SOMAX[®]



Cripton®
Xpro

La cobertura de primera más eficiente



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

Defensa total con Cripton Xpro.



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



@BAYER4CROSPY

WWW.CROPSOURCE.BAYER.COM.PY



PODER CONCENTRADO

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

Apresa®

POWERED BY
T.O.V.
FORMULATION TECHNOLOGY

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

Listen • Learn • Deliver

ADAMA.COM/Apresa