



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 215 | Mayo 2019 | Asunción, Paraguay | Distribución Gratuita

**Soja 2018-2019
lejos de la meta**

**Expo Canindeyú
Internacional**



AGRISHOW 2019

**La revolución de
la Agricultura 4.0**



2cib.com.br

2cib.com.br

NUEVO UNIPOINT 3030 EletroVortex

La pulverización en otro nivel.



Casa Central
Super Carretera - km 2,5
Hernandarias
Teléfono: 0631 22335
www.ciabay.com



Casa Central
Av. Mcal. López y Super
Carretera Itaipú - Hernandarias
Teléfono: 0631 22267 -
23502 - 23503
retamozo@retamozo.com.py



Casa Central
Ruta VII - km 219
Campo 8 - Caaguazú
Teléfono: 0528 222 699 -
222 799
Cel.: 0971 401 750



Casa Central
Ruta VI - km 205
Santa Rita (Alto Paraná)
Teléfono: 0673 220 414 -
220 997
unijet@unijet.com.py



Avert
Fungicida **GRAM**

Avert
Fungicida

EFICACIA

**QUE USTED
YA COMPROBÓ
SUMADO A LA EVOLUCION**

ONIX
FUNGICIDA



Agrofertil

📍 Ciudad del Este - Avda. San Blas esq. Pablo Neruda, km 6,5 Ruta Internacional Nro. VII

☎ Tel.: (061) 572 871 📧 email: agrofertil@agrofertil.com.py 🌐 www.agrofertil.com.py

Sistema de atención al cliente Agrofertil - 0800 115100 - sac@agrofertil.com.py

CAMPO AGROPECUARIO

cumple 18 años y asume el desafío de **MULTIMEDIA**



CAMPO
AGROPECUARIO
MULTIMEDIA



Es tiempo de cambios. Nuestra revista *Actualidad del Campo Agropecuario* cumple este año su 18° aniversario de vida. Y en nuestra “mayoría de edad” nos decidimos renovar. Seguimos convencidos que la innovación es una constante, que la dinámica marca el ritmo y que el cambio se hace tan vital como muy necesario.

Una vez más el escenario se nos presenta desafiante y vemos que en este siglo hay nuevas herramientas desarrolladas y que están al alcance para concretar nuestros objetivos y mantenernos en la preferencia de la gente. Hay novedades tecnológicas que nos permitirán poder acompañar el nuevo modo de ver el mundo y de relacionarnos. Nuestra editorial **Artemac** supo interpretar esta visión moderna, en donde grandes desafíos implican grandes alianzas estratégicas. Así surgió el primer acercamiento con la agencia publicitaria **Fusión Creativa**. Se generó un cambio inicial: el de una renovada imagen corporativa. Así se creó un nuevo logotipo de la marca y estilo de diseño

gráfico de la revista que les presentamos con esta edición 215. Y hoy, mayo de 2019, concretamos un primer paso. Pero una cosa lleva a la otra y al mismo tiempo, decidimos ir por más. Además de renovarnos como revista, también lo hacemos en imagen y estilo de nuestras redes sociales. Estamos dándoles un toque más actual, más suelto. Usamos gifs, gráficas y mucho más de audiovisual, comprendiendo que estos son los modos de comunicación a los que la tecnología ya nos ha acostumbrado. Así conformamos la nueva etapa de nuestro medio al que lo integramos en un solo denominador: *Campo Agropecuario Multimedia*.

IMÁGENES Y SONIDOS. Nuestros Smartphones son las herramientas más amigables y completas que nos acompañan a cada instante del día y es, a través de ellas, que nos informamos con agilidad de todo lo que pasa en el campo y en la ciudad. Es cuando la imagen, los sonidos y la síntesis se tornan vitales para nuestras actividades.

Seguros que se puede avanzar más, optamos por añadir otro paso extra en este nuevo trecho. Así fue que decidimos adicionar y asumir más compromiso con nuestros seguidores: los productores y empresarios de todo el Paraguay. Por ello, nos propusimos producir y realizar el mejor programa de televisión dirigido al sector.

Pero para fortalecer la alianza de cara a cumplir con las expectativas era necesaria una tercera pata. Invitamos a la productora **Zarza Audiovisual** a formar parte en este proyecto e iniciamos la aventura emocionante: volver a la TV y reforzar el liderazgo en información clave y oportuna para los sectores agrícolas y pecuarios del Paraguay.

LLEGA CAMPO AGROPECUARIO TV. El proyecto lo haremos a través de un canal líder en información, Noticias Paraguay (NPY). El desafío del novedoso programa Campo Agropecuario TV será acompañar los mediodías domingeros a nuestros miles de seguidores y a sus familias en todo el país.

Para ello se trabajó con mucho detalle en contenido y estilo. Son dos aspectos fundamentales a la hora de competir en un mercado informativo cada vez más exigente y cambiante. La idea es la dinámica constante. Un programa con un nuevo look, muy ágil, donde el timing y lo esencial de la noticia serán las claves. La propuesta es que en un breve lapso de tiempo se transmitan conocimientos, novedades, informaciones técnicas o consejos útiles para los productores, empresarios y todas aquellas personas con actividades laborales o vinculadas a los quehaceres del campo paraguayo.

La conducción del programa estará a cargo de Raúl Daumas, joven figura de radio y TV, dueño de un modo ameno de comunicar. Declarado amante del campo, la naturaleza y las nuevas tecnologías, como hombre de medios elige un mensaje preciso pero con ritmo y sin olvidar el humor, aspecto que dará el toque distintivo al programa.

Daumas estará secundado por Jorge Torres, quien tendrá a su cargo momentos especiales en segmentos como “Recetas de cocina de Campo” y algunas sorpresas que prometen ser detalles muy agradables para compartir todos los mediodías de los domingos por NPY.

LAS REDES TAMBIÉN. Al trípode innovador se suma el soporte de Esperanto Digital. Así, esta revolución llega a las redes sociales. Sumamos Twitter, Instagram y el portal YouTube a nuestra Fanpage. Así estaremos “on line” las 24 horas, los 365 días, vía nuestros Smartphones y demás herramientas informáticas para la comunicación actual.

Esto ayudará y mucho a que nuestros seguidores reciban y/o consulten en la red de su preferencia cada noticia al instante, como el mundo de hoy lo impone. Nuestras redes serán muy audiovisuales, mediante breves videos, animaciones y gifts podremos transmitir lo nuevo y útil para la producción agrícola y pecuaria.

La idea es facilitar y agilizar acceder a la comunicación necesaria para los negocios del campo. Además, las redes sociales sirven para interactuar con los seguidores y eso también será una novedad importante ya que se trabajará proponiendo la participación del público.

En nuestras redes se podrán revisar los videos que más interesen del programa o una entrevista o hasta una de las recetas de cocina de campo para probar en casa. Como forma de retribuir esta participación, también habrá sorteos con premios de la marca, además de otras oportunidades que pronto se develarán.

LO NUEVO SIEMPRE ATRAE. Como Campo Agropecuario Multimedia estamos convencidos que este camino de renovación es el que nuestros lectores _aquellos que son fieles desde hace 18 años, aquellos que se sumaron y siguen a pesar de coyunturas desfavorables_ se merecen. Porque con estas nuevas herramientas podremos darles más alternativas para estar bien informados. Acompañarles en el día a día con noticias importantes y útiles para su mejor provecho. Lo nuevo siempre atrae y cuando, a la vez, lo nuevo es amigable y valioso, suma.

Desde Artemac, les damos infinitas gracias por acompañarnos en todos estos tiempos y permitirnos ser su medio de comunicación agropecuaria de confianza. Ahora, vamos por más. Con la íntima convicción que la nueva revista, nuestras redes sociales y el programa de TV serán de vuestro agrado. Bienvenidos a lo nuevo del campo.

¡Bienvenidos a

CAMPO AGROPECUARIO *Multimedia*





50 **NOTA DE TAPA** **AGRISHOW 2019. LA REVOLUCIÓN DE LA AGRICULTURA 4.0**

Agrishow 2019 mostró la tendencia del Agronegocio global. La feria que se desarrolló del 29 de abril al 3 de mayo en Ribeirão Preto, São Paulo, tuvo como plato fuerte la conectividad para el fortalecimiento de la Agricultura 4.0. Esta exposición, considerada una de las tres más relevantes de Sudamérica, en la última edición, permitió un volumen de negocios de 2.900 millones de reales, convocó a 159.000 visitantes, de 88 países y 800 marcas expusieron sus productos en un área de 520.000 metros cuadrados.

AÑO 18 | Nº 215 | Mayo 2019



24 **AGROFÉRTIL ABANDERA A LOS PADRINOS SOLIDARIOS**



78 **DVA: NUEVA IMAGEN CORPORATIVA Y SOLUCIONES PARA EL MANEJO DE MALEZAS**



EVENTOS

28 Primer Seminario Paraguayo de Hidroponía

BOX EMPRESARIAL

- 18 CampoLimpio incrementó la recolección de envases vacíos en el 2018
- 32 Automaq inauguró su nueva playa de vehículos usados
- 34 CAFYF y SENAVE capacitan a técnicos de Caaguazú
- 36 Hankook y Pluscar realizaron la segunda "Rueda de amigos"
- 45 Condor S.A.C.I recibe reconocimiento entre los Top Macro Distribuidores de Shell Lubricantes
- 76 De La Sobera recibe certificación de General Motors por su nuevo Servicio Personalizado de Chevrolet

AGRONEGOCIOS

46 La zafra sojera 2018-2019 acaba muy lejos de la meta. Duro castigo para el campo



82 **LA PALOMA DEL ESPÍRITU SANTO ESTRENA FERIA INTERNACIONAL**



106 **CONFINAMIENTO EN PIRAPÓ: AGRICULTURA ORIENTADA A LA PRODUCCIÓN DE CARNE**

JORNADA TÉCNICA

- 38 Rizobacter y CAS capacitan en el Sur del país
- 42 Soluciones Rainbow para el manejo de malezas difíciles en soja

KRONE
THE POWER OF GREEN

EXCLUSIVO
COTRIPAR



Comprima CF - 155XC

KUHN



La pulverizadora con la
mayor barra
del mercado

**STRONGER
4000 HD**

EXCLUSIVO
COTRIPAR



PDM PG Flex Extra



COTRIPAR

Central / Santa Rita: | (0673) 220 377 / 221 132
Sucursal 1: Nueva Esperanza | (0464) 20 132 / 20 113
Sucursal 2: Hernandarias | (0631) 22 181 / 182 /183
Sucursal 3: Santa Rosa del Aguaray | (0433) 240 110
Sucursal 4: Loma Plata - Chaco | +595 983 141 531
Visitenos en: cotripar.com.py



Together
with you

EXCLUSIVO
COTRIPAR



Flexer Série S

GTS
DO BRASIL



Plataformas X-10

EXCLUSIVO
COTRIPAR

A SUS 18 AÑOS, CAMPO AGROPECUARIO ASUME EL DESAFÍO DE MULTIMEDIA

Llegar a los 18 en nuestra legislación es cumplir con la mayoría de edad. Nos acercamos a ese momento en que se entremezclan emociones por todo lo vivido. Pero también nos hace reflexionar sobre la posibilidad de asumir grandes desafíos. Muchos se preguntarán –y nos preguntaron– si dar un paso como este en un escenario como el actual es prudente. También nos hicimos esa pregunta. También nos planteamos muy internamente si no era mejor esperar y dejar pasar el temporal. Aguardar por vientos a favor para luego lanzarnos.

Pero, en todos estos años nos dimos cuenta que muchas veces ese tipo de cautela se vuelve temor, se vuelve un ancla que impide proyectarse a más desafíos, que limita el potencial como empresa, como medio. Por eso decidimos dar el paso. Arriesgado para algunos. Sin embargo, para quienes llevamos cierto trecho andado con no pocas adversidades entendemos que los golpes fortalecen la organización, las lágrimas aclaran el horizonte y el sudor lubrica los engranajes para no cortar el trabajo.

Hoy les invitamos a acompañarnos en este viaje, como lo vienen haciendo y tienen nuestro sincero agradecimiento. Un apoyo que se volvió en preferencia para liderar nuestro ámbito. Un liderazgo no soberbio sino de quien lleva un recorrido y que, con sus luces y sombras, humildemente sirve de inspiración a otros y que nos interpela a mantenernos vigentes. Un camino que también nos revela que todavía hay mucho por transitar y crecer.

Hoy queremos seguir marcando las pautas como lo venimos haciendo desde hace 18 años. Hoy asumimos el desafío de nuestra mayoría de edad. Hoy queremos renovar el compromiso de apuesta por el campo. Hoy queremos que vean y escuchen al campo como nunca antes. Hoy presentamos el Campo Multimedia.

Muchas gracias!

DIRECCIÓN GENERAL

Nilda Teresita Riquelme de Romero
Cel.: (0971) 144 805 – (0982) 848 504
direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

Noelia Riquelme
editora@campoagropecuario.com.py
noeriquelme@hotmail.es

REDACCIÓN

Miguel Castillo
castillo681@gmail.com
Bruno Jara
brunoguillermo@hotmail.com
Sadith Penayo
redaccion@campoagropecuario.com.py
Liliana Salinas
lilianasalinas12@gmail.com

DIRECCIÓN COMERCIAL

Emilio Romero

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Gloria Oviedo
Cel.: (0981) 274 597 – (0971) 918 600
gloriaeliza@hotmail.com
Mavelli Gutierrez
Cel.: (0986) 363 780 – (0972) 691 723
mavelli@artemac.com.py
Paola Mosqueda (Corresponsal Itapúa)
Cel.: (0984) 598 533

DISEÑO Y COMPAGINACIÓN

Daniel Riquelme
danielsan.riquelme@gmail.com
Oscar Ayala
arte@campoagropecuario.com.py

SUSCRIPCIONES

Paulina Álvarez
Tel.: (021) 660 984
paulina@campoagropecuario.com.py

UNA PUBLICACIÓN DE



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción, Paraguay
Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1
e-mail: direccion@artemac.com.py
Todos los derechos reservados

SUPER PROMOCIÓN

**LOS EQUIPOS QUE
ESPERABAS, AHORA
EN CUOTAS CORRIDAS**

**Tractor 3036E
con Pala Cargadora**

**Cuotas mínimas desde
597,00 USD.**



KUROSU & CIA.

Versatilidad y utilidad

Consulte y aproveche los imperdibles precios, en la compra de este combo, con financiamiento propio.

Te esperamos en cualquiera de las sucursales de Kurosu & Cía. con esta y otras importantes novedades disponibles, con respaldo posventa garantizado.



JOHN DEERE



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cía



Kurosu & Cía



Campaña triguera 2019, en marcha

El jueves 9 de mayo se realizó el tradicional acto de lanzamiento de la siembra de trigo, evento anualmente organizado por la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) y que cuenta con el apoyo de otros gremios fraternales. En esta edición, el encuentro fue en el salón auditorio de la Cooperativa Raúl Peña, Ltda., en la colonia Raúl Peña, distrito de Naranjal (Alto Paraná). En la ocasión, igualmente se realizó la presentación del Agrobuch, sistema informático de gestión de apoyo al productor agropecuario, seguido de la siembra simbólica del cereal.

Eugenio Schöller, presidente de Fecoprod, indicó que las cooperativas de producción de trigo asociadas tuvieron, en los últimos años, un promedio de participación anual del 34% en la producción a nivel nacional y del 21% en las exportaciones, según el censo cooperativo anual de la organización. De igual forma, lamentó que en el primer trimestre del 2019 se registraron resultados poco alentadores en numerosos rubros, afectados por varios factores como la sequía y los bajos precios internacionales, informó la federación en su sitio en internet.

No obstante, sigue detallando el portal, el trigo marcó diferencia con una suba de 61% en el desempeño de las ventas al exterior donde se mantiene Brasil como el principal destino. Schöller manifestó que aún así, “sostenemos nuestra preocupación por la crisis económica que está afectando al país en todos los sectores, la cual no se ve como algo temporal sino como algo que estará vigente por un buen tiempo más. Es por eso que instamos al gobierno a analizar acciones colaborativas y no perjudiciales, como lo sería una propuesta de reforma tributaria mal hecha”, advirtió

Instó a las autoridades nacionales a enfocarse en un plan de optimización de la recaudación sin subir las tasas y de mejora de la gestión de los recursos económicos del país. A su turno, Hector Cristaldo, presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), indicó que si bien el sector se encuentra en un escenario muy complicado, el trigo es un ejemplo para aspirar a “lograr lo imposible”, pues recordó décadas atrás lo poco probable de su producción local pero que, con la perseverancia de investigadores y el esfuerzo de productores, se aseguró tener cada día el pan en la mesa. Igualmente lamentó que los que toman las decisiones no

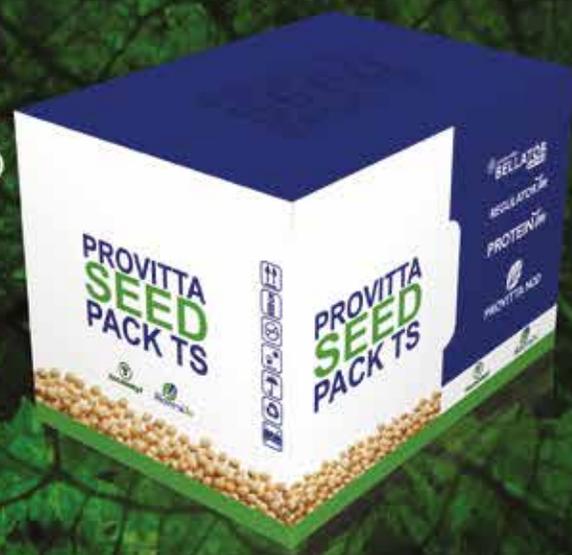
valoran el esfuerzo de agricultores y que son tiempos complicados los que se vienen. Comentó que se ha cerrado una campaña en la cual se cosechó poco y se afrontaron los peores precios en 12 años. Manifestó que aún así el sector decidió encarar la campaña de trigo, trabajando con la esperanza de la venida de mejores épocas. Exhortó al Gobierno a mucha prudencia a la hora de gastar y de verificar los números y a dimensionar el impacto que generarán en el bolsillo de la gente que trabaja esta situación. Del acto participaron además, Edwin Reimer, diputado; Darci Dodali, concejal de Naranjal; Rodrigo Caballero, secretario de la comuna de Raúl Peña; Richard Caballero, jefe de la comisaría local; Félix Hernán Jiménez, del Instituto Nacional de Cooperativismo (Incoop); Pedro Loblein, titular de la Central de Cooperativas del Área Nacional (Cenopan Ltda.); Johnny Hildebrand, de la Cámara Paraguaya de Molineros (Capamol); José Berea, de la Cámara Paraguaya de Comercializadores y Exportadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) y referentes de cooperativas, entre otros. Los presentes lamentaron la ausencia de otras autoridades nacionales. No obstante, el diputado Reimer, consideró que el trabajo del triguero es vital para el país y que el rubro es fundamental para generar alimento para la demanda local y externa. Se comprometió además en seguir apoyando el sector en los aspectos que estén a su alcance. Posteriormente se presentó plataforma informática Agrobuch, desarrollada por Fecoprod. El acto protocolar concluyó con la entrega de obsequios a las principales autoridades como gentileza por su participación en el evento.

De la plataforma Agrobuch, Fecoprod informó que fue ideada para el apoyo a la gestión del productor agropecuario. Brinda información sobre agricultura de precisión, producción sostenible, desarrollo tecnológico e información geográfica. Se indicó que todo productor asistido por la federación tendrá acceso gratuito a la plataforma desde el navegador de su teléfono móvil o desde su computadora. Posteriormente se procedió a la tradicional siembra simbólica con los presentes, actividad que fue plasmada con imágenes para el recuerdo. La jornada culminó con un almuerzo de camaradería. **CA**

PROVITTA SEED PACK TS

PROVITTA SEED PACK TS es una avanzada tecnología para tratamiento de semilla de Tecnomyl para la soja, como respuestas a los diversos problemas que se pueden presentar al inicio del cultivo, garantizando excelente nutrición, bioestimulos al desarrollo y sanidad a la planta, protegiendola de hongos de suelo y semilla, así como de las principales plagas iniciales.

¡Todo esto en un solo paquete, para brindar la seguridad y comodidad del productor.



LINEA
PROVITTA™

curasemillas
BELLATOR
QUATTOR

PROTEIN™
Fertilizante

REGULATOR™
Fisioactivador

PROVITTA NOD


tecnomyl

Asunción
Av. Aviadores del Chaco, 3.301
Asunción, Paraguay
+595 (21) 614 401
tecnomyl@tecnomyl.com.py

Planta Industrial
Parque Industrial Avay
Villeta, Paraguay
+595 (225) 952 341
planta@tecnomyl.com.py

Ciudad del Este
Ruta Internacional, Km 6,5
Ciudad del Este, Paraguay
+595 (61) 574 860
tecnomylcde@tecnomyl.com.py

Abogan por mercado turco para carnes

Durante el foro de negocios Paraguay – Turquía, realizado recientemente en Estambul, el titular de la Comisión de Relaciones Internacionales e integrante de la Comisión de Carne de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), Darío Baumgarten, expresó su interés en lograr la apertura del mercado turco para el producto proteico nacional, informó el Ministerio de Relaciones Exteriores.

“Para el sector de la carne es muy auspicioso este encuentro con el empresariado de Turquía, porque vemos como una oportunidad real de ampliar nuestras relaciones comerciales entre los dos países”, manifestó. Habló de las condiciones excepcionales que tiene el Paraguay para la producción de una carne natural, producida principalmente a pasto y con un sabor muy particular y muy especial.

“Nuestro país está entre los diez principales exportadores de carne en el mundo, está reconocido por su calidad. Somos parte de la cuota Hilton de la Unión Europea, estamos exportando a la Unión Europea por lo cual creemos que es un hecho que también podemos exportar al mercado de Turquía”, explicó. Admitió la expectativa por cerrar acuerdos sanitarios necesarios e iniciar los envíos de carne y de animales vivos.

Aseguró que el Paraguay tiene un gran potencial para el crecimiento de la producción cárnica en los próximos años. Si actualmente las exportaciones han alcanzado un volumen de 400.000 toneladas, para el futuro está en condiciones de llegar a 600.000 toneladas, “para lo cual se va requerir mucha inversión en tecnología, infraestructura, insumos, plantas frigoríficas, plantas industriales”, puntualizó.

Del foro desarrollado en el Consejo de Relaciones Económicas Internacionales de Turquía (DEIK) consideró que representó una oportunidad para todos. “Para el sector de la carne es muy auspicioso este encuentro con el empresariado de Turquía, porque vemos como una oportunidad real de ampliar nuestras relaciones comerciales entre los dos países”, manifestó. **CA**



Menos soja enviada



Las pérdidas registradas en la producción de soja se evidencian en las exportaciones de la oleaginosa que al cierre de abril reportan una merma de 625.424 toneladas con relación al mismo lapso, pero de la zafra pasada, es decir, 18 % menos, según el informe de la Asesoría de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), al cierre del primer cuatrimestre del año y que fue dado a conocer a la prensa.

Según el material de divulgación, las exportaciones de soja al cierre del mes de abril alcanzaron 2.921.039 toneladas, frente a las 3.546.463 toneladas enviados durante el mismo periodo de la temporada anterior. Sonia Tomassone, asesora de Comercio Exterior de la Capeco, enfatizó que estas cifras son el producto de la drástica reducción de la producción. Agregó que en la medida que vaya avanzando el año, la diferencia será aún más pronunciada. Con respecto a los destinos de la soja paraguaya, Capeco informó que Argentina lidera con 64 % de participación. Siguen Rusia (10 %), la Unión Europea (7 %), además de Brasil (2 %), Turquía (2 %), Líbano (2 %), Egipto (1 %) y otros mercados (12 %). Si bien surgió el inconveniente del pago del canon de 2,5 % de cargas paraguayas y otros proveedores con intenciones de ingreso a Argentina, el Gobierno de Mauricio Macri informó en la fecha que quedó sin efecto dicha medida. Esto derivó, en reencauzar los embarques con destino al vecino país, recuperando, en principio, la normalidad en el comercio. Sin embargo, cabe recordar que varias cargas que estaban en tránsito al momento de dictaminarse la medida, tuvieron que pagar USD 9 más por cada tonelada ingresada a Argentina. En tanto, es de señalar que las empresas que tienen industria en Paraguay fueron responsables del 41 % de las exportaciones de soja en grano en estado natural al vecino país. En relación con el ranking de mayores exportadores de soja, la empresa Cofco Internacional Paraguay ocupa el primer lugar con un 16 % de participación y le sigue Vicentín, con un 15 % de participación. También aparecen como exportadores: ADM Paraguay (14 %), Cargill Agropecuaria (14 %), Sodrugestvo (13 %), LDC (7 %) y otros exportadores con un 21 % de participación. El ranking es elaborado con base en las ventas FOB más compras a terceros. **CA**

Un rodamiento falsificado
puede destruir tu negocio.

¿Qué vas a hacer al respecto?



Aprende más en:
www.stopfakebearings.com/es

Advierten:



AUTOMOVIL SUPPLY
Leading. Original. Authentic.

Distribuidor
Autorizado



WBA
World Bearing
Association

SCHAEFFLER

TIMKEN

Koyo

NSK

SKF

NTN

NACHI

K:Mag[®]

Mosaic
Fertilizantes

**LA MARCA
DE UNA
FUERTE
ALIANZA**



www.glymax.com

[Nutrición superior para rendimientos superiores.]



Fertilizante exclusivo de Mosaic, hecho en EEUU.



Combinación única de Potasio, Magnesio y Azufre en cada gránulo.



Contiene altas concentraciones de nutrientes disponibles de forma equilibrada e inmediata para las plantas.



Recomendado para todos los cultivos, puede ser utilizado de forma pura o mezclado en diversas formulaciones.

Crece la facturación por ventas de maquinaria agrícola

La venta de maquinaria agrícola alcanzó una facturación de 9.666,7 millones de pesos en el primer trimestre del año, con una suba de 62,5% en relación a 2018. Las cosechadoras y tractores presentaron los niveles de facturación más altos del trimestre, en comparación con los primeros tres meses del año pasado. En caso de las sembradoras se vendieron un 43,9% más de unidades y los implementos solo variaron en un 0,2% sus ventas, mientras que la facturación trepó un 55,4%. Por el lado del segmento de los tractores y cosechadoras se presentaron las disminuciones de 28,8% y 10,6% respectivamente, para la misma comparación. En el primer trimestre de este año, los tractores de producción nacional presentan una participación de 73,1%, las cosechadoras de 66,2% y los implementos de 83,5% en el total de unidades vendidas de sus respectivos segmentos.

CARNE. Cerró la Sial China más exitosa para la carne vacuna argentina

Unas 25 empresas participaron del Pabellón "Argentine Beef" del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina en la SIAL China 2018. El presidente del IPCVA, Ulises Forte, asegura que, "hay una demanda china que no tiene techo, precios muy buenos y una creciente instalación de la marca 'Carne Argentina' por las campañas de marketing puestas en marcha". Además, destacan que los precios negociados superaron en algunos casos en 1.500 dólares sus valores respecto del año anterior, aunque resta definir si se trata de algo circunstancial por la crisis de peste porcina que afecta a China o si son los valores que llegaron para quedarse.

LECHE. Las exportaciones lácteas aumentaron 9%

La Secretaría de Agroindustria informó que las ventas al exterior de productos lácteos crecieron en el período enero-marzo, en comparación con el primer trimestre de 2018. Se comercializaron unas 72.600 toneladas por un valor de 210,33 millones de dólares. Además, el precio de referencia que se paga al productor por litro de leche alcanzó los \$13,32 en abril, marcando un alza de 13% respecto de marzo y de 118% en comparación con el mismo mes del año pasado. Al mismo tiempo, la producción de leche subió un 2% en el cuarto mes del año, totalizando 736,9 millones de litros.

Soja

Sigue en alza la proyección de los rindes de soja nacionales

Según indicó la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, los rendimientos de los lotes de segunda fecha de siembra mantienen los promedios zonales por sobre las expectativas, lo que permite elevar la proyección de producción a 56 millones de toneladas de soja en el país. Por la tendencia que se registra, la proyección hubiese sido aún mayor si no fuese por la pérdida que generan las inundaciones en Chaco, Santiago del Estero y el Norte de Santa Fe. Los rendimientos, hasta el momento, superan ampliamente el promedio de las últimas cinco campañas y, en algunas regiones, incluso, se mantienen levemente por encima de los máximos valores históricos.

Trigo

La tercera parte saldría de la región núcleo

La Bolsa de Comercio de Rosario advierte que, la principal zona productora del país, se convirtió en una gran área triguera. En la campaña pasada, la siembra fue récord en la zona, pero los rindes estuvieron lejos de eso, por efecto de las heladas y bajas temperaturas. Aún así, se produjeron 4,7 millones de toneladas de trigo en la zona núcleo. Finalmente, en este nuevo ciclo podría unirse mayor cantidad de hectáreas sembradas con mayores rindes. Con 140.000 hectáreas más que el año pasado, se apunta a una siembra de 1,6 millón de hectáreas en la región.

Maíz

Altos rindes promedio nacionales

Avanza la recolección de los cuadros de maíz sobre los lotes remanentes de los planteos de primera fecha de siembra en el centro y Sur del área agrícola. Al mismo tiempo, progresa sobre las fechas tardías en las provincias de Buenos Aires y Córdoba. Según adelantó la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, los resultados muestran muy buenos rendimientos, que permiten mantener el rinde medio a nivel nacional superior a los 95 quintales por hectárea. Así, la Bolsa mantiene la proyección de producción para esta campaña en 48 millones de toneladas.



SOL^{MON}

***Insecticida
que llega
donde tiene
que llegar.***



CampoLimpio incrementó la recolección de envases vacíos en el 2018



El Programa CampoLimpio, impulsado por CropLife Latin América, con el objetivo de lograr la correcta disposición de los envases vacíos de defensivos agrícolas, logró importantes avances durante el 2018.

Según el comunicado de CropLife, durante el 2018 recuperó más de 65.000 toneladas de plástico del campo latinoamericano. Esta cifra alcanzada en 2018 indica un crecimiento del 5% comparada con la recolección en 2017, que alcanzó las 61.796 toneladas. Este aumento responde al esfuerzo de logística y coordinación de muchos actores de la cadena agrícola en 18 países de América Latina, que han entendido el concepto de responsabilidad compartida, resalta José Perdomo, presidente de CropLife Latin America.

José Perdomo,
presidente de
CropLife Latin
America.



La recuperación de envases vacíos de defensivos agrícolas para su reciclaje y disposición final adecuada es la misión del Programa CampoLimpio, una iniciativa regional que ejecutan las asociaciones nacionales asociadas a CropLife Latin America en alianza con organizaciones público-privadas. En Paraguay se ejecuta a través de la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF).

El año pasado el costo del programa ascendió a más de 18 millones de dólares en América Latina.

La mayoría del plástico recuperado fue destinado a reciclaje de distintos productos. En Brasil, el Sistema CampoLimpio los utiliza para fabricar nuevos envases de productos fitosanitarios. En Colombia se diseñan postes o tutores para cultivos como frijol, en Uruguay, topes para carreteras, para mencionar algunos casos.

RESPONSABILIDAD COMPARTIDA

Este concepto es clave cuando hablamos del uso responsable de los plaguicidas, productos para la protección de cultivos o productos fitosanitarios. Un componente importante del uso responsable es lo que debemos hacer con los envases plásticos provenientes de estos productos. Aquí la responsabilidad es compartida, porque el agricultor debe usarlos, lavarlos, inutilizarlos y devolverlos o contribuir a su recolección; los distribuidores deben facilitar la recolección, los fabricantes deben promover la recolección y disposición final adecuada y las autoridades deben cooperar y garantizar el cumplimiento de las responsabilidades. **CA**

MIXERS



JF Mix 1500

- El mezclador JF Mix 1500 mantiene la calidad y la tradición de los mixers JF, añadiendo tecnología y ahora mucho más ligero, resistente, compacto y con menor consumo de potencia.
- Destinados a la alimentación del ganado, este equipo tiene una capacidad de 1,5m³ y sus funciones son; desensilar, cargar, mezclar, transportar y distribuir directamente al comedero diferentes tipos de material mezclados.



JF Mix 2000

- El mezclador desensilador JF Mix 2000 fue diseñado para alimentación eficiente en propiedades ganaderas. Su función es desensilar, hacer la mezcla, transporte y descarga en el comedero a través de varios tipos de materiales ensilados con la finalidad de preparar una alimentación adecuada para el ganado.

OPTIMICE SU COSECHA DE FORRAJE

CON COSECHADORAS DE PRECISIÓN



JF 3200

Esta cosechadora de forraje es la realidad para grandes cosechas. Con apertura de 3,20m, alta productividad y mejor relación costo-beneficio del mercado, es posible cosechar todo el tipo de forraje, en área total, independiente de surcos ó dirección, incluso en sistema consorciado, garantizando altísima calidad del picado.



JF 1600 AT S2

Manteniendo su compromiso de innovación y mejoría continua, JF presenta al mercado la JF 1600 AT Serie 2 con nuevo rotor con 15 cuchillas y con nuevo diseño del tubo de descarga más largo y con doble deflector para mejor precisión de descarga en remolques y camiones.



C120

La JF C120 es la cosechadora de forraje Nº 1 en su clase en todo el mundo, la mas productiva y confiable del mercado. Su sistema de precisión garantiza incomparable calidad de picado, con mejores resultados en el proceso de ensilaje, dejando un perfecto balance entre la compactación y las calidades nutricionales del forraje.



CASA CENTRAL

Tte. González c/ Avda. Fdo. de la Mora
Telefax: (021) 555 613 (R.A.)

SUCURSAL 1 | MARIANO R. ALONSO:
Telefax: (021) 752 997 / 753 270

SUCURSAL 5 | SANTA ROSA DEL AGUARAY
Tel.: (0433) 240 144

SUCURSAL 2 | LOMA PLATA
Telefax: (0492) 252 350

SUCURSAL 6 | KATUETE
Tel.: (0471) 234 273

SUCURSAL 3 | FILADELFIA
Tel.: (0491) 432 450

SUCURSAL 7 | SAN ALBERTO
Tel.: (067) 720 361

SUCURSAL 4 | SANTA RITA
Tel.: (0673) 221 675

SUCURSAL 8 | BELLA VISTA SUR
Tel.: (0767) 240 562

tracto@tractoagrovial.com.py | www.tractoagrovial.com.py

Heat,[®] el herbicida más contundente contra las malezas difíciles.

- Controla las malezas difíciles como la Buva, Ysypo'i, Lecherita y otras.
- Quemado rápido.
- Manejo anti-resistencia.
- Compatibilidad con otros herbicidas.

 **BASF**

We create chemistry



Conocé más sobre el Programa Experto en Malezas en www.expertoenmalezas.com.py

Industrias de máquinas brasileñas proyectan 10% de crecimiento

João Carlos Marchesan, presidente del Consejo de Administración de la Asociación Brasileira de Industrias de Maquinarias y Equipamientos (Abimaq), en el marco de la feria internacional Agrishow, habló del potencial y los desafíos del agronegocio brasileño y de la Agricultura 4.0. Mencionó que las industrias de maquinarias brasileñas proyectan un crecimiento del 10% durante el 2019.

Por

NOELIA
RIQUELME

João Carlos
Marchesan
presidente del
Consejo de
Administración
de Abimaq.

– Campo. ¿Cuál es el objetivo de Abimaq dentro del sector agrícola?

– Marchesan. Abimaq está dentro de la cadena. La visión nuestra es continuar invirtiendo fuertemente en investigación y desarrollo. Venimos haciendo un trabajo fuerte de modernización, principalmente con miras a la Agricultura 4.0, que son máquinas digitalizadas, ligadas a internet, telemetría y conectividad principalmente. Por eso ahora estamos haciendo un trabajo muy fuerte para llevar conectividad al campo.

– Campo. ¿La conectividad es deficiente?

– Marchesan. Sí hoy la conectividad es deficiente, pero estamos haciendo un trabajo muy fuerte para llevar la conectividad al campo. Por esa razón lanzamos ahora en Agrishow, el Banco de Datos Colaborativo del Agricultor, para que el agricultor, quien adquirió una máquina de la marca “A,B o “C” tenga la disponibilidad de los datos a tiempo real y le permita elaborar mapas agronómicos de las diferentes etapas del cultivo.

– Campo. ¿Cuál es el crecimiento que proyecta en el sector de las maquinarias agrícolas para este año?

– Marchesan. Aquí estamos proyectando el crecimiento anual para las máquinas agrícolas entorno al 10%. Este volumen de crecimiento viene dando todos los años. Brasil por su parte está creciendo en área plantada en torno al 2,5% anual.

Nuestro país ofrece condiciones excepcionales y tenemos una agricultura muy diversificada. Además de soja y maíz, somos grandes productores de jugo de naranja, caña de



azúcar. Tenemos 12 millones de hectáreas de caña de azúcar cultivadas, para producir etanol, azúcar y el subproducto, el bagazo también es fuente de energía. Somos también importantes productores pecuarios. Producimos aves, cerdos y bovinos.

– Campo. ¿Cómo está el productor brasileño?

– Marchesan. Está capitalizado, viene de varias zafras buenas y continúa invirtiendo. Además en Brasil el 50% de las máquinas agrícolas que disponen los productores tienen entre 10 y 15 años de edad, son muy antiguas y necesitan renovar, mas ahora con la Agricultura 4.0, la agricultura de precisión, impulsa la necesidad de renovar. Todo esto hace pensar que la demanda va a continuar creciendo.

– Campo. ¿Cuáles son las implicancias de la Agricultura 4.0?

– Marchesan. Con la Agricultura 4.0 vivimos una verdadera revolución, a través de la robótica, la inteligencia digital, inteligencia artificial e internet embarcadas en las máquinas e implementos que están cambiando la rutina y la productividad en el campo.

– Campo. ¿Cuáles son los desafíos del agronegocio brasileño?

– Marchesan. El talón de Aquiles de la agricultura brasileña es la logística, porque el transporte de la cosecha es muy costoso, no solo por la distancia entre las regiones de producción y lugares de acopio, también por la infraestructura. El transporte fluvial y ferroviario es muy incipiente, necesitamos explorar más este tipo de transporte. Nosotros usamos mucho camión para mover nuestros productos agrícolas y es muy caro. Necesitamos más transporte fluvial, que es el más económico y para ello debemos lograr más ríos navegables.

– Campo. ¿Qué porcentaje de la producción se mueve en transporte rodoviario?

– Marchesan. Hoy el 80% de la producción se transporta vía terrestre, en camiones y muy caro. Esto es la debilidad del agronegocio brasileño es la infraestructura y la logística. Nosotros confiamos que este Gobierno va a conseguir superar estas deficiencias a través de las privatizaciones, las concesiones y los programas de parceria.

El Gobierno actual está en diversos proyectos de concesión y privatización de vías navegables, ferrovías y puertos. Ya empezó con los aeropuertos.

– Campo. ¿Con los Gobiernos anteriores no se avanzó en esto?

– Marchesan. Los Gobiernos anteriores realizaron muy tímidamente el proceso, por eso no se avanzó acorde a las necesidades.

– Campo. ¿Cuál es la perspectiva de la Agricultura 4.0 ante los cambios climáticos?

– Marchesan. Brasil conserva 66% de su territorio, este porcentaje de su territorio brasilero está intacto. Utiliza para agricultura 70 millones de hectáreas y nosotros tenemos 850 millones de hectáreas. Además de las 70 millones de hectáreas, el 20% son áreas de reserva que tiene que ser mantenida en la propiedad. Todo esto hace que la



agricultura de Brasil sea sustentable. También de esas 70 millones de hectáreas 15 millones de hectáreas son cultivadas bajo el sistema de integración agricultura-pecuaria-floresta.

– Campo. ¿Cuántas hectáreas más puede poner en producción Brasil?

– Marchesan. El área de producción de Brasil puede doblar. Existe un estudio de la Organización de las Naciones Unidas que dice que en el mundo tenemos que aumentar el 20% de la oferta mundial de granos, de los cuales Brasil tiene que aportar el 40%. Esto nos dice que hay que aumentar mucho.

– Campo. ¿Qué opina del Mercosur? ¿Funciona?

– Marchesan. Yo creo que el Mercosur es un buen ejemplo de integración de los países, pero considero que se debe mejorar y perfeccionar.

No es posible aquí en América del Sur que cada país trabaje de forma diferente. Si Argentina es buena para producir trigo, Brasil tiene que comprar trigo de Argentina. Tenemos que complementarnos. El Mercosur comenzó, se estabilizó, pero ahora se tiene que mejorar.

– Campo. ¿Cuáles son los problemas que impide que el Mercosur funcione?

– Marchesan. Desde que se empezó a discutir sobre el Mercosur, allá por 1986, los países no se ajustaron. Se sucedieron Gobiernos populistas y cuando Brasil está bien, Argentina está mal y viceversa. Las economías no se ajustan, tenemos que establecer programas.

– Campo. ¿Cómo ve a Paraguay y que tecnologías disponen para nuestro país?

– Marchesan. Paraguay es un mercado importante y todas las tecnologías presentadas en Agrishow están disponibles para Paraguay.

– Campo. ¿Qué significa la feria Agrishow para ustedes?

– Marchesan. Agrishow es una vitrina tecnológica muy fuerte. Todos los lanzamientos y novedades en tecnologías se presentan en ella. Es referencia para el sector de máquinas agrícolas. **CA**



Agrofértil abandera a los Padrinos Solidarios

El pasado 15 de abril, en el Centro Asistencial Teresa Amelia de Hernandarias, se realizó la entrega de donaciones de los Padrinos Solidarios a la Fundación Apostar por la Vida, organización que busca ofrecer esperanza a las personas que luchan contra el cáncer. El evento contó con la presencia de los principales representantes de la ONG, pacientes oncológicos y sus familiares, y directivos de Agrofértil.

Dentro de su política de responsabilidad social, Agrofértil promueve acciones para mejorar la calidad de vida de las personas. Dentro de este marco, la empresa firmó un acuerdo de cooperación con la Fundación Apostar por la Vida en el año 2017, lo que propició la construcción de un Centro de Quimioterapia en Hernandarias, Alto Paraná.

Apostar por la Vida fue fundada el 7 de octubre 1992 por la paciente oncológica Teresa Amelia, quien tuvo la sensibilidad con los enfermos de cáncer que no encontraban tratamiento en Alto Paraná y necesariamente debían trasladarse hasta la capital del país para ser atendidos.

Daniel Pereira, presidente de Apostar por la Vida, señaló que la Fundación dio un salto importante en la generación de servicios a partir del apoyo de Agrofértil, en el 2017. "Cuando aparece el apoyo de Agrofértil, con su proyecto Padrinos Solidarios, pasamos a otra etapa demasiado importante para la

Daniel Pereira, presidente de Apostar por la Vida.



Fundación, que es la apertura de la sala de quimioterapia".

La sala de quimioterapia de la Fundación comenzó a ofrecer tratamiento en julio del 2018, con una capacidad de 20 atenciones mensuales. Actualmente se ofrece 80 atenciones por mes a pacientes oncológicos de Alto Paraná. Hoy en día, la organización cuenta con 19 profesionales de blanco, entre oncólogos, psico-oncólogos, nutricionistas, fisioterapeutas, y enfermeros formados para acompañar los tratamientos de quimioterapias. Apostar por la Vida tiene a más de 1.000 pacientes fichados.

Lucía Lisboa, gerente ejecutivo de Apostar por la Vida, recordó que la fundadora de la organización inició su trabajo con un grupo de voluntarios, con el objetivo de cambiar la realidad de los pacientes oncológicos de Alto Paraná. "Cuando hablo de realidad me refiero a infraestructura, recursos, y profesionales de blanco. Actualmente, a nivel país, todavía contamos con pocos profesionales en el área de oncología. Tenemos 35 oncólogos, para un país que necesita 144 oncólogos para la población que tiene".

El trabajo de la Fundación se divide en tres principales pilares: la educación, la promoción, y el tratamiento. Para ello realiza alianzas con ins- ➔

TRACTOR T7 260

¡LA POTENCIA Y EL ESTILO AHORA TIENEN
UN NUEVO REFERENTE!



Regional ▶

Financiación

6%
de interés
anual

Hasta

5

Años de plazo

Tape Ruvicha

46 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA



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

Sub Distribuidor:

AGRO NACUNDAY S.A

(06732) 20108/9

Seguinos





tituciones, con el objetivo de capacitar a futuros profesionales. Por otra parte, trabaja en forma constante con la población para fomentar la necesidad de los controles que permitan detectar la enfermedad a tiempo. “Todos los problemas de cáncer en nuestro país surgen del diagnóstico tardío. Nuestra misión también es educar a la población para que acuda a los controles y así detectar a tiempo y proceder a la cura”.

Durante el 2018 la Fundación realizó 1.881 consultas en diferentes especialidades oncológicas. La Fundación tiene alianzas con sanatorios privados, donde los pacientes solo deben costear la internación y los medicamentos, siendo gratuito el servicio del profesional médico. Esto representa un ahorro que se aproxima a los cinco millones de guaraníes por una cirugía.

SALA DE QUIMIOTERAPIA

La apertura de la sala de quimioterapia tuvo un impacto positivo para la Fundación, señaló. Ya que más personas se acercaron con el objetivo de colaborar. Desde que habilitaron la sala de quimioterapia hasta el 31 de marzo pasado cerraron con 220 sesiones de quimioterapia. Esto representa un beneficio social valorado en 176 millones de guaraníes. “Eso significa que los 116 millones de guaraníes de apoyo que recibimos de Agrofértil el año pasado para la apertura de la sala de quimioterapia ya se ha logrado recuperar, e incluso se pudo superar”.

La meta para el 2019 es ofrecer beneficios sociales valorados en mil millones de guaraníes. Pereira señaló que esa es la tendencia, ya que reciben un mayor número de consultas, realizan más quimioterapias, y brindan más atenciones. “Todo eso impacta en el beneficio social que se genera”.

Lucía Lisboa señaló que la Fundación siempre se preocupó por ampliar los servicios que ofrece a la sociedad y brindar al paciente oncológico la comodidad que representa no tener que trasladarse hasta lo capital del país para recibir un tratamiento. Mencionó que la sala de quimioterapia de la organización tiene actualmente una capacidad para 10 sesiones diarias.

APUESTA POR LA ESPERANZA Y LA VIDA

Marcos Sarabia, directivo de Agrofértil, participó de la entrega de donación a la organización Apostar por la Vida. En la ocasión ratificó el compromiso que tiene la empresa con este tipo de emprendimientos y aseguró la continuidad del apoyo mediante el proyecto Padrinos Solidarios.

También se comprometió a levantar la bandera de Apostar por la Vida con el objetivo de concretar el acompañamiento de otras empresas. “Yo voy a llegar a amigos empresarios, para que también se sensibilicen y puedan apostar a este proyecto, como muchos de ustedes, voluntarios, lo hacen de corazón”, manifestó.

Sarabia comentó que el aporte de Agrofértil fue posible gracias a la venta de una rifa entre los Padrinos Solidarios y la empresa. En esta ocasión la firma logró recaudar 43.707,22 dólares, suma que se destinó íntegramente a la Fundación Apostar por la Vida. “Los Padrinos Solidarios son los principales protagonistas, que confían y apuestan, junto con Agrofértil, por esta organización”.

El aporte no culmina, señaló. La firma, con el apoyo de los Padrinos Solidarios y otras empresas que puedan unirse a la causa, buscará concretar otros objetivos y llegar a más pacientes que necesiten un tratamiento contra el cáncer. “En Agrofértil apostamos por la esperanza y la vida”. **CA**

Lucía Lisboa, gerente ejecutivo de Apostar por la Vida.



Marcos Sarabia, directivo de Agrofértil.



Stara
Evolución Constante



AGRI



REBOKE 12000 TSI

MAYOR CAPACIDAD PARA EL
TRATAMIENTO DE SEMILLAS



PRIMER SEMINARIO PARAGUAYO DE HIDROPONÍA

Hidroponía gana adeptos en producción hortícola

La hidroponía va ganado espacio en la producción hortícola nacional. Un grupo de productores decidió dar un paso más para fomentar este método de producción, y organizaron el Primer Seminario Paraguayo de Hidroponía. Fue el pasado 13 de abril en el Centro de Eventos de la Paraguayita, en Asunción. Las orientaciones corrieron por cuenta de un experto brasileño, profesionales y productores nacionales.

En esta primera edición contaron la presencia de Jorge Barcelos, profesor e investigador brasileño sobre cultivos hidropónicos. También estuvieron como disertantes profesionales nacionales y productores.

La jornada permitió evacuar mitos y realidades de la hidroponía. “Paraguay tiene un clima noble para la plantación en bancadas o producción en huertas hidropónicas, esto ayuda ampliamente en los ciclos y otros aspectos interesantes”, destacó Britos. La jornada contó con la presencia de unas 120 personas quienes aprovecharon al máximo la capacitación. El seminario también permitió demostraciones de tecnologías y producción de la mano de proveedoras de insumos o productores, quienes →

Marcos Britos,
productor.

Marcos Britos, productor y parte del equipo de la organización comentó que este importante evento fue realizado en la búsqueda de fomentar la hidroponía, en los productores, profesionales y estudiantes. El propósito es que puedan compartir sus experiencias de cultivos, y permita dar el punta pie inicial para próximas investigaciones, mejorar los productos y poder diversificar en cultivos.



PATRIOT 250 EXTREME



+12% de área de aplicación

Hasta

31% 

de economía de combustible

10%

de capacidad de tanque de producto.

Conozca la máquina que va a modernizar el día a día de su campo con tecnologías pensadas para lograr mayor economía, más productividad y disponibilidad.

Casa Central: Ruta III Gral. Elizardo Aquino Km. 20 Tel.: 021 758 2000 R.A.

Chaco: Avda. Central c/ Calle Última - Loma Plata Tel.: 0492 252 042

Alto Paraná: Ruta 7 km. 16 - Minga Guazú Tel.: 0644 20910

Itapúa: Ruta VI, Km. 6 - Cambyretá Tel.: 071 214 500/1

Canindeyú: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982120471

EVENTOS



expusieron su empresa desarrollada sobre la base a los cultivos hidropónicos. Estos productos son comercializados actualmente, y la oferta incluye: verdes como lechugas, rúculas, brócoli, coliflor, col rizada y los denominados microgreens, que son altamente demandados por el área gastronómica de nuestro país, menciona Britos.

La agenda también incluyó el debate sobre Agua, su análisis y calidad, con profesionales del Laboratorio de Agua de la Universidad Nacional de Asunción. También la influencia de la temperatura en hidroponía a cargo de Verde Vida Hidroponía, además el Ing. Agr. Wilson Sánchez, habló sobre forraje verde hidropónico.

Otro tema relevante fue desarrollado por los ingenieros agrónomos, Diego Castro y Eduardo Galeano con "Aplicación de microorganismos benéficos y silicio biogénico en los cultivos de lechuga y frutilla hidropónica". Por su parte, el Ing. Agr. Prof. Jorge Barcelos, profesional con 20 años



◆ **Numerosa participación tuvo el Primer Seminario Paraguayo de Hidroponía.**

◆ **Jorge Barcelos, experto en cultivos hidropónicos.**



de experiencia en Brasil en cultivos hidropónicos, habló en dos etapas sobre los cultivos de frutilla y tomate. Comentó sobre los puntos básicos, sobre todo la práctica de producción sobre el cual expuso las ventajas, las tecnologías para aquellos productores que deseen iniciar con el cultivo.

Barcelos resaltó sobre lo simple de la forma de producción, principalmente con relación a los cuidados fitosanitarios como las plagas, enfermedades que son simples de controlar, los cuales son los principales problemas de la agricultura actual, controlar la infestación de plagas y enfermedades, patógenos, donde la hidroponía colabora para un control más tranquilo y no tan preocupante. "El productor se debe preocupar por la planta y no con los problemas de planta, todas sus energías deben estar enfocadas en el bienestar de la planta", recomendó.

El profesional mencionó que Brasil actualmente se encuentran bastante avanzado en hidroponía, la capacitación y divulgación es óptima, es muy difícil no encontrar en un supermercado verduras hidropónicas, de alto consumo en todas las ciudades de Brasil, donde son vendidos productos como tomates, pepinos, verdes en general, frutillas, lechugas.

Comentó que su estadía en nuestro país fue muy breve, pero pudo visitar cultivos hidropónicos, donde observó que los productores van articulando bien, trabajando de forma correcta y percibe un crecimiento fuerte de la hidroponía en Paraguay. "Los insto a seguir. Con la charla les presenté todo lo que aprendí a lo largo de estos 20 años, buenas y malas, pero sobre todo los estimulo a seguir," finalizó. **CA**



RRIOS

REPUESTOS RG S.A.

Siempre un paso adelante



BRIDGESTONE Firestone LONGMARCH
NEUMÁTICOS



**Las Mejores
Líneas en**

**Baterías / Neumáticos / Filtros
Refrigerantes / Fluidos / Aditivos
Maquinarias / Focos / Cosmética**

Casa Central:
Av. Eusebio Ayala 4840 c/ Boggiani
Lunes a Viernes: 07:15 - 18:00 hs
Sábados: 07:15 - 12:00 hs

✉ info@rgsa.com.py

☎ 021 511 296/300 RA

☎ 0982 330146

📷 📺 Rios Repuestos



Automaq inauguró su nueva playa de vehículos usados

La división Automaq Usados inauguró recientemente una nueva y moderna playa de autos sobre la Avda. Mariscal López, Asunción. La misma constituye una opción para que los clientes puedan acceder a automóviles en perfectas condiciones con la seguridad y el respaldo de Automaq. Los Ultratesteados se denomina la propuesta de Automaq. Son vehículos usados sometidos a un riguroso testeado de parte del servicio técnico de la empresa, para garantizar el buen estado de los mismos, manifestó Federico Codas, Gerente de la División Automóviles.

Los automóviles que se ofrecen son de todas las marcas y de los diferentes segmentos: compactos, sedan, pickup, utilitarios y SUV, todos verificados por los profesionales de los talleres de Automaq y con distintos planes de financiación más que convenientes.

“La satisfacción del cliente siempre fue y sigue siendo el foco de la compañía, y con esta nueva propuesta buscamos su comodidad y por sobre todo, la tranquilidad de que su nuevo vehículo cuenta con la certificación y respaldo de Automaq” concluyó Codas.

El nuevo local, en donde también se exhiben vehículos 0 km de la línea SUV de Peugeot, está ubicado sobre la Avda. Mariscal López entre Bélgica y Nicanor Torales, recibe al público de 7:30 a 18:00 hs. de lunes a viernes y los sábados de 8:00 a 17:00 hs.

Para más información el interesado puede llamar al 021 379-9600, o recurrir a la web www.automaq.com.py/usados o en redes sociales.

Texto y Fotos

GENTILEZA

La empresa Automaq SAECA es una firma paraguaya que sigue apostando al mercado local con 57 años de trayectoria. Representante oficial y exclusivo en su División Automóviles, con las marcas Citroën y Peugeot; Maquinarias Agrícolas, con la marca John Deere; Maquinas de Construcción con Komatsu, Bomag y Clark, y Neumáticos con Michelin y BFGoodrich. Actualmente cuenta con más de 16 sucursales en todo el país. **CA**

Local de la nueva sede de Automaq sobre la Avda. Mariscal López.



Ranpar S.A.

CARRETAS E IMPLEMENTOS

Genius
Plantando seus lucros

INDUTAR
Produzindo Resultados



SIG 25225



PLATAFORMA DE MAÍZ
Magna

OPTIMIZA EL RENDIMIENTO QUE SU COSECHADORA REALMENTE TIENE QUE OFRECER

HARAMAQ

SUPERMIX 2.0
4.2
VAGÓN MIXTURADOR **7.0**
AUTOCARGABLE



PICCIN
TECNOLOGIA AGRÍCOLA

MASTER 12000 HP(BI) PRECISION



INGRAIN100
EMBOLSADORA DE GRANOS

MARCHER
BRASIL



IMOTO

SILOS Y FÁBRICA DE BALANCEADOS



CREMASCO

COSECHADORA DE FORRAJE
Custom 950 C-III

ADUBADORAS Y SEMBRADORAS
DAC-1300 Speedy



STABRA

ODIN SCF 12-13

ENFARDADORAS Y PLASTIFICADORES PARA FARDOS REDONDOS



Casa Central - Ciudad del Este
Tel.: 061 583 189
E-mail: ranpar.adm@outlook.com

Sucursal 1 - Santa Rita
Tel.: 0973 409 975
E-mail: ranpar.santarita@outlook.com

Sucursal 2 - Encarnación
Tel.: 0975 341 792
E-mail: ranpar.encarnación@outlook.com

Sucursal 3 - Loma Plata
Tel.: 0971 883 185
E-mail: ranpar@outlook.com





CAFYF y SENAVE capacitan a técnicos de Caaguazú

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) capacitaron a funcionarios del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), en los distritos de Tres de Febrero y Tembiaporã, departamento de Caaguazú.

Las capacitaciones fueron del 21 al 24 de mayo y las orientaciones fueron sobre la instalación y utilización de las camas biológicas y minicentros de acopio de envases vacíos de defensivos agrícolas.

Los orientadores fueron la Ing. Agr. Silvia Weyer, Jefe del Departamento de Evaluación y Mitigación de Riesgos de los Plaguicidas del SENAVE y el Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de Programas de CAFYF.

El Ing. Miguel Colmán explicó que el objetivo de CAFYF es trabajar en conjunto con el Senave para la mitigación de riesgo y apoyo a las buenas prácticas agrícolas, en el uso y manejo seguro de los defensivos agrícolas.

En el marco del trabajo conjunto está previsto dotar a los pequeños agricultores de camas biológicas para el tratamiento de efluentes del lavado del pulverizador a mochila de aspersión. “Con esto, los agricultores evitarán tirar el producto del lavado al suelo, lo harán en la cama biológica, para que todo ese efluente se desintegre y se reduzca aun más los riesgos. Asimismo dijo que con la instalación del minicentro de acopio de envases vacíos de defensivos agrícolas, los

productores evitarán enterrar o quemar dichos envases vacíos. Podrán colocar en el centro de acopio temporal, y posteriormente la empresa especializada y contratada por CAFYF para el efecto, que es SIGEV, pasará a retirarlos, con la frecuencia necesaria, de acuerdo a los requerimientos de los agricultores.

En la comunidad de Tembiaporã, CAFYF y SENAVE cooperarán con los productores para que estos logren la certificación de la producción de frutas, específicamente banana, orientadas a la exportación a los mercados de Argentina y Uruguay. **CA**



Big Bag



Bolsas de Rafia



Precintos de Seguridad



Silobolsa



Bolsas de Papel



Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos



Geopileta Estercolera, Biodigestor, Piscicultura, Reservorio

Comederos



Carpas, Cobertores para Ensilaje



TANQUES HORIZONTALES

- | | |
|-----------|------------|
| 750 Lts | 4.500 Lts |
| 1.100 Lts | 6.000 Lts |
| 1.500 Lts | 8.000 Lts |
| 3.000 Lts | 10.000 Lts |
| 3.500 Lts | 12.000 Lts |

Silo Flexible 20 Toneladas





Hankook y Pluscar realizaron la segunda “Rueda de amigos”

La firma Pluscar S.A., representante comercial en nuestro país de los neumáticos de la línea coreana Hankook, realizó su segunda “Rueda de amigos”, en Ciudad del Este (Alto Paraná), en el centro de eventos Maridel, el 28 de marzo. En la oportunidad, contaron con ofertas interesantes de la marca para sus clientes mayoristas. David Pinto, gerente de la división de neumáticos, explicó que la “Rueda de amigos” representó una ocasión especial que estuvo dirigida a todos los principales exponentes, mayoristas y a los compañeros de trabajo del sector neumático.

Indicó que la propuesta fue especial para los revendedores para las líneas de neumáticos, en especial aquellas de las categorías de auto y camioneta. La propuesta incluyó precios especiales. “Con esto queremos ser aliados estratégicos para ellos, ofreciéndoles excelentes propuestas en toda la línea de neumáticos de Hankook”, expresó.

En tanto, Rosa Recalde, encargada del Departamento de Marketing, señaló que el objetivo para la firma fue buscar una conexión con los clientes mediante un show de ventas, que sea entretenido y, sobre todo, derive en buenos negocios. Entre las sugerencias estuvo la subasta de los mejores lotes de la línea de vehículos livianos deportivos (PCR), camionetas, SUV, furgones (LTR), así como también para camiones de larga distancia (TBR).

Cabe mencionar que contaron con 25 medidas de neumáticos de diferentes diseños, que sumaron unas 1.000 unidades ofrecidas. Para el cierre, se buscó que la noche sea galardonada con sorteos, con premios directos. En ese sentido, el principal comprador de la noche se adjudicó, de forma automática, una motocicleta. Mientras, el segundo mejor comprador tuvo la oportunidad de llevarse una fábrica de hielo.

Entre los demás compradores, hubo obsequios tales como kits de parrillas y conservadoras. La velada conclu-



Participantes de la segunda “Rueda de amigos”.

Representantes de Pluscar y Hankook.

yó con buenos negocios y una cena especialmente preparada para los asistentes durante la gran subasta que Pluscar S.A. desarrolló en conjunto con la marca Hankook, presente en el país con un sello de calidad que lleva 20 años. **CA**



HECHAS PARA ESTO

Maquinarias Lonking

Cuotas mensuales desde

USD 1.281*

Pala Cargadora

(*) Financiación propia a 36 meses con entrega inicial del 30%. Sujeto a análisis de crédito.



Rizobacter y CAS capacitan en el Sur del país

La empresa Rizobacter y su distribuidor en el Sur del país, Comercio Agropecuario y Servicios (CAS), desarrollaron dos jornadas técnicas en Itapúa. Las charlas fueron el 20 y 21 de mayo donde se transmitieron las características y beneficios de la línea CYTOZYME, representada por Rizobacter en Paraguay y siendo uno de los líderes mundiales en Biotecnología pone a disposición de los clientes una completa línea de fertilizantes foliares y productos para tratamiento de semillas, formulados con la más alta tecnología.

La cita fue el 20 de mayo en la Cooperativa Pirapó y el 21 en la Cooperativa La Paz. Durante ambas jornadas las orientaciones apuntaron a la tecnología Cytozyme, basada en un único quelato orgánico, de bajo peso molecular con certificación internacional, fabricado en U.S.A. El Ing. Anibal Gallas, profesional responsable técnico de ventas de Rizobacter Paraguay, explicó que Cytozyme cuenta con una línea de productos en el mercado que combinan 3 tecnologías: fermentación, extractos de algas y quelación, que ayudan a la planta a enfrentar el estrés abiótico, como la falta de agua y la radiación ultra-

Anibal Gallas,
profesional técnico
de Rizobacter
Paraguay.



violeta. “Mediante lo cual, la planta posee una mejor retención de vainas y flores. Los mismos hacen posible que, ante una situación de déficit hídrico, disminuya el estrés y la pérdida de follaje”.

Durante la charla, el profesional hizo énfasis en la línea nutricional, como el Cyto Nutri Como y el Cyto Nutri Manganeseo, que son formulaciones únicas y exclusivas patentadas por Cytozyme que ayudan a la planta a contrarrestar los efectos del estrés, además de nutrir a la misma con los minerales esenciales. Además se presentaron los fungicidas protectores, como el Bioelictor Cobre y Bioelictor Manganeseo, en este caso el Bioelictor Cobre se puede utilizar en aplicaciones conjuntas con fungicidas, ya que activan los mecanismos de defensa de la planta, que le generan resistencia a los hongos. La dosis recomendada para el Bioelictor Cobre es 250 a 300cc por hectárea y para el Bioelictor Manganeseo 500cc por hectárea. Si se combinan ambas, la indicación es Bioelictor Cobre 200 cc más Bioelictor Manganeseo 300 cc. El Ing. Gallas durante su presentación recomendó a los productores estar muy atentos sobre la manera en que están registrados los productos ofrecidos en el mercado, ya que, ➔



Tecnología Productores de confianza

**ÚNICO QUELATO/
COMPLEJO ORGÁNICO
DE BAJO PESO
MOLECULAR CON
CERTIFICACIÓN
ORGÁNICA
INTERNACIONAL**

ÚNICO PRODUCTO
CON FERTILIZACIÓN
ORGÁNICA
INTERNACIONAL
FABRICADO
EN U.S.A.



GARANTIA

➔ **LA MEJOR TECNOLOGÍA
EN NUTRICIÓN**

MÁS DEL 80% DE ABSORCIÓN
EN HOJA Y SEMILLA

➔ **COMPATIBILIDAD**

NO MODIFICA EL PH DEL
CALDO DE PULVERIZACIÓN NI
LOS PRINCIPIOS ACTIVOS

➔ **FACTORES ADICIONALES**

ANTI ESTRÉS
ALTA CONCENTRACIÓN DE MATERIA ORGÁNICA

➔ **PRODUCTO DEL PROCESO DE FERMENTACIÓN
CON MIBROORGANISMOS PROCARIOTAS**

AMINOÁCIDOS
ÁCIDOS CARBOXÍLICOS
CARBOHIDRATOS
VITAMINAS

JORNADA TÉCNICA

las formulaciones de los fertilizantes foliares y los coadyuvantes tienen una total relevancia en el desempeño del producto final.

MICROBIOLOGÍA

Por su parte la Ing. Agr. Ruth Caballero, del Servicio Técnico y Marketing de Rizobacter Paraguay, destacó otras líneas de la empresa y presentó la línea de biológicos, coadyuvantes y fertilizantes.

Entre los destaques mencionó al RizoLiq Top, inoculante con tecnología osmo protectora, con mayor protección celular y viabilidad bacteriana, con la mejor concentración en el mercado de 2×10^{10} . El Rizoliq LLI, inoculantes de larga vida para tratamiento industrial de semillas y próximamente con el RizoLiq Dakar, que promueve una nodulación efectiva en ambientes limitantes, afectados por la sequía y las altas temperaturas, que lo estarán desarrollando en el Chaco Paraguayo y otras zonas del país.

También resaltó el uso del Rizofoz, fertilizante biológico, que contiene *Pseudomonas fluorescens* y la Rizoderma, este último es un curasemilla biológico, elaborado sobre la base de la cepa *Trichoderma harzianum*, cuyo lanzamiento está previsto para agosto.

En cuanto a tecnología de aplicación destacó al Rizospray Extremo, el coadyuvante con una formulación única en el mercado que garantiza aplicación realmente eficiente. Este producto incrementa la penetración y aumenta la efectividad de los insecticidas, fungicidas y herbicidas, facilitando la absorción a nivel cuticular, logrando un mejor esparcimiento y uniformidad de gotas. Su acción se potencia, diferenciándose de los coadyuvantes tradicionales, bajo condiciones ambientales desfavorables como: lluvias pocas horas después de la aplicación, viento excesivo, elevada temperatura o escasa humedad ambiental.

Su exclusiva formulación incluye organosiliconas y aceite vegetal refinado modificado (MSO) y está especialmente recomendado para fortalecer la aplicación de herbicidas (inclusive gramínicas) insecticidas y fungicidas foliares.

De la gama de fertilizantes mencionó al Microstar. El mismo es una mezcla química, microgranulado con tecnología de TPP (Tecnología de Preservación del Fósforo) Está compuesto por N, P, S y Zn: Cada microgránulo contiene la misma cantidad de nutrientes. Garantiza la uniformidad en la distribución de los nutrientes. Este producto no causa fitotoxicidad.

Remarcó, la tendencia y apuesta por los productos biológicos, siendo Rizobacter la empresa líder en este segmento. Además ofrece varios servicios como análisis de suelo, de agua, regulación de máquina para aplicación de fertilizantes y asistencia técnica.

Rizobacter con más de 40 años de trayectoria está presente en 24 países con productos diferenciados



Participantes durante la charla en Cooperativa La Paz.

que garantizan eficiencia para la agricultura.

CAS

Comercio Agropecuario y Servicios (CAS) es un canal de distribución de Rizobacter en el Sur del país. La empresa está ubicada en Bella Vista, Itapúa, opera en toda la región del Sur, lo presentó el Ing. Agr. Carlos Lezcano, responsable técnico de ventas, que trabaja muy de cerca con las cooperativas de Pirapó y La Paz. Mencionó que representan todos los productos de Rizobacter y que desde hace dos años están obteniendo muy buenos resultados en la región, generando confianza en los productores por la calidad de los mismos, para los cultivos de Soja, Maíz y Trigo, principalmente. **CA**

Anibal Gallas, Ruth Caballero y Carlos Lezcano.





JOHN DEERE

Tecnología inteligente EN CADA GOTA.

Novedades de la Serie M4000

Despeje de hasta 1,70 metros.
Estación Meteorológica Móvil.
Sistema de Monitoreo JDLink (opcional).
Botalón metálico / Fibra de carbono.

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA

 @automaqjohndeere / www.automaq-jd.com.py

SEDE CENTRAL - FDO. DE LA MORA: (021) 379 9300
SUC. I.E. ESTIGARRIBIA - CAMPO 9: (021) 328 5162

SUC. STA. ROSA DEL AGUARAY: (021) 379 9500
SUC. FILADELFIA: (0491) 433 207
SUC. PEDRO J. CABALLERO: (0336) 276 011



Soluciones Rainbow para el manejo de malezas difíciles en soja

La empresa Rainbow, una compañía líder internacional en la formulación de productos para la protección de cultivos, realizó su Lanzamiento de Campaña 2019 en las ciudades de Katueté (Canindeyú) y Santa Rita (Alto Paraná). En esta oportunidad fue invitado un investigador de vasta trayectoria en Brasil, quien orientó a productores sobre el control de malezas difíciles en soja. Las charlas fueron realizadas los días 8 y 9 mayo con una participación de más de 100 personas en cada evento.

El Lanzamiento de la Campaña Rainbow 2019 estuvo a cargo del Ing. Agr. Eduardo Peralta, gerente comercial de la firma, el Ing. Agr. José María Cichero, gerente regional de Desarrollo y Registros de Rainbow para Latinoamérica y los representantes técnicos comerciales, Ing. Agr. Noelia Mereles y el Ing. Agr. Jorge Zimmer respectivamente.

En su presentación el Ing. Agr. Eduardo Peralta, aprovechó para brindar información sobre la compañía y la propuesta de soluciones que la misma viene trabajando desde hace más de 3 años en el mercado de Paraguay. En ese sentido, comentó que Rainbow es una empresa global que produ-

Eduardo Peralta, gerente comercial de Rainbow.



ce y comercializa Agroquímicos, con foco en brindar soluciones de valor locales para los productores. Mencionó que la compañía hoy se encuentra entre los principales 15 empresas multinacionales de protección de cultivos. En los últimos años ha sido el principal exportador de agroquímicos de China y uno de los principales importadores de dichos productos al mercado de Paraguay. También hizo referencia a que Rainbow cuenta en la actualidad con un amplio y competitivo portafolio de productos de calidad, con foco en brindar soluciones a la medida de cada uno de sus clientes. Hoy la compañía está presente en las principales regiones productivas del país, con una red de distribuidores y un equipo de profesionales calificados, preparados para dar las respuestas que nuestros clientes requieren. Por su parte el Ing. Agr. José María Cichero, abordó la problemática de malezas que se vive a nivel mundial y regional en la actualidad, así como también las novedades de nuevos productos que Rainbow tiene para la campaña 2019/20. En relación a la problemática de malezas, el Ing. Agr. José María Cichero comentó que en la actualidad a nivel mundial existen más de 280 malezas resistentes. Hoy ya el glifosato ha dejado de ser la única solución para el control de malezas. La tasa de resistencia a este principio activo y otros está creciendo a ritmos exponenciales. Los dos países de la región con mayores inconvenientes de resistencia a malezas son Argentina y Brasil. Paraguay aparece en la lista de los países menos afectados. Una posición favorable versus sus vecinos. No obstante, el Ing. Agr. José María Cichero alertó a los productores a no bajar la guardia para evitar llegar a los niveles de resistencias que se observan en los países vecinos, y agregó "Brasil y Argentina se encuentran en situaciones complicadas. Estos países están replanteando sus esquemas de manejo. Ya no sirven las recetas por teléfono o recetas fáciles, ni utilizar un solo herbicida. Se está volviendo a trabajar en agricultura, como se hacía antes de contar con el glifosato". Entre las ➔

Podés tener la maquinaria más potente, pero nada supera la potencia del trabajo en equipo.



**EN EQUIPO
TU CRECIMIENTO SE POTENCIA.**

HERBICIDAS



INSECTICIDAS



FUNGICIDAS



TRATAMIENTO
DE SEMILLAS



Conocenos más:

www.rainbowconosur.com

Rainbow
all about growing



Charla realizada en Katueté.



recomendaciones, señaló la importancia de realizar manejos en forma temprana, comenzando cuando la maleza no emergió o es pequeña y rotar principios activos para así lograr un mejor cuidado de las tecnologías disponibles en el mercado. En la parte final de su exposición, el Ing. Agr. José María Cichero hizo referencia a los nuevos lanzamientos de herbicidas que la compañía tiene disponibles para la campaña 2019/20. S-Maestro y Fomeflag, un herbicida pre emergente y un herbicida post emergente para el cultivo de soja. Mencionó que la meta de Rainbow es lograr el lanzamiento de uno 5 productos por campaña. De esta manera la compañía busca agregar valor a la cadena agrícola en el país.

Dentro de la organización de ambos eventos, participó como disertante invitado, el investigador y doctor en Agronomía Fernando Adegas, quien habló con los productores sobre la problemática de malezas difíciles de controlar en el cultivo de soja. Tuvo la oportunidad de contar la situación problemática que se vive actualmente en el Brasil, y que lecciones se pueden tomar de esta realidad para el mercado de Paraguay. Hizo especial referencia a como fueron cambiando los manejos de malezas problemáticas como ser Rama Negra y Kapi'i Pororo, entre otras plantas dañinas. Destacó que entre las principales lecciones se pueden mencionar que los agricultores deben valorar la necesidad de rotar cultivos, hacer cultivos de cobertura, sembrar en el tiempo

Noelia Mereles, representante técnico comercial de Rainbow.



Equipo profesional y comercial de Rainbow.



Fernando Adegas, investigador disertante invitado.



correcto, volver a las buenas prácticas agrícolas, y rotar el uso de principios activos en el control de plantas dañinas. Se recordó que por años se ha utilizado solo glifosato para el control de malezas, y esto ha sido fundamental para que las malezas alcancen sus niveles de resistencia actuales. Debemos cuidar los agroquímicos que tenemos en la actualidad, dado que si bien se está trabajando en el desarrollo de futuras tecnologías, las soluciones actuales van a estar presentes por varios años.

Finalmente, tanto en Katueté como en Santa Rita, los Ing. Agr. Noelia Mereles y el Ing. Agr. Jorge Zimmer, representantes técnicos comercial de Rainbow, dieron detalles de las propuestas de soluciones que la compañía tiene disponible en el mercado en cada una de sus regiones. La empresa dispone de una línea completa de herbicidas, tanto para las fases pre y post emergente, así como también un paquete de soluciones competitivo en insecticidas y fungicidas. También se hizo mención al equipo de distribuidores y asesores con que cuenta en cada una de las regiones. En ambas actividades la firma Rainbow agasajó a los participantes, con una cena en Katueté y un almuerzo en Santa Rita. Al cierre de los eventos se concluyó con el sorteo de obsequios, entre los premios estuvieron termos, conservadoras y sombreros. **CA**

Jorge Zimmer, representante técnico comercial de Rainbow.



Daisy Britos y Orlando Amarilla.

Condor S.A.C.I recibe reconocimiento entre los Top Macro Distribuidores de Shell Lubricantes

La empresa Condor S.A.C.I. recibió el reconocimiento como resultado de la alineación estratégica entre ambas corporaciones y a la excelencia en ejecución de las propuestas de valor a los clientes como así también los logros alcanzados en el 2018.

Orlando Amarilla, Jefe Comercial y Daisy Britos Brand, Manager de la marca, participaron de la ceremonia realizada en Sydney - Australia, representando a Condor S.A.C.I. En la oportunidad se destacó el liderazgo de la marca por 12 años consecutivos a nivel mundial, sostenido por su tecnología G.T.L. (gas to liquids) para la producción de gases que le permite a Shell la formulación de productos con un performance superior y también el desarrollo de productos que atenderán las exigencias tecnológicas y ambientales del futuro.

Shell ofrece a nuestro mercado productos de alta performance y de liderazgo tecnológico lo que ha sido aprobado por el consumidor Paraguayo y ha ayudado al constante crecimiento de la marca en el país, cerrando el año 2018 en la posición de liderazgo en Paraguay. **CA**



Shell Lubricants

TE REGALA UNA MOTO HONDA

Por la compra de Shell Lubricantes en las 5 estaciones ECOP de la Cooperativa Sommerfeld participás del sorteo de **1 moto HONDA XR150L 150 CC.**

1 litro - 1 cupón
Galón de 4 litros - 2 cupones
Balde - 4 cupones



* Imagen referencial



Fecha del sorteo: 29 de Agosto 2019





**LA ZAFRA SOJERA 2018-2019
ACABA MUY LEJOS DE LA META**

Duro castigo para el campo

Los resultados que deja la campaña sojera 2018-2019 están lejos de lo que se esperaba. La zafra fue duramente castigada por el factor climático. Esta situación, a la que se debe añadir los bajos precios y los problemas internacionales que frenan el comercio de la oleaginosa, presentan un panorama negativo que se extendería mínimamente por dos años. “Quisiéramos presentarles datos más halagüeños, pero hoy estamos en una situación bastante distinta a cuando comenzó la campaña, allá por setiembre del año pasado”, señaló José Berea, presidente de Capeco.

El sector viene de cuatro años de ajustes de precios, pero con buenos rendimientos en el campo, mencionó Héctor Cristaldo, presidente del Consejo Directivo de la UGP. Recordó que el último impacto negativo del clima sobre la producción agrícola se produjo en el 2012, campaña que fue afectada por una gran sequía y que dejó un rendimiento promedio de 1.800 kg/ha.

El Ing. Agr. Luis Cubilla, asesor de Capeco, afirmó que después de muchos años no se lograron las metas establecidas. Las consecuencias ya comenzaron a hacerse sentir en el país, con un receso importante en todos los niveles económicos y la confirmación de la importancia de la cadena de producción sojera en la economía local. “Un año malo para la soja es un año malo para todo el país”, expresó.

RADIOGRAFÍA DE LA ZAFRA 2018-2019

Para tener un panorama más claro de lo que fue la campaña, Cubilla pre-

La Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), la Unión de Gremios de la Producción (UGP), y la Federación Paraguaya de Siembra Directa para una Agricultura Sustentable (FEPASIDIAS) dieron a conocer la situación y producción de soja de la campaña 2018-2019 en la Región Oriental del país. El informe, presentado en la sede de Capeco el 16 de mayo, confirma el bajo rendimiento del principal rubro agrícola de Paraguay. Los relevamientos indican que la producción de la oleaginosa sería de 7.854.600 toneladas, lo que representa una merma del 23,5% en comparación a la campaña 2017-2018.

sentó los resultados por etapa de siembra. Recordó que el inicio de la siembra estuvo acompañada por una primavera lluviosa, y que los productores decidieron adelantar el cultivo más de lo habitual. Muchos ya iniciaron en el mes de agosto, presionados por la necesidad de realizar la zafra de soja.

Las sojas tempraneras, cultivadas hasta el 15 de setiembre, emplearon una superficie de 1.000.000 de hectáreas, cerca del 30% del área total. Estas fueron sembradas en un escenario de temperaturas muy frescas, exceso de lluvias, y pocas horas de luz. Las consecuencias fueron plantas con poco desarrollo y de muy baja productividad. El promedio en esta época fue de 1.800 kg/ha, con un rendimiento total estimado de 1.800.000 toneladas.

En segundo término se encuentran las variedades de ciclo medio, sembradas desde el 15 de setiembre al 10 de octubre. En esta época se cultivó 1.300.000 hectáreas, con temperaturas normales y un nivel estable de precipitaciones. Los materiales sembrados en este periodo arrojaron un rendimiento promedio de 2.600 kg/ha, con una colecta total de 3.380.000 toneladas. "Fue la mejor cosecha que tuvimos. Acuérdense que en las cosechas de los últimos años ya rondábamos los 3.000 kg/ha de rendimiento promedio". Por último se encuentra una superficie de 1.240.000 hectáreas, sembrada con las sojas tardías, posterior al 10 de octubre. En esta época se presentaron temperaturas elevadas y un déficit hídrico marcado en el mes de diciembre, lo que ocasionó el aborto de flores y vainas de casi todas



Representes de los gremios de la producción durante la presentación del informe a la prensa.

las variedades. El rendimiento promedio fue de 2.150 kg/ha. "Las altas temperaturas del mes diciembre, y parte de enero, además de la falta de lluvia fueron los factores para que nuestras cosechas vayan al tacho", señaló.

La producción total a nivel país fue de 7.854.600 toneladas, en una superficie sembrada de 3.544.000 hectáreas. El promedio nacional fue de 2.216 kg/ha. Comparada a la zafra 2017-2018, en la que se logró un rendimiento general de 10.262.575 toneladas, la merma es de 2.407.975 toneladas, lo que equivale a un 23,5% de pérdida.

CONSECUENCIAS FUTURAS PARA LA AGRICULTURA

Se estima que la mala zafra sojera impacte en la rotación de cultivos, práctica indispensable para mantener las altas productividades, disminuir la erosión y la presencia de plagas y enfermedades. También se espera que repercuta →

EXTRAVIDA

Más Vida para el Motor, más historias para la Vida

CGS

Representante Oficial de Lubricantes

Av. Madame Lynch esq./Sta. Margarita Youville

Tel.: (595 21) 673 395 - 684 004

Telefax: (021) 684 002

Asunción - Paraguay

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



Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú
Tel.: (0644) 20463 - Fax: (0644) 20588
E-mail: agostini@cde.neder.net.py
Alto Paraná - Paraguay

SEM-AGRO

Ruta Internacional N°7 - Km 216
Dr. J. E. Estigarribia
Tel.: (0528) 222 740 - Fax: (0528) 222 870
Caaguazú - Paraguay

Con la tecnología



MELLIZOS S.A.

Calle Kaa c/E. Yegros - 8° Mcal, López.
Tel.: (0631) 21528 - Cel.: (0983) 503 926
E-mail: mellizos@produagro.com.py
Hernandarias - Paraguay

COTRIPAR

Ruta 6, Km 212 - Barrio Sinuelo
Tel.: (0673) 220 377 - 221 732
Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.

Av. Irrazabal esq. 25 de mayo
Tel.: (071) 204 513
Cel.: (0985) 878 545
E-mail: sur_lubricantes@five.com
Encarnación - Paraguay



en el área de siembra de trigo, cultivo que normalmente es financiado por la soja “Estamos en pleno momento de siembra de trigo, y estamos notando que la disminución del área de siembra será muy importante con relación al año anterior”, señaló Cubilla.

Otra práctica que se verá comprometida es la utilización adecuada de fertilizantes. Cubilla explicó que ante la baja disponibilidad de recursos económicos el productor disminuye automáticamente el uso de este insumo. El asesor de Capeco señaló que éste es un procedimiento perjudicial, que tiene como consecuencia un bajo rendimiento del cultivo por la deficiencia nutricional. “Si es que no se va a hacer una corrección adecuada del suelo, en cuanto a la fertilidad, muchas veces es mejor no gastar para comprar la mitad de fertilizante”.

La situación también tendrá repercusiones en las inversiones orientadas para la adquisición de maquinarias y mejoramiento de infraestructura de las fincas productivas. Ante esta coyuntura se estima que el agricultor requiera, mínimamente, dos buenas campañas agrícolas para la recuperación. “Fue una zafra muy preocupante, que golpea seriamente la economía del país”.

IMPACTO EN LA ECONOMÍA NACIONAL

En la campaña 2018-2019 se presentaron las tres variables que inciden en la rentabilidad de la producción de soja, señaló el Ing. Agr. Héctor Cristaldo. Se sembró con altos costos de insumos, se tuvo una baja productividad a consecuencia del impacto climático, y la oleaginosa actualmente se encuentra en su cotización más baja de los últimos once años. “Todo lo que podía salir mal salió mal”. Al 23,5% de merma en el rendimiento se le debe añadir una depreciación de la soja del 20%, en comparación a la campaña anterior. Los cálculos presentan una disminución en el ingreso de divisas de 1.340.497.530 dólares.

Esta situación ya tiene consecuencias en la economía local. Cristaldo hizo mención al informe del primer trimestre del Banco Central del Paraguay, en el que se refleja una disminución de 250 millones de dólares en el ingreso de divisas. La suba del dólar es otro síntoma del impacto del mal año agrícola. Dentro de la cadena productiva, el

contexto actual prevé la caída en la prestación de servicios de transporte, financieros, y comerciales.

Señaló que es necesario encarar seriamente la caída de la producción en el campo, buscar soluciones junto con el equipo económico del Gobierno. Hoy estamos dando un primer paso, mostrando los números y dando un diagnóstico de la situación real de la gente del campo. A partir de este diagnóstico, si coincidimos la visión con el Gobierno, pedimos sentarnos juntos a buscar soluciones para que la gente siga trabajando”.

El titular de la UGP mencionó que el punto de equilibrio actual en la producción de soja es de 2.440 kg/ha y el promedio nacional es de 2.216 kg/ha. Es decir, muchos son los productores que no llegaron al nivel de rendimiento necesario para salvar sus costos. “Esa gente tiene que ser acompañada, y tenemos que preocuparnos por que sigan produciendo, para que el año que viene tengamos producción y recuperación. No será un proceso corto, nosotros vemos un escenario de 24 meses de ajustes y dificultades”.

DISMINUCIÓN DEL ÁREA DE SIEMBRA

Una de las posibilidades que se manejan para la zafra sojera 2019-2020 es la reducción del área de siembra. José Berea señaló que alrededor de 500.000 hectáreas, que es la superficie arrendada para el cultivo de soja, pueden restarse para la próxima campaña. “Con estas condiciones, así como cerramos este ciclo, se corre un serio riesgo a que esta superficie vuelva a ser sembrada el próximo ciclo”.

El informe presentado en la ocasión no incluye los cultivos de entre zafra, de la que todavía no se tiene la superficie sembrada. Sin embargo, el Ing. Agr. Luis Cubilla adelantó que prácticamente toda la zafriña se encuentra seriamente afectada por las condiciones climáticas adversas.

INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE SIEMBRA

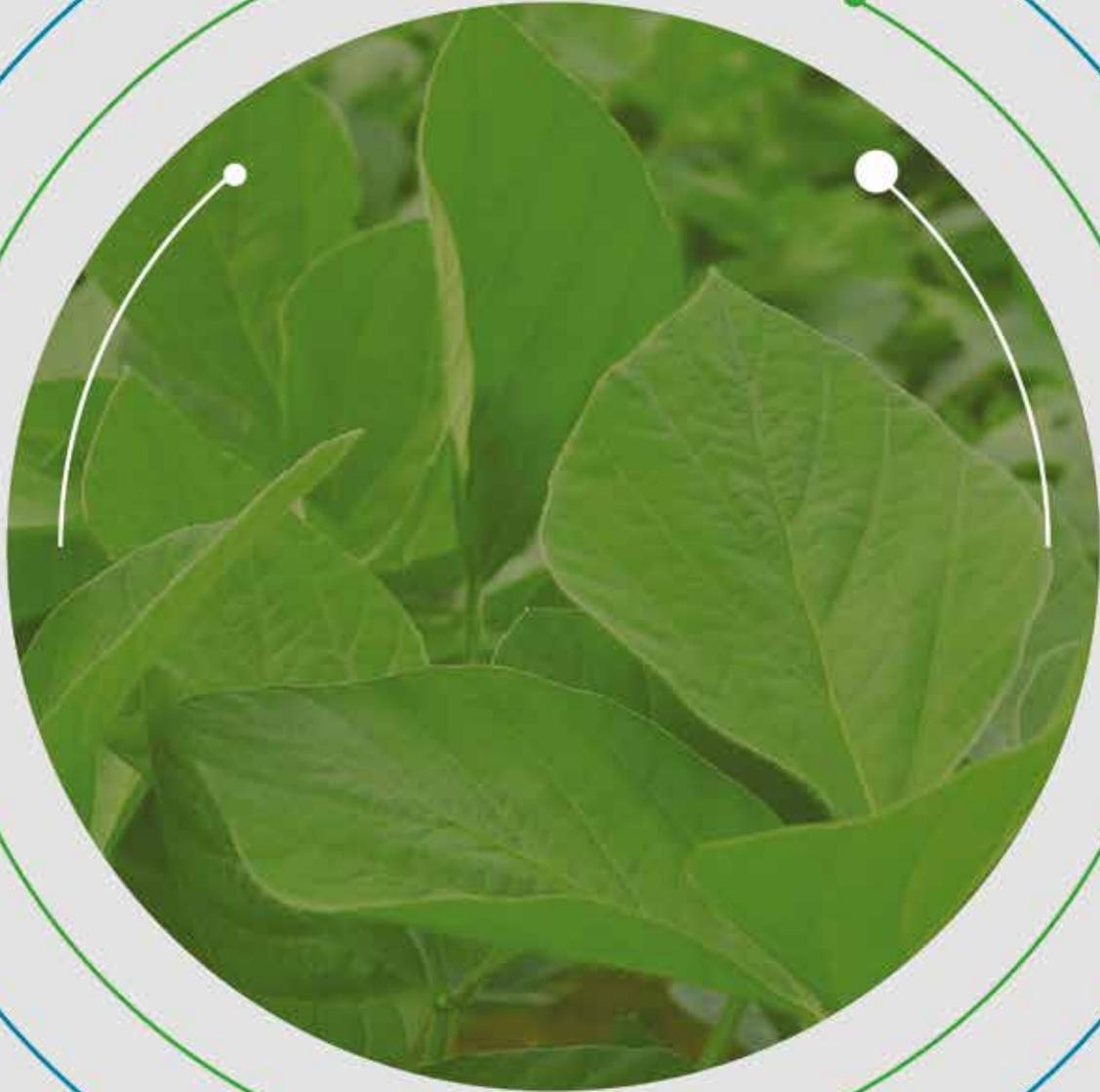
El consultor Federico Pekholtz presentó las herramientas empleadas para la medición y la distribución de la superficie de siembra en la campaña 2018-2019. La observación satelital de la tierra, basada en la clasificación digital de imágenes, es la más importante. Para conocer los números además se realizaron encuestas y entrevistas con los productores, que son los que finalmente validan la veracidad del trabajo.

Alto Paraná fue el departamento con mayor superficie sembrada, con 949.400 hectáreas. Itapúa, con 768.906 hectáreas, fue el segundo. En Canindeyú se sembró 640.331 hectáreas y en Caaguazú 427.338 hectáreas. Le siguen San Pedro (319.701 ha), Caazapá (210.317 ha), Amambay (137.246 ha), Misiones (47.689 ha), Concepción (25.146 ha), y Guairá (17.864). Paraguari también se incluyó, con 306 hectáreas. Uno de los puntos destacados de este análisis es la distribución de los pequeños productores. Se estima que unas 953.000 hectáreas pertenecen a aproximadamente 47.700 agricultores campesinos. **CA**



HERBICIDA

COLEX·D™



División Agrícola de DowDuPont

Corteva Agriscience™ División Agrícola de DowDuPont

™ Marcas registradas de Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer y de sus compañías afiliadas o de sus respectivos titulares. © 2019 Corteva Agriscience.

AGRISHOW 2019

La revolución de la
Agricultura 4.0

Soluciones para la nueva era de la agricultura, tecnologías y estrategias para la conectividad a la orden del día resaltaron en Agrishow 2019, de la mano de diversas industrias y empresas, que eligieron este escenario para los lanzamientos y la consolidación de alianzas, que garanticen el auge de la Agricultura 4.0., la tendencia que va tomando fuerza para optimizar costos y dar respuesta desde el campo a la población mundial cada vez más urbana.

Agrishow 2019 mostró la tendencia del Agronegocio global. La feria que se desarrolló del 29 de abril al 3 de mayo en Riberão Preto, São Paulo, tuvo como plato fuerte la conectividad para el fortalecimiento de la Agricultura 4.0. Esta exposición, considerada una de las tres más relevantes de Sudamérica, en la última edición, permitió un volumen de negocios de 2.900 millones de reales, convocó a 159.000 visitantes, de 88 países y 800 marcas expusieron sus productos en un área de 520.000 metros cuadrados.



Fendt se destacó en Agrishow 2019.

La feria de Riberão Preto no se limitó en una rica vitrina de tecnologías, sino fue el espacio de capacitación constante e intensas jornadas de negocios. También fue el podio de anuncios importantes por parte del gobierno de Brasil, que con discursos y actitudes demostraron la clara inten-

sión de seguir fortaleciendo más al agronegocio brasileño. Agrishow 2019 reunió a los representantes del Gobierno, liderado por el presidente de la República Federativa de Brasil Jair Bolsonaro, quien aprovecho la apertura oficial de la muestra para anunciar líneas de créditos para el Proyecto Moder Flota, recursos financieros para seguros del agro y pidió la baja de las tasas de intereses a las entidades bancarias. Además se destacó el trabajo armónico entre el Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento y el Ministerio del Ambiente, que transmiten señales claras de una política de Estado favorable para la agricultura, ganadería y floresta sustentable. ➔



Fendt.



JCB.



Krone.



Lanzamiento de Libro Agrishow 25 años.



Premiación mejor tractor del año.

CENTRO DE NEGOCIOS

Esta feria fue un importante centro de negocios, además de ser el termómetro del comportamiento del agronegocio brasileño. Las jornadas comerciales fueron constantes, desde los diferentes espacios de la feria y la rueda de negocios fomentada por la Asociación de Industrias de Maquinarias y Equipamientos (Abimaq).

Según la organización la edición 2019 de Agrishow logró un incremento en concreción de negocios de 6,4% con relación a la edición anterior, con lo cual el volumen de negocios alcanzó 2.900 millones de reales.

Según los últimos reportes de la Asesoría de Presa de Agrishow, este volumen de negocio benefició a varios segmentos. La intensión de compra de máquinas, granos, frutas y café tuvieron un incremento del 5%, la pecuaria 4%, el sector de irrigación 35% y de almacenaje tuvo una reducción del 13%.

La última edición de Agrishow 2019 recibió 159.000 visitantes, en su mayoría productores rurales de diferen-

tes escalas de producción, provenientes de todas las regiones de Brasil y el exterior

La feria también dio lugar a debates sobre perspectivas del agronegocios, lanzamiento del libro Agrishow 25 años, premiación al mejor tractor del año y por sobre todo transmitió la intensión favorable del Gobierno hacia el agronegocio brasileño con gran potencial de seguir creciendo.

La fecha para la Agrishow 2020 es del 27 abril al 1 de mayo. ➔

Empresarios y productores de Paraguay.



Civemasa.



Corteva.



Basf.

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS VENTA DE FERTILIZANTES Y SEMILLAS



中糧国际 COFCO INTL

Casa Central, Asunción

Avda. Aviadores del Chaco 2050 WTC – Torre 4, Piso 10.
Teléfono: (021) 608 411 / 14

Hernandarias

Edif. Brisas del Este - Local 4 - Paraná Country Club
Teléfono: (061) 571 574

Encarnación

Puerto Pacú Cuá - Avda. Irazabal N° 211
Teléfono: (071) 204 005

Silo Paloma

Ruta 10 Las Residentas km 383

Silo Katuete

Ruta 10 Las Residentas km 352

Silo Corpus Cristi

Ruta Guaraní, camino a Corpus a 1 km de la ciudad

Silo Troncal 3

Ruta 3 km 120, Supercarretera Itaipú

Silo Magagnin

Colonia 8 de Diciembre
Distrito de Minga Porã a 26 km de la Colonia San Lorenzo Troncal 3



Momento de la inauguración de la feria Agrishow con la presencia del presidente Jair Bolsonaro.

“Una verdadera evolución”

Para João Carlos Marchesan, presidente del Consejo de Administración de la Asociación Brasileira de Industrias de Maquinarias y Equipamientos (Abimaq), esta fue la mejor Agrishow de los últimos 10 años, ya que además tuvieron el apoyo de los representantes del Gobierno. “Con la Agricultura 4.0, vivimos una verdadera revolución, a través de la robótica, inteligencia artificial, internet de las cosas que, embarcadas en las máquinas e implementos, están cambiando significativamente la cotidianidad del agronegocio y la productividad del campo”, dijo.

João Carlos Marchesan presidente del Consejo de Administración de Abimaq.



CONECTIVIDAD Y TECNOLOGÍA

Por su parte, el presidente de Agrishow, Franciso Matturro, afirmó que Agrishow 2019 fortaleció aun más su reputación de importante feria del agronegocio a nivel mundial. “Este año estuvo en destaque la conectividad y la tecnología como aliadas para aumentar la productividad y eficiencia en el campo, además de la incorporación de importantes segmentos de la cadena productiva, como área de insumos”. Resaltó que Agrishow es la feria donde toda la cadena se reúne, que es una universidad a cielo abierto durante cinco días y permite un gran intercambio de información entre toda la cadena. “Solo con ciencia, investigación y tecnología se puede producir con tan poca gente en el campo. En Brasil somos 210 millones de habitantes y el 87% es urbana”, expresó.

Destacó la creación del Banco de Datos Colaborativo del Agricultor liderado por Abimaq y enfatizó. “Estamos a un

paso de poder realizar el mantenimiento de los equipos, a través del sistema”, dijo.

Para el futuro Agrishow se proyecta a ser una feria enteramente conectada con todas las cadenas productivas. “La idea es mostrar la cadena de alimento para exponer ante la población urbana que el arroz o el pan no nacen en el supermercado, sino en el campo”, expresó Matturro.

Mencionó que los 25 años de Agrishow es la concreción de sueños de mucha gente. “Nosotros concebimos un concepto nuevo de negocios y trabajo y lo más rico que tiene esta feria es el intercambio de informaciones. El agricultor viene a Agrishow a conocer los lanzamientos mundiales y trae para las fábricas sus requerimientos y realidades que tiene en el campo”, dijo.

Refiriéndose al Mercosur expresó que debería ser un bloque rico, una unión de países, pero cada país tiene problemas políticos y muy diferentes. “Tenemos productos que podríamos intercambiar, pero los intercambios comerciales nunca funcionan adecuadamente por cuestiones políticas”, expresó.

Comentó que en Brasil están viviendo en un ambiente positivo, con grandes esperanzas en las reformas que el actual Gobierno está promoviendo, como el inicio de la reforma de la providencia social y el encaminamiento de la reforma tributaria.

Valoró a Paraguay por la simplificación del sistema tributario, que favoreció las inversiones industriales brasileñas en Paraguay, además de sus ricas tierras y agricultores de alto nivel. Destacó la producción de soja en el Chaco paraguayo como un claro resultado de la ciencia. ➔

Franciso Matturro, presidente de Agrishow.



FMC.



Syngenta.



Bayer.



Chinches: Pase por encima de estos obstáculos



AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

- Flexibilidad y Eficiencia en un solo producto
- Socio ideal para el manejo de orugas
- Fórmula exclusiva de FMC con dos modos de acción
- Mayor efecto de Choque

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA

AUTHORITY

Gamit

TALSTAR

OREGON

Streak

RÖCKS

FMC

Este producto es peligroso a la salud humana, animal y al medio ambiente. Lea atentamente y siga las instrucciones contenidas en el rótulo, en la etiqueta y en la receta. Utilice siempre los equipamientos de protección individual (EPI). Nunca permita la utilización del producto por menores de edad. Haga Manejo Integrado de Plagas. Descarte correctamente los envases y restos de producto. Uso exclusivamente agrícola.
ATENCIÓN: CONSULTE SIEMPRE UN INGENIERO AGRÓNOMO



cios reunió a 52 fabricantes brasileños de máquinas, implementos agrícolas y equipos de irrigación, con 15 compradores (importadores, distribuidores y representantes) extranjeros, llegados de Argentina, Australia, Chile, Colombia, Etiopía, México, Nigeria y Perú. Se realizaron, en el transcurso de los tres días, 463 reuniones entre ellos.

La directora de Mercado Externo de Abimaq y gerente del Programa BMS, Patrícia Gomes, la acción fue bastante positiva y refuerza la relevancia y competitividad de la industria brasileña de máquinas, implementos agrícolas y equipos de irrigación. “Esta edición del Proyecto Comprador mostró que la industria brasileña está cada vez más buscando oportunidades en el mercado internacional de forma consolidada”, dijo.

La Rueda Internacional de Negocios, denominada por la Apex-Brasil como Proyecto Comprador, tiene como objetivo principal potencializar el contacto y las negociaciones entre fabricantes brasileños e importadores de los países más diversos. El trabajo de selección de los importadores es realizado previamente por consultores especializados en matchmaking internacional, que cruzan las informaciones e identifican compradores en diversos países que tienen interés en los productos brasileños.

La organización también reportó que en esta edición la participación extranjera durante la Agrishow, en el Bureau Internacional, espacio dedicado a la recepción de este público, recibió mayor número de visitantes internacionales, unos 15% más que en la última edición.

Rueda de Negocios en la Agrishow 2019 registra negocios por 32 millones dólares

La Rueda de Negocios desarrollada en Agrishow registró un volumen de negocios de 32.926 millones de dólares, entre concretados y futuros para los próximos doce meses. Esto significa un crecimiento de 61% en relación a la misma acción realizada en la Agrishow 2018, cuando el resultado fue de 20.450 millones de dólares.

Este evento, que esta vez fue su vigésima edición, fue organizado por el Programa Brazil Machinery Solutions, a través de una alianza entre la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil) y la Asociación Brasileña de la Industria de Máquinas y Equipos (Abimaq).

La última edición de la Rueda Internacional de Nego-



Mahindra.



Indutar.



Jan.

Abimaq presentó Banco de Datos Colaborativo del Agricultor



Presentación del Banco de Datos Colaborativo del Agricultor.

Durante la feria Agrishow 2019, la Asociación de Industrias de Máquinas y Equipamientos (Abimaq) lanzó el Banco de Datos Colaborativo del Agricultor (BDCA), que consiste en un banco de datos multimarca, cuyo propósito es integrar los datos generados por equipamientos y sensores de todos los fabricantes.

Para el efecto se aliaron las empresas: Baldan, Jacto, Jumil, Tatu Marchesan, MIAC Máquinas Agrícolas, Star y Vence Tudo.

Los datos compilados son del agricultor y la liberación de los mismos debe ser autorizado por los mismos. Con esto el productor tendrá todas las informaciones de sus máquinas y sensores integrados en un único local, sin depender de un sistema único del fabricante.

Todos los datos que son recogidos del campo son enviados para ser almacenados en un banco de datos, administrado por Abimaq.

Los fabricantes pueden compartir parte o la totalidad de los datos generados, atendiendo la demanda de los agricultores de integración de los datos provenientes de máquinas de diferentes marcas.

Abimaq será la responsable por el BDCA, garantizando la seguridad de los datos y la distribución, cuando sea autorizado por el agricultor.

Actualmente son siete empresas socias que lanzaron este servicio a favor del agricultor, pero pueden sumarse otras, previa aprobación del Consejo de Abimaq. Para los precursores de este servicio, este paso es muy importante para fortalecer la tendencia en auge, que es la agricultura digital. →



Brasil pagará por reservas ambientales

Durante el debate sobre Perspectivas de Agronegocios Brasileños desarrollado en la última edición de Agrishow, el ministro del ambiente Ricardo Salles, expresó que Brasil gestionará para que los fondos internacionales sean destinados al pago de servicios ambientales. “Es la forma para que quienes preserven tengan rentabilidad”, expresó. El evento fue promovido por la organización empresarial LIDE Riberão Preto.

Manifestó que la expectativa es disponer durante los cuatro años de este gobierno unos 500 millones de dólares para ese fin. Los recursos provendrían del Banco Mundial y de fondos específicos de Europa, Canadá y Estados Unidos. “Son términos generales, sobre todo reconocimiento de áreas que han sido mantenidas, bajo el límite de la reserva legal. Pagaremos para el número de hectáreas mantenidas como reserva legal, a un precio que tenga relación con el costo. Tenemos que recibir una paga por todos los recursos naturales que preservamos aquí en América”, expresó el secretario de Estado.

Por su parte, Fabio Fernandes, presidente de LIDE Riberão Preto, organizador del evento, refirió que el agrogocio es el principal motor de la economía brasileña y Agrishow es un gran termómetro. “Nuestros empresarios son optimistas y ofrecemos informaciones de primera mano y razones para invertir”, expresó.

Mencionó que actualmente para Brasil, uno de los desafíos es lograr la reforma de la Ley de la providencia. “Este es el punta pie inicial para otras reformas como la tributaria”, dijo al destacar que para LIDE, como plataforma multiterritorial, mulsectorial y multitemática dicha reforma debe ser aprobada cuanto antes, para que Brasil pueda funcionar bien.

Comentó que LIDE es una organización empresarial que reúne a 1.700 empresas de 16 países del mundo. Como plataforma de intercambio de relacionamiento y negocios desarrolla más de 200 eventos al año.



Ricardo Salles, ministro del ambiente durante el debate.

“Conectividad y capacitación desafíos de la agricultura digital”

Pedro Estevão, presidente de la Cámara Sectorial de Maquinarias y Equipamientos Agrícolas de Brasil, destacó la gran eficiencia que aporta la digitalización a la agricultura. Mencionó como ejemplo que en pulverización reduce las pérdidas al 4%, frente al 15% de las tecnologías convencionales. Sin embargo, esta tecnología que actualmente ya está abarcando entre el 5 y el 10% de la agricultura brasileña, encara dos principales desafíos: la conectividad y la capacitación de toda la cadena.

No obstante, mencionó que varias compañías de diferentes segmentos se unieron para concretar la conectividad en el campo a través de Conectar Agro. En este emprendimiento participan varias industrias del sector de maquinarias y otros segmentos, como ser: CNH Industrial, Jacto, AGCO, The Climate Corporation (Bayer), Tim telefónica, , Nokia, Solinftec y Trimble.

El otro desafío de este nuevo modelo de agricultura que se impone es la capacitación a toda la cadena para usar esas tecnologías. “Hoy las tecnologías avanzan mucho más rápido que la capacitación de los actores. Es importante capacitar a la reventa de máquinas, los mecánicos, el agricultor, el dueño de la hacienda, el agrónomo

Pedro Estevão,
presidente
de la Cámara
Sectorial de
Maquinarias y
Equipamientos
Agrícolas de
Brasil.



de la hacienda y al operador de la hacienda”, expresó.

En cuanto a las debilidades de Brasil destacó la excesiva burocracia y la alta carga tributaria, que llega a un 34% para las industrias, además de las altas tasas de interés.

Mencionó que la apuesta está ahora en la reforma de la ley de la Providencia, ya que esto puede ayudar a reducir el déficit fiscal que encara ahora.

Destacó a Paraguay como uno de los principales mercados de exportación de las maquinarias agrícolas brasileñas. “Siempre Paraguay está entre el primero o el segundo mercado de exportación más importante para las máquinas brasileñas”, dijo. →

Varias compañías de diferentes segmentos se unieron para concretar la conectividad en el campo a través de Conectar Agro. En este emprendimiento participan varias industrias del sector de maquinarias y otros segmentos, como ser: CNH Industrial, Jacto, AGCO, The Climate Corporation (Bayer), Tim telefónica, Nokia, Solinftec y Trimble.

Paraguay es un importante aliado

Para Leticia Catelani, directora de la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex), su país ve con muy buenos ojos a Paraguay, por sobre todo su evolución en el proyecto maquila. “En esto para Brasil, Paraguay es mucho más importante que China. Tenemos varias empresas brasileras instaladas para Paraguay”, dijo. Valoró la organización fiscal de nuestro país y anunció que en breve tienen previsto lanzar una cooperación, tanto con la agencia de Paraguay de fomento a las exportaciones junto con APEX.

La ejecutiva explicó que la entidad a su cargo tiene tres funciones: el fomento de las exportaciones, atraer las inversiones y la internalización de empresas brasileras en el exterior. “Apex es una institución pública que invierte 400 millones de reales anuales para las promociones de las exportaciones”.

Mencionó que empezaron el contacto con el Gobierno paraguayo para hacer foros de cooperación y ferias entre ambos países, ya que consideran a Paraguay un aliado

Leticia Catelani,
directora de
la Agencia de
Promoción de
Exportaciones
e Inversiones
(Apex).



estratégico. Además es un mercado importantísimo para los productos brasileros. “Nuestro foco principal es la internacionalización de las empresas brasileras en Paraguay. Sabemos que Paraguay necesita del Know how del agro brasilerero”, dijo.

Sobre las actividades de la organización comentó que fomentan las exportaciones de todas las industrias. “Tenemos proyectos sectoriales desde la exportación de miel hasta de máquinas agrícolas”.

Mencionó que el 43% de todas las exportaciones de Brasil provienen del Agro y destacó la necesidad de la readecuación del modelo de Mercosur para destrabar las barreras comerciales.



VALTRA

- Variedad de productos.
- La más avanzada tecnología.
- Servicio de post venta altamente capacitado.
- Planes y precios adecuados a sus posibilidades.
- Todo en Expo Pioneros 2019.

SERIE T cvt

LA MEJOR TRANSMISIÓN
DEL MERCADO



valtra.com.py
VALTRA es una marca mundial de AGCO.

**TU
MÁQUINA
DE TRABAJO.**

RIEDER & CIA.

 **Asistencia Técnica**
(021) 219 0800



Casa Central:
Av. Artigas N° 1945, Asunción
Tel.: (021) 214 114
Suc. Ciudad del Este:
Km. 5 Avda. Monseñor Rodríguez
Tel.: (061) 572 316/8

Suc. Loma Plata (Chaco):
Av. Central 1315
Tel.: (0492) 253 267
Suc. Encarnación:
Ruta 6 Km. 10
Tel.: (071) 218 2900

Suc. Santa Rita:
Ruta 6 Km. 212,5
Tel.: (0673) 220 151
Suc. Katuete:
Avda. de las Residentas Km. 354
Tel.: (061) 597 4000



Jacto con innovaciones para todos los segmentos

El amplio stand de Jacto en Agrishow reunió a los productores con variadas novedades en maquinarias, tecnologías y aplicativos. El objetivo de esta empresa con sus tecnologías es proporcionar herramientas que permitan ahorros de insumos, beneficios para el medio ambiente y ganancias para el agricultor, expresó Ilson Ferreira de Oliveira, coordinador regional de ventas de Jacto.

Entre los lanzamientos destacó la Uniport 3030 Electro-Vortex, una tecnología innovadora, única y exclusiva de Jacto. Esta máquina ofrece muchas ventajas y en breve desembarcará en el mercado paraguayo.

Este sistema permite que el defensivo llegue a las partes más inferiores de las hojas, garantizando así calidad superior de la aplicación. Entre sus principales beneficios se destacan: mayor rendimiento operacional, potencial para reducir cantidad de pulverización durante el ciclo del cultivo y aumento de productividad.

Otra innovación de la marca fue el Uniport 4530, con barra híbrida de 42 metros, fabricados 100% en fibra de carbono. También presentó la Uniport 5030 en NPK que es la aplicadora de fertilizantes al voleo y con una innovación muy importante de Jacto, el corte de 12 secciones automático. La Jacto también expuso toda la línea de pulverizadores mochilas, entre los que destacó una mochila eléctrica con capacidad de 20 litros a batería.

“Nosotros tenemos hoy la preocupación de tener equipos para el productor pequeño, mediano y grande. Nuestro objetivo es proporcionar inclusive máquinas y tecnologías muy avanzadas para la agricultura familiar”, destacó.

TENDENCIAS Y DESAFÍOS

En cuanto a las tendencias, Ilson manifestó que el agronegocio está pasando por un momento muy especial, donde la tecnología está llegando de forma muy rápida. “Por un lado es muy positivo, porque se logra bajar los costos, permite mejor control de insumos, son más beneficiosos para medio ambiente”, dijo.

Mencionó que desde Jacto tienen una preocupación muy fuerte con relación al cuidado del medio ambiente, por eso toda la



tecnología que tienen disponibles para el agronegocio apunta a estos objetivos: ahorrar insumos agrícolas, tener plantas más sanas y más productivas.

En cuanto a las tendencias en tecnología de pulverización, destacó el sistema ElectroVortex, cierre boquilla a boquilla, piloto automático con repetidor de funciones y otras cosas por venir”, resaltó.

Mencionó que además de la tecnología hay que pensar en preparar mano de obra, realizar entrenamiento, capacitación y que el agricultor asimile las tecnologías. “No podemos atropellar, es importante tener mano de obra especializada y para ello proporcionar capacitación”.

Comentó que la Jacto apuesta fuerte por la capacitación, para el efecto cuenta con la Facultad de Tecnología (Fatec). El objetivo de este centro de estudios es disponer de profesionales en el mercado para atender esa demanda, porque la tecnología llegó muy rápida y todo lleva un tiempo para ser asimilado. ➔

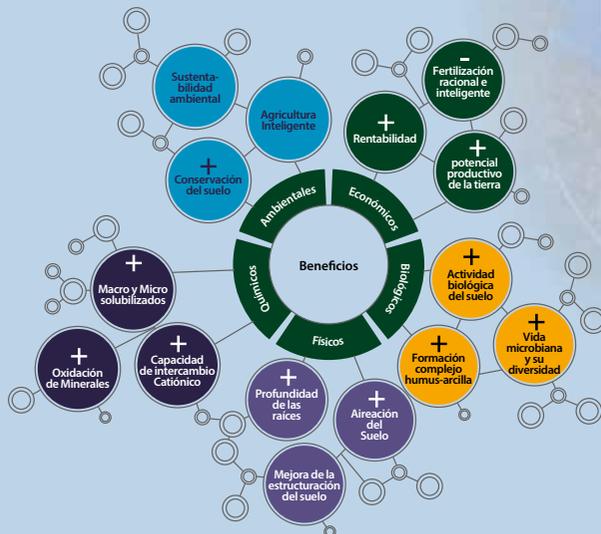
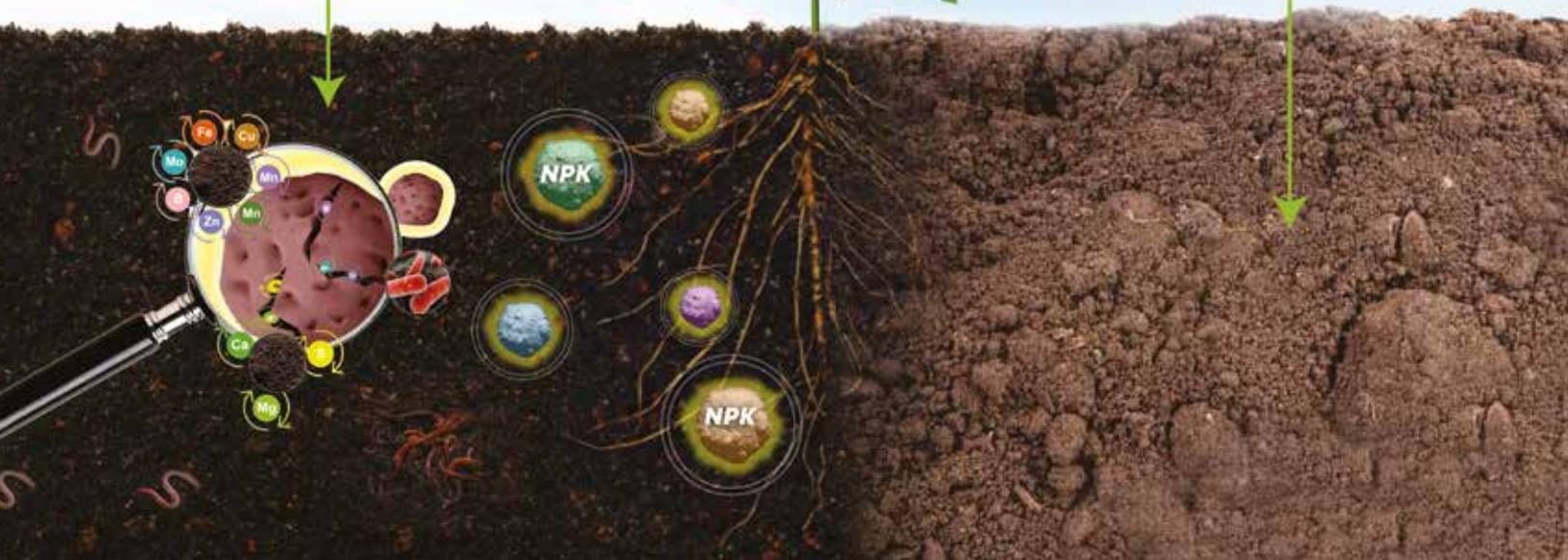
Ilson Ferreira de Oliveira, coordinador regional de ventas de Jacto.



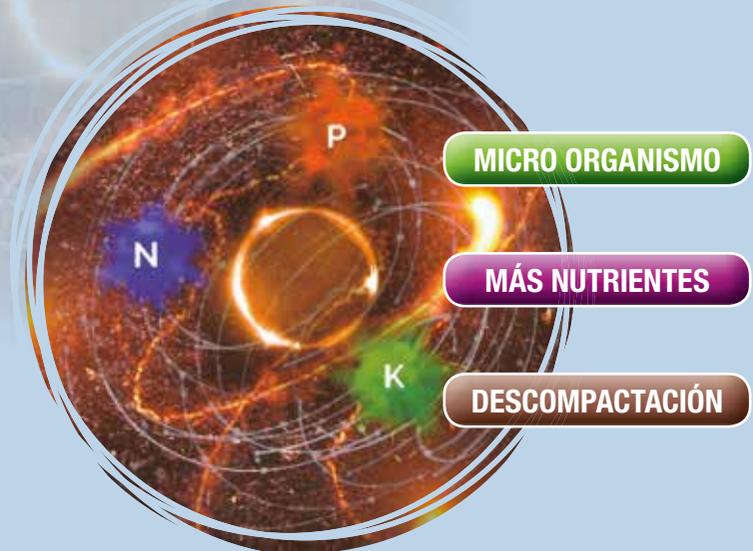
SOLUCIONES INTELIGENTES PARA POTENCIAR TUS CULTIVOS

GPSA
ADVANCE
FERTILIZANTE

FERTILIZANTE
TRADICIONAL



NANO BIOTECNOLOGÍA



Fertilizante **Organomineral** con **Macro** y **Micro Nutrientes** formulado con el más alto proceso a base de **Nano Biotecnología** solubilizados en una **Base Orgánica** y **Bioactiva**.

Complemento ideal para su fertilizante **desarrollado con la Nano biotecnología de fertilización**, con macro y micro nutrientes, orgánica y bioactiva.

Edificio World Trade Center,
Avenida Aviadores del Chaco 2050, Torre 3, Piso 17
Teléfono 595-21-319-7000

www.gpsa.com.py



Baldan refuerza su portafolio

Baldan estuvo presente en Agrishow con innovaciones y constantes jornadas de negocios. Marcio Barion, gerente de marketing y de posventa de la compañía, manifestó que este año Baldan presentó en la feria el complemento de la línea que la gente ya tienen en el portafolio, para atender la demanda de la mayor potencia de los tractores del mercado interno y externo. Totalizaron cinco los nuevos productos. La otra novedad destacada por la empresa fue el proyecto del Banco de Datos Colaborativo del Agricultor, en alianza con otras empresas y gerenciado por Abimaq.

Barion destacó que el proyecto empezó al final del año pasado, con la implementación de los módulos para instrumentación para envío de datos de equipamientos. “La idea es avanzar con el proyecto en el transcurrir del año, de tal manera a ofrecer a los clientes la posibilidad de hacer el mejor gerenciamento de los datos que se colectan con sus equipamientos”, dijo.

Mencionó además que Baldan durante todo el 2018 realizó el proceso de modernización de la marca y padronización de los colores de sus implementos.

En otro momento comentó que al inicio arrancaron Agrishow con mucha preocupación, ya que los créditos del plan zafra estaban prácticamente extintos, pero el posterior anuncio del Gobierno, en la inauguración de la feria, sobre la disponibilidad de unos 500 millones de reales, permitió buenas ventas.

No obstante mencionó que las pérdidas causadas por el factor climático, en algunos Estados de Brasil como en Paraguay, vuelven muy cautelosos a los productores a la hora de invertir.



◆ Marcio Barion, gerente de marketing y de posventa de Baldan.

New Holland con soluciones completas para el agro



New Holland presentó en su atractivo stand de Agrishow 2019 soluciones que van desde la siembra hasta la cosecha, con maquinarias y equipos para pequeños, medianos y grandes productores, de diversos cultivos. Entre las novedades destacó tractores, forrajeras, pulverizadores, sembradoras y equipos de agricultura de precisión. Entre los destacados de la marca estuvieron: La familia de cosechadoras CR EVO, con exclusivo sistema de doble rotor que fue presentada en tres modelos. También formó

parte del destaque la mayor forrajera FR780 presentada con la marca CNH Industrial, que posee una plataforma de 9 metros y garantiza mejor performance de corte y alimentación de las plantas. La máquina se destaca por la fuerza, la tecnología design y está equipada con un motor de 783 CV. En la gama de las innovaciones de New Holland estuvo además la sembradora PL 6000, eficiente, versátil y está disponible en ocho nuevos tamaños; también el mayor tractor fabricado por New Holland el T9, cuyo motor garantiza alto desempeño sin perder la fuerza. Con el sistema EPM, el gerenciamento de potencia del motor del tractor alcanza hasta 50 CV adicional de potencia, ideal para áreas de cultivo en larga escala y el pulverizador Defensor modelos 2500 y 3500. ➔



◆ Novedades presentadas por New Holland.

RECONOZCA LOS DEFENSIVOS AGRÍCOLAS ILEGALES



La presentación o forma del envase puede ser diferente al original.



El precio del producto es significativamente diferente, comparado al original y por lo general más bajo.



El vendedor no entrega factura legal por la compra.

La tapa del envase es diferente del original.

El envase no está sellado apropiadamente.

Los envases que utilizan hologramas, son inexistentes o diferentes a los originales.

El logo / marca en el envase o etiqueta se ve diferente al original.

La etiqueta puede estar mal adherida, no estar escrita en el idioma del país y/o mostrar errores gramaticales.

El producto es ofrecido por distribuidores no autorizados, desde la calle y hasta por internet.

ESTÉ ATENTO Y ALERTA

- CUIDE SUS CULTIVOS, LA SALUD HUMANA Y EL AMBIENTE

- DENUNCIE CUALQUIER IRREGULARIDAD A LAS AUTORIDADES COMPETENTES



Miembro de



www.cafyf.org



Case con la AFS Connect y varias propuestas

Case con imponente presencia en Agrishow destacó el AFS Connect, una solución digital e integrada que optimiza el monitoreo de la flota, garantiza el máximo desempeño agronómico y posibilita el gerenciamiento de datos de forma simple e intuitiva en tiempo real. Rodrigo Alandía, gerente de marketing de Case IH, destacó que el AFS Connect es una solución que ayudará a los clientes con todo lo relacionado a telemetría, soluciones de agricultura de precisión, colecta de datos, gerenciamiento de datos, gestión agronómica y gestión de flota. “Todo este paquete está disponible para interactuar con nuestras máquinas, para que

el cliente pueda tener de forma digital en sus manos una solución rápida y pueda tomar decisiones correctas”, dijo. Otro lanzamiento destacado fue el pulverizador Trident 5550, con 5.300 litros de tanque que ofrece un sistema de aplicación diferenciado, ya que es un pulverizador de líquidos y sólidos granulados, ideal para actuar en agricultura de gran escala. El tanque para sólidos, conocido como el Drybox, tiene la capacidad de 9.4 metros cúbicos, con banda de aplicación de 36 metros. También fue presentado Quadtrac, la línea de tractores articulados para los productores que buscan reducir la compactación del suelo. Es el tractor de mayor capacidad de tracción del mundo y ofrece potencia máxima en cualquier actividad, de forma suave y eficiente. Sus potencias varían de 507 CV a 629 CV. La línea de cosechadoras Axial –Flow Extreme 9230 Rubber Track fue otra novedad, la máquina a oruga que permite menos compactación de suelo y la cosechadora de caña que conmemora los 75 años. Otro destaque fue los 20 años de la fabricación de los pulverizadores Patriot, del cual ofreció un pintado diferente de la edición limitada de los pulverizadores, que están disponibles en el mercado.



♦ Rodrigo Alandía, gerente de marketing de Case IH junto al pulverizador Patriot.

Massey Ferguson con innovaciones en sus líneas

Massey Ferguson presentó innovaciones en maquinarias agrícolas que contribuyen al aumento a la productividad del cultivo, con economía de recursos y mayor confort para el operador. Las novedades fueron desde tractores compactos hasta plantadoras dobles y soluciones para agricultura de precisión. En tractores presentó la serie MF 3300 en

versión plataforma y cabinada. También estuvieron la serie MF 4700, MF 5709, MF5710 y MF5700. En plantadoras tuvo destaque la sembradora doblable Momentum, primer proyecto global de AGCO, propietaria de la marca Massey Ferguson. La misma fue desarrollada al 100% en Brasil y se dispone en versiones de 24, 30 y 40 líneas, con largo de trabajo de 10,2 metros, 13,2 y 18 metros, respectivamente. También estuvieron los pulverizadores MF 9330 y MF 9335 de 3.000 y 3.500 litros, que ofrecen un nuevo concepto de barra y aumentan la productividad en el campo.



Stara con

numerosos lanzamientos

Stara presentó en Agrishow la amplia gama de maquinarias e implementos que dispone para las diferentes fases de los cultivos. Henrique Buhler da Silva, especialista técnico comercial de Stara destacó entre los lanzamientos de la feria a la plantadora Absoluta. Es una plantadora solo semilla, que se dispone desde 28 a 61 líneas. La misma fue diseñada para ofrecer agilidad y eficiencia en el plantío en áreas en que la fertilización del suelo ocurre en una operación separada. Es una excelente herramienta para hacer un plantío preciso, ágil y en menos tiempo, proporcionando el aumento de la productividad. La misma dispone de la tecnología syncro, que es la nueva función que Stara dispone para las plantadoras, y permite que hasta cuatro plantadoras se comuniquen.” Todo el trabajo que hizo una de las máquinas las otras tres pueden observar a través del controlador Topper. Con esto se puede mirar todo el trabajo que hizo los demás y facilita tener más plantadoras en un mismo campo”, explicó.

También se destacaron como innovaciones los pulverizadores Imperador de 3.000 y 4.000 litros. Además de la 3.0, el único del mundo, que trae tres funciones, el de pulverizador, fertilizador y ahora cuenta con la siembra neumática por los barrales. El



Henrique Buhler da Silva, especialista técnico comercial de Stara.

especialista técnico destacó que todo esto está disponible para Paraguay. Comentó además sobre el Servicio Conecta, donde el cliente puede llamar directamente a la fábrica para solucionar pequeños problemas, como calibración. “Con este servicio el cliente puede hablar directamente con la fábrica”, dijo.



Tatu Marchesan con sembradoras de fácil manejo

Tatu Marchesan ofreció diversas maquinarias e implementos y destacó como una de las novedades la sembradora USAP. La misma ofrece la innovación de que no requiere lubricación, con lo cual facilita el trabajo del operador ahorrándole la tarea de parar para lubricar. Es una máquina Pneumática, tiene el distribuidor de semillas titanium, explicó Lucas Reis Freire, del área de exportación, durante la feria. Es una máquina solo semilla que le permite trabajar más rápido. La misma está disponible desde 24 líneas hasta 50 líneas. Otro destaque de Tatu Marchesan fue la sembradora Cop trio. La misma es articulada que llega a 65 centímetros.



Nogueira lanzó compactador de silos y nueva alianza

Nogueira lanzó en Agrishow el compactador de silos CSN 2.0, el mismo fue desarrollado para los clientes que requieren mayor capacidad para la compactación de silajes, manifestó Paulo Alberto Francischini, responsable comercial para todo América del Sur. También fueron lanzamientos los vagones forrajeros. Además durante la feria se presentó la alianza con CLAAS. Con esto Nogueira representa las cosechadoras de forrajes y las enfardadoras de 500 y 1.000 kilogramos de CLAAS en Brasil. En Paraguay Nogueira está presente desde hace 40 años con la empresa Setac”. Paraguay es el primer país donde Nogueira exportó y hoy tenemos en Paraguay todas las máquinas disponibles en Brasil”, resaltó. ➔



John Deere presenta Conectividad Rural

John Deere en su imponente stand de 10.000 metros cuadrados de Agrishow presentó el servicio Conectividad Rural, que le permitió demostrar durante la feria casos reales de productores ya conectados.

También presentó los primeros softwares conectados que contribuyen con la excelencia del Centro de Operaciones, que fueron desarrollados por aliados estratégicos en agricultura de precisión.

La marca del ciervo también lanzó cuatro innovaciones en su portafolio y son: el tractor 9RX con neumáticos a oruga, más de 500 CV de potencia y la plantadora DB ExactEmerge, con doble precisión y más rápida de la categoría, ya que permite sembrar a una velocidad de 16 km/h.

Los otros lanzamientos de John Deere de la feria de Ribeirão Preto fueron el Pulverizador M4000, que cuenta con ExactApply, sistema inteligente de puntas que per-



mite precisión inédita en la aplicación de defensivos agrícolas en todas las condiciones, y la cosechadora S700, totalmente automatizada, con dos cámaras inteligentes que hacen imágenes cada dos segundos para la lectura y pesaje de granos, además realizan ajustes automáticos en la máquina cada tres minutos.

Además de las novedades, John Deere expuso más de 40 soluciones, entre maquinarias, implementos agrícolas y equipamientos, para la agricultura, pecuaria, construcción y forestal.

Ipacol con innovada gama en Agrishow



Ipacol entre su amplia y variada gama destacó como lanzamiento en Agrishow el vagón distribuidor de abono orgánico, modelo VDE construido en acero inoxidable. Es

de 15 metros cúbicos, tipo tumbador para camiones e 18 metros cúbicos y remolcado de 12 metros cúbicos, explicó Ricardo Zibetti, representante comercial de Ipacol. Entre las variadas ofertas se destacan algunos productos orientados al mercado paraguayo de la mano de su aliado Cotripa, como son los mixers, distribuidores de fertilizantes, modelos DSE para fertilizante químico y orgánico, los tanques estercoleros de diversos tamaños, tolvas volcadoras y desmalezadoras de diversos tamaños. “Todas estas tienen buena recepción en Paraguay con el representante Cotripa, con quien estamos muy contentos”, destacó Zibetti. ➔

Ricardo Zibetti,
representante
comercial de Ipacol.





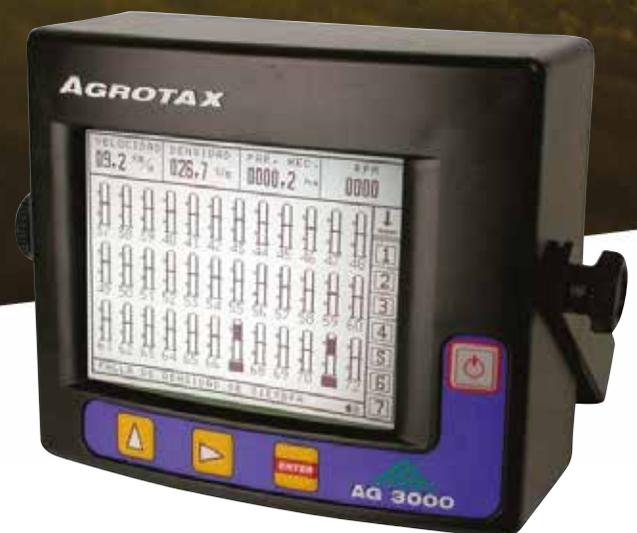
Plataforma Integral FGS

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



LS Tractor presentó conectividad total

LS Tractor presentó en Agrishow la conectividad total a la orden del momento en todos sus tractores, a través de un aplicativo que incorpora en sus productos. Esto permitirá practicidad para tener más productividad y facilidad para tener todas las informaciones a mano, y así poder evaluar y decidir con mayor rapidez. El objetivo es reducir costos en la propiedad del productor rural. Benjamin Cusit, director general de Colven Brasil, explicó sobre el trabajo conjunto que realiza con Colven con LS Tractor. Le proveen protector de motor para la línea LS

tractor y tecnología de la telemetría, que es la responsable de buscar todas las informaciones del motor en el campo y transmitirla para el administrador o para el dueño.

La protección de motor va a controlar todo el tiempo que el motor trabaje en condiciones normales. Si el motor viene a trabajar fuera de los parámetros normales, el equipo primero va a identificar para el chofer y posteriormente detener esa unidad. A su vez la telemetría va a pegar todas esas informaciones y presentar al administrador, quien desde su celular o su computador va a poder visualizar ese problema y tomar decisiones.

Presentó además el aplicativo, que es un monitor para poder apuntar todas las informaciones del campo, sea el trabajo que se está haciendo, desperfectos en los implementos o la máquina y todos los mantenimientos durante el día o el mes. Esas informaciones van a ser almacenadas en una nube, donde después el administrador va a poder buscar y visualizar en forma rápida y tomar decisiones para mejorar la productividad en el campo y como traer mayor economía para su empresa.



◆ Benjamin Cusit, director general de Colven Brasil.

Kuhn lanza pulverizador Fighter y dos nuevos abonadores



Kuhn llevó a Agrishow nuevas propuestas y la más completa gama de implementos. Entre los lanzamientos estuvo Fighter, el pulverizador que posee una barra principal de 30 metros y otra opcional de 27 o 32 metros, lo cual garantiza alto rendimiento en las aplicaciones. Su peso equilibrado aliado a una transmisión bien dimensionada permite realizar trabajos en cualquier tipo de terreno, garantizando alta eficiencia y un potencial para alcanzar 70 hectáreas por hora, señala el comunicado de la empresa. Fighter es uno de

los modelos más livianos de su clase de autopropulsados, lo cual hace que reduzca considerablemente la compactación de suelo. También posee motor electrónico y transmisión electrónica, que le permite mayor capacidad de tracción y menor consumo de combustibles. Las otras nuevas propuestas de Kuhn presentados en la ocasión fueron el PS 235 y 242, distribuidores de estiércol ideal para unidades lecheras y el vagón distribuidor y triturador de heno Primor 4260M. Kuhn a tono con la tendencia de la Agricultura 4.0 presentó en su stand la Isla de Tecnologías, donde expuso todas sus tecnologías para siembra, pulverización, distribuidor de fertilizantes, henificación y alimentación animal, además de AgriRouter, una plataforma de transferencia de datos capaz de conectar diversas máquinas o software de manera rápida e inteligente. ➔





- POTENCIA 73 HP.
- TRANSMISIÓN 32F + 16R.
- REVERSOR DE MARCHAS.
- CREEPER INCLUIDO.
- JOYSTICK INCORPORADO.
- TDP 540/750/1000 RPM.

**TRACTOR
LS U60 ROPS
CONTADO U\$S 22.500**



**TRACTOR
LS U60 CABINADO
CONTADO U\$S 25.500**



**PALA PARA
U60 MODELO LL5101
CONTADO U\$S 5.600**

INCLUYE: ESCRITURA Y TANQUE LLENO



Kepler Weber con soluciones integradas

Kepler Weber estuvo presente en Agrishow donde orientó constantemente sobre SYNC, soluciones integradas que conecta toda la operación, permite mayor control en cada etapa del proceso y optimiza el tiempo. El sistema comprende: telemetría digital, automatización de secado, paneles de control y portal IOT KW Cloud.

GTS con Tiller y diversos implementos en Agrishow



GTS presentó diversas propuestas y ofreció condiciones favorables durante Agrishow. Entre las novedades se destacó Tiller, nivelador de suelo de gran porte. Esta novedad es una máquina muy robusta que hace posible nivelar el suelo picando el pasto y protegiendo de esa manera la superficie, acamando la materia orgánica para la cobertura suelo. La misma tiene aproximadamente 9 metros y 35 líneas de corte. No pudieron estar ausentes las plataformas para maíz, soja y otros implementos de reconocida performance.



Piccin lanzó Fulltech y llevó su portafolio completo

Master 15000 Fulltech fue el lanzamiento de Piccin Implementos Agrícolas en Agrishow. Es un distribuidor con tecnología exclusiva de autocalibración, de alta capacidad de carga para aplicación de cualquier tipo de material como: yeso, calcáreo, abonos orgánicos y químicos, dotado de tecnología padrón ISOBUS y exclusivo sistema controlador con células de carga que mantienen la dosificación de aplicación a tiempo real.

Según el boletín prensa distribuido por la empresa, este implemento ajusta continuamente la tasa de aplicación de acuerdo al objetivo, realiza constante medición de peso y por consecuencia genera una autocalibración del producto en relación a velocidad de piso y control hasta 12 secciones con monitoreos de platos.

Además de este lanzamiento, Piccin Implementos Agrícolas, con sus 56 años de trayectoria en el mercado, ofreció su portafolio completo en la feria de Riberão Preto.



Valtra presentó equipos de última generación

Valtra nutre de novedades al agro y llevó en Agrishow nuevas líneas de tractores, distribuidor de fertilizantes sólidos y semillas y la iniciativa inédita de conectividad en el campo.

Entre las novedades estuvo la línea de tractores de alto desempeño S4, la versión cabinada de la línea de tractores fruteros más versátiles del mercado, la A3F y el nuevo distribuidor de fertilizantes sólidos y semillas, oBS3350H Dry. También presentó a la plantadora Momentum y la solución de conectividad Conectar Agro.

La S374 es el primer tractor Valtra en Brasil con la tecnología Smart Touch, con controles integrados, terminal touch screen con orientación integrada Isobus. Su poderoso motor de 8,4 litros usa las más reciente tecnología AGCO Power. Es un tractor cuyo desempeño superior ayuda al agricultor a maximizar la producción y minimizar los costos.

Otro destaque de Valtra fue el pulverizador y distribui-

dor de sólidos. La BS3330H que tiene versiones con barras de pulverización de 24 y 30 metros. La barra de 24 metros está homologada de fábrica para funcionar en media barra, ideal para cultivos de caña. La capacidad de tanque de este modelo es de 3.000 litros. La BS3335H es el modelo que posee mayor capacidad de tanque del mercado, para 3.500 litros de defensivos y barra de pulverización de 32 metros.

La plantadora Momentum fue otra novedad, es doblable, quedando con apenas 3,6 metros de largo cuando está cerrada, con lo cual facilita el transporte. La misma posee la tecnología 100% Precisión Planting y está disponible en versión 24,30 y 40 líneas en espaciamiento de 45 cm.

Valtra a tono con la tendencia presentó Conectar Agro, una iniciativa que está siendo liderada por ocho empresas referentes del sector de agronegocios y de la telecomunicación (AGCO, The Climate Corporation, CNH Industrial, Jacto, Nokia, Solinftec, TIM y Trimble), en busca de viabilizar la conectividad abierta en las regiones agrícolas de Brasil. Valtra forma parte del programa como marca de la AGCO, confirma el comunicado de prensa de la marca.

Menta con nueva cosechadora de forrajes

Menta expuso varios lanzamientos. Entre las innovaciones destacadas estuvo la cosechadora de forraje de área total de dos metros y la misma colecta maíz de cuatro líneas. Es la Menta ATMS 2.0. “Estamos vendiendo bien en Brasil y ahora empezaremos la exportación. Ella tiene un área de corte de dos metros, cosecha maíz a cuatro surcos de 50, caña de azúcar y pasto el área total”, manifestó Matheus dos Santos Menta, durante la feria.

Otro destaque en el stand de Menta durante Agrishow fue el Mixer de la marca italiana Secco. “Son los mejores mixers que tiene Italia con el diferencial de que trituran los forrajes muy bien, porque tienen dos sinfín al lado con cuchillas”. Mencionó que Menta está presente en Pa-

raguay desde hace décadas de la mano de su representante Agro Altona. “Nuestro representante en Paraguay es una empresa seria que brinda toda la seguridad para nosotros”, expresó. **CA**





USC inauguró sede propia en su filial Presidente Hayes

La Universidad San Carlos realizó la apertura oficial de su propia sede en la filial de **Presidente Hayes**. Tras 12 años de apertura los estudiantes de la mencionada filial cuentan con su casa propia en el kilómetro 40 de la Ruta Transchaco. La nueva infraestructura fue inaugurada el pasado 23 de abril, con presencia de alumnos, directivos e invitados especiales.

La nueva infraestructura cuenta con aulas modernas, climatizadas, salón auditorio y diversos equipos didácticos al servicio de la comunidad educativa. En la misma acuden estudiantes que cursan las distintas carreras que ofrece la filial las cuales incluyen: Administración Agraria, Agronomía, Tecnología en Alimentos, Ciencia Ambientales y Zootecnia.



Momentos de la inauguración.

En la apertura el Mag. Juan Manuel Brunetti, presidente del Consejo de Administración de la USC, comentó que la nueva filial está dotada de una amplia superficie para la recreación y el desarrollo de las clases prácticas, con miras al desarrollo de un futuro Centro Tecnológico de Prácticas e Investigación. “En la USC incentivamos a los alumnos a la creatividad, a ser proactivos a aprovechar las instalaciones y ser desafiantes a la hora de innovar”, mencionó.

Por su parte el Ing. Agr Prof. Ronaldo Dietze, rector de la Universidad, agradeció a las autoridades el apoyo y la predisposición para con la educación en la creación de alianzas estratégicas que beneficien a los jóvenes. Recordó que desde el punto de vista de la universidad, debe entenderse como el mecanismo que permita elevar la calidad de la investigación y la docencia universitarias, logrando una mejor integración con las necesidades sociales. “La vinculación tiene como objetivo elevar la com-

Juan Manuel Brunetti, presidente del Consejo de Administración de la USC, se dirigió a los presentes.

petitividad en el mercado a través del incremento de la productividad de procesos que aseguren una mayor producción de bienes y servicios por medio de la tecnología transferida desde la universidad, que corresponde en la mayoría de los casos a innovaciones tecnológicas que aseguran productos de mejor calidad”, expresó.

Por su parte Rubén Roussillón, gobernador de Presidente Hayes, agradeció a la Universidad por apostar en los jóvenes de la localidad y se comprometió a apoyar y acompañar el éxito de los mismos, a través de una extensión universitaria en pos del desarrollo productivo de la zona. Recordó que la misión de la gobernación es generar oportunidades para mitigar las diferentes problemáticas en los sectores social, salud, educativo y productivo acompañando las instituciones públicas y privadas.

En la ceremonia también estuvieron presentes el Lic. Arturo Villate, vicerrector de la USC, la Dra. Rocío Robledo, vicerrectora académica y el Ing. Rafael Arias, director de la filial.

La Universidad San Carlos con 18 años de trayectoria en Educación Superior, se consolida como la única universidad del país en ofrecer carreras enfocadas exclusivamente en formar líderes de Agronegocios. **CA**





SOJA

Mucho stock mundial y China reduce importación

Campaña 2018/2019. El USDA en su reporte mensual de mayo estimó las existencias mundiales de soja en 113,18 millones de toneladas, frente a los 107,36 millones de abril y a los 108,50 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos el USDA recortó de 51,03 a 48,31 millones de toneladas su previsión sobre las exportaciones y elevó de 24,37 a 27,09 millones el cálculo de las existencias finales, un volumen que no sólo es récord, sino que quedó lejos de los 25,04 millones previstos por los operadores en la previa del trabajo oficial. Esta es la consecuencia más clara de la guerra comercial con China. Así, el stock terminaría el ciclo un 127,27% arriba de los 11,92 millones dejados por la campaña anterior. Acerca de la oferta sudamericana, el USDA mantuvo la cosecha de soja de Brasil en 117 millones de toneladas. En cuanto al saldo exportable, lo redujo de 79,50 a 78,50 millones.

Asimismo, la cosecha argentina de soja fue estimada por el USDA en 56 millones de toneladas, por encima de los 55 millones del reporte anterior. Las importaciones fueron elevadas de 5,35 a 6,35 millones, en tanto que las exportaciones de poroto de soja fueron sostenidas en 6,30 millones. En medio de la guerra comercial y frente al impacto de la fiebre porcina africana, las importaciones chinas de soja fueron recortadas por el USDA de 88 a 86 millones de toneladas.

Campaña 2019/2020. Para la campaña 2019/2020, el USDA proyectó la producción de soja en 355,66 millones de toneladas, por debajo de los 362,08 millones 2018/2019. Las existencias finales fueron calculadas en 113,09 millones, contra los 113,18 millones de la campaña anterior y frente a los 109,55 millones previstos por los privados.

Sobre la nueva campaña agrícola en los Estados Unidos, el USDA proyectó la cosecha de soja en 112,95 millones de toneladas, por debajo de los 114,31 millones previstos por los operadores y de los 123,66 millones del ciclo precedente. Las proyecciones fueron hechas con el avance del 10% del área de, un total de área sembrada de 34,24 millones de hectáreas; una superficie cosechada de 33,91 millones, y con un rinde promedio de 33,29 quintales por hectárea, frente a los 36,10 y a los 35,65 millones de hectáreas, y a los 34,70 quintales del ciclo 2018/2019.



MAÍZ

Reserva mundial con gran incremento

Campaña 2018/2019. El USDA estimó las existencias mundiales de maíz, de la campaña 2018/2019 en 325,94 millones de toneladas, frente a los 314,01 millones de abril y a los 316 millones previstos por los privados.

Para los Estados Unidos, el USDA mantuvo el uso forrajero en 134,63 millones de toneladas, pero redujo de 311,55 a 309,89 millones el uso total y mantuvo en 58,42 el volumen de las exportaciones. Con estos ajustes, el organismo proyectó las existencias finales en 53,23 millones de toneladas, por encima de los 51,70 millones del mes pasado y de los 52,20 millones previstos por los privados.

Para Sudamérica, el USDA elevó de 96 a 100 millones de toneladas el volumen de la cosecha de maíz en Brasil y de 31 a 32 millones el saldo exportable. Para la Argentina el USDA elevó su cálculo sobre la cosecha de 47 a 49 millones de toneladas y el saldo exportable, de 30,50 a 31,50 millones.

Campaña 2019/2020. Para la campaña 2019/2020, el USDA proyectó la producción mundial de maíz en 1133,78 millones de toneladas, por encima de los 1107,38 millones del

Cotizaciones en Chicago (23-05-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Julio-19	301
Agosto-19	304
Setiembre-19	306

Maíz

Mes	US\$/t
Julio-19	153
Setiembre-19	156
Diciembre-19	160

Trigo

Mes	US\$/t
Julio-19	172
Setiembre-19	175
Diciembre-19	180



TRIGO

Producción y stock global en alza

Campaña 2018/2019. El USDA proyectó la cosecha global de trigo en 777,49 millones de toneladas, por encima de los 731,55 millones de la campaña anterior. Las existencias finales fueron calculadas en 293,01 millones, por encima de los 277,42 millones previstos por los privados y de los 274,98 millones del ciclo precedente

Campaña 2019/2020. Sobre la nueva campaña agrícola en los Estados Unidos, el USDA proyectó la cosecha de trigo en 51,62 millones de toneladas, por debajo de los 51,96 millones previstos por los operadores, pero por encima de los 51,27 millones del ciclo precedente. Este volumen fue estimado con la previsión de un área sembrada de 18,53 millones de hectáreas; una superficie cosechada de 15,78 millones, y con un rinde promedio de 32,68 quintales por hectárea, frente a los 19,34 y a los 16,03 millones de hectáreas, y a los 32,01 quintales del ciclo 2018/2019. El organismo estimó las importaciones en 3,81 millones de toneladas; el uso forrajero en 2,45 millones; el uso total en 30,56 millones, y las exportaciones en 24,49 millones. En cuanto a las existencias finales, las proyectó en 31,05 millones de toneladas, por encima de los 28,85 millones calculados por los privados y de los 30,67 millones de la campaña anterior.

Asimismo el USDA estimó la cosecha de Rusia por encima de los 77 millones de toneladas y sus exportaciones, en 36 millones, frente a los 71,69 y a los 37 millones del ciclo anterior. Para Ucrania, la producción fue calculada en 29 millones y las ventas externas, en 19 millones, contra los 25,06 y los 16,50 millones precedentes.

Para la Unión Europea fue calculada en 153,80 millones de toneladas y las exportaciones, en 27 millones, por encima de los 137,22 y de los 24 millones.

La cosecha de Canadá fue estimada en 34,50 millones de toneladas y las exportaciones, en 24 millones, frente a los 31,80 y a los 24 millones anteriores.

En el hemisferio Sur, la producción de Australia fue calculada en 22,50 millones de toneladas y las exportaciones, en 13,50 millones, frente a los 17,30 y a los 10 millones 2018/2019 paara la Argentina se prevé una producción de 20 millones de toneladas y ventas externas por 14 millones, contra los 19,50 y los 13,70 millones anteriores.

ciclo anterior. Las existencias finales fueron calculadas en 314,71 millones, contra los 304,71 millones previstos por los privados y los 325,94 millones de la campaña anterior.

Para los Estados Unidos, el USDA proyectó la cosecha de maíz en 381,78 millones de toneladas, por encima de los 376,80 millones previstos por los operadores y de los 366,29 millones del ciclo precedente.

Acerca del resto de las variables, el uso forrajero fue calculado en 138,44 millones de toneladas; el uso total, en 314,98 millones y el saldo exportable, en 57,79 millones. En el ajuste de estos datos, las existencias finales fueron calculadas por el USDA en 63,13 millones de toneladas, muy por encima de los 54,13 millones previstos por los privados y de los 53,23 millones de la campaña precedente.

Con muchos meses por delante, el USDA proyectó las cosechas de maíz de Brasil y de la Argentina en 101 y en 49 millones de toneladas. Los respectivos saldos exportables fueron calculados en 34 y en 32,50 millones. La cosecha de maíz de la Unión Europea fue proyectada en 64,20 millones de toneladas, por encima de los 63 millones del ciclo anterior. Las importaciones fueron calculadas en 20 millones, contra los 22,50 millones precedentes, y las exportaciones, en 2 millones, sin cambios. Entre los principales demandantes, las compras de México y de Japón fueron proyectadas en 18,50 y en 15,60 millones de toneladas.

Máquinas vendidas

Hasta Abril-2019

Tractores

John Deere	165
Massey Ferguson	90
Valtra	42
New Holland	37
Case	21
LS	7
Mahindra	7
Fotón	7
Landini	2
Deutz-Fahr	0
Total	378



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	34
New Holland	33
Case	7
CLAAS	6
Massey Ferguson	5
Valtra	0
Total	85



Fuente: Cadam.

Venta de maquinas, el reflejo de la circunstancia

Al cierra del primer cuatrimestre de 2019, y por los datos confirmados sobre la caída de la cosecha de soja de la campaña 2018/2019, podemos afirmar que la venta de maquinarias agrícolas es el reflejo de la circunstancia. El comercio sigue retraído. Según datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) hasta abril de este año fueron comercializados 378 tractores y 85 cosechadoras.

Las preferencias por marcas de tractores, John Deere se mantienen al frente con 44% del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 24% de las preferencias y en tercer lugar

mantiene su posición Valtra, la otra marca de la AGCO con el 11% del mercado.

En cosechadoras John Deere retomó el primer lugar con el 40% de las máquinas vendidas, ganando así la pulseada por una mínima brecha a New Holland que ahora se quedó en segundo lugar con el 38% del mercado. En tercer lugar se mantiene Case con el 8%. El sector de maquinarias agrícolas nuevamente es uno de los más golpeados por esta retracción en la producción. No obstante las nuevas propuestas de parte de las concesionarias y las fábricas siguen, con ofertas de tecnologías innovadoras, firmes a las tendencias mundiales.



De La Sobera recibe certificación de General Motors por su nuevo Servicio Personalizado de Chevrolet

El Grupo De La Sobera (DLS) realizó la habilitación de su nuevo “Servicio Personalizado”, certificado por la General Motors (GM), para la marca Chevrolet, que moderniza la posventa a través de estándares fijados internacionalmente. Este reconocimiento, que viene a sumar servicios de calidad, fue realizado en un acto en su casa matriz, el 20 de marzo, con presencia de representantes de GM, directivos e invitados especiales.

La convocatoria reunió a toda la familia de De La Sobera y de General Motors. Se habilitó el moderno procedimiento de servicios en el taller de Chevrolet. Se explicó que este protocolo incluye nueve pasos que permite a los clientes de la marca poder acudir y vivir la experiencia de un servicio innovador y preferencial. “La familia De La Sobera está muy contenta de habilitar, de la mano de Chevrolet, este moderno taller, que facilitará la asistencia a todos los clientes de la marca, quienes se merecen una atención de excelencia”, destacó Atilio Gagliardone, presidente del Grupo DLS.

Atilio Gagliardone,
presidente del
Grupo DLS.



Igualmente se destacó que Chevrolet, a nivel global, siempre busca la máxima satisfacción de sus clientes, siendo primeros en la industria automotriz en ofrecer esta nueva experiencia en posventa como el Servicio Personalizado, que incluye facilidades de comodidad, transparencia, conveniencia y rapidez para el usuario.

A su turno, Juan Maciel, gerente de posventa de la línea Chevrolet, mencionó que este nuevo concepto es importante ya que permite una comunicación directa con el cliente. Se busca establecer una línea de proximidad y confianza. Sobre todo podrá ver y escuchar las recomendaciones técnicas de un especialista de primera mano. Detrás de este nuevo concepto, hay una organización basada en nueve pasos, fundamentalmente en la comunicación con el cliente, la cual es directa, sobre todo porque permite que el usuario ingrese al taller, derri-

Directivos y funcionarios durante el acto la recepción de la certificación.

bando el típico proceso, de que él mismo dejaba el vehículo y esperaba a ser llamado para retirarlo.

Maciel indicó que este nuevo concepto permite que el cliente pueda quedar en el box o en la sala de espera, acondicionado especialmente para que pueda desarrollar su trabajo o visitar el Show Room y observar los vehículos nuevos o los accesorios disponibles.

LOS NUEVE PASOS

El protocolo incluye la atención que se inicia con una cita previa, donde sobre la base a una organización se busca la fecha y hora más conveniente para el cliente, a quien se le asignará previamente un técnico. Además, al acercarse la fecha programada, la persona recibirá una llamada telefónica confirmando su cita pre acordada.

El segundo paso es la recepción. El cliente es cordialmente recibido por el anfitrión quien le orientará para dirigirse al box asignado. El tercer peldaño tiene que ver con el direccionamiento: el técnico de servicio recibe al visitante y le explica, orienta o enseña la operación que realizará en el mantenimiento y/o trabajo por el vehículo.

El cuarto paso es la entrevista consultiva. El cliente puede estar presente durante todo el proceso del servicio. Luego se pasa al quinto nivel: el presupuesto. El técnico elabora el presupuesto ante el cliente brindando mayor transparencia al valor final del servicio que recibirá.

En el sexto paso está la Central de Atención. El cliente se dirige a esta dependencia para cerrar la orden de trabajo y actualizar los datos del contacto. Con el paso siete viene el Servicio. Mientras se esté realizando el mantenimiento, el cliente puede estar presente en el box o en la sala de espera o visitar el Show Room. El peldaño ocho se ejecuta una vez finalizado el servicio. Como muestra de la transparencia de la operación, el técnico hace la entrega al cliente de los repuestos que fueron cambiados. Por último, el paso nueve consiste en la entrega del vehículo. El técnico procede a la devolución de la unidad y aprovecha para invitar a agendar una próxima visita.

CAMBIOS POSITIVOS CON CAPACITACIONES

Maciel además indicó que para realizar este cambio relevante en los talleres fue necesaria una capacitación, para lo cual incluyeron a 36 profesionales técnicos, quienes fueron instruidos con una enorme serie de puntos y procesos que involucran a este cambio, sobre todo para cumplir los requisitos necesarios para obtener la certificación recibida por la GM.

Las formaciones se dieron de manera específica de acuerdo a cada función donde disponen de servicios técnicos, asesorías, recepción y un equipo de central de atención, dirigido para resolver y recordar citas, así como toda la organización que se requiera para el buen desarrollo de trabajo en el taller.

Agregó que las capacitaciones fueron realizadas en las oficinas del grupo DLS donde la GM realizó la contratación de una consultora especializada que trabaja para la compañía a nivel de América Latina, específicamente para



Área de servicio técnico.

esta certificación, siendo especialistas en este concepto, con experiencia en Brasil, país que inició este servicio, siguiendo Chile, Argentina y actualmente Paraguay.

Por último, Maciel destacó que el concepto es innovador, donde el cliente a la primera visita verá la diferencia en ganar tiempo, pues se insiste en respetar el tiempo de cada usuario, que llevó a realizar ajustes en infraestructura, para adecuar el taller a las necesidades estándares que Chevrolet exige con la incorporación de box, señalizaciones, iluminación total, sendas peatonales y box con informaciones generales, como el técnico que ayudará en el momento del servicio, para ofrecer un trabajo con garantía, transparencia y seguridad total.

La entrega de la certificación fue otorgada por representantes de GM a los directivos de DLS. Asimismo, cedieron los certificados a los profesionales técnicos, quienes también aprovecharon la oportunidad para agradecer sobre los conocimientos adquiridos en esta oportunidad calificada como interesante para lograr una calidad de trabajo en el desempeño de sus labores, en el marco de este innovador concepto, que marca un antes y después en el servicio ofrecido habitualmente en un taller. **CA**

Juan Maciel, gerente de posventa de la línea Chevrolet.





DVA, Go Further. Together

Nueva imagen corporativa y soluciones para el manejo de malezas

La empresa DVA Agro Paraguay realizó la presentación de su nueva imagen corporativa, además de capacitación sobre la detección y manejo de malezas difíciles. Fue el 23 de mayo en el Gran Nobile Hotel & Convention de Ciudad del Este, Alto Paraná y el 25 de mayo en el Hotel Papillon de Bella Vista, Itapúa. En ambas oportunidades, se resaltaron la calidad y el potencial de formulaciones de herbicidas.

La nueva imagen corporativa fue presentada por el Ing. Agr. David Velázquez, gerente general de DVA Agro, quien expresó que después de algunos años han decidido cambiar de colores y slogan a nivel mundial, donde la multinacional cuenta con una experiencia de 50 años en el mercado. En nuestro país lleva 11 años. El color escogido por la firma fue el azul. Con esto se busca transmitir transparencia y futuro, acompañando el desarrollo tecnológico que se

avecina en todas las áreas destacó. El eslogan “Juntos podemos avanzar mucho más lejos”, significa mucho para la firma, indicó.

Representa uno de los objetivos clave para la empresa, mencionó y, entre otros aspectos desarrollados, presentó nuevos lanzamientos de productos, específicamente con una nueva formulación de 2,4 D, denominada “Wenko”, compuesta por una formulación de micro emulsión.

Emplea menos ingredientes activos por hectárea. Es menos volátil, pero mantiene su eficiencia y ofrece un olor más agradable. El segundo producto presentado fue un curasemillas. Es una mezcla de cuatro principios activos, dos insecticidas y dos fungicidas, con calificación excelente para el control de plagas y enfermedades en soja.

SITUACIÓN DE MALEZAS Y ENSAYOS

En la oportunidad, el Ing. Agr. Fabricio Krzyzaniak, investigador de Farm Consultoría, orientó a los productores sobre la problemática existente en malezas en nuestros país, identificando al Mbu'y o Buva (*Conyza*) y a Picão preto (*Bidens*), entre otros como problemáticos por su resistencia al glifosato.

Mencionó en el caso de la Conyza que se trata de una maleza que se adapta fácilmente a los sistemas de producción y es muy compleja de majearla. Se desarrolla entre zafra y puede germinar dentro de la soja, advirtió. Citó al kapi'i pororó o Capim amargoso (*Digitaria insularis*) como otra amenaza.



Ing. Agr. David Velázquez, gerente general de DVA presentó la renovada imagen corporativa.

Explicó que esta última representa un matorral cuya resistencia puede dispersarse a kilómetros a través de semillas. Muchos productores la tienen en sus campos, por lo que es importante saber cómo manejar y verificar los caminos y el terreno vecino para evitar su propagación.

También explicó sobre los ensayos realizados con algunos herbicidas de DVA Agro. Se emplearon el Desektor y Predecessor, utilizados para el control de Buva. Expuso que el herbicida Predecessor es pre emergente y cuenta con una triple mezcla para su utilización en pre siembra en soja.

Resaltó que en observaciones a campo, no se presentó ningún daño con relación al aspecto de fitotoxicidad. Se mantuvieron en los ensayos niveles de kapi'una (*Bidens*) muy bajos con relación a los productos de testimonios utilizados y los herbicidas pre emergentes fueron efectivos, según comentarios recogidos.

Esto se exhibió mediante testimonios de productores presentados en la charla. Experiencias en la que los agricultores utilizaron ambos productos en sus campos.

Por su parte el Ing. Agr. Alcides Vera, responsable de desarrollo técnico de DVA Agro Paraguay, presentó resultados de ensayos de herbicidas preemergentes y posemergentes realizados en tres localidades del Paraguay. ➔

Profesionales de DVA.





El profesional expresó que el control de malezas es cada vez más difícil, por ello DVA dispone de las herramientas para encarar esta problemática en el proceso de producción. Recomendó poner toda la carne en el asador en la presiembrado para evitar problemas posteriores, porque el manejo en la posemergencia es más difícil y muchas veces incide negativamente en el rendimiento.

Instó a los productores recurrir a los agentes técnicos de DVA para armar el posicionamiento técnico de los herbicidas, ya que no existe un producto milagroso. El éxito en el manejo de malezas está en la combinación de varios herbicidas en los diferentes mecanismos y modo de acción.

Posteriormente, el Ing. Agr. Rolando Schulz, gerente comercial de la empresa, también tuvo intervención en el encuentro.

Abordó sobre los ensayos dentro del programa de manejo de malezas de DVA Agro. Se explicó la combinación del Wenko con Desektor, Ligero y Predecessor. Este último, en comparación con otros productos comerciales que están en el mercado, presentó muy buen control y residualidad sobre la mayoría de las especies difíciles en la región.

Recalcó que Wenko es un nuevo herbicida hormonal con nueva formulación de micro emulsión en nanotecnología, con beneficios en formulación, volatilidad 100% compatible con glifosato y aplicaciones de riesgo para los agricultores, sin olor y con menos días para posterior siembra. Es un 2.4 D Ácido, microemulsión. 30% E.A.

Schulz mencionó que el producto es formulado por AGM de Argentina, empresa recientemente adquirida por DVA, para ofrecer seguridad, y control en el proceso de producción, y sobre todo distribución con productos de calidad. Habló sobre la importancia de seguir un manejo integrado de malezas.

Para ello, es necesario cumplir con una buena rotación de cultivos, desarrollar una óptima combinación

Ing. Agr. Fabricio Krzyzaniak, investigador de Farm Consultoría, orientó sobre la problemática del Mbu'y y del Picão preto.



Alcides Vera, responsable de desarrollo técnico.



Ing. Agr. Rolando Schulz, gerente comercial.



de modos de acción, respetando los plazos y las dosificaciones correspondientes de los herbicidas. Aspectos importantes para el buen control de las malezas presentes en los campos.

Por último, el Ing. Agr. Erick Zichner, responsable técnico comercial de la Zona Sur de la compañía, indicó sobre el tratamiento de semillas del Pack Perfect Full3. Cuenta con tres productos. Primero está el BASTION. Es un cura semillas, insecticida y fungicida en uno, compuesto por cuatro principios activos, dos insecticidas y dos fungicidas.

Igualmente el defensivo incluye al ASCOFOL, de origen alemán. Es altamente concentrado en Cobalto y Molibdeno, al que se le incluye un agregado de extracto de algas para conferirles propiedades de bioestimulantes por el contenido de hormonas. El último producto que conforma este pack, es el NOD DVA *Bradyrhizobium Japonicum*, osmoprotector de alta concentración.

Esto otorga la posibilidad de tratar hasta diez días antes de la siembra. El kit está ideado para 1.000 kg de semillas, lo que representa unas 20 hectáreas, para iniciar la siembra.

El Pack Perfect Full3 permite el uso de varios modos de acción dentro del manejo que hace posible un control integral, ofrece residualidad de por lo menos 30 días, controla un gran número de malezas de hojas anchas y logra buena supresión de las de hojas finas, incluyendo al kapi'i pororó, y reduce el banco de semillas.

Asimismo cuando el manejo incorpora Desektor se tiene un amplio espectro de control sobre malezas difíciles.

Tras las orientaciones, la organización del evento ofreció una cena show para agasajar a los productores presentes en la velada. **CA**

Ing. Agr. Erick Zichner, responsable técnico comercial de la Zona Sur.

WENKO



HERBICIDA

NT

NADA SE PIERDE, TODO SE CONTROLA.

Nada queda a la deriva con Wenko NT, para una desecación pre-siembra perfecta, sin olor ni volatilidad.

- MÍNIMA VOLATILIDAD.
- 100% COMPATIBLE CON GLIFOSATOS.
- APLICACIONES SIN RIESGO PARA CULTIVOS VECINOS.
- SIN OLOR DESAGRADABLE.
- MENOS DÍAS DE ESPERA PARA SEMBRAR.

COMPOSICIÓN: 2,4 D ÁCIDO. MICROEMULSIÓN. 30% E.A. HERBICIDA SELECTIVO POS EMERGENTE DE MALEZAS.



TECNOLOGÍA ALEMANA CREADA PARA PRODUCIR.



EXPO CANINDEYÚ 2019

La Paloma del Espíritu Santo
estrena feria internacional

La muestra en La Paloma del Espíritu Santo completó 21 ediciones como exposición regional, pero en la versión 2019 se estrenó como feria internacional. Los resultados fueron auspiciosos para la época, atendiendo la zafra de verano poco favorable y cifrando grandes esperanzas en la zafriña. En términos generales, el predio “Wilfrido Soto” abrió sus portones del 5 al 14 de abril. El evento generó un estimado de negocios por arriba de 100 millones de dólares y albergó a más de 100 mil visitantes. Hubo diversos atractivos y se buscó dar facilidades para la participación del público que cumplió con las expectativas de la organización.

Desde la organización de la 21ª Expo Regional Canindeyú y 1ª Expoferia Internacional se buscó ofrecer diversidad de propuestas para el público en general, sumando así atractivos y espectáculos a la plataforma para negocios y novedades de los ámbitos agrícola, ganadero, industrial, comercial y de servicios. Bajo el lema “Proyectando con trabajo la imagen

del país”, la muestra apostó a crecer dando el impulso hacia un evento con tinte internacional.

Organizada por la Asociación Rural del Paraguay (ARP), regional Canindeyú, la expoferia albergó una buena cantidad de público, pese al escenario poco favorable por la situación del campo, tras la zafra de verano con bajos rendimientos y un precio de los granos menor a la temporada

anterior. Pero la respuesta de los visitantes dio el marco de respaldo deseado. Nelson Cardozo, coordinador de la muestra, indicó que la Expo Canindeyú pasó de unos días “normales” a superar las proyecciones.

“Sobrepasó las expectativas. Hubo buena participación del público y el público respondió a la convocatoria. Se cumplió a cabalidad con lo programado y hasta el tiempo se prestó. Todo el programa fue ejecutado en tiempo y forma”, reafirmó. Además de las propuestas artísticas de los dos fines de semana, hubo otras iniciativas que igualmente atrajeron a visitantes.

Desde la organización se informó que prácticamente se logró aproximar a unos 110 mil visitantes en total, contabilizando los diez días de feria. “Siempre está por arriba de 100 mil personas, pero últimamente rondábamos en 103 o 107 mil visitantes. La oferta del fin de semana última fue determinante para superar el registro de los últimos años”, reveló el también vicepresidente de la ARP regional Canindeyú. Con respecto a la participación en materia de expositores, desde la organización se informó que se inscribieron más de 400.

“Es algo dinámico. Sólo en esta edición tuvimos dos deserciones pero catorce nuevas participaciones. Vimos un fuerte impulso en automotores y maquinarias y todos los expositores con buenas promociones y financiación propia o con las facilidades de los bancos presentes, con créditos a largo plazo y otras características que permitieron dar un marco favorable para hacer buenos negocios”, finalizó.

En tanto, el presidente de la regional Canindeyú del gremio rural, Herberto Hahn, consideró que pese a las dificultades observadas en la agricultura y atendiendo que principalmente el décimo cuarto departamento es más agrícola que ganadero, por lo que el impacto es más fuerte, la muestra dejó muchas satisfacciones. “Nuestra Expo se desarrolló bien y superó las expectativas. El tiempo colaboró bastante y el público respondió”.

De la primera experiencia como feria internacional, igualmente calificó de examen aprobado y prueba superada. Consideró que algunas medidas fueron “acertadas” pues se logró cumplir con el objetivo. En ese sentido, calificó de positivo la posibilidad de liberar el acceso por varios días y establecer precios diferenciados para otros días y horarios. También se tuvo en cuenta el componente social al pedir la colaboración en algunas jornadas de acceso libre, la donación de un kilogramo de alimento no perecedero, destinado posteriormente a alguna entidad de beneficencia.



La liberación del acceso igualmente permitió a varias empresas a contar con mayor presencia de invitados en sus stands. “Facilitamos a los expositores que pudieron organizar sus eventos de manera a contar con buena cantidad de clientes y amigos. Sólo en un día hábil pasaron por el molinete más de 10 mil personas, por arriba de lo habitual cuando se cobra entradas”, admitió. Cabe recordar que muchas firmas optaron por habilitar sus locales días después de la apertura de portones de la Expo Canindeyú. Otras se ajustaron a un horario más laboral, atendiendo desde la mañana y hasta la tarde. Cada expositor estableció su mejor horario para sus propuestas. Otros extendieron más sus actividades, de manera a poder compartir más con clientes y amigos y no solo “abrir →

Nelson Cardozo,
coordinador
de la Expo
Canindeyú.



SafraMax.



Censu.



Cargill.

EXPO CANINDEYÚ

en horario de oficina”. Esta decisión permitió realizar varios encuentros sociales y amenos, más allá de los negocios, aunque también hubo momentos para hacer proyecciones, sobre todo porque la Expo Canindeyú coincidió con un tiempo “bisagra”, entre lo que dejó la zafra de verano y las perspectivas de zafriña.

En inversiones, Hahn indicó que por lo bajo se destinaron unos 300 mil dólares, sobre todo para ajustar el campo ferial a las necesidades de una muestra internacional. “Invertimos mucho en el asfalto, en la parte del acceso principal, en pinturas, limpieza y remodelación del tinglado ‘multiuso’. Era algo que necesitábamos. También los sanitarios, sobre todo para los días de shows. Es una inversión que queda, por ejemplo, el ‘multiuso’ puede ser aprovechado para varios acontecimientos fuera de la muestra”, manifestó.

El dirigente ganadero también agradeció la participación de los pecuaristas, demostrando que el departamento es ideal para la integración agrícola – ganadera. “Canindeyú es zona de engorde. Se terminan animales de otras zonas. No se desarrolla tanto la cría, pero sí el engorde para aprovechar los granos para la terminación”, comentó. Estimó que pese al precio bajo, se logra realizar la labor en un rebaño departamental que ronda las 800 mil cabezas.

Resaltó los más de 200 ejemplares inscriptos, sea para competencias o para exhibición, en donde además de los animales en competencias pudieron verse especies y razas pocas difundidas en otras ferias, como



Vista del pabellón ganadero.

el ganado Gyr para la lechería o los búfalos, que en esta ocasión estuvieron los de la raza Murrah. A esto se sumó la participación de la Nelore que apostó con una nueva edición de su Exposición Nacional durante esos días. La presencia de criadores de cabras y ovejas también fue celebrada por el crecimiento de la pecuaria menor en este tipo de eventos.

Los negocios ganaderos oscilaron entre 6.000 y 7.000 millones de guaraníes, con promedios cercanos a los 20 millones de guaraníes por cabeza, por unos 4.000 lotes ofertados, con un precio máximo superior a 80 millones de guaraníes por un reproductor según se supo. Se realizaron subastas con hacienda de invernada, así como de reproductores, tanto de grandes como de pequeños. Otra novedad, fue el primer concurso regional de asado de la Expo Canindeyú. Para ello fueron invitados miembros de la Asociación Paraguaya de Asadores, en calidad de jurado.

Finalmente, desde la organización y en agradecimiento por la participación de los expositores, se realizó la premiación a los mejores stands y el reconocimiento por la presencia en la 21ª feria regional y 1ª internacional. Fue el miércoles 10 de abril en la denominada “Noche de los Ganadores”. Por último, la posibilidad de concretar más negocios se ancló debido a la cautela de los agricultores, quienes desearon ver cómo se desarrollaría el mercado y con los escenarios más definidos, ver qué acción tomar. Más allá de esto, los organizadores ya se aprestan para la siguiente edición, confiados en un escenario más benigno para las aspiraciones del ámbito de los agronegocios y, por ende, del país.

Herberto Hahn, presidente de la ARP regional Canindeyú.



Cóndor.



Lactolanda.



INCKA S.A.



De La Sobera con soluciones de Massey Ferguson

De La Sobera, concesionario oficial de Massey Ferguson en Paraguay, fue otra de las firmas presentes en la muestra canindeyuense. Además de ofrecer su amplio repertorio de soluciones pensadas para la región, se aprovechó para realizar un encuentro con clientes de la zona en el marco de los lanzamientos de la nueva familia de tractores y otros estrenos. Ricardo Rivas, gerente de la sucursal en Katueté, recordó que la firma cada año se renueva y se pone a tono de las necesidades del campo y es lo que se pretende ofrecer en cada feria presente. “Cada vez se necesitan máquinas que puedan producir en el menor tiempo posible, pero con los mejores resultados. En ese sentido, trajimos la cosechadora más grande que la Massey Ferguson tiene en el mercado, la MF 9895. Además, tenemos tractores de las líneas 5.700 y 6.700. Vienen con diferencial con respecto a anteriores unidades. Poseen cambios automáticos”, refirió al tiempo de invitar a los clientes y amigos a participar del “Día de Lanzamiento” de las unidades, el jueves 11 de abril. En esa jornada, Roland Thiede, subgerente de Máquinas Agrícolas, encabezó la comitiva de De La Sobera para dar la bienvenida a los agricultores y clientes presentes. Primeramente felicitó al equipo de la sucursal en la figura de Ricardo Rivas y extendió los saludos al personal destacado en la Expo. “Gracias por montar y recibir a tantos amigos en este discreto pero importante evento lanzamiento en donde estamos mostrando la cosechadora clase 8. Fue premiada en Agrishow como la cosechadora del año. Es una máquina con la novedad de la plataforma de 45 pies. Ahora se mostró en Canindeyú, que es la región ideal para este tipo de máquina por su altísima productividad y su muy bajo consumo de combustible”, refirió. Con respecto a la nueva serie de tractores, 5.700 y 6.700, resaltó que se tratan de unidades con transmisiones innovadoras, 12 x 12, mecánica, con reversión electrohidráulica, mejoras en el sistema hidráulico, tanto en control remoto como el tercer punto. Finalmente indicó que “es un orgullo contar con clientes y amigos en este tipo de eventos, porque muestran que son fieles a la marca, a la empresa y a todo el esfuerzo que el equipo pone todos los días para atenderlos de la mejor manera”. Posteriormente se establecieron dos grupos

de trabajo, para poder compartir detalles de cada lanzamiento. Ramón Mereles, asesor especialista de De La Sobera, habló sobre los tractores. Indicó que se tratan de novedades en el segmento de tractores agrícolas y cosechadoras. Son máquinas de mediana potencia y ofrecen diferenciales con respecto a otros modelos. MF 5.700 ofrece cabina de mayor confort en el mercado y reversión electrohidráulica, según la fabricante, representa la evolución de los tractores más vendidos en América del Sur. En tanto, MF 6.700, propone una transmisión power shuttle más moderna de la categoría, con mayor caudal hidráulico y economía de combustible, como sus principales puntos diferenciados. En cuanto a la cosechadora, Cristián Oviedo, especialista de Producto de De La Sobera, brindó las orientaciones. Recordó que la unidad es lanzamiento para la región y goza de ventajas como una mayor productividad diaria, además de demandar menor consumo de combustible y menor pérdida de granos. Fabricada en Brasil, fue expuesta en esta ocasión con la novedad de una plataforma draper de 45 pies, recientemente lanzada por la fabricante AGCO. Se trata de una plataforma para soja y trigo. También se puede adaptar otra para maíz, lo que es adicional. En la zona, la unidad es ideal porque la mayoría son agricultores medianos para grandes, desde 500 hectáreas para arriba, que es lo ideal para la inversión con la máquina. Otra unidad exhibida en la ocasión fue el pulverizador MF 9130 Plus. Propone motor más económico y máquina más ligera de la categoría y mejor distribución de peso. Cuenta con un tanque de 3.000 y barras de 28 metros con tubería de acero inoxidable y sistema End Cap. La transmisión es hidro 4 x 4 cruzada con dos bombas y suspensión neumática activa independiente. Entre las consultas más recurrentes de los visitantes durante toda la muestra, fueron sobre la cosechadora 9895 y el pulverizador 9130, principalmente, según se supo. De la jornada participaron clientes de la región, más de Alto Paraná, San Pedro e incluso del Chaco. Para la ganadería, si bien todavía en crecimiento en la zona, existen propuestas como cortadoras, hileradoras para fardos, además de palas frontales. Cabe mencionar que el Grupo De La Sobera igualmente exhibió en otros stands marcas de automóviles como Chevrolet y Gag, además de sugerencias para la construcción como JCB y otros, con toda la tecnología disponible. En este sentido, es de recordar que la empresa tiene la concesión de la marca Chevrolet para los departamentos de Amambay, Canindeyú y Alto Paraná. ➔





Agrofertil, manejo nutricional para mayor productividad

La compañía Agrofertil estuvo recibiendo a clientes y amigos durante la Expo Canindeyú 2019 en su stand habilitado del 10 al 13 de abril. Justamente, el miércoles 10 estuvo recibiendo al público desde las 9:00 hs. ocasión en que se aprovechó para realizar la charla “Manejo nutricional para alta productividad en soja y maíz zafriña”, tema abordado por Douglas de Castilho Gitti, experto brasileño que activa en la Fundación MS. Además, se aprovechó la ocasión para dar a conocer beneficios de usar productos ofrecidos por la firma para una mejor fertilización de los suelos y que permitan elevar los rendimientos agrícolas. Cabe mencionar que el local estuvo repleto por parte de participantes interesados en la disertación. Primeramente, Luiz Carlos de Andrade, gerente comercial regional de Agrofertil, dio la bienvenida a los presentes y compartió parte del extenso currículum del conferencista. “El objetivo mayor fue comentar algunas cosas con respecto a la fertilidad del suelo, atender las necesidades nutricionales de plantas e intercambiar con la gente experiencias y así compartirlas”, sostuvo. A su turno, el disertante agradeció la invitación de Agrofertil y valoró el apoyo de su equipo técnico para desplegar las orientaciones y acompañar en las necesidades a los productores. Inició recordando la importancia de la fertilización del suelo, así como el manejo del recurso natural, importante dentro de todo sistema de producción. Recordó que, tras lograr su doctorado en el 2013, en la Universidad Estadual de São Paulo e iniciar su participación en la Fundación MS, mucha agua corrió

debajo del puente. “Cambiaron muchas cosas desde aquella vez y si bien existe bastante diferencia entre la cabeza del ingeniero agrónomo y del productor, la posibilidad de intercambiar conocimientos hace que puedan caminar juntos y vayan superando adversidades para lograr mejorar resultados en el campo”, subrayó. También mencionó algo del trabajo desplegado por la Fundación MS, en los 14 municipios en donde está presente, ofreciendo tecnologías regionales para los agricultores. Aclaró igualmente que en la organización, se dividen cinco sectores, siendo el de su ámbito lo referente a suelos. “Nuestro objetivo es grande, porque debemos buscar la forma de ‘convertir’ ese suelo en productividad. El trabajo que lo desplegamos en un equipo con gente muy capaz para obtener lo mejor para el manejo de suelos”, resaltó. Con respecto a la presentación manifestó que se tuvo en consideración resultados de 25 años de estudios y experimentos desarrollados para dar las mejores respuestas en aumento de productividad en soja y maíz, principalmente en zafra. “Venimos de una campaña de verano

Luiz Carlos de Andrade, gerente comercial regional de Agrofertil.



trágica. En Brasil, la zafra 2018 – 2019 fue trágica, siendo la principal que sustenta y capitaliza la soja. Una caída grande por estrés hídrico y la gente sintió eso”, sostuvo. Dijo que con este escenario se realizaron igualmente trabajos para evaluar desempeños de cultivos con relación a tratamientos recibidos. En tanto, dividió su charla en cuatro puntos. El primero, tuvo que ver con la “construcción de fertilidad de suelo”. Aprovechó para abordar algunos problemas químicos y factores que pueden contribuir con el aumento de productividad en periodos de falta de agua, como el vivido recientemente. En este tópico, volvió a discriminar en puntos tales como la neutralización del aluminio, el empleo del yeso agrícola y la elevación de tenores de fósforo en los suelos. Rememoró que en suelos ácidos, gran parte se presenta en la región, se observan perfiles pobres en nutrientes, entre estos, azufre, fósforo, calcio, magnesio y otros, producto de una fragmentación que se vino dando desde hace miles de miles de años y del uso del suelo. Todo esto lleva a la necesidad de recuperar ese recurso natural. Combatir el alto índice de presencia de aluminio y proveer calcáreo, yeso y fósforo al suelo. El segundo punto tuvo que ver con el mantenimiento de la fertilidad. Recordó que si bien es bueno recuperar los suelos de la pobreza de minerales, no es menos importante mantener los niveles buenos a óptimos para sacar el mejor provecho productivo. Entonces, una vez “construida la fertilidad”, realizadas las correcciones, neutralizada la acidez, se debe continuar con el trabajo, acomodando las dosis según las recomendaciones técnicas y respetando los criterios, para evitar colocar por debajo o por arriba de lo que realmente se necesita y el suelo precisa. El tercer aspecto mencionado fue sobre el aumento de calcio en el perfil del suelo. Este punto tiene directa relación con el trabajo de siembra directa. Invitó a la gente a hacer reposición de calcio y de magnesio a nivel superficial, para luego con trabajos de mantenimiento, otorgar la sustentabilidad, mediante la siembra directa. Finalmente, el cuarto punto fue sobre el empleo del boro. Apuntó la importancia de este micronutriente como fundamental para



◆ Douglas de Castilho Gitti, experto brasileño que activa en la Fundación MS.

los ambientes de suelos ácidos. Finalmente indicó que toda la disertación tomó en cuenta la biología. “El suelo es la base de nuestra producción. Hay que conservarlo, cuidarlo, invertir en mantener la ‘vida del suelo’, que a la larga redundará en beneficio de todos y que por ejemplo, optimiza el costo de productividad entre 20% y 30%, por lo que vale la pena. Hay que dar sustentabilidad al suelo. Como investigador, tengo certeza de lo que traigo. La construcción, el mantenimiento, adecuados nutrientes, zonas de manejo y boro, dentro de cada ambiente son aspectos importantes. Hay mucha información además sobre inoculantes, productos biológicos, aplicaciones de microfoliares que se puede dejar para otra ocasión”, concluyó. Agradeció una vez más por la invitación a Agrofertil a lo que el auditorio reconoció igualmente con un gran aplauso por la calidad de la ponencia. En la última parte de la jornada, Luiz Carlos de Andrade aprovechó para cerrar el encuentro con una pequeña exposición de dos productos que Agrofertil dispone para el mercado y que van de la mano con lo expuesto por el disertante. Primeramente mencionó el Granubor 2, resultado de mucha investigación y presentado en el mercado hace un par de temporadas. Se trata de un producto natural, que cuenta en su formulación tetraborato de sodio, además de su ventaja de ser 100% soluble en agua. Proporciona igualmente respuestas a las demandas nutricionales de boro, así como favorecer la fijación de calcio en la pared celular de las plantas. Otro producto abordado fue el Kbor, fertilizante sólido de alta concentración de potasio y boro, resultante de una mezcla de Granubor más KCl, lo que contribuye igualmente a suplir necesidades en cultivos de soja y maíz. Presenta granulometría uniforme, pensada para una aplicación eficiente, según las explicaciones. Los presentes finalmente compartieron una “feijoada”, como almuerzo para seguir intercambiando comentarios y experiencias ya en horas del mediodía en el stand de Agrofertil, en la Expo Canindeyú. ➔

◆ Participantes de la charla durante la Expo Canindeyú.





Monday, alta tecnología pero de fácil aplicación

La firma Monday igualmente recaló en la Expo Canindeyú 2019 y ofreció un amplio abanico de sugerencias, donde la constante fue promover equipos y maquinarias con alta tecnología, pero de fácil aplicación, indicó su director, Rafael Vefago. “Nuestro enfoque siempre es traer más tecnología, pero que sean aplicables al campo. Hablamos de tecnologías posibles, pero compatibles con la realidad. De ahí que la idea de Monday es buscar productos de alta tecnología, pero con funcionalidad y operatividad fácil. No productos que sean imposibles, con tecnología que no está lista para su aplicación local. Al contrario, que se adecue a nuestra mano de obra, a nuestros productos, insumos”, comentó. Ahondó y recordó el caso de las plantadoras Planticenter. “En el 2018 tuvieron resultados fantásticos y en gran medida se debe a que fueron desarrolladas en Marialva (N. de la R.: ciudad del estado de Paraná), cerca de la frontera, con similitudes de suelos, de clima. Por eso son líderes. Además de tener mucha calidad, mucha tecnología, están acondicionados a nuestro suelo de tierra roja. Este es el concepto que buscamos en Monday, equipos de altos estándares, pero que se adecuen a nuestra realidad. Así se puede combatir problemas con productos adecuados a la realidad que tenemos”, reflexionó. Los equipos de Planticenter están entre los de mayor preferencia en el mercado, recaló y se aprovechó la muestra para dar énfasis en propuestas como la plataforma para maíz, Maestra. “Cuando un producto viene con marca renombrada, las cosas salen más fácil. Facilita mucho y con la plataforma fue así. Empezamos el año pasado y hoy fue lo más buscado en el stand, por la tecnología, de vuelta, alta pero de fácil aplicación”, sostuvo. También en esta marca se presentó la “Fragata”, unidad auto transportable de 15 o 17 líneas, mecánica. “Las primeras máquinas entraron en el mercado en diciembre y se empezaron a desparramar

por todo el país”, resaltó. Sin embargo, Monday cuenta con varias otras sugerencias. En la pecuaria está la línea Schemaq, con sugerencias de mixer para nutrición animal; Vefago mencionó como lanzamiento el mezclador de semillas industrial Grazmec GV 240i, “un equipo para grandes productores, semilleras, para tratar simientes, con mucha tecnología, panel digital, computadora, pero de uso sencillo y a precio accesible”, refirió. También, en líneas de Jan están las propuestas de carretas graneleras, distribuidores de calcáreo y otros. “Está entrando bien el Jumbo Matic Buster, un descompactador de suelo, con precio muy accesible”, dijo. Mencionó el pulverizador Power Jet, 4 x 4, “mecánico pero con toda la tecnología, bajo consumo de combustible y adecuado a las exigencias del terreno. En general, todos los proveedores se adecuan a nuestra visión de mercado, el de ofrecer productos de mucha tecnología, con stock de repuestos disponible y de viable aplicación”, sostuvo. Con respecto al escenario en que se desarrolló la muestra indicó que fue un año diferente, con dos momentos, el primero, a comienzos del año con la frustración de la primera cosecha y el segundo, el actual, con mucha expectativa por la zafriña. “Se está repuntando para mejor. Y en un momento difícil, el productor tiene que buscar producir más, con la cantidad que tiene. Es cuando una inversión en tecnología hace la diferencia en años difíciles”, señaló y recaló que existe optimismo por un horizonte mejor, aunque todavía con niveles de cautela, a diferencia de la euforia de temporadas atrás. Agregó que ahora el panorama mejoró “de lo que estábamos a inicios. La perspectiva es buena. Pero todavía sigue la cautela. El cliente se toma su tiempo y se enfoca de manera diferente”, señaló. De los nuevos aliados mencionó a Pro Solus. Fue uno de los estrenos en la Expo, reconoció. “Tenemos la distribución en Paraguay de los productos como monitores de semillas, muy renombrados y reconocidos en el país, pero con la novedad ahora de pulverizadores de surcos, para poner más

Rafael Vefago
directivo de la
firma Monday.





semillas o colocar otros productos directo al surco. Con este producto, fácilmente se puede poner 4, 5 o 6 veces más que lo que se pone con un convencional. Es una marca renombrada, con asistencia buena, técnicos en Paraguay y posventa que se adecuó mucho a la línea de Monday”, recalzó. Al respecto, Willian Freire, representante técnico de ventas en Paraguay de Pro Solus, explicó que se trata de una innovación, pues permite realizar tareas de pulverización en el surco, pero con inoculantes, nematicidas y calcio. “La máquina tiene la innovación que además de la mezcla, se diferencia en una parte estructural por su tratamiento isotérmico, además del monitoreo del caldo, temperatura y otras funciones. Se aplica directo en el surco, en la parcela y permite más beneficio con mayor producción”,

Willian Freire,
representante
técnico de
ventas en
Paraguay de
Pro Solus.

comentó y recordó seguir las recomendaciones técnicas de aplicación y dosis. Recordó que estudios de la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (Embrapa por sus siglas en portugués) comprobaron la eficacia del equipo. Valoró la alianza con Monday. La línea de pulverizadores es TS, se aplica directamente en el surco e incorporan inoculantes, defensivos, micronutrientes, biológicos y otros de manera uniforme para garantizar el mejor aprovechamiento en el tratamiento de simientes. ➔



Vicentin
PARAGUAY S.A.

Con la mirada en el **futuro**



Avda. Felipe Molas López 177 esq. Papa Juan XXIII
Edificio Corporativo Gloria, Piso 8° | Código Postal: 1772 | Asunción, Paraguay
Teléfonos: +595 021: 338 9250/4 - 613251

vicentin.com.ar



Somax en alianza con Corteva para orientar y compartir

Entre los stands más dinámicos y de preferencia del público en la muestra canindeyuense, el ofrecido por Somax estuvo entre aquellos. De esta forma, desde sus inicios la compañía viene apoyando a la feria en La Paloma del Espíritu Santo, informó Jean Barroso, gerente de la sucursal de la firma en Katueté para atender la zona de los departamentos de Canindeyú y Amambay. Comentó que la muestra es importante porque la gente invierte bastante en relacionamiento cliente - colaborador, además de constituirse en un punto de encuentro para intercambiar informaciones que ayuden a producir y mejorar el desempeño en los negocios. Recordó que desde su creación, Somax acompaña a la Expo Canindeyú. Indicó que pese a ser un escenario de zafra verano complicado para el sector, existe mucha confianza en la zafriña de soja y el maíz para dinamizar la actividad. Además de su presencia con local propio, la compañía organizó una charla técnica con su aliada Corteva Agriscience. El tema desarrollado fue sobre manejo de enfermedades de soja y estuvo a cargo de Olavo Corrêa da Silva, Agronomy Leader Torre Sur Brasil y Paraguay de la empresa. Fue el martes 9 desde las 10:30 en el salón de eventos de la feria. Antes de la disertación, Barroso resaltó que la propuesta con la aliada Corteva apuntó a compartir un tema “muy debatido, pero siempre actual, por lo que es bueno poder intercambiar información que contribuya a aumentar la productividad”, refirió. Resaltó la sintonía entre ambas compañías, incluso desde la época previa a la fusión de Dow con DuPont, hecho que incluso fortaleció más el vínculo, reconoció. “Nos volvimos uno de los principales distribuidores en el país”, dijo. Le cupo presentar al charlista y resaltó que es una persona con mucha experiencia en el tema y que trajo herramientas a tener en cuenta para ayudar a cerrar el año con buenos negocios al

mejorar la producción. Ya en la charla, el profesional brasileño indicó que hablar de enfermedades de soja incluye abordar aspectos de cómo utilizar correctamente un programa de fungicidas. “Se tiene que trabajar para que el producto no tenga pérdidas por enfermedades de fin de ciclo, como la roya, las enfermedades radiculares de soja y otras”, refirió. “Las enfermedades son muy importantes y ocurren todos los años. Tienen gran impacto en los resultados finales, pues o pueden elevar mucho la producción y el lucro del productor al tener poca incidencia o ser determinante para grandes pérdidas. Por eso, el productor debe conocer y saber cómo utilizar las herramientas comunes para estas regiones agrícolas”, manifestó. En otro momento, indicó que esa incidencia varía, pues en un año con una presencia no muy fuerte incluso puede tener repercusiones del 10% al 15% de impacto. Ya con condiciones más favorables para el desarrollo de las enfermedades, fácilmente alcanzan niveles de 40%, 50% o 60%. “Son puntos que el agricultor debe estar atento para poder cerrar un buen año para la soja, con un potencial alto”, sostuvo. Consideró que la zafra de verano no se registró mucha presencia de enfermedades, por ser muy seca, al contrario, hubo pérdidas por falta de agua. “A partir de ahora, en Paraguay, con la zafriña, tiene que trabajar más fuerte para que rinda la productividad, porque las enfermedades son más fuertes en zafriña”, advirtió. También invitó a un correcto uso de los defensivos, no solo en las dosis adecuadas, sino tener presente los momentos de mejor performance. Por ello reiteró la importancia de seguir las recomendaciones técnicas. “Si no se usan correctamente, no funcionan (los productos). Necesitan de mucha atención para que no terminen siendo costos antes que beneficiosos. Las dosis no varían mucho, sino las mezclas. Se deben utilizar productos de multisitios, atender si existen problemas muy serios de resistencia. El agricultor debe saber cómo utilizar, cómo ofrecer, un programa preven-

Jean Barroso, gerente de la sucursal de Somax en Katueté.



Olavo Corrêa da Silva, Agronomy Leader Torre Sur Brasil y Paraguay de Corteva.



tivo y, en el inicio de la zafra, contar con una estrategia bien montada para poder utilizar los productos en el momento adecuado o para cuando esté en desarrollo la zafra no presentar problemas”, señaló. Tras la charla, Leandro Thomas, Account Manager Corteva con la cuenta Somax, ofreció a los presentes una breve explicación seguida de una demostración del Viovan, fungicida de reciente habilitación en el mercado. “Queríamos presentar a los agricultores el producto lanzado el año pasado. El Viovan es una mezcla que está lista para usar. Propone una formulación diferente y eficiente y vino para complementar la cartera de Corteva, que de por sí es bastante robusta y buena, para el control de roya”, comentó. Explicó que la demostración evidenció cómo la dilución del producto es dos veces más rápida que otras formulaciones que requiere más tiempo para to-

Demostración de Viovan.



Leandro Thomas, Account Manager Corteva con la cuenta Somax.



mar una mejor homogeneidad en el “caldo”. Recordó la importancia de buscar productos que puedan diluirse lo mejor posible porque ante alguna incompatibilidad con materiales inertes en las mezclas pueden aparecer problemas de trancado del pico en el pulverizador. Entre las recomendaciones del Viovan, recordó que hasta la tercera aplicación se deben buscar los mejores horarios, evitar los de altas temperaturas y baja humedad. “El producto necesita de temperatura amena, entre 25°C y 28°C, con una humedad relativa por encima de 45% o 50%, lo que sería ideal para una buena calidad de aplicación, buena llegada de producto y buen control de enfermedad”, finalizó. Tras la charla, se compartió un almuerzo de confraternidad en el stand de Somax.

Ranpar, con proyecciones y lanzamientos



La firma llevó a Canindeyú una amplia sugerencia, sobre todo con enfoque para la agricultura, aprovechando el posicionamiento que tiene esta actividad en la zona. Por tercer año consecutivo Ranpar concurre a la muestra con algunas propuestas ya conocidas por los productores y otras novedades. Al respecto, Ricardo Ovelar, ejecutivo de Ventas, indicó que el área de cobertura en la zona va desde Troncal 4 y hasta la frontera, por lo que la presencia en las principales áreas de producción es permanente. Indicó de manera optimista que, si bien el escenario no es el ideal para todo el segmento, por el bajo rendimiento de la soja, siempre hay posibilidad para que cerrar algunos negocios. Anticipó que en esta edición se aprovechó para

Ricardo Ovelar, ejecutivo de Ventas de Ranpar.



el lanzamiento de la plataforma de la firma Indutar, que optimiza el rendimiento de la cosechadora, y se trata de la nueva aliada a Ranpar. Indutar llevar más de veinte años en Brasil y fabrica una serie de propuestas, entre ellas carretas graneleras. En tanto, la compañía paraguaya ofreció parte de las novedades durante la muestra. Además, se aprovechó para exhibir la plantadora articulada Genius. Otras sugerencias fueron embolsadoras de granos secos, húmedos y silaje de Marcher, así como Piccin, Haramaq y otros. Reconoció que si bien hubo varias consultas, el precio en la soja no está alentando a que la gente quiera volcarse de lleno a grandes inversiones. Pero reiteró que existen buenas perspectivas para la zafriña y ello podría revertir en algo la situación. Ovelar indicó que para la ganadería están fuertemente apostando por mixer y elaboración de henos. En Canindeyú ofrecieron el Super Mix 4.2 de Haramaq, vagón mezclador autocargable, y sugerencias en heno de la línea Cremasco, así como molinos, picadoras de forrajes, vagón forrajero y otros. →



Tracto Agro Vial con tractores de estreno

Entre las empresas que aprovecharon la feria para concretar lanzamientos de nuevas unidades al mercado, Tracto Agro Vial anotó su nombre. En este sentido, Valeria Schmitt, gerente de la sucursal de Katueté/San Alberto, sostuvo que el ámbito ganadero está fuerte en las últimas temporadas. “En la zona, desde hace dos años que tenemos muchas ventas. Incluso durante la Expo Canindeyú cerramos un negocio para la pecuaria, con la venta de una forrajera JF y dos acoplados IBL. El sector ganadero está aumentando y eso es bueno porque si en agricultura no va bien, el agricultor tiene la opción de hacer ganadería”, subrayó. Justamente entre las novedades en la tienda de la compañía durante la Expo Canindeyú, se lanzaron tractores de la línea Foton. “Está la unidad con 130 HP que viene ahora cabinado y es una de las novedades, además de ofrecer equipos de todas las marcas con descuentos especiales”, comentó. Estuvieron expuestos en el local los modelos Lovol 324, Lovol 1004 y Lovol 1304. Dijo que pese al año difícil, la zona agrícola está con expectativas de cerrar buenos negocios. “Los clientes demuestran necesidad de comprar, por lo que nos ajustamos y tenemos formas para negociar. Hay varias opciones y las flexibilizamos conforme las necesidades de los clientes en materia de financiación”, dijo. Añadió que con el avance de la zafriña, se renovaron las expectativas por reencauzar positivamente el mercado. Entre los visitantes extranjeros se pudo observar a Renato Bevilacqua, técnico de exportación de fábrica de Baldan, aliada a Tracto Agro Vial. Comentó que la compañía llevó equipos de primera calidad, resaltando unidades como sembradores, plantadoras articuladas, de chasis fijo, clarificadores, rastras, pulidoras, aradoras, intermedias, grúas y toda la línea completa de la marca pensada para su empleo en Paraguay. Resaltó la alianza con Tracto Agro Vial desde hace 27 años y la participación tradicional ya en el predio ferial “Wilfrido Soto”, acompañando la Expo Canindeyú, la cual “evoluciona mucho y pese a que existen muchas ferias en el país, siempre estamos presentes”, concluyó. El stand ofreció parte del centenar de empresas que Tracto Agro Vial representa y distribuye en el país, por lo

que permanentemente recibió visita de público, clientes, amigos e interesados en conocer más sobre equipos expuestos. Otro de los representantes de fábrica que estuvo en la ocasión fue Etevaldo Lima, coordinador de exportación de Tatu Marchesan. Primeramente resaltó la alianza comercial entre ambas compañías lleva más de 30 años, con todas las líneas de productos, desde preparación de suelo, de repuestos y otros. Indicó que Canindeyú es una fiesta más y que como acompañaron la feria de Innovar, también apoyaron a esta muestra que tiene su impacto en la zona de Canindeyú. Entre las sugerencias estuvo la “terrazadora”, TAP-E, considerado como equipo grande por sus 30 discos, para una base ancha. “Tienen las cosechadoras y las plantadoras también. Es un aliado en el campo para hacer curva de nivel y ofrecer soluciones a los problemas ocasionados por la lluvia. De esta y otras formas estamos acompañando con toda la línea de equipos, en la parte técnica, a las zonas productoras del país”, refirió. Recordó que Tatu Marchesan exporta a más de 50 países. Su rol lo incluye como representante de la fábrica para Paraguay, Uruguay, Chile Argentina. “Estamos bien optimistas para este año que está parado. Podía estar mejor, pero ponemos todas las apuestas para los próximos meses para poder llegar a los objetivos. Paraguay es el mercado más importante de la exportación de la fábrica. Representa un punto fuerte de facturación en lo que sea plantadoras y equipos para preparación de suelo”, concluyó. ➔

Valeria Schmitt, gerente de la sucursal de Katueté/San Alberto.





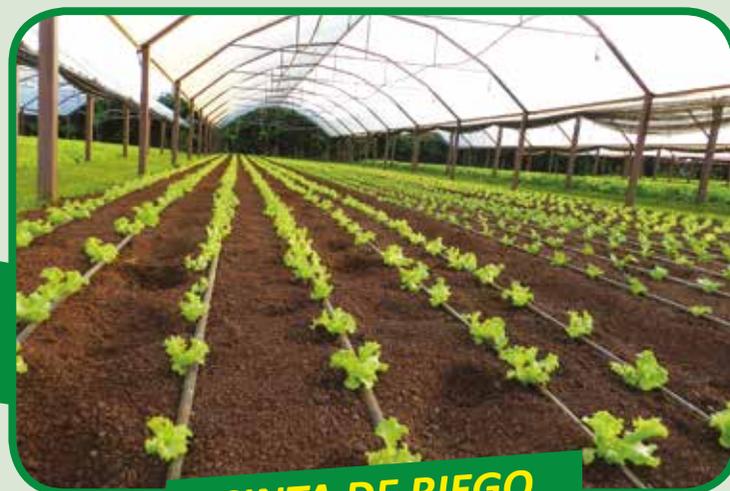
Sistema de Manta Plástica tipo Invernadero

Para uso en cultivo
Fruti-Hortícola

**AgrinPlex**[®]



MULCHING



CINTA DE RIEGO

www.cmp.com.py



Cotripar, en expansión física y de propuestas

La compañía llegó hasta la feria de La Paloma con más fuerza y presencia, pues amplió su espacio para poder incrementar mayor la oferta expositiva de las diversas líneas y marcas internacionales con la que trabaja en el plano local. Bruno Vefago, director comercial de Cotripar, resaltó que gracias a la expansión física en el predio ferial, se pudo exhibir una mayor y amplia línea de productos. “Queremos mostrar a los clientes de una parte de lo que tenemos, al tiempo de venir para participar de esta gran fiesta en el Norte. A nuestra empresa le gusta mucho esta feria y tenemos estrechos vínculos. Estamos desde el comienzo y nos sentimos muy contentos para recibir a clientes y familias de clientes”, refirió.

El stand ofreció máquinas, equipos e implementos para la agricultura y ganadería. Igualmente acogió a representantes de fábrica de algunas de las firmas con las que opera Cotripar, quienes pudieron participar del evento. En ese sentido, estuvo William Baioto, responsable de Ventas de Exportación de Kuhn. “Venimos con muchas propuestas que ayudan a lograr altos rendimientos y bajar costos. Hoy tenemos también ventanas más cortas de plan de siembra, por lo que necesitamos sembrar y fumigar rápido. Por eso Kuhn y Cotripar cada vez están con más tecnologías, con equipos más grandes. Estos ayudan mucho a productores en el campo”, refirió.

La alianza entre ambas firmas está por cumplir tres años y el visitante reafirmó que todavía queda mucho por avanzar. De la exposición indicó que le gustó mucho por la infraestructura que propone. “Los stands están bien colocados, Cotripar tiene un lugar fijo donde tiene una estructura de atención a clientes muy buena, que permite realizar encuentros sociales y compartir almuerzos o cenas. Esto trae más confort al cliente para cerrar negocios”, refirió. Entre las sugerencias del fabricante francés la novedad fue la fertilizadora autopropulsada Accura ST 7000. Dispone de 7 mil litros de capacidad de tanque, con

un despeje, una calidad y una distribución muy importantes, explicó.

En tanto, Mateus Nogueira, representante de Ventas de Jumil, resaltó primeramente el enfoque del evento. “Veo una Expo muy tradicional que la gente, en Paraguay y principalmente en Canindeyu, está acostumbrado con esto. Es diferente a otras ferias porque no es solo negocio ni solo diversión. Me parece que sí logra un equilibrio provechoso para las empresas y para el público. Completamos diez años aliados con Cotripar y venir aquí, permite ver, disfrutar, visitar y comentar las máquinas, para generar oportunidades de negocios”, refirió. Indicó que para la compañía, la zona es importante para la oferta de equipos empleados en soja y maíz.

La región “es muy productiva y tiene potencial para crecer más”, reafirmó. Con respecto a las sugerencias expuestas en la ocasión, resaltó la sembradora articulada JM 3070 PD, cuenta con resorte neumático y sistema de distribución exclusivo de la firma. Además de la “Exacta Air”, se observaron otras líneas como “Magnum”. Anticipó que en la parada de Santa Rita, en mayo, igualmente habrá novedades, por lo que invitó a la gente a visitar el stand de Cotripar en esa feria. Finalmente resaltó como novedad la promoción “4 x 1”, que consiste en ventajas en el tipo de cambio que propone la compañía paraguaya a la hora de la comercialización. “La relación de 1 US\$ por 4 R\$ transforma el precio de manera atractiva para el productor”, señaló.



Bruno Vefago, director comercial de Cotripar.

William Baioto, responsable de Ventas de Exportación de Kuhn.

SECTOR PECUARIO

Con respecto al ámbito netamente pecuario, Mario Bower, responsable del área por Cotripar sector, anticipó que



desde la empresa se apunta a una presencia fuerte en todas las regiones productivas del país. “Buscamos dar impulso a las marcas que tenemos en el Departamento Pecuaria de Cotripar S.A., como Krone y otras líneas”, explicó. Entre las sugerencias de la fabricante alemana estuvo la rotoenfardadora Comprima F 155 XC, ideal para reducir costos y con demanda de menos mantenimiento que otros equipos, y el rastrillo giroscópico Swadro 38, con sistema de acople tres puntos, con una capacidad de trabajo de hasta 4 hectáreas por hora.

“Vinimos a hacer una presencia principal, pero aprovechamos para invitar a los clientes a visitar también otras ferias que se aproximan, como Santa Rita y, sobre todo, Pioneros, en donde nos en-



Mateus Nogueira, representante de Ventas de Jumil.



Mario Bower, responsable del sector pecuario de Cotripar.

focaremos con infinidad de novedades que presentaremos en esos eventos, en donde Krone tendrá una presencia altamente definida con equipamientos de altísima gama que sería una verdadera novedad para lo que sería el Chaco”, anticipó. Mencionó otras propuestas como Ipacol, Menta y demás marcas. “Estamos con toda la gama de soluciones trabajando en la región, incluso hubo bastante cotizaciones. Si bien es una zona no muy enfocada en la parte pecuaria, aquellas experiencias de campos ganaderos trabajan con nosotros”, resaltó.

Glymax para confraternizar y proyectar negocios



Con la apertura del local al público de miércoles a sábado, Glymax agasajó a clientes y amigos todas las noches invitándolos a compartir un momento para confraternizar y conversar sobre futuros negocios. Leandro Tecchio Dias, gerente de Marketing de la firma, indicó que la compañía participa como todos los años en la muestra para brindar al cliente una buena jornada y que pueda tener un buen espacio de confraternización. “Recibimos a los clientes y amigos en el stand ofreciendo algo diferente todas las noches. Estamos en una ubicación privilegiada y permanentemente recibimos visitas”, refirió. Con respecto a las oportunidades de negocio, dijo que la diferencia de otras exposiciones, Canindeyú apunta más a un espacio para compartir y amenizar antes que hablar solo de negocios. “Venimos de una zafra de soja de verano que tal vez no fue tan buena. Incluso en algunas regiones hubo pérdidas por sequía. Pero la soja zafriña puede salir bien. No tendrá la capacidad de producción de una soja de verano, pero así como el maíz,

hasta el momento está bien. Ningún año es igual a otro y esperamos que el escenario agrícola se mejore. Así como en Innovar, participamos de Canindeyú y Santa Rita. Son ferias importantes. La Paloma y Santa Rita tienen este modelo de feria, de recibir a clientes, confraternizar, Innovar es más técnica. Acá es algo más tranquilo y se puede aprovechar para visitar y ver máquinas o compartir con la familia los shows y espectáculos ofrecidos. Con respecto a las propuestas, indicó que la compañía cuenta con uno de los portafolios más completos para el campo. “Traemos soluciones novedosas al cliente, con resultados muy buenos. Estamos seguros que los clientes tienen una buena predisposición para recibir las nuevas tecnologías que ofrecemos. En ese sentido, entre las más nuevas siguen siendo los fertilizantes de la línea K-MAG, de Mosaic, una de las mayores empresas fertilizantes del mundo, y la que se sumó recientemente Lallemand, firma canadiense con soluciones ‘biopotentes’ como decimos, por ofrecer biológicos con diferencial muy bueno”. También estamos promoviendo los productos de Microxisto, la cual estamos en una campaña de ventas con muchas ventajas, dijo. La sede central de Glymax está en Hernandarias y dispone de siete plazas. “La matriz está en el Paraná Country Club. Luego, al norte estamos con unidades en San Alberto, Katueté y San Pedro. En el centro, en Campo 9, Santa Rita, San Cristóbal y Bella Vista, más al sur. Estamos donde está la producción de granos”, concluyó. ➔



Leandro Tecchio Dias, gerente de Marketing de Glymax.



Valtra, renovación en línea de tractores y conectividad

Rieder & Cía ofreció en la Expo Canindeyú 2019 sus nuevos tractores de la marca Valtra, indicó Francisco Rojas, gerente comercial de la compañía, dentro del segmento de la serie T. La serie T incluye máquinas que van de 190 a 250 caballos de fuerza, con la incorporación del sistema de Trasmisión Continuamente Variable (CVT, por sus siglas en inglés). “En Valtra tenemos una línea renovada de tractores. Las unidades siempre se caracterizaron por tener robustez, economía de combustible, sencillez. A todo eso ahora se acopló más tecnología. Tenemos el tractor T250 con transmisión CVT, infinitamente variable. Una transmisión totalmente nueva, que permite ir de 0 a 40 km/h sin embrague, sin cambios. El operador debe seleccionar a qué velocidad desea trabajar y la transmisión se encarga de conectarse con el motor para

ver la mejor rotación. Es algo novedoso”, refirió. La diferencia en el ahorro de combustible se nota más al comparar el desempeño de estas unidades con las que emplean la transmisión convencional. Rojas añadió que la nueva línea de tractores también incluye a BH HiTech. “Se suma tecnología, cuenta con piloto automático, transmisión powershift. Renueva todas las líneas para conectarse con los productores, quienes pueden usar notebook, Smartphone para ver la productividad, a qué velocidad trabaja y otras informaciones. El tema es conectividad entre todos y Valtra ofrece todo eso con la línea completa”, subrayó y recaló que de esta forma, la marca amplió su portafolio de productos. Cabe recordar que Valtra lleva más de tres décadas en el mercado local y con estas incorporaciones y renovaciones conecta más la relación con el cliente, además de resaltar el desempeño en el campo, en donde los agricultores reconocieron la economía de combustible. Con relación a lo que fue el arranque del año en términos comerciales, admitió que estuvo bastante parado el primer trimestre por la confluencia de dos factores determinantes, como el clima que incidió en el volumen y la caída de precios. “Ambos incidieron mucho en los ánimos de los agricultores. Las expectativas se trasladaron al maíz, a la zafriña, para ver cómo se puede recomponer la situación”, manifestó. Finalmente de la adopción de la tecnología por parte del productor, relató que Paraguay cuenta con dos grandes rubros, la agricultura y la ganadería, en donde se observa a su criterio, una agricultura más tecnificada. “Agarran más rápido, eso se ve con los hijos, quienes ya crecieron con la tecnología. Al tradicional le cuesta más, pero los hijos se involucran y manejan esas informaciones, al poder asimilarlas más rápidamente. Ellos están encima de los tractores, configuran los comandos, el piloto automático. Hacen que la tecnología ingrese más rápido de lo previsto”, reflexionó.

Imperador por tres de la mano de Marangatu



Marangatu fue otra de las firmas presentes en la muestra de La Paloma del Espíritu Santo. Fabio Valentim Anacleto Da Silva, presidente fundador de la firma, acompañó a los visitantes, clientes y amigos

quienes se acercaron hasta el stand de la feria, que ofreció además de interactuar con la gente, un espacio para compartir, conversar o acompañar transmisiones de fútbol. En materia de propuestas de la línea Stara, distribuida en la zona por Marangatu, el directivo resaltó el Imperador 3.0, novedosa máquina con lo último en tecnología para dar soluciones al campo. El punto fuerte de esta unidad es su triple tarea, pues puede realizar trabajos de pulverización, fertilización, y distribución de semillas, resaltó. “Estuvimos con lanzamientos en la Expo Canindeyú. Trajimos la pulverizadora autopropulsora Imperador 3.0 con tres funciones: sembradora, fumigadora y distribuidora de granos. También y aunque no pudo llegar, anticipamos que la disponibilidad de Imperador 3000 y 4000, lanzado recientemente en la feria de Cascavel. Se trata de la nueva línea de Imperadores en lo que a pulverizadoras se refiere con mayor eficiencia”, sostuvo. Anacleto da Silva igualmente sostuvo que pese al año difícil, por una zafra de verano con precios bajos y una suerte de sequía que impactó, las fichas apuntan a la buena zafriña. ➔



SEM-AGRO

SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.



Tecnología y Calidad a su Servicio



Semillas | Asistencia Técnica | Insumos
Repuestos e Implementos Agrícolas | Molino Harinero



Representante y Distribuidor de Repuestos Agrícolas



Ruta 7 Km. 216 - Dr. J. E. Estigarribia • Paraguay • Tel.: (0528) 222 740 / Fax: (0528) 222 870



Ciabay en

La Paloma del Espíritu Santo

La empresa habilitó por otro año más su stand en la muestra canindeyuense. Incluso aprovechó la ocasión para realizar un evento en las afueras del predio, pero próximo al campo ferial, el martes 9 teniendo como atractivo diversas propuestas de la línea Case IH, para luego concentrarse completamente en la Expo de La Paloma del Espíritu Santo que para la empresa culminó con otra excelente participación, gracias al momento compartido con amigos y clientes. También es de resaltar la participación de Gedor Vieira, director ejecutivo de la marca en Paraguay, en el “Wilfrido Soto”. El directivo compartió algunas reflexiones sobre todo de la coyuntura actual del sector. “Estamos en un momento de mucha incertidumbre. La gente considera que los factores están desalineados, por una productividad baja y la incertidumbre de los mercados externos, con los precios. El agricultor visita los stands, pero espera un tiempo para tener un panorama más completo y ver qué acción tomar. En ese sentido, la zafriña es la gran esperanza para recuperar lo que perdió la zafra grande. El agricultor cree que la cotización va a subir, depende del acuerdo entre EEUU y China. Esto dará una calma”, reflexionó. Añadió que la temporada arrancó con mucha cautela, lo que impactó más por venir de dos años buenos y con récords en ventas de tractores y cosechadoras, pues tras el 2017 y 2018, el 2019 se presenta más incierto. De la Expo Canindeyú dijo que tiene mucha tradición, como Santa Rita. Son lugares en donde por lo general los agricultores frecuentan pero no cierran negocios. Son más para la prospección. Pueden tener la intención de comprar equipos, pero aguardan el desenvolvimiento del mercado, el desarrollo de la cosecha de maíz, de la zafriña, va paso a paso y quizás con la confianza que volverán los buenos tiempos,

pero por ahora con cautela, reiteró. Comentó que misma situación se observa en Brasil y en Argentina. La expectativa está en la zafriña. De los negocios, indicó que la zona es conocida por tener medianos productores, con 500, 600 u 800 hectáreas, frente a otras, como San Alberto, en donde los agricultores trabajan 2.000 o 3.000 hectáreas. “Muchas veces hasta puede ser mejor en un escenario difícil trabajar con los medianos, porque hace compras más pequeñas que los grandes, pero constantes. Esto ayuda a dinamizar o por lo menos no cortar los negocios. Lo bueno es que pese a la cautela, la gente siente que la productividad del maíz será muy buena. Dependerá de varios factores, como el clima. Venimos de cuatro años que no ocurren heladas, esperamos que justo esta temporada no sea la excepción. A la confianza de la productividad, la gente aguarda por la certeza de precio, de manera a compensar y pensar en la recuperación del mercado”, indicó. La participación de New Holland en áreas productivas incluye locales en Bella Vista, San Alberto, Santa Rita, Troncal 4 y Santa Rita del Aguaray. Como punto favorable para la compañía resaltó que atraviesan por un buen momento ya que son líderes en ventas de cosechadoras en el país. “Esto es algo dinámico, a veces está uno y otras la competencia. Es buena la competencia para que gane el agricultor. Es importante para el mercado”, concluyó.

Gedor Vieira, director ejecutivo de la marca en Paraguay.





Automaq, reconocida como el Mejor stand en Maquinaria

La firma Automaq S.A.E.C.A. no solo se llevó la atención del público con su eminente stand, sino que además creó oportunidades de negocios con la marca John Deere y otras líneas en la Expo Canindeyú 2019. También fue merecedor del premio al Mejor Stand en Maquinaria, a criterio de la organización del evento. Al respecto, Luis Urdapilleta, Gerente de Ventas de la División Agrícola, resaltó que este logro representa una gran satisfacción y un enorme compromiso por seguir dando lo mejor de la compañía para cubrir las necesidades del cliente. Dijo que el reconocimiento se dio gracias al esmero del equipo de marketing. “Construimos un stand interesante que muestra hacia dónde vamos y sobre todo, que representa la tecnología de punta de la marca. Montamos un simulacro del Centro de Operaciones en el medio del stand, conectado a las máquinas, eso con el fin de mostrar más gráficamente cómo es el funcionamiento en el campo de actividades”, subrayó. Añadió, que al Departamento de Marketing se sumó el apoyo de la sucursal de Nueva Esperanza. Además de todo el compromiso por parte del equipo técnico y logístico presente en la muestra de La Paloma; el cual estuvo presente desde las 08:00 hasta las 22:00 horas todos los días, presentando alternativas nuevas, soluciones en cosecha, precios promocionales y muchas otras soluciones para los asistentes.

NOVEDADES

Entre las novedades de la Expo estuvieron cosechadoras de la serie S: la 430 y la 690, ambas con rotor. La primera es la única en su categoría y permite reducir hasta 75% la pérdida de granos y los daños mecánicos de granos y la segunda es compatible con la plataforma de 45 pies, indicó Urdapilleta. “Es una propuesta bastante interesante para todos los interesados, con condiciones beneficiosas y sobre todo a un precio muy accesible. En esta oportunidad dimos mucho énfasis al Centro de Operaciones, ya mencionado anteriormente, así como también al JDLink, el sistema de monitoreo a distancia de máquinas. Este sis-

tema nos permite ver el posicionamiento y el estado de las máquinas brindándonos datos agronómicos del campo del cliente. Con estos datos tenemos la posibilidad de ofrecer mejor asistencia según lo que se detecte para las máquinas y, en la parte agronómica, ofrecer datos útiles para la toma de decisiones del cliente”, reveló.

En tanto, para el sector ganadero, se ofreció la nueva serie de enfardadoras.

“Era un pedido largamente esperado por los clientes. Las unidades vienen con picador. Esto permite que el fardo sea aprovechado en un alto porcentaje por el ganado. También tenemos nuestra serie de tractores D y E, medianos, que vienen con la posibilidad de montar palas y todos los implementos de utilidad para la actividad pecuaria”, manifestó. La gama de tractores ofrecida tuvo una franja de potencia que fue de 35 HP a 270 HP, entre los que se destacó el 5036 C. Cabe recordar que Automaq igualmente cuenta con otras propuestas además de John Deere. En ese sentido, Urdapilleta subrayó que llevaron a la feria una línea de cubiertas Michelin. “La División Neumáticos, con sus cubiertas Michelin, nos trae las mejores cubiertas del mundo, no solo para el sector automotriz, si no que también para el sector agrícola. En esta oportunidad solo presentamos una parte de la completa gama que nos ofrece Michelin”, agregó.

Por si fuera poco, el entrevistado informó sobre la novedad en materia de alianzas estratégicas, al señalar que se estrecharon vínculos comerciales con la firma Forquímica. Esto se dio durante la recién pasada tercera edición de la Feria Innovar, en Iguazú (Alto Paraná). Urdapilleta indicó que Forquímica provee productos para limpieza y para mantenimiento de fumigadoras. “Son productos extremadamente buenos, probados no solo a nivel local, sino que también en Brasil. Invitamos a todos nuestros actuales y futuros clientes a conocer las bondades de los productos”, indicó. Durante la muestra, se ofreció un stand de pruebas, donde se realizaban demostraciones prácticas, para dar a conocer el desempeño del producto en el campo. Con esta alianza con Forquímica (para los productos Good Spray y Cleaner TIS), Automaq pasó a ser distribuidor exclusivo del producto que contribuye para la disminución de pérdidas en las aplicaciones de defensivos fitoterápicos. →





Jacto, presente en la Expo con sus aliados

Diversas propuestas de la brasileña Jacto fueron expuestas en ocasión de la muestra en La Paloma del Espíritu Santo. La participación de la marca se dio mediante los aliados locales, como es el caso de Retamoza Hnos y su agente de ventas para la zona, Siagro. Al respecto, Iلسon Ferreira, administrador de Ventas para los mercados de Paraguay, Chile, Uruguay y otros de América Central, calificó la Expo Canindeyú como una “feria interesante”, pues siempre les permite concretar alguna que otra operación comercial, reconoció. Consideró que la alianza con el distribuidor e importador Retamoza Hnos. más su red de agentes autorizados, como Siagro, permite desarrollar objetivos comunes. Para esta ocasión, Ferreira señaló que se llevaron máquinas de última generación. “Presentamos la abonadora 5030. La mejor del mercado en lo que a aplicación de abonos se refiere. Es una tecnología solo de Jacto. También estuvo la Uniport 3030, pulverizador autopropulsado, igualmente única del mercado y con características especiales”, refirió. Anticipó igualmente que, aunque no estuvieron exhibidas, Jacto cuenta con unidades para la pecuaria, posicionadas para aplicaciones en pasturas. Del momento actual que vive la agricultura, indicó, con respecto a la muestra, que hubo expectativas por las visitas de los clientes, a quienes permanentemente se los agasajó en el stand y, en lo concerniente al escenario coyuntural del ámbito productivo, indicó que igualmente se generó la expectativa tanto por parte de agricultores como de fabricantes y vendedores de máquinas hacia una zafriña que pueda dar cierto respiro al campo, tras los golpes recibidos en la zafra de verano. “Todos están con buenas expectativas que la zafriña será mejor. Se nota. Cuando visitan clientes o al viajar por los campos, se ve que la soja y el maíz están bien. El clima se comporta de forma positiva y todo completará el

ciclo en el momento de cosecha, en las próximas semanas. Cuando los productores cosechen gran parte, se tendrá un panorama más claro del año. Ahí se sabrá si desean invertir y en qué. Qué comprar. Esa misma forma de pensar tenemos como fábrica y ventas, porque es como se debe pensar para evitar posibles errores”, advirtió. Puntualizó que gracias a sus responsabilidades, puede recorrer otros puntos de la región y mientras que Uruguay presenta una situación positiva, al contrario de lo que fue el 2018, ahora con lluvias en el momento correcto, apunta a una muy buena cosecha, por su lado Bolivia y Paraguay evidenciaron golpes a su producción, incluso en campos bolivianos con extremos de sequías e inundaciones. “Fue un fenómeno similar en Sudamérica en el Sur de Brasil, en Paraguay y Bolivia. La expectativa es que se normalice y el año que viene no tengamos esta oscilación climática, para dar a agricultores mejores performance del año y puedan contar con mejor poder de decisión”, finalizó. En tanto, Eugenio Duarte, de Siagro, admitió que los primeros días hubo poca participación de los agricultores, lo que generó poco movimiento, posiblemente como consecuencia de la falta de ánimo por la pérdida en la zafra, aunque por la expectativa de zafriña se aguardó que cambie la tendencia. “Los precios de la soja no están dentro de las expectativas. No es para desanimarse, con buen rendimiento podemos superar muchos puntos de dificultad”, subrayó. Recordó que empezó con Retamoza Hnos. y lleva 22 años vendiendo Jacto. Siagro cuenta con nueve años en el mercado y dijo que la actividad tiene su propio dinamismo. En ese sentido citó que la demanda también apunta a las abonadoras, como la ya mencionada 5030. “Solo Jacto está equipada con esta tecnología ideal para para agricultura de precisión”, puntualizó. Aclaró que con relación al año pasado, Jacto y la empresa decidieron no incrementar los valores comerciales. “Mantengamos los precios. El año está difícil y

Iلسon Ferreira, administrador de Ventas para los mercados de Paraguay, Chile, Uruguay y otros de América Central de Jacto.



por eso hablamos entre todos, fabricantes y vendedores y acordamos ganar menos para mantener precios”, acotó. Mencionó la disponibilidad de financiación, tanto propia como vía bancos. Finalmente como novedad anticipó que Jacto lanzó para este año la fumigadora ElectroVortex, nuevo pulverizador autopropulsado que combina dos tecnologías, como la asistencia de aire Vortex y la carga electrostática de las gotas. La primera permite que las gotas de pulverización lleguen a las partes bajas de los cultivos además de otros beneficios y facilidades. La carga colabora con una buena atracción gota – planta. “Es tecnología de primer mundo. Llevamos vendidas dos unidades en Paraguay, una de ellas en Katueté de la mano de Siagro. Es una buena opción por el tema de la roya, pues



Representantes de Jacto y sus distribuidores durante la Expo.

mejora la aplicación. Jacto desarrolla tecnología de punta que va a venir a suplir todas las necesidades del mercado. La unidad se presentó en Cascavel, pero de edición limitada, por lo que ahora están tratando de cumplir con las demandas en Brasil, pero también en Paraguay porque es un mercado importante, no solo para Jacto, sino para todas las empresas de maquinarias”, finalizó.

Agrotec, cordialidad, informaciones y soluciones



Marcio Da Costa, coordinador técnico Marketing de Agrotec, brindó informaciones sobre la presencia de la empresa en la Expo. Recordó que la plataforma en La Paloma del Espíritu Santo fue el marco ideal para compartir con clientes y amigos en un marco de cordialidad y que permitió igualmente intercambiar algunas experiencias y expectativas. A esto se complementó con orientaciones dentro de la línea de capacitación y transferencia de tecnología en que se desarrolla uno de los pilares de la compañía. En este sentido, se ofreció una charla con el investigador brasileño Luis Zobiolli, quien abordó sobre tendencias de uso de productos, principalmente herbicidas. Con respecto a las soluciones, Da Costa informó que este año se ofreció varias sugerencias. “La Expo se desarrolló de manera excelente. Este año vinimos con algunas novedades de portafolio y confiamos

en que la situación estará mejor. Agrotec acompaña desde sus inicios a la feria. La propuesta es recibir a clientes y aportar informaciones para que los agricultores puedan tomar la mejor decisión en el cultivo de soja. Por eso se dictó la charla sobre el control de malezas, para la cual recibimos en el stand a todos los clientes”, indicó. Para la capacitación fueron invitados clientes de la zona de otros lugares como San Alberto (Alto Paraná) y alrededores de Canindeyú. Con respecto a las estrategias de la compañía, se viene trabajando para posicionar algunos productos, mirando sobre todo el control de malezas, como “kapi’i pororo” (*Digitaria insularis*), “un tema muy sensible para el agricultor”, recalcó. Además se ofrecieron defensivos para ese control y otros en paralelo, con la intención de abordar de forma general las bondades de Keeper, enfocado para el mercado de malezas de difícil control, así como Galant HL, para posicionar el producto en el manejo de todas las malezas. Finalmente consideró que existen buenas condiciones para la zafriña, con lluvias que llegaron en el momento correcto y el clima acompañando el buen desarrollo de cultivos para colaborar con un potencial productivo alto. ➔

Marcio Da Costa, coordinador técnico Marketing de Agrotec.





Kurosu & Cía., con más fuerza y anuncios de inversiones

Entre los stands más atractivos de la Expo Canindeyú 2019, se destacó Kurosu & Cía. con la prestigiosa marca John Deere, siendo uno de los preferidos por los visitantes, sobre todo por los lanzamientos de maquinarias que se han presentado para el rubro agrícola. Así mismo, se comunicaron las futuras importantes inversiones a las que se apunta para la región de Canindeyú. El director comercial de Kurosu & Cía., Basilio Ramírez, en la reunión de negocios celebrada el día martes 9 de abril, ante una multitudinaria presencia de clientes y amigos, resaltó los dos “grandes lanzamientos”, la Pulverizadora Serie M4000 y la Cosechadora S700, “En el caso de la Pulverizadora, ha llegado a Paraguay incluyó antes de haberse lanzado en Brasil, con tecnología y capacidad ideal para los productores de la región, tuvimos el privilegio de presentarla en la Feria Innovar y hoy felizmente podemos realizar este lanzamiento aquí, en el pujante distrito de La Paloma”, resaltó. Antes de dar a conocer detalles de los equipos de lanzamiento, Ramírez anunció oficialmente que, ante los desafíos de contar con máquinas con tecnología de última generación y la necesidad de estar a la altura que demanda ese paquete tecnológico, sobre todo atendiendo que, “John Deere es la única marca que conecta personas con tecnologías y está a la vanguardia de manera permanente, Kurosu & Cía. como representante seguirá acompañando todo ese crecimiento”. Por ello anunció que se realizó la “palada inicial” para la construcción de la futura nueva Sucursal en Katueté con todas las comodidades para los clientes y amigos. Esto demandará una inversión muy importante y es gracias a la confianza de los clientes hacia la empresa”.

Enfatizó que además de esta obra, se está culminando una moderna nueva sucursal en el área de influencia de Ciudad del Este, específicamente en el km 15 de Minga Guazú, que además de ser un punto de venta es el nuevo Centro de Logística de Kurosu & Cía. “Es una unidad que abastecerá en repuestos, lubricantes y otros productos a todas las sucursales del país, para brindar una rápida respuesta a los clientes y evitar demoras, es una construcción

de casi 4.000 m², donde contamos con un stock inteligente de repuestos y lubricantes”, explicó.



◆ Basilio Ramírez, director comercial de Kurosu & Cía.

LANZAMIENTOS

Entre los presentes estuvo Gerson Lanferdini, Gerente de Territorio John Deere en Paraguay, quien manifestó y destacó la importancia del mercado paraguayo y la apuesta por ofrecer verdaderas soluciones a los clientes. En cuanto a los lanzamientos, mencionó que la nueva pulverizadora responde a sugerencias y expectativas de los clientes. “Cuenta con las características que los clientes solicitaron y hoy lo tenemos en Paraguay. La Cosechadora aún no se ha lanzado en Brasil, se ha dado prioridad a Paraguay, demostrando la importancia y crecimiento de este país para John Deere y para el mundo. Además seguimos trabajando fuerte con soluciones integrales, desarrollando cada vez más tecnologías para que puedan contar con los equipos que necesiten y bajando costo de producción. Cuenten con John Deere siempre que necesiten”, subrayó.

Denis Vázquez, Especialista en equipos para siembra y pulverización de Kurosu & Cía., se encargó de brindar detalles de las características de la Pulverizadora. “Este año John Deere dio gran sorpresa al elegir Paraguay como uno de los primeros países para sus mayores lanzamientos. Se trata de la nueva serie M4000 que viene en tres modelos distintos: 4025, 4030 y 4040. En los tres casos tenemos varias características muy similares, pero lo que hicimos con

◆ Gerson Lanferdini, gerente de Territorio John Deere en Paraguay.



respecto a las antecesoras ha sido aumentar la productividad de la máquina. Hemos realizado el cambio en altura, el despeje de la luz libre del eje con relación al suelo, lo aumentamos. También en la capacidad operacional del tanque con más opciones. Otra importante sugerencia de los clientes, ha sido las mejoras en los pedidos en materia de corte de boquilla que en las nuevas unidades ya están disponibles para garantizar un mejor rendimiento de equipo”, manifestó.

En cuanto a capacidad, la 4025 cuenta con 2.500 litros y puede llegar a tener hasta 36 metros de barra, con toda la tecnología como la estación meteorológica móvil. Para el caso de 4030, dispone de un tanque de solución de 3.000 litros, con varias opciones de barra, sean de 27, 30 y 36 metros. Y el modelo 4040 logra una capacidad de 4.000 litros de tanque más autonomía, las opciones de barra son de 30 metros o 36 metros, con fibra de carbono. A esto se suman la garantía de una mayor economía en el uso de combustible y el sistema de tracción en el mando hidrostático.

Otro gran lanzamiento ha sido la Cosechadora S700, los detalles los brindó Pablo Benítez, director de Marketing. Recordó que tras las inversiones en el arranque de cada campaña, lo ideal es cerrar la siembra y los cuidados culturales con una buena cosecha. “Es el momento importante porque al levantar cada grano, se levanta el esfuerzo. John Deere no solo construye las máquinas más grandes sino también las más inteligentes. Esto nos brinda más productividad, 17% más de calidad de granos y 13% menos de pérdida, gracias a uno de los principales cambios que hay en la máquina en el sistema de limpieza que permite tener granos más uniformes y reduce hasta 28% la trilla para elevar la calidad de granos y menos rotura”, especificó.

Benítez comentó que esta serie ha sido pensada para que pueda ser operada tanto por aquella persona experimentada como la que cuenta con experiencia. “Es sencilla. Intuitiva. Tiene un asistente de cosecha que realiza hasta 160 ajustes en la máquina, de forma automática. En una cosechadora normal, al día, un operador realiza cin-



Denis Vázquez, responsable área Marketing Táctico de Pulverizadoras y Plantadoras.

co ajustes manuales porque invierte tiempo o reduce la rapidez del trabajo para corroborar humedad y otras condiciones. Esta máquina tiene esa tecnología de ser ‘inteligente’ y ajustarse conforme las necesidades de cosecha. Para operadores con más experiencia, permite monitorear la calidad de granos a través de dos cámaras que están en el elevador de re-trilla y de granos limpios.

El operador puede girar su asiento en la Cabina Premium e ir viendo la calidad de granos. También se puede definir en forma automática si se desea mayor velocidad para agilizar la cosecha ante la amenaza de alguna tempestad o si desea tener una mejor calidad de granos o menos pérdidas. Tiene un registro en forma de gráfico que indica cómo está la calidad o el rendimiento”, apuntó.

En cuanto a Agricultura de Precisión “La máquina viene equipada con el monitor que es generación 4, sencillo, que facilita el uso del piloto automático y cuenta con sistema de calibración de sensores a través de balanzas logrando alta calidad de mapas. Si hay pérdidas por terrenos inclinados, esta máquina se puede configurar con un sistema de compensación de terrenos para inclinación de hasta 8% donde la máquina se autorregula para evitar las pérdidas”, dijo.

Agregó que gracias al Sistema JD-Link™ también se pueden desarrollar otras funciones, además de interactuar de manera conectada con el centro de operaciones. “Sería un servidor en la nube para compartir con gerentes de campos, ingenieros agrónomos y otros, el desempeño en el campo. Así, el cliente definirá, qué se puede mejorar y cómo planificar la próxima zafra. Hay muchas características más en la máquina”, anticipó.

La velada incluyó en un tercer momento, luego de los anuncios de las inversiones y los lanzamientos, el equipo comercial presentó las condiciones y facilidades para la adquisición de los equipos en lanzamiento. De igual forma se informó sobre promociones para los primeros compradores, con viajes gratis a la fábrica en Brasil, y al centro de distribución de piezas. **CA**

Pablo Benítez, director de Marketing de Kurosu & Cía.





AGROPECO

avanza con cultivos de temporada

La firma Agropeco avanza con los cultivos de temporada. Los rubros agrícolas de zafríña, soja para producción de semillas, al cierre de esta edición, ya inició la cosecha y el maíz arrancarían en un mes aproximadamente. También ya tiene implantado los cultivos de invierno, como trigo, canola y abonos verdes para la cobertura del suelo.

El Ing. Agr. Luis Marecos, Jefe de Agricultura, informó que en la segunda quincena de mayo arrancó la cosecha de soja zafríña, y hasta finales del mes, solo se alcanzó colectar el 25% del total de la superficie cultivada, ya que el resto todavía se encuentra en madurez fisiológica. *“Una vez que las condiciones ambientales mejoren y lo restante llegue a madurez de cosecha, continuaremos con esta labor. El*

lote cosechado se encuentra en el laboratorio para análisis de germinación y vigor, ya que la intención es producir semilla propia para la próxima campaña de soja 2019/2020”, comentó.

En la presente temporada la empresa dispone de un total de 464 ha de soja zafríña. Las variedades sembradas son: SYN 1163, BMX VALENTE, NA 5909 RG, BMX BRAVA, M6211 IPRO, M 5947 IPRO.



Mencionó que en cuanto al maíz zafríña, el 50% del plantío se encuentra con los granos en estado pastoso, entrando a madurez fisiológica. El profesional estimó que a poco más de un mes estarían cosechando las primeras parcelas. El resto de la superficie se encuentra más atrasado, aún con los granos en estado lechosos. *“Las parcelas están en buenas condiciones sanitarias pese las situaciones ambientales desfavorables de las últimas semanas”.*

Este año la apuesta por el cultivo de maíz fue mayor que el año pasado. La superficie sembrada fue de 750 hectáreas frente a 650 hectáreas del año pasado. Una de las finalidades de este cultivo es producir alimento de alta calidad con altos valores nutricionales para engorde de ganado en la empresa. *“El consumo de la unidad ganadera es bastante elevado, alcanza unas 2.000 toneladas en una campaña completa”*, explicó.

El otro propósito del cultivo de maíz es la producción de grano comercial.

En esta campaña, la empresa sembró 217 hectáreas de maíz para ensilaje destinado para el alimento del ganado

de la finca. En la segunda quincena de mayo se procedió al corte y picado del maíz para este fin, con lo cual se obtuvo alimento de alta calidad nutritiva para engorde del ganado

Los híbridos sembrados en esta son: DKB 290 PRO3, AGROESTE 1777 PRO3, AGROESTE 1633 PRO3 y SG 60V18 VtPRO.

La expectativa sobre la próxima cosecha de maíz es buena. *“Afortunadamente esta campaña tuvimos buenas precipitaciones al momento del llenado de granos. Esto fue favorable en comparación a la campaña pasada cuando tuvimos un periodo de sequía en el mes de abril que causó pérdidas en la producción. Esperemos que el clima acompañe en esta última etapa del cultivo y sacar un balance positivo”*, enfatizó.

Marcos comentó que también ya están implantados los cultivos de invierno, trigo, canola, acevén, avena y nabo.



CONFINAMIENTO EN PIRAPÓ

Agricultura orientada a la producción de carne



Durante el día de campo desarrollado por DSM se pudo exhibir las tecnologías que están disponibles actualmente para el confinamiento de bovinos de corte, desde el punto de vista nutricional, de infraestructura, y de manejo. El propietario del establecimiento, Ing. Agr. Koda Kozo, destacó la im-

La coyuntura actual obliga a explorar nuevas estrategias para obtener mayor eficiencia de las áreas productivas del país. En ese sentido, la diversificación es una opción cada vez más necesaria para muchos. El pasado 3 de mayo, la compañía DSM organizó una jornada sobre confinamiento en Pirapó, departamento de Itapúa, con el objetivo de mostrar el trabajo desarrollado por el productor Koda Kozo. El encuentro contó con la presencia de un buen número de agricultores, ganaderos, estudiantes universitarios y profesionales del sector.



Participantes de la jornada durante la charla.

portancia de compartir los conocimientos y experiencias con otros productores. “La idea es mostrar lo que vengo haciendo con el apoyo técnico de la gente de DSM. Más que la difusión de productos Tortuga, la intención es dar a conocer el sistema de trabajo que vengo implementando”, expresó el anfitrión.

En una zona primordialmente productora de granos, como lo es Pirapó, la ganadería de corte también se muestra como una actividad que puede integrarse a la agricultura y generar rentabilidad al productor. Sin embargo, para obtener resultados que justifiquen el uso de las tierras productivas con fines pecuarios, es necesario la aplicación de tecnologías que permitan la mayor eficiencia en la producción de carne.

La ganadería no es nueva para el ingeniero Kozo. En la ocasión recordó que desarrolla esta actividad hace casi 30 años, como pequeño productor. Sin embargo, la intensificación productiva en su finca se convirtió en una obligación debido a ciertas situaciones que se dieron en la década pasada, específicamente después del 2008. “El aumento del valor de las tierras, la apertura para la exportación de carne bovina a varios mercados, entre otras situaciones, comenzaron a justificar la inversión para este tipo de explotaciones”.

Ante la inviabilidad de cultivar trigo en invierno, por las altas incidencias de heladas en el establecimiento, el ingeniero decidió apostar por una alternativa que le otorgara mayor seguridad. “Como la ganadería ya estaba acoplada, me volqué para ese lado, utilizando un poquito mejor la parte agrícola y realizar lo que conocemos como rotación de cultivos”, contó.

Una de las ventajas de la ganadería es la respuesta que tiene ante la aplicación de tecnologías. Si bien la rentabilidad no es muy alta, la actividad ofrece mucha seguridad, afirmó. “En agricultura muchas veces aplicamos lo máximo en tecnología, pero algunas condiciones climáticas desfavorables nos castigan con todo”.

Agricultura y ganadería son actividades perfectamente complementadas en el lugar. En una superficie de 180 hectáreas, este productor emplea 100 hectáreas para el

cultivo mecanizado, donde desarrolla la rotación de soja y maíz, además de avena como cobertura. Los granos generados en esta porción de su terreno son destinados íntegramente a la producción de carne bovina de altísima calidad en un sistema de confinamiento. “El 100% de lo que produzco en estas 100 hectáreas mecanizadas es para los animales. Solamente el grano húmedo de maíz estoy trayendo de otra parcela. Tengo otra unidad, netamente agrícola, de donde me estoy surtiendo”.

Actualmente la infraestructura para el confinamiento tiene capacidad para albergar entre 1.000 y 1.100 cabezas. Los animales ingresan con un peso promedio de 150 kilogramos y están listos para faena después de siete meses en el lugar, con a próximamente 440 kilogramos. “Llegan a ese peso con una edad de 15 a 16 meses. Para ganar calidad de carne, especialmente en lo referente a ternera, tengo que sacar a tiempo”.

El ingeniero mencionó que las inversiones son todavía extensas en el lugar. Entre los proyectos pendientes se encuentra la instalación de techos en todos los corrales, para proporcionar mayor confortabilidad a los animales y proteger la ración que se ofrece, ya que se encuentra en una zona de alta incidencia de lluvias y humedad. “Nuestra rentabilidad depende de nuestra eficiencia. Por eso, en cada punto debemos buscar la máxima eficiencia y aplicar tecnología. Desde la genética, la nutrición, el manejo, la sanidad, la infraestructura y el control del ambiente”.

INTEGRACIÓN RENTABLE

Todo el sistema de confinamiento desarrollado en el lugar se realiza de forma rentable, donde se orienta la producción agrícola a la provisión de alimentos para los animales. Dentro del establecimiento se producen alrededor del 90% de las necesidades nutricionales. Solo un 10%, que se destina específicamente a la incorporación de núcleos, no son elaborados en el lugar. Además es necesario tener en cuenta el conocimiento aplicado en el uso de tecnologías dentro del sistema de producción, señaló ➔

Koda Kozo, propietario del establecimiento.





Juan Llamas, asesor técnico comercial de DSM Tortuga y especialista en nutrición animal.

Cuando se habla de nutrición animal no existe una receta para todas las situaciones, señaló el técnico. Se debe tener en cuenta los diversos factores que inciden en la producción, y si estos elementos son bióticos la variabilidad todavía es mayor. “Uno tiene que estar despierto a lo que le ofrezca ganancia”.

Más del 70% de los gastos de la producción pecuaria proviene de la nutrición animal, afirmó. Por otra parte, el departamento de Itapúa es una región abundante en alimento de calidad para animales, lo que permite influir en esta variable, especialmente en el aprovechamiento de lo que se consume. “En esta zona resulta rentable realizar el manejo que está haciendo el Ing. Agr. Koda Kozo, que además cumple a cabalidad las recomendaciones técnicas que nosotros como DSM le estamos ofreciendo”.

Este es el sistema de trabajo de DSM, en el que se busca que las técnicas y tecnologías sean utilizadas de manera eficiente para lograr la rentabilidad. “Aquí podemos ver, en un sistema integrado con agricultura, que existe rentabilidad”.

DISTRIBUCIÓN DE LA DIETA POR ETAPA

Para la alimentación que reciben los animales en el sistema de confinamiento se emplea ensilaje de maíz de planta entera, que aporta la fibra. Como elemento energético se utiliza ensilaje de granos húmedos de maíz y un extrusado de soja como proteico. El proceso de extrusado se realiza en la finca. Además se incorpora el núcleo que provee DSM, que ofrece los minerales que se requieren y los aditivos que ayudan a mejorar la producción.

En el establecimiento se emplean dos tipos de núcleos. El sistema de confinamiento está dividido en cuatro etapas bien específicas. Inician en la fase Crecimiento 1, donde en

un curso de 40 días pasan de 150 kg a 200 kg aproximadamente. Posteriormente se trasladan a Crecimiento 2. En este periodo de 75 días saltan de 200 kg a 300 kg. En estas dos etapas se emplea el producto Fosbovi Confinamiento con Levaduras, cuya recomendación es de 60 gramos por cada 100 kg de peso vivo.

La etapa siguiente es Terminación Inicial, en la que pasan otros 62 días, y de 300 kg pasan a 400 kg. Los últimos 48 días transcurren en la Etapa Terminación Final, de donde salen con un peso aproximado de 480 kg. En estas dos últimas fases se emplea el núcleo Fosbovi Crina, en una proporción de 75 gramos por cada 100 kilogramos de peso vivo. La ganancia de peso promedio, al tener en cuenta las cuatro etapas que

Ejemplares en la etapa siguiente es Terminación Inicial.



se tienen en este establecimiento, es de 1.550 gramos por día. En el lugar se realiza tres servidas diarias, mencionó el técnico. En la primera, que se ofrece a las 7:00 h, se sirve el 35% de la ración total. A las 11:30 h los animales reciben la segunda, en una cantidad del 20% de la ración total. La última es a las 17:00 h, donde se completa con el 45% de la ración total.

En la etapa Crecimiento 1 se ofrece una dieta mucho más fría, alta en fibra y un contenido de materia seca más bajo, explicó. De esta forma se tiene en cuenta la hidratación del animal y se facilita su adaptación al sistema. “Los animales tienen un proceso de adaptación. Primero se les ofrece ensilaje nada más, por dos días. Posteriormente viene la preparación de la dieta específica para la etapa”. La fase de adaptación del animal es de suma importancia. Si en esta etapa se afecta el rumen, las consecuencias vendrán en los meses posteriores, señaló el técnico. Por esta razón se prepara una ración no muy alta en NDT (Nutriente Digestible Total), lo que ayuda a determinar el nivel de energía de la dieta. “Aquí estamos empleando un NDT aproximado a 68, para poder aprovechar lo que se está consumiendo en proteína, y que esa proteína que es degradable en el rumen pueda ser aprovechada por los microorganismos dentro del rumen”.

Otro punto que destacó es el cambio del tipo de núcleo que tienen proyectado para las primeras dos etapas. Del producto Fosbovi Confinamiento con Levaduras se pasará a Fosbovi Confinamiento N, que es una nueva tecnología de DSM y permitirá reducir el costo de la dieta.

Para establecer el nivel de inclusión del núcleo Fosbovi Confinamiento con Levaduras a la dieta, el técnico recomendó tener en cuenta la cantidad mínima con la que se va a trabajar. En la etapa Crecimiento 1 es de 60 gramos por cada 100 kilogramos de peso vivo. Sin embargo, insistió en que no se trata de una receta de repostería. “No sirve de nada que yo les diga una dieta, porque eso estará ligado a cada ingrediente que utilicen ustedes, a cada situación con la que estamos trabajando. Puede ser otra situación, con otros animales. Lo importante es considerar la cantidad de inclusión del núcleo”.

El Fosbovi Crina contiene la sustancia D-Limonene. Este es un aceite esencial con efecto antibacteriano. Además tiene el compuesto Biotina, que permite evadir inconvenientes comunes en estos sistemas de producción, como el desequilibrio metabólico a causa del calentamiento de la dieta. “Fortalece las pesuñas para evitar problemas que normalmente se ven en confinamientos”.

FACTORES FUNDAMENTALES PARA CONFINAMIENTOS

El especialista de DSM habló sobre los elementos esenciales a tener en cuenta para lograr resultados exitosos en confinamientos. Mencionó que las instalaciones y maquinarias deben ser seguras y apropiadas. Que los animales deben ser de buena calidad genética y un nivel sanitario óptimo. Por otra parte, la formulación correcta de la ración la tiene que realizar un equipo técnico capacitado, mediante el uso de ingredientes de calidad garantizada.



Recorrido por el establecimiento.

Por último señaló que el manejo, ejercido por medio de un equipo de tratadores entrenados y capacitados en la compresión del sistema, es el ítem fundamental.

Entre los puntos a tener en cuenta en lo referente a la infraestructura de los corrales, el especialista de DSM señaló que el espacio destinado a cada animal es uno de los más importantes. Para confinamientos bajo techo, la superficie mínima recomendada está entre 9 y 11 m². De esta forma se garantiza el bienestar animal, lo que debe ser asociado a más rentabilidad. En confinamientos a cielo abierto se debe considerar entre 15 m² y 25 m² por cabeza, de acuerdo a diferentes factores que puedan incidir en el sistema. “En zonas de mucha lluvia esto se duplica. Nos vamos a 25, 30, y en algunos casos hasta 50 m² por cabeza”. El espacio depende del sistema de producción. Varios de los factores que se tienen dentro del confinamiento serán los indicadores para establecer el área para cada animal, de manera a garantizar el bienestar y lograr que la inversión depositada arroje la máxima rentabilidad posible.

El Ing. Agr. Koda Kozo, por su parte, hizo bastante hincapié en la limpieza de los comedores, factor que considera fundamental en sistemas de →

Juan Llamas, asesor técnico comercial de DSM Tortuga y especialista en nutrición animal.





Equipo de DSM junto al anfitrión.

confinamiento. La recomendación mínima es limpiar dos veces por semana. “Aquí, cada vez que hay tiempo, el personal va limpiando los comederos”.

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA LA PRODUCCIÓN CÁRNICA

Antes del recorrido por el establecimiento, Fabricio Vázquez, de MF Economía S.A., dio un panorama global del mercado internacional de proteína de origen animal. Entre las oportunidades que actualmente se presentan, señaló que la demanda de carnes sigue con su tendencia creciente a nivel mundial, situación impulsada especialmente por China. En contrapartida, mencionó que Paraguay no juega en las grandes ligas, pese a tener un producto de calidad para competir en ellas.

La creciente demanda de carnes es una de las buenas noticias apuntadas por Vázquez. Señaló que el consumo de estos productos crecerá a nivel mundial y que las importaciones de todos los países tienden a ser positivas. Uno de los protagonistas en este contexto es China, que apareció en el mercado de carnes en el 2012 y actualmente es uno de los jugadores más importantes. “Esto es bueno, pero nos exige entender qué le está pasando a China, y saber por qué está empezando a demandar más carne”.

Propulsado por su gran crecimiento urbano, la población del gigante asiático modificó sus patrones de alimentación. La creciente urbanización creó una nueva clase media, con mayores ingresos, que empezó a demandar productos con valores más elevados, como la carne roja. “Es interesante entender y acompañar el ritmo de lo que le pasa a China, porque de ahí viene una parte grande de la demanda”.

Otro elemento que mencionó en su charla fue la ausencia de Paraguay en los grandes mercados, y señaló la necesidad de diversificar los mercados. Actualmente, los mayores compradores de carne son China y Estados Unidos. “Aquí hay mucho trabajo que hacer, y los gremios de producción, las cooperativas, las asociaciones tienen que trabajar y molestarle al Gobierno para que Paraguay llegue a estos mercados”.

Señaló que el principal mercado de Paraguay es Rusia. El segundo es Chile, donde compite con Brasil en la provisión de carne vacuna. “Esta no es una buena noticia, y aquí no se trata de analizar qué carne es mejor, sino el precio que tiene la carne. Cuando el real se devalúa, para los chilenos es más conveniente comprar carne brasilera”.

El crecimiento de las exportaciones de carne roja de Argentina es otra situación a tener en cuenta. Si el vecino país se despierta, es un competidor más para Paraguay en el mercado internacional. “Pero felizmente hay lugar para todos en el mercado mundial”. **CA**



Fabricio Vázquez, de MF Economía.



Sala de mezcla de la ración.



DA LA BIENVENIDA A SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE



PARA EL CUIDADO INTEGRAL DE SUS ANIMALES



Hectopar Spot Plus (Pipetas para Perros)

Pulgicida, garrapaticida e insecticida para perros



Hectopar Spot (Pipetas para Gatos)

Pulgicida para gatos



Hectopar Punta de Orejas

Repelente de moscas y garrapatas para perros



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero – Asunción • Paraguay

Tel.: (595 21) 621 772 • 621 773 / (0972) 680 018

e-mail: ventas@ruralvet.com.py

RuralVet S.A. es el único representante oficial y legal para la importación, distribución y comercialización en Paraguay de los productos de LABORATORIOS ELMER S.A.

EL CURASEMILLA MÁS COMPLETO

6ml
por Kg de
SEMILLA



Protección

Contra plagas y enfermedades iniciales

Nutrición

Para el buen desarrollo inicial de las raíces

Nitrógeno

Fijado por las bacterias incorporadas

∴ Probat Top

Insecticida con 2 Fungicidas para el control preventivo y curativo.

∴ RayNitro

Complejo nutricional y hormonal, ya formulado con CoMo para mayor equilibrio.

∴ Inoculante SOMAX

Mayor concentración de *Bradyrhizobium japonicum* + protectores, para máxima fijación del nitrógeno.

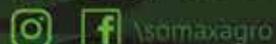


Matriz - Hernandarias (061) 572 124 / 125

• Santa Rita: (0673) 221 598 • Bella Vista: (0984) 444 360

• Campo 9: (0984) 191 900 • Katuete: (0471) 234 175

• San Alberto: (061) 572 124





PROMO AL ROJO MASSEY



MF 2635/4

MOTOR 4 CILINDROS TURBO 78 HP
TRANSMISIÓN 8X8 CON REVERSIÓN
TOMA DE FUERZA INDEPENDIENTE

DESDE U\$S 22.900

INCLUYE: ESCRITURA Y TANQUE LLENO TRANSMISIÓN 8X2

MASSEY FERGUSON

Un mundo de experiencias. Trabajando con usted.



DE LA SOBERA

Asunción - Casa Central (595) 21 683 820 (R.A.) | Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15
Hernandarias (595) 631 20190 | Encarnación (595) 71 203 026 | Santa Rita Ruta (595) 471 234 006
Guayayví (595) 431 200 302 | Bella Vista (595) 767 240 273 | Loma Plata (595) 492 252 890
Concepción (595) 331 241 018 | Katuete (0985) 908 725 SEGUIMOS EN | www.delasobera.com.py
Campo 9 (595) 0983 729 077

LA MEJOR DEFENSA
CONTRA LA ROYA.



syngenta®