

ACTUALIDAD DEL CAMPO

AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 214 | ABRIL 2019 | ASUNCIÓN, PARAGUAY | DISTRIBUCIÓN GRATUITA

**SPODOPTERA FRUGIPERDA
EN CULTIVOS DE GRANOS**

**VINOS ZUCCARDI CON SÓLIDA
PRESENCIA EN PARAGUAY**



INNOVAR

**Fortalece
su dominio**



2cib.com.br

2cib.com.br

NUEVO UNIPORT 3030 EletroVortex

La pulverización en otro nivel.

CIABAY
Agricultura en buenas manos

RH
RETAMOZO HNOS

**Agro
ALTONA S.A.**

UNIJET S.A.

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

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

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

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

YaraBasa®

Aquí es donde comienza una producción con más rentabilidad.



Cuanto más bien hecha y calificada sea la base
más productivo será el cultivo.



Agrofértil

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

Tel.: (061) 572 871 Fax: (061) 572 182 - Sistema de atención
al cliente Agrofértil: 0800 115 100 - sac@agrofertil.com.py

www.agrofertil.com.py

SUCURSALES Y SILOS

Liberación | (0986) 146 562
XT Ygatimi | (0983) 616 056
Nueva Durango | (0983) 631 210
Katueté | (0471) 234 339
Nueva Esperanza (Troncal 4) | (0464) 20 040/41
Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) | (0983) 310 870

Lapacho | (0983) 440 237 / (0985) 717 384
San Alberto | (021) 328 0945
Silo Fortuna | (0983) 580 226
Pikyry | (0983) 581 602
Juan E. Estigarribia (Campo 9) | (0528) 222 946
Santa Rosa del Monday | (0983) 417 060

San Cristóbal | (0981) 168 619
Naranjal | (0986) 755 928
Naranjito | (0981) 102 204
Bella Vista | (0767) 240 692
Morena'i | (0983) 580 740
Toiva Ynambu | (0983) 581 671
General Díaz | (0981) 204 101

MUY PRONTO
VERÁS Y
ESCUCHARÁS
AL CAMPO
COMO NUNCA

SE VIENE EL CAMPO MULTIMEDIA

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

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 Aguay | (0433) 240 110
Sucursal 4: Loma Plata - Chaco | +595 983 141 531
Visitenos en: cotripa.com.py



COTRIPAR



Together
with you

EXCLUSIVO
COTRIPAR



Flexer Série S



Plataformas X-10



Sumario

50

NOTA DE TAPA

Innovar 2019: Crece y apunta a más



Podría decirse que la versión del 2019 consolidó a Innovar Feria Agropecuaria como la principal muestra del sector. La mayor participación de expositores, la diversidad de propuestas exhibidas, y el número de visitas que recibió entre el 19 y 22 de marzo en el predio de Cetapar, confirman que es la vitrina elegida para presentar y conocer las novedades tecnológicas.

28

JORNADA TÉCNICA

Gira técnica Bayer-Ciabay: conocimientos para poner en práctica



Bayer y Ciabay organizaron una serie de jornadas técnicas con el objetivo de transferir informaciones que permitan mejorar el rendimiento del cultivo de soja en Paraguay. Para ello convocaron a reducidos grupos de productores en puntos estratégicos de las principales zonas productivas. Las charlas fueron por el Ing. Marcos Iamamoto.

42

EVENTOS

Manejo adecuado de malezas con agronomía y tecnologías de punta



La firma Rainbow, dentro de su marco de ciclo de capacitaciones, realizó una charla sobre manejo de malezas, específicamente en soja y contó con la presencia de productores de la localidad de la Colonia La Paz, en Itapúa. El evento fue el 27 de marzo en la sede social de la Cooperativa La Paz.

128

AGRONEGOCIOS

Vinos Zuccardi: Una tradición familiar con presencia sólida en Paraguay



La familia Zuccardi desembarcó a nuestro país de la mano de London Import hace unos 15 años, siendo una de las primeras bodegas en llegar a la plaza paraguaya. Actualmente se presenta de manera fuerte y consolidada en el mercado y apunta a más. Al respecto, Agustín Guevara, en representación de la firma, nos contó detalles de la rica historia y de su producción.

Editorial

Ajuste de cinturón, no de soga al cuello

En un escenario difícil, cuando el principal rubro agrícola sobre el que descansa gran parte de la economía nacional no logró una de sus mejores desempeños, sumado a un panorama con precios internacionales desinflados y una serie de situaciones difíciles hablar de crear nuevos impuestos a un sector que contribuye de manera directa o indirecta hasta parece un despropósito.

Es lo que gran parte del sector productivo vuelve a percibir, así como ocurre cada vez que se abre una ventanilla para la ocasión de retomar la campaña por aumentar la presión tributaria sobre la producción, mientras existen productores que buscan cómo refinanciar sus deudas o se las ingenian por haber perdido la categoría de cliente en las casas financieras. Si de por sí están preocupados, una vez más se le suma el incordio, la molestia, el fastidio de tener que enfrentar esta nueva avanzada de ciertos grupos.

Por ello es necesario encarar el problema de manera más global. Uno de los pilares de la educación y de la salud financiera tiene que ver con el manejo de los recursos. Si son pocos, no se puede estar despilfarrándolos o hipotecando el futuro, a veces más cercano que lejano. En momentos de ajustes, es necesario que todos sumen ese compromiso y no querer recargar todo el peso sobre una sola columna, una actividad, como una soga que ahoga el cuello.

Por ello se percibe que quienes deben velar por dar las condiciones apropiadas para buscar el beneficio de todos trabajan a favor de unos pocos antes que de la mayoría. Se percibe el bienestar de una minoría. Se percibe la existencia de privilegiados y eso puede derivar en malestar creciente. Es necesario trabajar para identificar donde hace falta adecuar las exigencias y no hablar de manera general: "tal rubro genera plata, que tribute". Ese "rubro" puede estar integrado por individuos o explotaciones pequeñas, medianas o grandes. En ese rubro pueden estar gente con recursos, sin recursos, con facilidades financieras, con problemas financieros.

No se puede englobar a todos, sino quién también debe contribuir con llevar parte de la carga y no desentenderse de su responsabilidad. Los avivados o evasores no pertenecen a una sola clase o sector, por lo que no se puede incluir a todo un sector o rubro dentro de la misma bolsa. Se deben buscar mecanismos que identifiquen, como cuando un sistema de tuberías presenta alguna fuga, ubicar dónde está la debilidad y corregir para que la fluidez sea limpia, sin desviaciones y realmente cumpla con su cometido. Es lo que corresponde antes que seguir presionando a la "Gallina de los huevos de oro" que no hará sino que se resienta y termine colapsando.



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

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

REDACCIÓN

Miguel Castillo
Bruno Jara
Sadith Penayo
redaccion@campoagropecuario.com.py

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Emilio Romero (Dirección 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

Oscar Ayala, Daniel Riquelme
arte@campoagropecuario.com.py

SUSCRIPCIONES

Paulina Álvarez

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

PULVERIZADORAS

SERIE M4000

MODELOS M4025 Y M4030



KUROSU & CIA.



JOHN DEERE

Tecnología, autonomía y calidad de aplicación

Consulte y aproveche los imperdibles descuentos en la compra de cualquiera de los 2 modelos y gane un viaje todo pago a la Fábrica John Deere de Pulverizadoras Autopropulsadas en Catalão, Campinas - Brasil.



Visite el stand John Deere - Kurosu & Cía. en la **Expo Santa Rita 2019**, desde el 6 hasta el 11 de mayo para conocer ésta y las demás novedades disponibles para usted, con respaldo posventa garantizado.



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cía



Kurosu & Cía

JOSÉ CANTERO
PRESIDENTE DEL BCP

La economía sigue sólida

José Cantero, economista, máster en finanzas internacionales y política económica, es actual presidente del Banco Central del Paraguay (BCP) y expresó que la banca matriz sigue monitoreando los resultados de la zafra agrícola vigente para acompañar al sector con sus herramientas. Argumentó que la economía nacional sigue sólida y que el objetivo de la institución es mantener una inflación baja y un tipo de cambio sin movimientos bruscos. Concedió la entrevista durante su visita a Naranjal, donde valoró los propósitos de la comunidad.

_ Campo. ¿Cómo ve la producción agrícola global y cuáles son las perspectivas que visualiza?

_ Cantero. Los precios internacionales elevados que vimos hace unos años ya no volverán. Tenemos que ser conscientes de que esas cotizaciones elevadas de los commodities agrícolas no apuntan a una suba por lo menos en un futuro cercano. No se percibe una recuperación próxima. Estamos ante un nuevo escenario, ante una nueva realidad. Este es un sector que depende del agua y, en los momentos en que se tenga suficiente humedad o suficiente luminosidad, el sector no se verá afectado. Pero por ahora, no se avizoran cambios.

_ Campo. ¿Qué percepción tiene sobre la producción agrícola nacional, cómo ven y que prevén mirando los resultados de la última zafra?

_ Cantero. Aún no tenemos un dato certero sobre la producción nacional de esta temporada, porque los mismos son

POR

NOELIA RIQUELME

proveídos por el sector privado y recopilados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Finalmente, nosotros juntamos toda la información. Aun no tenemos todos los números concretos sobre cuánto va a ser la producción y que tan afectado puede estar la cosecha.

No obstante, vemos que probablemente va a ser un año en que el factor climático va a jugar un rol determinante. No sabemos en qué dimensión. El BCP, por su parte, va a seguir monitoreando para acompañar al sector agrícola y prepararse por si haga falta poner en vigencia los instrumentos disponibles, si es que ocurriese el efecto adverso que pudiese vulnerar la capacidad productiva del sector.

_ Campo. ¿Cuál es la política cambiaria prevista para este ejercicio?

_ Cantero. El objetivo del BCP es

garantizar una inflación baja y que el tipo de cambio no tenga movimientos muy bruscos. El tipo de cambio es una moneda que se determina a nivel internacional. Es como el precio de la soja. No hay nadie que pueda determinar cuál es el precio de la soja internamente, porque se determina afuera. El precio del dólar también tiene componentes regionales y nacionales. Es algo un poco más complejo que el precio de los commodities agrícolas y, desde el BCP, de acuerdo al marco legal que tenemos, también nos imponen que tenemos que tener presencia en el mercado para evitar movimientos muy bruscos, aunque sin afectar tendencias.

Aún no se conoce a ciencia cierta cuál va a ser la tendencia en adelante, porque hay muchos factores que lo determinan. El BCP no tiene un objetivo. Tampoco tiene una proyección. Nosotros no publicamos proyección, pero sí publicamos la expectativa del mercado. Cuánto el mercado cree que va a estar, bajo el concepto de la inteligencia grupal, que es muy importante.



_ Campo. ¿Y qué dice el mercado? ¿Cómo seguirá el tipo de cambio?

_ Cantero. El mercado está anticipando que el tipo de cambio va a estar normalizado y relativamente estable en torno a un dólar a 6.150 guaraníes para el año. Esto puede ir gravitando, moviéndose, pero es lo que el mercado piensa, que va a ser el tipo de cambio.

_ Campo. ¿Cuál es la proyección sobre nuestro crecimiento económico?

_ Cantero. El BCP lo publicará en abril, pero hay un dato del Fondo Monetario Internacional que estima un crecimiento de 3,5% para este año para Paraguay. De esta manera, reduce los niveles de 4% de proyectado anteriormente a 3,5%. Probablemente el BCP sostiene que la economía va a seguir creciendo el 4% hasta tanto tengamos suficiente información, pero es muy probable que, dada toda esas informaciones, el número sea próximo a lo que dice este organismo internacional.

_ Campo. ¿Cómo estamos como país, nuestra economía sigue sólida?

_ Cantero. Paraguay mantiene ya una tradición de cordura en la conducción monetaria y en la conducción fiscal. Eso no se debe a nuestras voluntades de quienes estamos hoy transitoriamente presidiendo el BCP, sino a la política monetaria que se basa en una regla, en un objetivo concreto, en esquemas de decisiones bien estructurados, donde nos focaliza hacia el cumplimiento de esos logros. Teniendo estos delineamientos

Nuestra economía está en equilibrio y lo más sano que pueda pasar para la economía es que ese indicador esté en equilibrio. Que no se trate de promover o de desestimular monetariamente una competitividad y como el BCP no tiene un objetivo de fijar el tipo de cambio nominal, el tipo de cambio real vuelve a un equilibrio.

nuestras reservas internacionales están en 8,4 billones de dólares. Paraguay es uno de los pocos países que no tiene déficit gemelos. Tenemos nuestras deudas externas en superávit, el déficit fiscal está limitado en 1,5% y la deuda externa en moneda extranjera es inferior a nuestras reservas internacionales. Todos estos componentes siguen presentes y son el sostén de la economía.

_ Campo. ¿La política cambiaria nos permitiría ser competitivos frente a nuestros vecinos?

_ Cantero. El indicador que nosotros seguimos y el que determina la competitividad monetaria es el tipo de cambio real que, además de la variación del tipo de cambio, incorpora la variación de las inflaciones de los países. Hoy ese indicador dice que estamos en equilibrio. Nuestra economía está en equilibrio y lo más sano que pueda pasar para la economía es que ese indicador esté en equilibrio. Que no se trate de promover monetariamente una competitividad o de desestimular monetariamente una competitividad y como el BCP no tiene un objetivo de fijar el tipo de cambio nominal, el tipo de cambio real vuelve a un equilibrio.

_ Campo. ¿Qué opina sobre el distrito de Naranjal y sus proyectos después de la visita a la comunidad?

_ Cantero. Lo más interesante del distrito de Naranjal es que crece en la diversificación, por medio de una apuesta hacia la promoción de inversiones extranjeras con el establecimiento de un parque industrial que permitirá a la región diversificar su producción, así como aprovechar la cadena de producción existente e internacionalizar los mercados. Eso permitirá a ese distrito avanzar en su grado de competitividad ampliamente. Vemos que se piensa en grande aquí. Se trabaja en equipo y eso trasciende las fronteras porque están las alianzas con empresarios brasileños. El hecho que existan interesados en invertir en industrias, en servicios de otros países, hace que la zona tenga una proyección muy prospera. **CA**

Rechazo a impuesto

La Asociación de Productores de Soja, Cereales y Oleaginosas (APS) emitió un pronunciamiento el lunes 22 de abril por el cual expuso sus argumentos para rechazar la intención de aplicar nuevos impuestos con incidencia en el sector. *“En representación de miles de productores agrícolas que diariamente enfrentan adversidades para producir alimentos para el país y el mundo, (la APS) manifiesta su preocupación ante la pérdida del 40% de la cosecha de soja, rubro preponderante para el agricultor, para la economía y para este país y ante la tendencia clara de la desvalorización de los productos en el mercado internacional”,* expuso al iniciar su postura.

“Estas razones ocasionan, actualmente, en el país situaciones críticas que se agravarán aún más en el caso de no tomar ninguna decisión especial y determinante para el país”, advirtió el gremio para luego pasar a exponer aspectos del escenario actual desde la perspectiva de la APS, en donde más del 30% de los productores están en proceso de refinanciación de deudas; existe una pérdida de categoría en los bancos que limita la financiación; se observa una paralización de nuevas inversiones en empresas agrícolas así como el estancamiento en las ventas de agroinsumos, maquinarias, tecnología, es decir, de toda la cadena de valor.

Además, se expuso que *“los camioneros están actualmente con un paro parcial y total en algunos casos, causando un efecto directo sobre la cadena de valor”,* por lo que ante la pérdida de la cosecha de soja de verano y zafraña, se registra el incremento de la cotización del dólar, *“que genera el encarecimiento de insumos básicos, como el combustible, hecho que genera incomodidad no solo en el sector productivo, sino en todo el país”,* se subrayó, así como que faltan mercados para rubros alternativos como el maíz, que se encuentra en etapa de cargado de granos.

Ante este escenario, la APS recuerda que si bien el Banco Central del Paraguay (BCP) *“está trabajando de cerca con el sector productivo en flexibilizar las reglas para la refinanciación de las deudas, la gran incertidumbre creada en torno a la aplicación de nuevos impuestos genera desazón en el campo, considerando que el complicado escenario actual en la producción impediría cumplir*



Directivos de la APS brindaron una conferencia de prensa para sentar su postura.

con nuevas herramientas impositivas gestadas desde la administración central”.

Por ello, el gremio considera *“oportuna la apertura al diálogo con el Gobierno para que este emplee criterios adecuados para la reducción del gasto público, de tal forma a que las recaudaciones generadas anualmente puedan ser destinadas a acciones de mitigación de crisis en situaciones complicadas como estas, como el fortalecimiento de las obras públicas*

para la creación de infraestructura adecuada para afrontar en el futuro nuevos desafíos de desarrollo sostenible y sustentable”. Así, la APS sugiere a las autoridades *“mejorar los niveles de control en los diferentes sectores económicos de la sociedad, con el fin de elevar las recaudaciones del fisco”,* entre otros aspectos, como reducir el gasto público. **CA**

Menor procesamiento

La Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) informó que la molienda de oleaginosas de marzo alcanzó las 352.651 toneladas. Con esto, la molienda acumulada se encuentra en 813.384 toneladas, valor inferior tanto a lo registrado en el 2018 como al promedio de los últimos tres años para el primer trimestre. La materia prima donde se observa una situación más compleja es justamente la de mayor relevancia dentro de la industria nacional, la soja.

El procesamiento de esta se redujo un 8,8% en la comparación interanual, lo que representa más de 76 mil toneladas. Esto se debe al clima de incertidumbre que existe actualmente para el sector, debido a los constantes cambios en las reglas que afecta la competitividad de la industria, además de algunos problemas detectados en la calidad de los granos que lleva a disminuir el ritmo de procesamiento. En lo que se refiere a otros granos se puede observar un crecimiento gracias al impulso de la canola, que superó las 17 mil toneladas procesadas.

En tanto, la reducción en el procesamiento de soja, así como la menor

disponibilidad de granos debido a una cosecha inferior a las anteriores llevan a una caída en los volúmenes exportados al cierre del primer trimestre del 2019. Los 2,63 millones de toneladas enviados al extranjero equivalen a un 11% menos que lo conseguido en el mismo periodo del 2018, momento en el que un paro de camioneros dificultó la normal operativa logística por varios días. Es en los productos industrializados donde la caída en toneladas exportadas resulta más significativa, con un retroceso cercano al 16% en términos interanuales; mientras que en la soja en estado natural se registra una caída del 10%.

Esta situación ayuda a comprender también por qué se registra una retracción tan significativa en el ingreso de divisas, ya que, a pesar de las fluctuaciones del mercado, los productos industrializados tienen un precio superior al de la materia prima. Las condiciones actuales apuntan a pensar que lo que se registra en este primer trimestre se mantendría para lo que queda del año, ya que no se vislumbran motivos para pensar que la industria, único componente que podría crecer en un contexto de menor producción, pueda aumentar la molienda y su exportación. **CA**

PROVITA SEED PACK TS

PROVITA 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.



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

Retroceso en participación argentina en envíos de soja



Si bien Argentina sigue siendo el principal destino de la soja paraguaya al cierre del primer trimestre del año, se notó una leve reducción de la participación de Argentina entre los principales destinos del rubro, conforme datos de la Asesoría de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). En contrapartida, se destaca la suba en embarques a Rusia y Brasil.

Según el material de divulgación dado a conocer por el gremio, la asesora de Comercio Exterior de Capeco, Sonia Tomassone, comentó que al cierre de este primer trimestre se tuvo una leve reducción de la participación de Argentina entre los principales destinos de la oleaginosa paraguaya, debido al incremento de los envíos a otros mercados como Rusia, Brasil, Turquía y Egipto.

Argentina mantiene el primer lugar, con unas 1,57 millones de toneladas de soja importada de Paraguay. Esto representó el 66% de participación. Rusia se

ubicó en segunda plaza con 9% de peso, al adquirir unas 222 mil toneladas de la oleaginosa. En tercera ubicación quedó la Unión Europea, con 4% de participación y Brasil cerró el trimestre uno del año con 2% de presencia.

En tanto, en materia de ranking de mayores exportadores de soja registró un movimiento al cierre de estos primeros tres meses del año. La empresa Cofco Internacional Paraguay S.A. ocupó el primer lugar con una presencia del 16 %, que representa un volumen de 388 mil toneladas exportadas en este periodo. Atrás quedó Vicentín Paraguay S.A., en la segunda posición, con un 15% de participación que significan 359 mil

toneladas. El tercer lugar del podio lo comparten Cargill Agropecuaria SACI y ADM Paraguay S.R.L. con un 14% respectivamente de presencia, que representan unas 340 mil toneladas exportadas por cada exponente.

La empresa Sodrugestvo, con unas 309 mil toneladas exportadas se ubica en la quinta plaza, con un 13 % de participación. También registran exportaciones las siguientes empresas: LDC (6%), Bunge (6%) y otros exportadores que tienen una presencia de 16%, en donde se encuentran empresas internacionales, compañías locales, cooperativas y firmas de conglomerados de cooperativas y pequeñas y medianas empresas nacionales, informó Capeco. **CA**

Sistema de identificación de porcinos

El Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa) estableció por Resolución N°533/19, la identificación obligatoria de todos los cerdos que existen en predios registrados oficialmente en la institución en los de carácter industrial cualquiera sea su destino final. De esta forma, se apunta a implementar un “*Sistema de Identificación de Porcinos*”, dentro del Plan Sanitario Porcino del Paraguay según un informativo institucional.

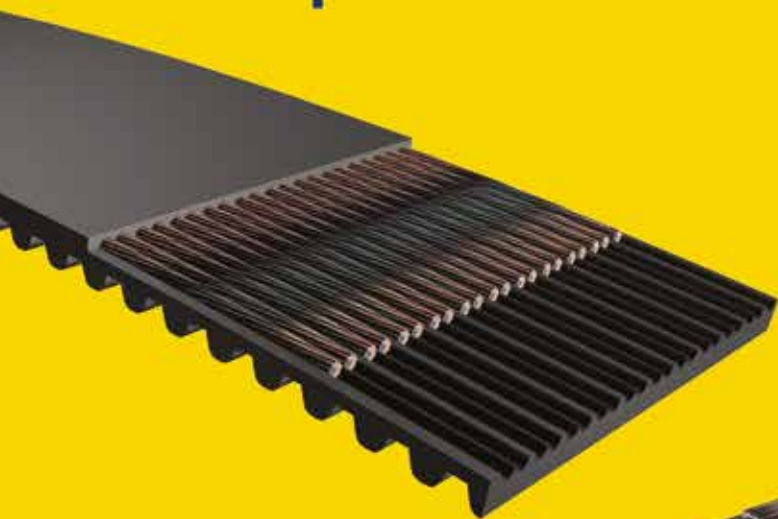
Desde la entidad responsable de velar por la salud veterinaria oficial, se difundió que la identificación de los porcinos tiene como objetivo establecer la propiedad y el predio donde han nacido y criado los animales, además de afianzar y consolidar el estatus sanitario con respecto a Peste Porcina Clásica y otras enfermedades de los porcinos. A su vez, se dispuso que la identificación obligatoria de todos los cerdos que existen en predios registrados oficialmente en el Senacsa, en los de carácter industrial, cualquiera sea su destino final.

Se explicó que la numeración correspondiente a la identificación de los establecimientos y los porcinos será de 7 (siete) dígitos en total, asignada

por el jefe de Unidad Zonal en el momento del registro y/o renovación del predio y en coordinación con la Dirección de Programas Sanitarios/Coordinación de Programas de Peste Porcina Clásica y enfermedades de los Porcinos. Los métodos a utilizarse para la identificación de los porcinos serán por medio del tatuado o por caravana u otro dispositivo que el Senacsa lo habilite, siendo el tiempo adecuado para la aplicación de los mismos, antes del destete de los lechones.

A partir de la emisión de la presente Resolución, se tendrá un periodo de tiempo de ocho meses para la implementación del sistema de identificación de porcinos que estará sujeto a permanentes revisiones y actualizaciones. Todos los establecimientos porcinos industriales registrados que tienen la intención de movilizar y comercializar sus porcinos, cualquiera sea su destino final, están obligados a recibir o adquirir cerdos identificados con el número de predio de origen, donde se establecerá un control del registro y archivo de todas las Autorizaciones Oficiales para el Tránsito de Cerdos (AOTC) correspondiente a los cerdos adquiridos, informó Senacsa, entre otros aspectos. **CA**

Variedad y calidad en
correas & poleas
para el sector industrial



AUTOMOVIL SUPPLY

Legítimo, Original, Auténtico.



DIVISIÓN INDUSTRIAL

DISPONIBLE EN TODAS NUESTRAS SUCURSALES

☎ (021) 448-656 R.A. | (021) 448-605 🌐 www.supply.com.py

✉ comercial@supply.com.py 📘 [supply.py](https://www.facebook.com/supply.py) 🐦 [@AutomovilSupply](https://twitter.com/AutomovilSupply) 📷 [supply_py](https://www.instagram.com/supply_py)

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.**

Spodoptera frugiperda (Smith, 1797) una plaga del sistema de cultivos de granos en Paraguay



Ing. Agr.
Stella Candia

MAS Consultora Agronómica

da (Smith, 1797) es una de las principales con un alto potencial de causar daños.

La *Spodoptera frugiperda* es un insecto polífago que se alimenta de un gran número de gramíneas y actualmente se la encuentra en el cultivo de soja. En el maíz es una de las plagas principales. Pertenecen a la Orden Lepidoptera, familia: Noctuidae, género: *Spodoptera*, especie: *frugiperda*.

Distribución. Debido a su hábito polífago, se encuentra distribuida por gran parte del territorio del Paraguay, si bien se la relaciona con el cultivo de maíz, actualmente está presente en el cultivo de trigo, sorgo, otras gramíneas de invierno y ultimamente en la soja.

Introducción. La producción de granos en Paraguay se ve amenazada por el ataque de plagas que pueden ocasionar pérdidas en el rendimiento y encarecer la producción. Todos los cultivos tanto en la etapa vegetativa como en la reproductiva y en almacenamiento reciben el ataque de plagas, varias de estas de difícil control. Según Capeco, en la zafra 2017, los cultivos de granos como soja con (3.400.000 has), maíz (750.000 has) y trigo (428.648 has) son los principales cultivos teniendo en cuenta la superficie de siembra. Este régimen de cultivo es adoptado por varios productores del país.

En el cultivo de soja y maíz, se presentan una gran cantidad de insectos comunes, el cultivo de trigo y otros cereales de invierno tampoco están exentos del ataque de plagas. Actualmente se viene observando que en este sistema de producción, se presentan plagas comunes o polífagas, donde el gusano cogollero o oruga militar tardía, *Spodoptera frugiperda*

Importancia económica. El gusano cogollero básicamente ataca a las plantas jóvenes de maíz, causando un raspado en las hojas y luego van perforando las mismas y se ocultan el cogollo, donde habitualmente se encuentra una larva por cogollo por su carácter canibal; tienen la capacidad de destruir el cogollo completamente. Actualmente se observa en forma más frecuente el cambio de hábitos del gusano cogollero, que en altas poblaciones se comporta como "*Oruga Cortadora*", atacando plántulas de maíz y soja, reduciendo el stand de plantas en forma significativa. Además puede ocasionar perforaciones en la base del tallo, consumiendo el interior, este síntoma es conocido como "*Corazón Muerto*" parecido al daño de *Elasmopalpus lignosellus*. También se comporta como plaga directa en soja, ya que ataca vainas y se alimenta de granos lechosos, de la misma forma puede atacar mazorcas y alimentarse de granos tiernos o choclo.

En el trigo sembrado durante los meses de marzo y primeros días de

Daño en el cogollo de maíz.



Daño de vainas de soja.



SOLAMON®

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





Spodoptera atacando mazorca de maíz.

abril, se han observado años atrás fuerte ataque de *Spodoptera frugiperda*, donde dañan a las plantas jóvenes raspándolas por completo y obligando al productor a realizar aplicaciones de insecticidas en forma muy temprana. Mas adelante puede atacar plantas mas maduras actuando como defoliadoras o cogolleras.

Descripción. *Spodoptera frugiperda*, presenta variabilidad en la duración del ciclo biológico, dependiendo de la temperatura, del cultivo, del ambiente en general. Es por eso que se encuentra atacando varios cultivos en verano e invierno. El desarrollo de esta plaga es por Holometabolía, es decir presenta la etapa de huevo, larva, pupa y adulto.

En la fase larval mide 50 mm, presenta un color gris oscuro, a veces verde muy oscuro casi negro, presentan tres finas líneas blancas amarillentas longitudinales en la parte dorsal del cuerpo. Los adultos son mariposas nocturnas, colocan sus huevos durante la noche; en la parte inferior de las hojas del maíz o de otros cultivos en

forma de masas con un promedio de 1500 a 2000 huevos, según Gallo (2002). La duración del periodo larval varía de 12 a 30 días, pudiendo ir hasta 50 días en cereales de como sorgo y trigo. Empupan en el suelo en caso de suelos arenosos, también pueden empupar en la planta cuando el cultivo se encuentra en suelos pesados. El periodo pupal varía de 8 días en verano hasta 25 días en invierno, luego surgen los adultos que son mariposas de 35 mm de longitud, las alas anteriores son grises y las posteriores blanco cenicientas.

Identificación. La correcta identificación de la larva es importante para aplicar una correcta medida de control. La forma más rápida de identificar en la fase larval es por la línea blanca en forma de Y que lleva en la Fronte y los cuatro pináculos o manchas negras al final del abdomen. Esta plaga tiene la particularidad de ser poco susceptible a la tecnología Bt en soja y más susceptible al Bt en maíz. Los individuos que no son controlados van formando poblaciones tolerantes y luego resistentes, y quizás es por ello que se la encuentra en todo el sistema de producción de granos, actualmente.

Manejo integrado. De acuerdo con Bianco, 1997, el manejo de plagas no puede ser aplicado en forma aislada, se debe tener en cuenta el contexto en el que la plaga aparece y el manejo de cultivos que la envuelve. También los varios factores para que un insecto adquiera el "Status" de plaga de un cultivo, uno de ellos es la disponibilidad de alimentos proporcionada por el monocultivo en gran escala, condiciones climáticas favorables a la plaga, desequilibrio biológico por desaparición de enemigos naturales, adaptación a

Masa de huevos en soja.



los otros cultivos de la sucesión y mala elección de insecticidas adecuados.

El manejo en ese contexto no es tarea fácil, se debe conocer la biología y hábitos de la plaga relacionados a cada cultivo del sistema, conocer la fitotecnia de cada cultivo, utilizar los insecticidas que presenten buena eficiencia y con un mínimo impacto sobre los enemigos naturales.

El Uso de productos selectivos, aplicados en el momento ideal, en dosis correctas debe ser una regla básica para reducir la población de la plaga y aumentar la población de enemigos naturales o controladores biológicos.

Para mantener a la plaga en baja población, de manera que no se llegue al NDE (nivel de daño económico) se recomiendan las siguientes acciones (Ver Cuadro).

Conclusión. Cuando se tienen la proliferación de plagas polífagas o de sistemas de producción se debe realizar acciones conjuntas donde se involucren al componente de Investigación para generar información, asistencia técnica y productores, de esta manera se puede apuntar a un Manejo Integrado, donde se busque minimizar los daños de las plagas adaptadas al sistema de producción de granos. CA

Cuadro. Acciones técnicas recomendadas para el control de *Spodoptera frugiperda* en el sistema de producción de granos

Cultivo Maíz Zafriña	Cultivo Gramíneas de Invierno (trigo, avena, sorgo)	Cultivo Soja
1. Tratamiento de semillas	1. Aplicación de insecticidas fisiológicos en desecación	1. Aplicación de insecticidas fisiológicos en desecación
2. Uso de Tecnología Bt	1. Evitar siembras tempranas de trigo	2. Tratamiento de semillas adecuado
3. Uso de fisiológico en raspado de hojas	2. Uso de fisiológicos en raspado de hojas o defoliación	3. Monitoreo constante
4. Uso de carbamatos o Clorpirifos cuando la larva ya está dentro del cogollo	3. Si se presentan altas poblaciones en etapa reproductiva, aplicar carbamatos	4. Aplicación de insecticidas adecuados si hay presencia de larvas en etapa reproductiva.

Fuente: Ing. Agr. Stella Candia. MAS Consultora Agronómica.

ELIJA SU MEJOR OPCIÓN



OPCIÓN 1

ROTOENFARDADORA CÁMARA VARIABLE + SEGADORA A DISCOS + RASTRILLO GIROSCÓPICO

Sistema de picado, cuenta con 15 cuchillas, 3 correas, atador de malla e hilo con monitor. Segadora de 3 metros a disco y rastrillo giroscópico de procedencia italiana.

CONTADO

\$76.884

FINANCIADO

24 x \$3.705

OPCIÓN 2

ROTOENFARDADORA CÁMARA VARIABLE + DESMALIZADORA + RASTRILLO GIROSCÓPICO

Sistema de picado, cuenta con 15 cuchillas, 3 correas, atador de malla e hilo con monitor. Segadora desmalezadora y rastrillo giroscópico de procedencia italiana.

CONTADO

\$56.244

FINANCIADO

24 x \$2.856



OPCIÓN 3

ROTOENFARDADORA CÁMARA FIJA + SEGADORA + RASTRILLO DE SOLES

Con cámara fija, sistema de enrollado con cadenas, fardos 1,20 x 1,50 - 350 a 500 kg, segadora y rastrillo de soles.

CONTADO

\$27.303

FINANCIADO

24 x \$ 1.315



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.



We create chemistry



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

Por la mejor cosecha de la historia, ingresarán 28.000 millones de dólares

Las estimaciones que confirman una campaña récord se sumó, ahora, el Gobierno, que asegura que se trata de la mayor cosecha en la historia de Argentina. Así, adelantaron que para el maíz el número asciende a los 55 millones de toneladas de producción nacional, y aseguraron que hay una fuerte recuperación para la soja, con 55,9 millones de toneladas.

Así, la cosecha total de la campaña 2018/19 rondaría en los 145 millones de toneladas. Para Luis Miguel Etchevehe-

re, titular de la secretaría de Agroindustria, se trata de un *"mérito de los productores y la tenacidad que volvió a confiar e invertir para alcanzar este hito"*.

Etchevehere puntualizó en que el ingreso de divisas por esta campaña récord rondaría los 28.000 millones de dólares, y confió en que *"el productor va a ir liquidando la cosecha a lo largo del año, en el momento que considere oportuno"*.

La campaña también marcó la máxima cosecha histórica de trigo, con 19,4 millones de toneladas, un 5,2% más que la anterior.

El consumidor paga cinco veces más de lo que recibe el productor

La brecha entre el precio que recibe el productor respecto a lo que paga el consumidor por un producto subió 2,3%, frente al mes de febrero, para el promedio de los 25 principales productos agropecuarios que se sirven en la mesa familiar. Naranja, pera y mandarina fueron los productos de mayores brechas. Huevo, cebolla y acelga, los de menos, indicó el informe de Confederación Argentina de la Mediana Empresa.

La participación del productor en el precio mejoró levemente a 22,8%, a pesar de la ampliación de la brecha. La diferencia de precios entre lo que pagó el consumidor y lo que recibió el productor por los productos agropecuarios subió 2,3% en marzo frente a febrero. En promedio, los consumidores pagaron 5,35 veces más de lo que cobró el productor por sus productos en la tranquera de sus campos, cuando en febrero la diferencia fue de 5,23 veces.

• SOJA

Cae la participación de soja en las ventas al exterior

Desde el año 2015 se registra una disminución de la importancia del complejo soja en el total de las exportaciones agropecuarias. Pasando por alto el año 2018 de sequía inclusive se puede ver que esta participación fue cayendo con el tiempo. Pasó del 55% en el 2014 al 43% en el 2018. Con la buena campaña 2016/2017, en el 2017 ascendió al 47%, explica en su Informativo Semanal, la Bolsa de Comercio de Rosario. En tanto, el complejo trigo y maíz ganaron participación con 4 y 2 puntos porcentuales respectivamente. Por otra parte, desde 2015 los productos regionales (Vino, Limones y aceites, Peras, Tabaco, Jugo de uva y mosto, Miel, Poroto, Papas, Jugos de cítricos, Lana Peinada, Ajo, Manzanas, Arándanos, Té, Aceitunas en vinagre, Azúcar, Garbanzos, Mandarinas, Yerba Mate, Uvas secas y pasas, Arvejas, Aceite de Oliva, Cerezas y Naranjas) se han mantenido constantes. En cuanto al sector de carnes, el complejo de pescados ha aumentado su participación en 1 punto porcentual y el complejo bovino (que encierra leche, derivados, carnes y cueros entre otros) ha aumentado 3 puntos porcentuales en la participación desde 2015.

• MAÍZ

Córdoba, entre las ocho provincias del mundo que más maíz producen

Según la Bolsa de Cereales de Córdoba, la provincia ocupa el primer puesto dentro de los estados que más aportan a la producción nacional, representando en la campaña 2018/19 un 38% de la producción argentina. En segundo y tercer lugar se encuentra el estado Mato Grosso y la provincia de Buenos Aires con una participación del 32% y 27%, respectivamente. Esto se traduce en una concentración de la producción maicera argentina del 65% en solo dos provincias. Córdoba se encamina a la máxima producción del cereal de la historia con un rinde récord de 8,6 toneladas por hectárea. La entidad calcula 18,2 millones de toneladas, lo que significa que casi el 40% de la cosecha nacional se produce en Córdoba.

• LECHE

Casi el 70% de los tamberos espera producir más en 2019

La actividad lechera viene atravesando una crisis que se profundizó en el último tiempo, con un cierre masivo de tambos en todo el país. Sin embargo, según la entidad Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola, el 67% de los empresarios del sector asegura que espera poder aumentar la producción total en los próximos doce meses.

En promedio, los tamberos CREA proyectan este año un incremento de 3,5% respecto de 2018. Además, la mitad de los productores encuestados espera poder aumentar la cantidad de vacas totales en ordeño.

Stara
Evolución Constante



BRAVA+

PARA SER BUENA, HAY QUE SER BRAVA+

**MENOS
30%**
DE PAJA EN LA
COSECHADORA





LA COMPAÑÍA INAUGURÓ SU CENTRO DE ENTRENAMIENTO EN EL PAÍS

New Holland apuesta a la formación

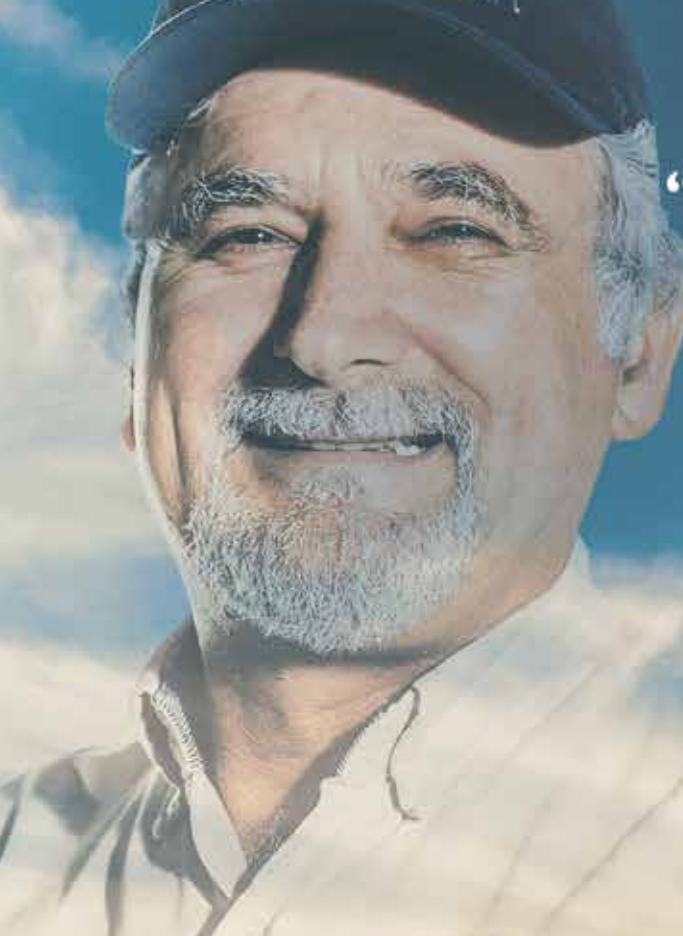
La marca de CNH Industrial abrió las puertas de su Centro de Entrenamiento en el país, ubicado en el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar). Ésta es una fuerte apuesta de la compañía y sus distribuidores locales, Ciabay y Tape Ruvicha. Viene a llenar una necesidad expresada por el sector de la producción agrícola: la formación de las personas que están al mando de los equipos y las tecnologías empleadas en el campo. El pasado 20 de marzo, Rafael Miotto, vicepresidente de New Holland para Sudamérica, conversó con periodistas locales e internacionales sobre los objetivos que se pretenden lograr con este centro, que un día antes fue oficialmente inaugurado.

El Centro de Entrenamiento es un emprendimiento conjunto de los distribuidores de New Holland en el país, Ciabay y Tape Ruvicha. Mediante el mismo se busca aportar a la educación y formación de jóvenes estudiantes, operadores de maquinarias agrícolas, alumnos de facultades de agronomía y socios de cooperativas de producción de todo el país. Su objetivo es brindar conocimientos técnicos en el manejo de equipos y tecnologías, lo que posteriormente pueda desembocar en una mayor eficiencia productiva en el campo.

Este centro permitirá el crecimiento y desarrollo de las personas que se desenvuelven en el sector agropecuario, mediante capacitaciones ofrecidas por

profesionales de la fábrica de New Holland. Igualmente se espera contar con profesores formados localmente, señaló Rafael Miotto. ■►





**“CONCESIONARIAS NEW HOLLAND
TIENEN UN TRABAJO
BASTANTE CALIFICADO.”**

Estéfano Gluchak,
cliente New Holland Paraguay

QUIEN CONOCE,
CONFÍA.
QUIEN CONFÍA,
PUEDE CONTAR



Hace más de 30 años, New Holland llegó a Paraguay para hacer historia. Hoy, estamos presentes en el campo y en la vida de nuestros clientes, con máquinas fuertes y eficientes. Sin dejar de brindar una atención próxima y accesible. Porque es así que se construye **COLABORACIÓN Y CONFIANZA.**



Tractores: TT4 / TT / TL / S30 / T6 / T7 / T8 / T9

Tape Ruvicha
48 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA



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

Sub Distribuidor: **AGRO NACUNDAY S.A.** (06732) 20108/9



Este emprendimiento refleja la apuesta de la compañía en el mercado paraguayo. Surge de la necesidad observada en el campo, que ve en la profesionalización de los operadores que trabajan con las máquinas la posibilidad de dar un paso más en el proceso de evolución de la actividad agropecuaria. *“Cuando realizamos una encuesta con clientes paraguayos, todos nos hablaron sobre la formación de las personas, del nivel de los operadores. De ahí vino la decisión de invertir en el Centro de Entrenamiento. Fue un trabajo en equipo, entre nosotros, nuestros importadores, y Cetapar”,* añadió.

Miotto destacó que éste centro es el único en el que se encuentran aliados un fabricante global, los representantes regionales, y una institución de investigación agrícola. El objetivo es que sirva de apoyo al desarrollo de la agricultura paraguaya, especialmente para la nueva generación de agricultores paraguayos. Es además la primera unidad de entrenamiento de América Latina en un país donde New Holland Agriculture no tiene planta industrial.

En este centro se brindará entrenamiento para operadores, clientes, técnicos, y estudiantes. Para las capacitaciones cuenta con tres tractores, una cosechadora, una sembradora, motores, transmisiones, y simuladores. Además dispone de dos talleres completos, un salón de componentes, dos salones de entrenamiento, una biblioteca técnica, comedor, auditorio a nivel, entre otras comodidades. En total son 700 metros cuadrados construidos.

Rafael Miotto (centro) entregó reconocimientos a los representantes de Ciabay y Tape Ruvicha, distribuidores de New Holland en Paraguay.



Imágenes de la inauguración.

Se tiene previsto que el centro empiece a funcionar en el mes de abril. Las clases impartidas serán teóricas y prácticas. El horario, los temas, y todo lo relacionado a las clases, serán administrados por Cetapar. Inicialmente se espera capacitar a 2.000 personas por año, aunque esta capacidad puede expandirse de acuerdo a la demanda de cursos y entrenamientos. *“La gran mayoría de los que pasaran por aquí son personas que necesitan una oportunidad, y que buscan prepararse para tener un mejor futuro y hacer posible una agricultura de mayor eficiencia. Estamos muy orgullosos por la*

inauguración. Realmente estimamos que este proyecto tendrá mucho éxito”.

Renovación y liderazgo. El vicepresidente de New Holland para Sudamérica señaló que la compañía destinó una gran inversión en la renovación de la línea de maquinarias, el portafolio de herramientas digitales y productos de precisión de la marca en los últimos cinco años. *“No hay un producto que no haya sido cambiado, remodelado y modernizado en los últimos años”,* destacó.

Una serie de novedades de la marca aparecieron en los últimos años. New Holland ingresó con fuerza en el segmento de pulverizadores y equipos de siembra. El objetivo es contar con la solución completa, para todos los niveles de producción. Por otra parte, la marca invirtió en todo lo relacionado a servicios de posventa. En este sentido valoró la calidad de Ciabay y Tape Ruvicha. *“Han invertido masivamente en infraestructura, en su gente, y en el servicio de posventa”.*

Miotto no olvidó destacar el liderazgo de New Holland en el mercado de cosechadoras de Paraguay, posición con la que culminó el 2018 y que representó un logro importante para la marca. *“Eso nos da la sensación de que el cliente nos pone, en este momento, en el mismo lugar en el que nosotros le ponemos todos los días: el primer lugar”.* **CA**

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

IMOTO

RODOVALE
IMPLEMENTOS TECNOLÓGICOS

HARAMAQ

STABRA

PICCIN
TECNOLOGIA AGRÍCOLA

CREMASCO

MARCHER
BRASIL

Genius
Plantando seus lucros

INDUTAR
Produzindo Resultados



GIRA TÉCNICA BAYER-CIABAY

Conocimientos para poner en práctica

Bayer y Ciabay organizaron una serie de jornadas técnicas con el objetivo de transferir informaciones que permitan mejorar el rendimiento del cultivo de soja en Paraguay. Para ello convocaron a reducidos grupos de productores en puntos estratégicos de las principales zonas productivas del país e invitaron al Ing. Marcos Lamamoto, especialista en fitopatología y consultor externo de la compañía multinacional, quien puso a disposición sus conocimientos.

La primera gira técnica organizada en forma conjunta por Bayer y Ciabay recorrió por las principales zonas productivas del país. En la mañana del 15 marzo se detuvo en Fram, departamento de Itapúa. En la parcela

de Julián Urba se reunió un grupo de productores, con representantes de las empresas organizadoras y el Ing. Marcos Lamamoto para conversar sobre los principales factores que inciden en el rendimiento productivo del cultivo de soja. “La idea que tenemos es transfe-

rir los conocimientos. Ustedes tienen la información del área, y el Ing. Marcos Lamamoto tiene el conocimiento de productos y de cómo utilizar el producto de forma distinta. Más que una charla, estos encuentros son para conversar e intercambiar ideas”, señaló Gino ►

H. Petersen

CASE II
AGRICULTURE

**H. PETERSEN LE OFRECE SU
AMPLIA GAMA DE MAQUINARIAS
AGRÍCOLAS Y LA MEJOR ASISTENCIA
TÉCNICA DEL PAÍS.**



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.: 071 214 500/1-0982 515 070
Canindeyú: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete

CASE II
AGRICULTURE

H. Petersen

Marcos Iamamoto, especialista en fitopatología y consultor externo de la compañía multinacional.



Di Raimo Junior, director de la UN Insumos Agrícolas para Ciabay.

El principal objetivo de estos encuentros es presentar a los productores ciertas indicaciones para incrementar la productividad en sus parcelas. Principalmente el de la soja, que es el principal rubro de ingreso en la región. *“Queremos que lleven estos conocimientos referentes al manejo de enfermedades y nutrición de plantas y lo pongan en práctica en sus campos para tratar de producir un poco más de soja en el área que actualmente tenemos”*, explicó Víctor Montiel, supervisor regional de ventas de Ciabay.

Muchos de los que participaron en este ciclo de charlas ya tuvieron la oportunidad de presenciar otras disertaciones brindadas por el Ing. Iamamoto. Actualmente, estos productores obtie-

nen buenos resultados en sus parcelas al poner en práctica las recomendaciones del especialista, afirmó.

Como aliado de Bayer en la distribución de la línea de productos, Ciabay cuenta con el soporte de la multinacional, señaló. *“Buscamos transferir informaciones que sean útiles para los productores en el proceso de producir cada vez mejor”*.

Ciabay se caracteriza por brindar asistencia técnica a sus clientes, además de proveer los insumos necesarios para que el productor pueda obtener buenos resultados en su parcela, mencionó. La sucursal de la firma en Bella Vista cuenta con consultores de venta quienes realizan el soporte y el seguimiento durante todo el ciclo productivo de los cultivos como soja, maíz y trigo. *“El productor confía en Ciabay. Nosotros crecemos y el productor crece a la par, eso es lo interesante”*.

Consultado sobre el rendimiento de la zafra sojera 2018-2019 en esta zona del país, Montiel explicó que la región Sur tiene sus particularidades. El periodo de sequía tuvo un fuerte impacto sobre el cultivo, que quedó con un rendimiento menor a lo esperado. *“No obstante, el productor hizo inversiones para tener rendimientos superiores a lo que se tuvo en la zafra, el clima juega un papel fundamental para esta merma de rinde”*.

Por otra parte, en la región no se destina una superficie importante a la siembra de soja de entre zafra. Esa área está actualmente ocupada por maíz, señaló. El cultivo del cereal tuvo un crecimiento notorio en la zafriña 2019, ya que los productores tuvieron muy buenos resultados el año pasado.

Acompaña el desarrollo del cultivo.

La transferencia de la información técnica al productor es una forma de acompañar el desarrollo del cultivo de soja. Los agricultores que participaron en la gira técnica recibieron recomendaciones de un importante especialista en las enfermedades que inciden en el rendimiento final de este rubro. *“El acompañamiento técnico durante el desarrollo del cultivo de soja es una herramienta muy importante para el productor”*, expresó Luz Almada, asesor de negocios de Bayer en la región Sur del país.

El principal foco durante la gira técnica fue el manejo de enfermedades en soja. Se conversó con los productores sobre el complejo de afecciones que atacan cultivo, como la roya y las de final de ciclo. El Ing. Marcos Iamamoto es un reconocido especialista, que tie-

Víctor Montiel, supervisor regional de ventas de Ciabay.

Gino Di Raimo Junior,
director de la UN Insumos
Agrícolas para Ciabay.



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

ne bastante conocimiento sobre el posicionamiento exacto de los fungicidas para realizar el correcto tratamiento en el campo, mencionó.

Los asesores de Bayer y Ciabay volverán a visitar a los productores para poner en práctica los conocimientos ofrecidos durante este tipo de encuentros, señaló. *“El especialista trae mucha innovación en el manejo de enfermedades de soja, entonces lo ideal es que el productor capte y ponga en práctica estos conocimientos. Este es un servicio más que brindamos al productor, un servicio de información y de transmisión de conocimiento por parte de ambas empresas”.*

Garantizar la producción. La primera fase del cultivo de soja es vital para lograr la productividad, como también ocurre en el maíz o el trigo. El cuidado del terreno es indispensable en este sentido. Marcos Iamamoto explicó que todas estas plantas crecen un centímetro para arriba y dos para abajo. Ante más factores de estrés en la parcela, el manejo del suelo es más importante para que pueda expresar todo su potencial de rendimiento, afirmó.

El tratamiento de las semillas es igualmente indispensable para promover la productividad de las plantas desde el principio. Mencionó que Bayer posiciona el producto CropStar, que ofrece un diferencial en comparación con una opción convencional. Recomendó una dosis de 3 ml por kilo de semillas. *“Pero si se tiene que controlar nematodos es posible que se tenga que aumentar la dosis a 5 ml por kilogramo, o incluso 7 ml por kilogramo si la población es muy alta”.*

La prevención del complejo de enfermedades, no solo de la roya, es un punto primordial para llegar al rendimiento esperado. Es importante tener en cuenta todas las manchas foliares, que incluye antracnosis, septoria, cercospora, oídio, y mancha anillada. *“Tengo entre 5 y 6 agentes causales que son de difícil control, para los que fungicidas como el Cripton o el Cripton XPro ofrecen un excelente control. Se debe aplicar temprano, para que no se infecte todo el sistema y tener un mejor control”.*

La nutrición del suelo fue otro de los puntos expuestos por el especialis-



ta. Mencionó que es necesario garantizar el equilibrio, ya que una planta más equilibrada soporta mejor la aparición de enfermedades y plagas. Para lograr que exprese todo su potencial

Luz Almada, asesor de negocios de Bayer en la región Sur del país.



es preciso compensar las carencias de micronutrientes y macronutrientes que son reflejadas en las hojas de las plantas.

Como en la parcela se observó una importante población de plagas, especialmente del chinche marrón, el experto también dejó algunas recomendaciones para el control de este insecto. *“Cuando tiene gordura en el abdomen significa que el insecticida a emplear debe ser el máximo. Y como la soja ya está en la fase reproductiva, si tengo más de un chinche por metro, tenemos que aplicar un producto de choque”.*

Ante la reducción del rendimiento de la soja de zafra, la zafriña ganó más importancia todavía. El cultivo de entre zafra se encuentra con una interesante cantidad de nudos productivos, por lo que recomendó cuidar la parcela con el uso de fungicidas de calidad comprobada, ya al inicio de la floración. *“Es para no perder el bajero, y cuidar bien el medio y el puntero”.* CA



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. NUEVA ESPERANZA: (0464) 20 256

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



Sarcom inauguró nuevo silo galpón en San Antonio

La empresa paraguaya Sarcom abrió las puertas de su nuevo silo galpón en el puerto de San Antonio como parte de la finalización parcial de las inversiones de la empresa en nuestro país. Fue durante un acto desarrollado el 15 de marzo y que contó con la presencia del CEO de la compañía, Alexander Lutsenko, y de toda la junta de directores.

Sarcom dio a conocer, a través de su inauguración su nuevo silo galpón, las novedades en inversiones que desarrolla en la plaza paraguaya. La nueva unidad cuenta con una capacidad estática de 70.000 toneladas métricas. Además, se presentó el local que incluye al depósito, sector destinado a la recepción, el almacenamiento y el envío de car- ►►

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





gas a granel de oleaginosas como soja, además de materias primas como trigo, maíz y otros, así como de productos con valor agregado como harina de soja y de maíz.

En la ocasión, Alexander Lutsenko, CEO de Sodrugestvo Group of Companies y presidente de la Junta de Directores de Sarcom S.A., agradeció a los clientes y a las autoridades del gobierno nacional por el acompaña-

Alexander Lutsenko, CEO de Sodrugestvo Group of Companies.



miento en el evento organizado por la firma. Presentó las ampliaciones realizadas en la red de puertos de la empresa, en las localidades de Hohenau, Concepción y Rosario y un nuevo depósito equipado con una “volcadora”, que cuenta con una capacidad de 60 toneladas.

Dentro de las actividades para seguir con la expansión de la compañía a nivel local, igualmente se dio a conocer proyectos tales como la ampliación de una entrada en la terminal, la automatización del control logístico vehicular y el incremento de la capacidad del aparcamiento interno, para mayor eficiencia logística. A esto se sumaría la construc-

ción de cuatro básculas y la modernización de la oficina administrativa. “Esto significa un gran crecimiento en términos de capacidad y expansión de servicios ofrecidos por Sarcom, para posicionarnos como empresa portuaria principal para los agro exportadores”, expresó.

Según las expresiones del CEO y de los directores presentes en el evento, este tipo de inversiones representa para Sarcom una apuesta fuerte al desarrollo del país y a potenciar los negocios como fletes, fluviales y terrestres. Además de afianzar el trabajo y contribuir con intensificar el desarrollo de los servicios portuarios, de gran importancia para nuestro país, se explicó. 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.

Avda. Artigas 1921 · Tel.: (021) 282-340
ventas.lonking@pluscar.com.py
www.lonking.com.py   lonkingpy
 lonkingparaguay

 **PLUSCAR**
DIVISION MAQUINARIAS

Aliados y clientes de Rizobacter visitaron Expo Agro 2019

El equipo Técnico Comercial de Rizobacter junto con distribuidores y productores de Paraguay, visitó la 13° edición de Expo Agro. La exposición agroindustrial a campo abierto más importante de la Argentina se desarrolló del 12 al 15 de marzo del 2019, en San Nicolas, provincia de Buenos Aires, y en la misma participaron más de 200 empresas.

Texto y Fotos: GENTILEZA.

cuenta Rizobacter, principalmente sus inoculantes y bioinductores, terapicos de semillas, coadyuvantes, y la línea de fertilizantes, haciendo énfasis en el Microstar, el micro fertilizante granulado, que proporciona fósforo al inicio del cultivo, no tiene una reacción ácida por lo tanto puede ir junto a la semilla, y la dosis recomendada está entre 35 y 40 kilogramos por hectárea, lo que facilita la logística al productor.

Para los directivos de Rizobacter, la visita fue positiva para sus clientes, quienes pudieron sentir más de cerca, la visión que tiene Rizobacter, de impulsar un sistema de producción agrícola cada vez más eficiente y sustentable. Con un alto nivel de compromiso con la excelencia, apuntando a aumentar la productividad del campo, mediante soluciones innovadoras. CA



Rizobacter y Bioceres estuvieron presentes con nuevas tecnologías. Bioceres presentó su innovadora tecnología denominada HB4, que le confiere a la soja tolerancia a la sequía, salinidad y a glufosinato de amonio. Rizobacter mostró el Rizoliq Dakar, un inoculante diseñado para ambientes difíciles, afectados por sequía y las altas temperaturas, que igualmente promueven una nodulación efectiva, las previsiones con relación a contar con este producto en Paraguay, son para fines del año 2019.

También se mostraron las diferentes líneas de productos con la que



Fertilizante

Microstar[®]
PZ



Subí la potencia de tus cultivos

Microstar PZ, el fertilizante microgranulado que promueve la rápida disponibilidad y absorción de los principales nutrientes concentrando energía para el mejor arranque.

- ✓ **Se aplica junto a la semilla**
- ✓ **Nutrición precisa y balanceada (N. P. S. Zn)**
- ✓ **Crecimientos rápidos y uniformes**
- ✓ **Mejora la logística de siembra**

Microstar PZ, energía que enciende a todos tus cultivos

www.rizobacter.com

 **RIZOBACTER**

DE LA SOBERA INAUGURÓ SU FILIAL
EN JUAN MANUEL FRUTOS

Promesa cumplida

Ante la presencia de una gran cantidad de invitados, De La Sobera abrió oficialmente las puertas de una nueva sucursal. La sede, que está ubicada en Juan Manuel Frutos, fue inaugurada el pasado 19 de marzo y para la empresa representa la consumación de una promesa con sus clientes de la zona. El acto de inauguración contó con la presencia de los principales directivos de la firma y de representantes de las marcas que distribuye la firma en Paraguay.

La apertura de una sede en esta región del país es un proyecto anhelado por la firma desde hace varios años. Hace poco más de un año, De La Sobera iniciaba su presencia física con una modesta infraestructura en la zona céntrica de J. Eulogio Estigarribia, recordó Marcos Aguilera, gerente de maquinarias de la empresa. La inauguración de un complejo propio, en el que se brindará productos, repuestos, y servicios técnicos calificados, viene a reforzar la idea de la concesionaria, que es estar más cerca de sus clientes.

Contar con una infraestructura de estas características, para ofrecer el soporte necesario de las marcas que distribuye, representaba además una promesa de la empresa a sus clientes en la zona. *“Creemos que las promesas se deben cumplir, y De La Sobera siempre cumplió sus promesas. Hoy estamos inaugurando un local imponente, donde vamos a estar presentando todos los servicios que ustedes requieran”*, manifestó.

Marcos Aguilera, gerente de maquinarias de De La Sobera.





Atilio Gagliardone, presidente del Grupo De La Sobera.

Atilio Gagliardone, presidente del Grupo De La Sobera, expresó su satisfacción por formalizar la presencia de la empresa en esta zona y por la apuesta de crecimiento constante que tiene en el país. *“Solo queda reiterar nuestra felicidad de poder celebrar, una vez más, un paso adelante de esta empresa que apuesta a seguir creciendo, ocupando los mejores espacios posibles y estar cada vez más cerca del cliente. Ese es nuestro desafío, y ahora que ponemos un pie formalmente en este territorio, queremos que nos desafíen”*, expresó.

Este amplio complejo contará con toda la línea de maquinarias agrícolas de Massey Ferguson, además de equipos industriales de JCB, Hyster, Aavant Tecno, y la gama de vehículos de Chevrolet. En esta zona del país, la empresa cuenta con clientes provenientes de la agricultura, la

Rodrigo Junqueira, director de ventas de AGCO.



ganadería, la industria, y el creciente comercio de la región. En la nueva sucursal, el cliente de De La Sobera tendrá a disposición un depósito de repuestos y servicios de posventa para todas las marcas que representa y comercializa en el país, principalmente Massey Ferguson y Chevrolet.

Actualmente, la empresa cuenta con más de veinte puntos de venta distribuidos por todo el país. Esta nueva sucursal refleja la capacidad que tiene De La Sobera en reconocer las particularidades de los diferentes sectores en los que opera, a los que busca proveer soluciones y ventajas competitivas.

Una sucursal a la altura de la región.

La ceremonia de inauguración contó con la presencia de importantes directivos de las marcas representadas por De La Sobera en Paraguay, quienes valoraron el esfuerzo de su concesionaria para instalar un sucursal que tiene el objetivo de brindar todo el soporte y el acompañamiento que requieren los clientes.

Rodrigo Junqueira, director de ventas de AGCO, señaló que De La Sobera es un concesionario modelo de Massey-Ferguson. Destacó que la empresa se caracteriza por estar cerca de sus clientes y por buscar atender las necesidades de cada uno de ellos. *“Es lo que Massey Ferguson busca, que se esté en el corazón del cliente, ofreciendo la solución completa”*.

Actualmente, Massey Ferguson cuenta con una gama de productos totalmente reformulada, que permite atender las necesidades de todos los niveles de producción.

Desde la compañía esperan el crecimiento de la demanda por nuevas tecnologías. Es decir, esperan que el productor se vuelva hacia maquinarias más eficientes. *“La compañía está preparada para atender al cliente de la mejor forma posible”*.

Sergio Karin, gerente general de General Motors en Paraguay, mencionó que Chevrolet está en un excelente momento en el mercado paraguayo. Recordó que la marca cerró el año 2018 como líder en ventas en el segmento de automóviles, logro que se dio después de muchos años. *“Para nosotros fue una gran conquista y ahora tenemos que mantenernos en el mercado. El Grupo De La Sobera fue fundamental en esta conquista, pues fue la concesionaria que más vehículos de la marca vendió en el 2018”*, destacó. CA

Sergio Karin, gerente general de General Motors en Paraguay.





Manejo adecuado de malezas con agronomía y tecnologías de punta

La firma Rainbow, dentro de su marco de ciclo de capacitaciones, realizó una charla sobre manejo de malezas, específicamente en soja y contó con la presencia de productores de la localidad de la Colonia La Paz, en Itapúa. El evento fue el 27 de marzo en la sede social de la Cooperativa La Paz.

En la apertura de la charla, el Ing. Agr. Eduardo Peralta, gerente comercial de Rainbow Paraguay, comentó acerca del trabajo de esta importante multinacional con presencia en más de 40 países y con un completo portafolio de productos. Además, la firma, de origen chino es la encargada de formular y proveer produc-

tos de gran calidad a otras renombradas empresas del sector.

En la oportunidad, José María Cichero, Southern Cono Region R & D Manager, habló sobre el manejo de malezas de difícil control en soja. El representante conoce esta problemática que viene afectando a diversos países de Sudamérica, tanto en Argentina como a

Uruguay y a Bolivia. Aseguró que estos países comparten diversos tipos de malezas en los cultivos de soja. ►

José María Cichero, Southern Cono Region R & D Manager.



Ni la mejor cosechadora cosecha tanto como el trabajo en equipo.

EN EQUIPO
TU CRECIMIENTO SE POTENCIA.

HERBICIDAS



INSECTICIDAS



FUNGICIDAS



TRATAMIENTO
DE SEMILLAS



Conocen más:

www.rainbowconosur.com

Rainbow
all about growing

Expresó que actualmente el productor se encuentra manejando más o menos la problemática, las cuales son muy complejas, sobre todo por la resistencia que han logrado y han desarrollado la habilidad natural de seguir su crecimiento con los cultivos. Actualmente, la realidad a nivel mundial es impresionante, donde ha incrementado en los últimos 15 años y Paraguay no es la excepción. El problema se encuentra en fase inicial. Es por esta razón que Rainbow busca anticiparse aquí, en la región y el mundo, atacando la problemática desde el principio, indicó.

Instó a los productores a estar atentos a los problemas iniciales. Aprovechó para dar como recomendación el empleo de las herramientas tecnológicas, sobre todo volver a realizar agronomía. Entre las herramientas eficientes mencionó a los herbicidas que actualmente recomiendan a los productores, como una forma para paliar la problemática de manera integral.

Cichero indicó que una de las herramientas de Rainbow que igualmente representa una de las fortalezas de la compañía está en los herbicidas pre-emergentes y post emergentes, así como los productos para la desecación, con distintos modos de acción y con experiencia de otros países. Explicó que en nuestro país primero deben ser utilizados los herbicidas pre-emergentes, que sirven para la desecación, donde se evita que los cultivos se infesten, además son residuales.

Asimismo, indicó que cuentan con productos para el rescate de cultivo. Al notarse la existencia de una maleza, la pueda combatir. *“Tenemos gran variedad de productos que se pueden combinar y esto hace que se pueda retrasar la resistencia en este tipo de malezas. Creemos que es algo fundamental, sobre todo conociendo las realidades de otros países”*, destacó.

No obstante, aseguró que las herramientas químicas son fundamentales pero es importante realizar otros cuidados como: las fechas de siembras, variedades de soja, realizar cultivos de cobertura, diversos herbicidas para poder hacer frente a este problema que se encuentra instalado también en Paraguay. Como dato adicional, Cichero comentó



Personal técnico y comercial de Rainbow durante la presentación.

que entre los países como Argentina y Uruguay comparten malezas resistentes. De igual forma, Bolivia y Paraguay o viceversa. Citó como ejemplos buva, lecherita y amaranto, consideradas malezas problemáticas de gran magnitud en Argentina.

Explicó que su presencia en campos ha quebrado unas 14 millones de hectáreas y no ha dejado de crecer. Por ello, instó a los productores a contar con artículos de eficiencia, en donde Rainbow ofrece los mejores del mercado, añadió. *“Las malezas son un problema grave incluso en países desarrollados. Los productores no han podido encontrar solución definitiva y la única solución es convivir con ellos, combatiéndolas. Así, es importante conocerlas para atacarlas, sobre todo contar con herramienta para que nuestros cultivos sigan siendo sustentables”*, afirmó.

Por último, mencionó que este tipo de charlas son ejecutadas por Rainbow con el objetivo de prevenir y ayudar sobre esta problemática en malezas, con-

cienciar y brindar un soporte a los productores y distribuidores de las líneas, replicando en otras ciudades del país.

A su turno, Shiro Kakigi, representante del departamento de Asistencia Técnica de la Cooperativa La Paz, indicó que se encuentran trabajando con las líneas de Rainbow desde hace dos años, la calificó como propuestas de mucha calidad, sobre todo por la confiabilidad de sus productos.

Actualmente, en las áreas de soja que disponen como cooperativa, mencionó que se encuentran manejando de forma buena en comparación a otros productos, ya que cada vez más se encuentran apareciendo malezas resistentes y el costo para el productor va en aumento. Expresó que la utilización de las líneas de herbicidas de la compañía fue óptima, por ello existe la posibilidad que pueda ir aumentando su utilización en más ensayos. La Cooperativa La Paz cuenta con un área agrícola de 14 mil hectáreas con diversos cultivos soja, trigo, maíz y sorgo, entre otros rubros. **CA**

IMAG

SOLUCIONES EFICACES PARA DIFERENTES USOS

POTENCIA Y CALIDAD EN EL CAMPO



Amplio stock de
PICADORAS, ENSILADORAS DE FORRAJE, MOLINOS, PICADORES Y TRITURADORES



¡NUEVO!
Mod.: JF1D

TAMBIÉN CONTAMOS CON LOS MODELOS:
JF-30P / JF-40P / JF-50 MAXIMUM c/ ACC TRACTOR
JF-50 C/VOLANTE / JF-100 C/ CABALLETE
JF-100 C/CICLÓN / JF-100 C/ACC TRACTOR



*De 13 y 20 HP
*Accesorios opcionales



*MONOCULTORES
JIANG DONG

POTENCIA y RENDIMIENTO
para el agricultor.

PRODUCTOS DE FUERZA



¡Visítanos en
Expo Santa Rita!

POWER MAQ

¡Tu máquina de trabajo!



Motores nafteros y diesel de 5.5 a 24 HP



Motobombas nafteras y diesel de 1.5 a 4 pulgadas.



Generadores nafteros y diesel de 1 a 150 KVA.



IMAG
Representa y Garantiza

(021) 511 990/1
consultas@imag.com.py
www.imag.com.py
f imagpy

ASUNCIÓN: Av. Boggiani 7133 c/ Facundo Machaín - Tel.: (021) 514 900
M.R. ALONSO: Ruta Transchaco N° 9149 - Tel.: (021) 760 395
C. DEL ESTE: Av. Monseñor Rodríguez Km. 8.5 - Tel.: (021) 328 8685
ENCARNACIÓN: Av. Irrazabal 1273 c/ 14 de Mayo - Tel.: (071) 206 094

Agrofértil lanzó Yara Basa



Agrofértil realizó el lanzamiento oficial de fertilizante Yara Basa durante una charla sobre el manejo en la fertilización del fósforo y potasio para lograr altos rendimientos de la mano de Glaucia Moser Ribas, especialista agronómica en Nutrición de Plantas de Yara Fertilizantes. El evento fue el 6 de marzo, en el salón auditorio de Agroshow Copronar, en Naranjal, Alto Paraná.

Yara Basa es un fertilizante de base con 8 nutrientes, nitrógeno, potasio, cal-

cio, azufre, boro, zinc y manganeso. Todos los nutrientes en un solo grano.



El fertilizante Yara Basa ofrece nuevas líneas que se suman al Pro-

grama Rinde Mas y son: Yara Basa Soberano, Yara Basa 03-21-21 y el Yara Basa 05-32-04. La principal característica de los fertilizantes son la calidad de su granulometría, ausencia de polvo que otorga excelente calidad y dureza de grano, además de contar con 8 nutrientes en un solo grano, logrando una performance importante en la distribución de los nutrientes en los cultivos.

Durante el lanzamiento, Glaucia Moser Ribas, especialista agronómica en Nutrición de Plantas de Yara Fertilizantes, orientó sobre el manejo en la fertilización del fósforo y potasio para lograr altos rendimientos. En la ocasión los productores lograron conocer sobre cómo funciona la absorción de cada nutriente y su importancia, además de la función de los nutrientes en la planta de soja. La especialista señaló sobre como son absorbidos y la importancia de su manejo adecuado, del equilibrio nutricional, además del momento de aplicación y la forma correcta de hacerlo para que la soja pueda expresar su potencial productivo. *“Con la unión de estos nutrientes en un solo grano, proporciona una nutrición equilibrada desde la base, formando una raíz bien estructurada”,* expresó.

Resaltó que con esa necesidad nació Yara Basa, un fertilizante de 8 nutrientes que en un solo grano permite una mejor y mayor distribución en el campo



para lograr una eficiencia nutricional en los suelos tropicales, cuya característica principal es la falta de azufre y baja materia orgánica. El producto es ideal para fortalecer el suelo y para que el cultivo pueda desarrollar su potencial productivo, donde todos los nutrientes de Yara Basa son importantes para el suelo. *“El*

producto nace para atender esta demanda que precisa el campo y la soja para su estabilidad”, comentó la profesional.

Sobre los resultados del producto, Moser añadió que en Brasil fue muy aceptado y tiene excelente impacto. *“Más de 200 resultados en campos demostrativos brindan seguridad de su eficiencia”.* Asimismo explicó que el producto fue desarrollado exclusivamente para atender las necesidades de los suelos tropicales para el cultivo de soja, para utilizar como base, con una formulación bien pensada para lograr una alta productividad.

Sobre las expectativas en Paraguay la especialista resaltó que sin duda el producto será bien utilizado, sobre todo porque permitirá cubrir las necesidades del suelo y lograr buenos resultados en el cultivo de soja, donde Agrofértil ya cuenta con formulaciones interesantes de la línea Yara para las diversas regiones del país, cubriendo las diferentes necesidades. Resaltó además que Yara Basa ya se encuentra listo para su comercialización. CA



Glaucia Moser Ribas, especialista agronómica en Nutrición de Plantas de Yara Fertilizantes, durante la charla.

Miércoles 29 de mayo

APERTURA

- 08:00 Apertura oficial (Pórtico de Ingreso)
- 10:00 Corte de cinta (Pórtico de Ingreso)
- 10:30 Acto de inauguración (Pabellón Institucional)

CAPACITACIÓN

- 14:00 Mesa internacional de algodón (Auditorio Samu'u)
- 15:30 Charla de NUTRIVIC (Auditorio Jurumi)

GANADERÍA

- 08:00 Juzgamientos: BRAFORD (Sector Ganadero, Pista 1), SENEPOL (Sector Ganadero, Pista 2), OVINOS y CAPRINOS (Sector Ganadero, Pista 3)
- 10:00 Presentación de ordeño (Tambo Demostrativo)
- 15:00 Ganadería de precisión para producir con exactitud (Plaza de la Tecnología)

AGRICULTURA

- 10:30 Maquinaria y tecnología de precisión para una agricultura eficiente (Plaza de la Tecnología)
- 11:30 Prueba de maquinarias pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)
- 13:30 Dinámicas de maquinarias: Circuito forrajero (Campo Demostrativo)
- 15:00 Dinámicas de maquinarias: Circuito agrícola (Campo Demostrativo)
- 16:00 Dinámica de máquinas pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)

Jueves 30 de mayo

CAPACITACIÓN

- 08:00 -Seminario forrajero: Potenciando la alimentación ganadera (Auditorio Samu'u)
- 08:00 -Seminario agrícola: Eficiencia en el manejo de los cultivos (Auditorio Jurumi)
- 14:00 Charla SETAC (Auditorio Jurumi)
- 15:30 Charla de NUTRIVIC (Auditorio Jurumi)
- 16:30 Charla de CORTEVA (Auditorio Samu'u)

GANADERÍA

- 08:00 Juzgamientos: BRANGUS (Sector Ganadero, Pista 1), HEREFORD y POLLED HEREFORD (Sector Ganadero, Pista 2), SANTA GERTRUDIS, CUARTO DE MILLA y CRIOLLOS (Sector Ganadero, Pista 3)
- 10:00 Presentación de ordeño (Tambo Demostrativo)
- 15:00 Ganadería de precisión para producir con exactitud (Plaza de la Tecnología)
- 19:00 -REMATE de bovinos, equinos y ovinos de distintas razas (Pista de Remate, Pabellón Ganadero, Nave 2)
- 19:00 -Jurado joven, BRAHMAN junior (Campamento Tamyca)

AGRICULTURA

- 10:30 Maquinaria y tecnología de precisión para una agricultura eficiente (Plaza de Tecnología)
- 11:30 Prueba de máquinas pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)
- 13:30 Demostraciones de maquinarias - Circuito forrajero (Campo Demostrativo)
- 15:00 Dinámica de maquinarias - Circuito agrícola (Campo Demostrativo)
- 16:00 Dinámica de máquinas pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)

FERIA
de INVERNADA
Y TERMINADOS

por Pantalla y en Vivo
Transmisión en directo
Sábado 1 de Junio
13:00 hs

inscribí tu lote



(0984) 637 406
(0982) 400 980
(0981) 489 697

www.bpecuaria.com.py

REMATES [participá]

Jueves 30 - 19:00 hs
Remate de animales bovinos,
equinos y otros.
Viernes 31 - 19:00 hs.
Remate de la raza Brahman



Para más información:
0981 505 005

Viernes 31 de mayo

CAPACITACIÓN

- 08:00 -Seminario de agroalimentos, agronegocio y mercados (Auditorio Samu'u).
- 08:00 -Visión a futuro: Agricultura 4.0 (Auditorio Jurumi)
- 10:45 -Introducción BIG Dutchman y Gestión de Proyectos (Auditorio Samu'u)
- 14:00 -Bienestar animal y sus equipos BIG Dutchman (Auditorio Samu'u)
- 15:30 Charla de NUTRIVIC (Auditorio Jurumi)

GANADERÍA

- 08:00 Juzgamientos: **BRAHMAN** (Sector Ganadero, Pista 1), Programa **BRAHMAN junior** (Sector Ganadero, Pista 1), **NELORE** (Sector Ganadero Pista 2)
- 08:00 ~Jurado joven, **BRAHMAN junior** (Ruedo Expo Pioneros)
- 09:00 Certamen "Futuro Tambero" (Pabellón Institucional)
- 10:00 Presentación de ordeño (Tambo Demostrativo)
- 15:00 Ganadería de precisión para producir con exactitud (Plaza de la Tecnología)
- 19:00 Remate **BRAHMAN** (Pista de Remate, Pabellón Ganadero, Nave 2)

AGRICULTURA

- 10:30 Maquinaria y tecnología de precisión para una agricultura eficiente (Plaza de la Tecnología)
- 11:30 Prueba de maquinarias pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)
- 13:30 Dinámicas de maquinarias - Circuito forrajero (Campo Demostrativo)
- 15:00 Dinámicas de maquinarias - Circuito agrícola (Campo Demostrativo)
- 16:00 Dinámicas de máquinas pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)

Sábado 1 de junio

CAPACITACIÓN

- 08:00 -Seminario de ganadería: Tecnologías para el mejoramiento del rodeo (Auditorio Samu'u)
- 08:00 -Seminario de leche: Hacia una producción sustentable (Auditorio Jurumi)

GANADERÍA

- 10:00 Presentación de ordeño (Tambo Demostrativo)
- 12:00 Inscripciones y almuerzo para el remate (Pista de Remate, Pabellón Ganadero, Nave 2)
- 13:00 Feria de **INVERNADA** y **TERMINADOS** (Pista de Remate, Pabellón Ganadero, Nave 2)
- 15:00 Ganadería de precisión para producir con exactitud (Plaza de la Tecnología)

AGRICULTURA

- 10:30 Maquinaria y tecnología de precisión para una agricultura eficiente (Plaza de la Tecnología)
- 11:30 Prueba de maquinarias pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)
- 13:30 Dinámicas de maquinarias - Circuito forrajero (Campo Demostrativo)
- 15:00 Dinámicas de maquinarias - Circuito agrícola (Campo Demostrativo)
- 16:00 Dinámicas de máquinas pesadas (Pista de Maquinarias Pesadas)

Dinámicas de Maquinarias

13:30 - 15:00 hs - Circuito Forrajero

Confinamiento, Forrajes Conservados: mixer, palas, grano húmedo, etc. Henificación: cortadoras, hileradores, enfardadoras y otras novedades Picado de maíz

de 15:00 a 17:30 hs - Circuito Agrícola

Cosecha de maíz, Cosecha de soja, Siembra directa, Pulverización, terrestre y aérea. Cosecha y enfardado de algodón, Demostración de riego con pivot sobre cultivos implantados especialmente. Equipos de labranza, Embolsado y extracción de grano seco

Además

Plaza de la tecnología. Dinámica de máquinas pesadas.

Organiza:



Patrocinan:



Auspiciante Platino:



Auspiciante Ganadero:



Auspiciante Oro:



Auspiciante Institucional:



Para más información:

+595 988 889988

info@pionerosdelchaco.com

www.expopioneros.com

INNOVAR 2019

Crece y apunta a más



Podría decirse que la versión del 2019 consolidó a Innovar Feria Agropecuaria como la principal muestra del sector. La mayor participación de expositores, la diversidad de propuestas exhibidas, y el número de visitas que recibió entre el 19 y 22 de marzo en el predio del Centro Tecnológico Agropecuario Cetapar (Cetapar), en Yguazú (Alto Paraná), confirman que es la vitrina elegida para presentar y conocer las novedades tecnológicas.

Si en las dos primeras ediciones ya se percibía el entusiasmo de las distintas piezas que conforman el sector agropecuario por este modelo de feria, la tercera fortaleció aún más esta conjetura. La muestra volvió a registrar un incremento en el

número de empresas expositoras, como también en la cantidad de personas que visitaron el predio de Cetapar. Un punto y aparte es la inversión que destinan las firmas para presentar sus propuestas en Innovar, en las diferentes plataformas que les ofrece esta exposición.

La participación de expositores en Innovar muestra un crecimiento sostenido desde la primera edición. La versión del 2017 tuvo a 95 expositores, en la segunda se llegó a 110, y la de este año contó con 140 firmas. Para el 2020, los organizadores de la muestra estiman un incremento

del 20% al 30%. *“Es un logro muy importante para nosotros, que las empresas cada año estén aquí. Tenemos ya una lista de espera de empresas del sector agropecuario que van a participar en Innovar 2020”,* manifestó Carlos Gómez, gerente general de Innovar FERIA Agropecuaria.

Gómez destacó el trabajo de los expositores, ya que ensamblar la muestra para este año fue una difícil batalla. Al ser una feria a cielo abierto, totalmente desmontable, su montaje requiere de un enorme sacrificio. *“Si hay algún error en la organización, pedimos disculpas. Esta es recién la tercera edición, hay mucho por corregir, mucho por caminar”,* expresó.

Según datos provistos por la organización, 17.000 personas presenciaron la edición 2019 de Innovar FERIA Agropecuaria. Esto representa un crecimiento del 30%, con relación a la versión del año pasado, cuando el número de visitas llegó a 14.200. Ni siquiera las adversidades climáticas, que incluso se intensificaron en los días previos a la

Carlos Gómez, gerente general de Innovar FERIA Agropecuaria.



muestra y se extendieron hasta el día de su inauguración, impidieron una gran afluencia durante los cuatro días de exposición estática y dinámica.

La apuesta de Innovar es transferir y enriquecer el conocimiento del productor, para que éste pueda replicar en su campo y así logre optimizar sus costos, expresó. Es esta una de las razones de la feria, que impuso un nuevo modelo de exposición agropecuaria en el país. *“El productor entendió la propuesta y hoy está aquí enriqueciendo su conocimiento con todo lo que pueda sumar a su práctica agrícola, en su manejo diario en el campo”.*

Desde la primera edición, los organizadores de Innovar manifestaron sus

intenciones de presentar una muestra que incluya propuestas para todos los niveles de producción. Gómez señaló que uno de los desafíos pendientes es sumar a los más pequeños, desactivar la barrera entre la agricultura familiar y la empresarial, y convocar a toda la cadena productiva del Paraguay. En ese sentido destacó la presencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), institución con la que ya comenzaron una iniciativa para facilitar la inclusión de todos los sectores vinculados a la producción agropecuaria. *“El balance final es muy positivo. Crecimos en expositores y en visitantes. En los tres años venimos en el mismo ritmo. Hay muchas cosas que corregir, lo admiti-* ►



APS.



Lonza.



Mirai.



mos. Seguiremos trabajando para tratar de mejorar cada día más, pensando siempre en el visitante y en la funcionalidad de la feria. Creemos que después de este escenario tan complicado para el sector, sabemos que venimos de una zafra muy complicada, comenzaron a moverse los negocios en Innovar. Se levantaron muchos productos en estos cuatro días”.

Como en años anteriores, todo lo recaudado durante la feria en concepto de entradas será destinado a una causa solidaria. Los ingresos en boletería de las dos primeras ediciones fueron orientados a realizar varias mejoras en la Escuela Divino Niño Jesús. En esta

ocasión, la comunidad que habita la Isla Yata'i fue seleccionada por la UEA para recibir la donación.

Tecnologías para producir mejor. La Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), compuesta por cincuenta entidades del sector, es la responsable de la organización de Innovar. Desde el 2017 la feria se desarrolla en el predio de Cetapar, donde los expositores tienen una superficie superior a treinta hectáreas para presentar sus productos, ya sea en forma estática o en las parcelas establecidas para las demostraciones dinámicas.

Raimundo Llano, presidente de la UEA, señaló que la feria busca acompañar y mostrar las tecnologías que tienen las diversas firmas, para que el sector productivo tenga a disposición las herramientas y pueda acceder a una producción más eficiente. Destacó el número de empresas que participaron en la tercera versión de Innovar, y afirmó que es una motivación más para comenzar a pensar en la próxima edición. “Muchas innovaciones se pudieron ver en esta tercera edición. Las empresas se prepararon para poder presentar lo nuevo que tienen en términos de productos, servicios, maquinarias, insumos, cultivos, y todo lo que tenga relación con el sector agropecuario”.



Arysta LifeScience.



Itaú.



Dekalpar.

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. Irrazabal 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

Muestra referente. La tercera edición confirmó a la feria como la vitrina referente del sector agroindustrial del país. Claudio González, gerente técnico de Innovar, adelantó que será el evento que represente y exhiba la producción agropecuaria paraguaya al mundo. Destacó la diversidad de contenidos que presentó este año y señaló que fueron varios los segmentos que se adhirieron a la muestra.

En su tercera edición, Innovar presentó propuestas en máquinas agrícolas, automotores, semillas, agroquímicos, producción orgánica, capacitación, servicios, producción ganadera, entre otras.

A las conferencias técnicas, demostraciones de maquinarias de campo, talleres y tecnologías, este año se sumaron sectores como el de la producción de leche, con una amplia oferta de contenidos para este segmento. También se estrenó un área de huertas, donde se presentó la producción hortícola y frutícola, que es un sector que no contaba con su espacio propio en la feria.

Claudio González, gerente técnico de Innovar.



Momento del corte de cinta durante la inauguración.

Al programa de la Expo se agregaron igualmente clínicas y capacitaciones en maquinarias agrícolas. *“Toda una oferta de contenidos se sumó a la tercera edición, lo que afianza a Innovar y transforma a esta feria en un referente técnico indiscutido para productores agropecuarios que quieren venir a capacitarse y ver en un solo lugar todas las nuevas tecnologías que están disponibles para el sector agropecuario”.*

Ceremonia Inaugural. El martes 19 de marzo se desarrolló el acto de apertura de Innovar 2019. La ceremonia contó con autoridades nacionales, departamentales y distritales. En su discurso, Raimundo Llano, ratificó la importancia de la transferencia de conocimientos y tecnologías a los productores en la tarea de elevar el nivel de producción en todo el territorio nacional. *“Esta es una feria pensada para potenciar todas las áreas que integran el sector agropecuario del país”.*

El campo es sinónimo de innovación y evolución. Esto implica un trabajo constante para mantener el nivel de producción, en un mercado cada vez más competitivo. La organización de la feria trabaja dentro de un modelo que busca el bien común, en el que todos los sectores

productivos del país sean beneficiados con la incorporación de nuevas tecnologías y buenas prácticas en los cultivos, señaló.

Destacó todo el esfuerzo que representó montar la feria para esta edición, ya que la inestabilidad del clima fue un desafío enorme para los expositores. *“En los días previos a esta inauguración llovió mucho. Esto, para el campo, muchas veces es señal de bonanza y buena cosecha. Sin embargo, en esta ocasión también re-”*

Raimundo Llano, presidente de la UEA.



Sul América.



Comil.



Cadec.



TALISMAN®

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
900 S.C.

AUTHORITY

Gamit
900

TALSTAR
100 S.C.

OREGON

Streak

ROCKS

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



presentó una dificultad para montar esta feria de gran volumen y grandes dimensiones. Pero, con la habitual garra y coraje de nuestra gente, que son características de quienes trabajamos en y para el campo, pudimos sobrellevar y aquí estamos”.

Las cincuenta empresas que conforman la UEA buscan contribuir, con el impulso de este modelo de feria agropecuaria, al crecimiento de la producción en volumen y calidad. Innovar busca ser una herramienta útil para todos los

empresarios, productores, y estudiantes, mencionó Llano.

Mauro Kawano, intendente municipal de Yguazú, destacó la importancia de los agro-negocios en la economía paraguaya. También agradeció a los representantes de la UEA por haber escogido este distrito para el desarrollo de la feria y por las obras solidarias promovidas en la comunidad.

El titular del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Denis Lichi,

señaló que el nombre de la muestra, Innovar, representa todo lo que el productor agropecuario busca diariamente en el campo. *“Los que nos dedicamos a producir sabemos que una nueva tecnología, un nuevo equipamiento, o un nuevo sistema de producción fue creado pensando en el progreso. El nombre de este evento, y lo que vemos aquí al llegar, representa todo lo que el agricultor necesita para seguir desarrollando la noble y difícil tarea de producir en el campo”.*

Para el Gobierno “de la gente” es gratificante acompañar este tipo de actividades que muestra el potencial del país, de un sector que apuesta al desarrollo y al crecimiento económico, afirmó Lichi. Revalidó el acompañamiento serio y responsable al sector productivo, y señaló que la competitividad de los agro-negocios se refleja en las exportaciones y sus consecuentes incidencias en los índices económicos que sitúan a Paraguay como uno de los países más estables de la región.

La ganadería gana terreno. Además de la presentación de soluciones ►

Mario Pereira, representante del Grupo Llano.



Regional.



Matrisoja.



Unicoop.

GUAPO

Su paso más fuerte.



(061) 573 649



(0973) 606 059



www.sanjosesa.com.py



[guapopy](https://www.facebook.com/guapopy)



Un producto
San Jose
IMPORT EXPORT S.A.

Conozca también





tecnológicas para el sector agrícola, que es la principal actividad en esta región del país, desde su primera edición Innovar buscó dar espacio a otros sectores que forman parte de la cadena productiva nacional. La ganadería es una de ellas. Este año ganó terreno en el predio de Cetapar y sumó propuestas para los interesados en la producción pecuaria.

En el área destinada al sector ganadero se exhibieron bovinos, equinos, y ovinos. En esta edición se estrenó la Asociación Paraguaya de Productores de Cerdos (APP), y la lechería sumó propuestas con la presencia del Servicio y Asistencia a Productores Lecheros (Saple) de la Cooperativa La Holanda, además de orientaciones y demostraciones de ordeño por parte del Proyecto Promele.

La ganadería bovina de corte estuvo representada por las razas Brahman,

Braford, Brangus, y Senepol, que este año tuvo su primera participación en
Federico Sánchez, técnico
del INTA Manfredi.



Innovar. “El objetivo es traer y mostrar a la gente lo que es la producción ganadera, qué es lo que se hace y cuáles son las razas que se crían en Paraguay. Si bien los animales están a la venta, ese no es el objetivo principal”, explicó Mario Pereira durante un recorrido guiado que ofreció a estudiantes universitarios.

El espectáculo de las máquinas.

Las intensas lluvias que afectaron a la zona en los días previos, que incluso llegaron hasta la jornada de apertura, pusieron en duda el desarrollo de la dinámica de maquinarias e implementos agrícolas. Todo se encaminaba a una tercera edición netamente estática, es decir, sin el principal atractivo de Innovar. Sin embargo, ante las mejores condiciones climáticas, que acompañaron a la muestra

desde la segunda jornada, los fierros pudieron entrar en acción.

El show tuvo su primera función el miércoles 20, con la dinámica de equipos orientados a la producción pecuaria. Diversas empresas presentaron mezcladores, segadoras, rastrillos, enfardadoras, y picadoras de forrajes y granos. Las máquinas trabajaron sobre parcelas de pastura y maíz. El público tuvo la oportunidad de evaluar la calidad de picado y mezcla de los productos.

Federico Sánchez, técnico del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Manfredi, Argentina y coordinador de la dinámica de máquinas durante la tercera edición de Innovar, explicó el trabajo desarrollado por los equipos y dejó un par de recomendaciones para los productores. *“El productor debe amoldarse a las máquinas con el objetivo de aprovechar al máximo la tecnología disponible. Si vamos a usar picadoras que no tienen quebradores de grano, se aconseja que el maíz esté en estado pastoso, con un 35% de materia seca. En cambio, si la máquina empleada tiene quebradores cracker, debemos aprovechar para hacer el picado*



Máquinas orientadas a la ganadería.



en un estado de madurez más avanzado. El grano, al estar más duro, permite aprovechar mejor el almidón. Entonces, ese silo que estamos confeccionando, además de ser fuente de fibra es fuente de energía, y hace que podamos producir más kilogramos de carne o más litros de leche”.

La actividad continuó al día siguiente, con la demostración de máquinas e

implementos orientados específicamente a la agricultura. Se presentaron equipos de labranza, siembra, pulverización, y cosecha. Durante el desarrollo de la dinámica, la organización de Innovar brindó todos los detalles sobre los equipos que participaron, como también recomendaciones para aprovechar al máximo las distintas tecnologías. ►



COOPERATIVA LA PAZ AGRICOLA LIMITADA

Ruta Graneros del Sur Km. 36,5 - La Paz - Itapúa
Casilla de Correo N° 4 - Encarnación - Paraguay
Tel./Fax: (+595) 763 20100 (R. A.)

e-mail: coop.lapaz@lapaz.com.py
www.lapaz.com.py





Agrofertil con nuevas propuestas y excelentes soluciones

Agrofertil se presentó con innovadas propuestas tecnológicas en la tercera edición de Innovar, mostrando toda su tecnología en un instructivo y dinámico stand.

Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofertil, destacó las novedades ofrecidas y mencionó que el objetivo de la empresa fue brindar al cliente las tecnologías que buscan con las informaciones adecuadas. *“El agricultor que llegó a nuestro stand pudo tener acceso a las innovaciones encontrando soluciones para producir mucho más”,* dijo.

Entre las novedades destacó el acondicionador de suelos que permite el control de nematodos y los fertilizantes de base de Yara Basa de la línea Rinde Mas.

Agrofertil en uno de los circuitos demostró a los productores, a través del stand de Línea Fertilize lo que pasa por debajo del suelo, a través de la presentación del desarrollo de las raíces de las plantas, de acuerdo al nutriente que recibe. *“El agricultor a menudo mira más los cultivos por arriba y no por abajo del suelo y para que observen cómo se comportan por abajo le presentamos el desarrollo de la raíz de la soja con diferentes niveles de nutrición”,* expresó Ribeiro.

Yara Basa. Otra novedad fue el nuevo lanzamiento de Yara Basa, dentro de la línea Rinde Más, la base fuerte para la tierra. Ofrece un abono con 8 elementos en cada grano otorgando excelente

calidad, siendo de mejor consistencia, evitando la formación de polvo y obteniendo una mejor distribución.

Híbridos. En cuanto a semillas de maíz, Agrofertil comercializo en la zafraña 2019 los híbridos AS 1633 Pro3, AS 1777 Pro3, en la ocasión contó con el lanzamiento del AS 1844 Pro3. Siempre refugio 3700 RR.

Defensivos. Para la protección de cultivos, específicamente en fungicidas, Agrofertil destacó sus más nuevas incorporaciones: el Veloz Ultra y Cardinal

Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofertil.



Plus. Estos productos ya tienen los fungicidas protectores incorporados.

Nuevos biológicos. Ricardo Trautmann, jefe de Nutrición Vegetal de Agrofertil, destacó las novedades de la línea Fertilize. Se trata de dos productos biológicos para control de nematodos. El Nemaguard que es una mezcla de dos bacilos, cuyas funciones específicas permiten controlar los nematodos, un problema muy serio hoy día en Paraguay, por el sistema de cultivo que se adopta.

Nemaguard es recomendado para tratamiento de semillas para reducir la infección de nematodo en el cultivo de soja. El segundo producto biológico de lanzamiento fue el Trichorium y tiene dos funciones. Actúa como un Bionematicida auxiliando el Nemaguard. Además, tiene una función adicional, que es un biofungicida, actúa en los hongos presentes en el suelo o en la semilla. *“Son hongos patógenos para las plantas, disminuye el efecto de Phytophthora y rhizoctonia, que son problemas muy serios en nuestro suelo”,* explicó Trautman.

Recomendó aplicar a ambos en el tratamiento de semilla, se los puede mezclar con los agroquímicos en general, son de muy fácil manejo, no van modificar mucho lo que el productor venía haciendo y suma una herramienta más para combatir los nematodos. ►

**Desde
el primer surco
hasta la
última semilla**

*Brindamos soluciones integrales para el productor rural,
acompañándolo y apoyándolo durante todo el ciclo
productivo hasta la etapa final de comercialización,
ofreciendo las mejores soluciones, poniendo especial énfasis
en la optimización de costos y transparencia del proceso.*



**Compra y venta de granos - Servicio de acopio y almacenamiento
Transporte - Venta de insumos agrícolas**

Casa Central: Calle 1ª Línea - J. Eulogio Estigarribia: Tel.: (0528) 222 257 - (0528) 222 955 - Caaguazú - transagro@transagro.com.py - www.transagro.com.py - **Suc. 1: Transporte:**
R.J. N° 7 Km. 214 - J. Eulogio Estigarribia: Tel.: (0528) 222 257 - (0985) 490 020 - Caaguazú - **Suc. 2: Centro de Acopio Colonia Tres Palmas - Raúl Arsenio Oviedo:** Tel.: (0983) 530 944 - (0528)
222 257 - Caaguazú - **Suc. 3: Centro de Acopio Colonia Cedro Ty - Nueva Toledo:** Tel.: (0986) 230 100 - (0528) 222 257 - Caaguazú - **Suc. 4: Centro de Acopio Taruma - Yhu:** Tel.: (0981)
404 882 - (0528) 222 257 - Caaguazú - **Suc. 5: Centro de Acopio - Casilla Dos - Raúl Arsenio Oviedo:** Tel.: (0986) 401 667 - (0528) 222 257 - Caaguazú.

Agrosystem junto con sus aliados



Agrosystem estuvo presente en Innovar 2019 con las tecnologías de nutrición y precisión. Durante la feria sus clientes fueron atendidos por directivos y colaboradores de la empresa, además de los representantes de las industrias proveedoras como Yara y Abelardo Cuffia, quienes vinieron para la muestra con ese objetivo.

El Ing. Mauricio Aquino, responsable comercial de Ventas de Agrosystem, destacó el lanzamiento de Yara que es Yara Basa, el 2-18-18, además de los foliares que son Yara Vita, para la nutrición vegetal. En

agricultura de precisión resaltó la tecnología de la marca Raven, que es de Estados Unidos y Agrotax de Argentina. De ésta el lanzamiento fue la plataforma integral Agrotax FGS, con sistema de guiado satelital, piloto automático mecánico o hidráulico y monitores de siembra.

Yara Basa, el nuevo fertilizante. Por su parte, el Ing. Agr. Víctor Borges, consultor de Yara Brasil, brindó más detalles sobre el nuevo fertilizante de Yara. El Yara Basa es un producto muy tecnológico, donde 8 nutrientes están presentes

en un solo gránulo (nitrógeno, fósforo, potasio, azufre, calcio y los micronutrientes). “Con la tecnología Yara Basa nosotros conseguimos una parcela más homogénea y padronizada. Con toda la tecnología en un solo gránulo, logramos la aplicación muy superior. Es un producto que está revolucionando todo, conseguimos la mejor distribución de la aplicación. Cuando nosotros tenemos una materia prima con calidad superior logramos suplir a la planta sus necesidades de una manera superior también”, expresó.

Comentó que Yara Basa viene en varias formulaciones, pero para Paraguay están disponibles algunas como Yara Basa 02-18-18. Es un producto que contiene 10 de calcio, 6 de azufre, además de micronutrientes boro, zinc y manganeso. Es un abono completo que tiene 8 nutrientes en un solo gránulo. Esta nueva Yara tiene mayor cantidad de calcio y azufre.

Yara Vita. Esta es la línea de fertilización foliar que también permite suplir macro y micronutrientes en abono foliar. Yara Vita hace posible disponer materias primas muy superiores, además en toda la línea hay coadyuvantes para que la planta logre una absorción más eficiente. “Cada nutriente debe estar en un tamaño y en una forma en que la planta pueda absorber mejor. Con la línea Yara Vita tenemos la tecnología de las partículas de tamaño ideal para que la planta consiga absorber”, resaltó.

Fer Agro con múltiples ofertas en Innovar

Fer Agro estuvo en Innovar y llevó múltiples ofertas que comprendieron: semillas de hortalizas y pasturas, fertilizantes foliares, acondicionadores de suelo y otros. Marcio Rosa, gerente comercial de la firma destacó su presencia inaugural en la muestra y valoró la oportunidad que ofreció la feria para hacer conocer sus productos. Por su parte, el Ing. Agr. Marcos Cubilla, técnico asesor de la empresa, destacó dos lanzamientos de la línea Superseed – Agristar de Brasil, entre ellos el tomate Cariri, de hábito rastrero, de fruto alargado, con resistencia a virosis y a tres tipos de nematodos. También Framan de similares características a la anterior, con la diferencia de que este presenta resistencia a Cercospora. ►





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

Red Surcos presente en Innovar



Julio Codas, gerente comercial de Red Surcos Paraguay.

La empresa Red Surcos se presentó por primera vez en la feria Innovar. En la oportunidad presentó sus productos disponibles para el mercado, que son herbicidas e insecticidas con nanotecnología.

El Ing. Agr. Julio Codas, gerente comercial de Red Surcos Paraguay, valoró la presencia inaugural en Innovar por la cantidad y calidad de

clientes que vienen a la feria. Explicó que esta compañía es argentina y ofrece al mercado defensivos agrícolas con una tecnología diferenciada, la nanotecnología, que permite mayor eficiencia y mejor cuidado al medio ambiente.

Entre los productos disponibles para nuestro mercado y expuesto en la parcela de Innovar estuvo el Dedalo Elite, que es

un 2,4-D diferente. “Es un producto que viene con nanotecnología, lo cual hace que disminuya la cantidad de ingrediente activo, el nuestro es al 30%, y la eficacia de control es lo mismo que cualquier competidor que son al 72%. Son partículas mucho más molidas, que se hacen con máquinas especiales. Son más cantidades de moléculas en una misma partícula. A mayor superficie de contacto, mayor control de la maleza. Como la cantidad de ingrediente activo es menor, se cambió la base, que era de petróleo a un aceite vegetal, lo cual hace que sea un producto con un pH ácido y eso le permite mezclar sin inconveniente con cualquier glifosato del mercado”, expresó.

El otro producto fue el insecticida que el Zenith que es una *lambdacialotrina* al 25%, una microemulsión.

Mencionó que los productos disponibles en el mercado tiene mucha aceptación de parte de los productores y están demostrando excelentes resultados.

Tecnomyl mostró sus principales lanzamientos

Tecnomyl se dio cita en Innovar con sus principales lanzamientos y la completa gama de defensivos agrícolas y fertilizantes.

Walmor Roim, gerente de Marketing de Tecnomyl, explicó que montaron cuatro estaciones que comprendieron: adyuvantes, donde presentó dos nuevos productos Spill Drop y One Drop para aplicación con herbicidas, fungicida e insecticidas.

La otra estación fue de herbicidas, donde presentó toda la línea de control de malezas, y se destacó al Bushkill. En insecticidas mencionó al Spinner, indicado para el control de orugas y en la estación de fungicidas estuvieron el Prosoy total, que es una mezcla triple de trifloxistrobina con prothioconazole más mancozeb.

Roim también destacó la estación de fertilizantes líquidos con la línea Provita y abonos sólidos con Macromix.

Las presentaciones estuvieron acompañadas de capacitaciones constantes en el atractivo stand que tuvo con slogan “El futuro es ahora”.

La industria de agroquímicos Tecnomyl tiene 28 años de trayectoria en el mercado y la tradición del intenso trabajo para ofrecer a los productores de sudamérica insumos de altísima calidad, además de su gran compromiso con el medio ambiente. Cuenta con la certificación ISO 14000 y es pionera en

Paraguay en el Sistema de Gestión de Envases Vacíos.

La compañía aprovechó la feria Innovar para invitar a todos a participar, respetar y preservar el medio ambiente. “Respetar y preservar el medio ambiente es fundamental para una agricultura sustentable”, enfatizó. ►





- 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

*PROMOCIÓN VALIDA HASTA EL 30 ABRIL

Prosoil, biotecnología para la agricultura inteligente



Ing. Agr. Rafael Santin y
Ing. Ind. Douglas Locatelli,
directores de Prosoil.

Prosoil cuenta con una línea completa de insumos biológicos y nutricionales destinados a la agricultura sustentable y productiva. En Innovar presentó las tecnologías que tiene disponible actualmente para el mercado, y el posicionamiento de estos productos que distribuye en forma exclusiva en el país.

Prosoil es una empresa que fue iniciada por técnicos dedicados a la biotecnología e innovaciones para el sector

agrícola. Distribuye en forma exclusiva la marca argentina de agrobiológicos Nitrtrap. También se dedica a la fabricación de las máquinas pulverizadoras de surco de plantío Eficaz.

Con el conjunto de los productos, técnicas, procesos, y métodos, Prosoil enfoca soluciones para una agricultura sustentable, señaló el Ing. Agr. Rafael Santin, presidente de la empresa. La firma posiciona la co-inoculación con productos como el Azotrap Premium,

o el Rizotrap Premium direccionado al surco del plantío. EL bio-fungicida Biotrap suma calidad para maximizar el rendimiento con el uso del *Bacillus* spp. Una de las bacterias más innovadoras de producción, basada en la utilización de los microorganismos para prevenir o controlar las enfermedades que puedan afectar el cultivo, como los patógenos del suelo causantes del Damping off como; Rhizoctonia, Fythium, Fusarium, Phytophthora, entre otros.



Caltech con variada gama

Caltech estuvo bien presentada en la feria Innovar donde llevó variada gama de insumos. En su stand Daniel

Fontes, especialista en desarrollo, destacó el Geox, fertilizante y correctivo de suelo; el Acadian que es un fertilizante

natural derivado del *Ascophyllum nodosum*, que es la especie de algas marinas para uso agrícola y el Nod Grouw (*Bradyrhizobium japonicum*) que es el inoculante líquido para soja, entre otros.

Fontes mencionó que disponen de bioestimulantes y productos para control biológico de insectos, nematodos y enfermedades

También destacó la línea Plocher, el humus líquido para tratamiento de desechos orgánicos. Es un mejorador de la descomposición de estiércol.

Caltech está presente en todo el país, cubre la región Oriental y el Chaco, a través de sus asesores de ventas. “Tenemos un equipo exclusivo para posventas integrado por 7 personas con quienes hacemos el acompañamiento”, dijo.

Fontes enfatizó que Caltech es la pionera en biotecnología y permite una solución más sustentable.



Inocular directamente en surco
no sólo es más inteligente, es...

Eficaz



Un producto
exclusivo de



ProSoil

Rizotrap
SOJA PREMIUM

Azotrap
PREMIUM

BIO TRAP
Biocontrolador + Promotor del crecimiento

Biotecnología
para la
**AGRICULTURA
INTELIGENTE**

Ruta 6ta Dr. Juan León Mallorquin km 44,7 Bella vista
Tel: 0767 240 797 Cel: 0983 693 716

www.prosoil.com.py



Activa participación de Control Union

La empresa participó en Innovar, donde ofreció una serie de charlas. La calidad de la carne paraguaya fue uno de los temas enfocados. El Dr. Lorenzo Veloso, quien actualmente se desempeña como jefe de producción del Frigorífico Neuland, conversó sobre este punto con los visitantes que hicieron una parada en el stand de Control Union.

La calidad de la carne, en un gran porcentaje, responde a las decisiones tomadas dentro del establecimiento productivo. Esta frase sintetiza perfectamente la exposición ofrecida por el Dr. Lorenzo Veloso, quien es máster en Ciencias de la Carne e Industria. La elección de la raza, el sexo, el sistema sanitario y alimenticio, el peso del bovino que va a faena y el tipo de animal que se envía al frigorífico, son factores fundamentales en el sistema de producción de la proteína roja. *“Estas son las decisiones fundamentales,*

Lorenzo Veloso, jefe de producción del Frigorífico Neuland.



que probablemente influyen en un 60% en lo que será la calidad de esa carne”.

Si se tiene en cuenta que la ganadería representa uno de los pilares de la economía local, la interpretación y el uso de indicadores que den como resultado una carne de calidad desde su punto de origen toma una gran importancia. *“Esto inicia con la elección de la raza o el tipo genético, seguida por la influencia del tipo de alimento, sea grano, silo o pastura, y un plan sanitario. Los criterios de selección deben apuntar a obtener animales altamente productivos y eficientes, criados a campo”,* señaló.

El plan sanitario no debe omitirse. Es necesario evitar problemas desde el nacimiento hasta la última etapa de desarrollo del animal. Incluir una suplementación vitamínica y mineral. La vacunación y un manejo adecuado del ganado son otros aspectos importantes a tener en cuenta. El control del estrés es igualmente fundamental, ya que directamente está relacionado al bienestar animal.

Valoró el trabajo que realizan los ganaderos paraguayos, quienes interpretan la importancia de los aspectos mencionados anteriormente. Realizan cruces de animales con razas reconocidas por su carne tierna, ofrecen un sistema de alimentación a pasto en semi-confinamiento, y tienen en cuenta la edad para llegar a faena. *“La ternera o la calidad de carne disminuyen a medida que el animal se hace más viejo. Por eso los ganaderos ajustan sus sistemas productivos, con el objetivo de tener un animal apto para faenar a una edad más temprana. En eso se está trabajando muy bien, y necesitamos trabajar todavía más”.*

La apertura de nuevos mercados para la carne paraguaya está directamente relacionada con el manejo del animal en el campo. Veloso mencionó que los mercados más exigentes, como por ejemplo el de Estados Unidos, manejan razas puras, británicas y continentales, *“El trabajo conjunto con ellos, para llegar a un punto medio, nos podría habilitar sus mercados”.*

Como recomendación para los productores pecuarios, señaló que es necesario tener una visión más minuciosa y preservar todos los aspectos que hacen a un animal productivo, lo que desemboca en una carne de calidad.

El conversatorio ofrecido por el especialista en calidad de carne fue el primero de varias charlas organizadas por Control Union durante la muestra. Otra de las disertaciones fue la que brindó Diego Cybulka, experto en certificación de programas sostenibles, quien justamente expuso sobre certificación sostenible en el salón de conferencias del Innovar.

Diego Cybulka expuso sobre certificación sostenible.





Ciabay a tono con la evolución en Innovar

Ciabay Insumos agrícolas se presentó en un amplio y bien presentado stand en la feria Innovar. En la misma desplazó todas las tecnologías que dispone para el agronegocio.

Los diferentes sectores de su espacio invitó a un recorrido por las innovaciones y destacó el propósito de la empresa, estar a tono con la evolución del mercado, ofreciendo propuestas innovadoras para el sector, como fue el drone pulverizador propuesto para las aplicaciones localizadas.

Francisco Javier Centurión, consultor técnico de ventas de la empresa, des-

tacó que durante la feria ofrecieron un amplio portafolio, que comprendieron defensivos de Bayer, semillas de híbridos de maíz de Nidera, Grap, Kratus, Fertilizante Coopavel y otros.

Un gran atractivo del stand fue un Drone que permite realizar aplicaciones localizadas, con lo cual la empresa demuestra la sintonía con la evolución de mercado que exige mayor agilidad, precisión, digitalización y buenas prácticas.

En la línea de híbrido para maíz de Nidera, la novedad fue la biotecnología Viptera disponible en las mismas, que

en próximas campañas van a estar en los híbridos para nuestro mercado.

En cuanto al fertilizante estuvo la línea Kratus, una tecnología para sumar rendimiento al productor.

Asimismo, entre los productos de Bayer se destacó el Soberan, un herbicida para el control de malezas en cultivo de maíz y el fungicida multisitio el Difere, además de varios otros productos.

Centurión destacó la gran cantidad de visitantes que pasó por el stand y la buena aceptación de la feria que les permitió una amplia difusión de sus tecnologías. ►►

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



YPF

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

YPF

MELLIZOS S.A.

Calle Kaá 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 - 221 132

Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.

Av. Iracabal esq. 25 de mayo
Tel.: (071) 204 513

Cel.: (0985) 878 545

E-mail: sur_lubricantes@live.com
Encarnación - Paraguay



Agrotec se impuso con soluciones y atractivos

Agrotec una vez más se impuso en Innovar con un dinámico stand que cautivó la atención del público, además de las soluciones completas para amparar el negocio del productor.

Sidinei Cesar Neuhaus, gerente de marketing de Agrotec, manifestó que en esta feria como en otras Agrotec llevó soluciones completas para el negocio del productor. En esta oportunidad destacó como lanzamiento el fertilizante Aspire, que sumado al ya conocido Microessentials garantizan el buen inicio de los cultivos con la nutrición completa.

Mencionó que el productor necesita fertilizantes, semillas, tratamientos de

semillas, producto de nutrición, fungicida, herbicida, insecticida y asesoramiento técnico para la comercialización de granos, esto, Agrotec lo puso a disposición en su stand.

Manifestó que en ese sentido, dentro de la feria se expuso para el proceso de revitalización del suelo a Vitasoil, el cuidado con la buena nutrición del cultivo con el Microessentials y Aspire. También llevó propuesta para tratamiento de semillas, insecticida, programa de fungicidas con los productos ya conocidos, además de los nuevos como Viovan de Corteva y herbicidas.

Genética de maíz. En genética de maíz estuvieron los híbridos de Pioneer con la nueva biotecnología Leptra. Con esta plataforma Pioneer presenta híbridos ya conocidos como el 4285 con excepcional calidad de granos y P3380, en versión HR (biotecnología Herculex-RR).

Temática sobre los lanzamientos. Sidinei explicó sobre la temática del stand, cuyo principal atractivo se centró en el show que realizó el robot que representaba el Aspire y Microessentials. Este robot realizó tres shows por día y acaparó la atención del público.

Glymax presente con nuevas alianzas y mucha capacitación



La empresa Glymax estuvo presente en Innovar 2019. En la oportunidad destacó sus nuevas alianzas, los productos ya afianzados en el mercado y realizó innumerables charlas de la mano de expertos de sus diferentes aliados.

Jacir Boaretto, director comercial de Glymax, destacó la alianza con Mosaic Fertilizantes, una de las más recientes, que permite a Glymax la representación exclusiva del fertilizante K-MAG en el mercado paraguayo.

Boaretto explicó que el K-MAG es un duplo sulfato de potasio y magnesio y lleva dentro de su composición los macronutrientes magnesio, azufre y potasio. *“El magnesio en la fuente de sulfato es la más soluble que hay en el mercado, él es 2.600 veces más soluble que el magnesio de cal agrícola. Es un producto que el agricultor puede utilizar en su siembra y va a reponer la cantidad de magnesio que el grano retira cuando se cosecha. Las fórmulas de abonos de la línea K-MAG también ofrecen 10 elementos minerales esenciales, entre macro y micronutrientes”,* dijo.

El directivo de Glymax también destacó la alianza con la empresa Lallemand, una compañía canadiense que ofrece soluciones para el control biológico de plagas y enfermedades, así como potentes inoculantes que mejoran la absorción de nitrógeno por las plantas.

Siempre con Glymax, Microxisto presentó sus soluciones para la nutrición especial de plantas, con destaque para el producto Impulse L, recomendado para el tratamiento de semillas y aplicación vía hoja, él promueve un mejor balance



de hormonas que hace con que las plantas tengan un mejor stand y desarrollo vegetativo.

Capacitación constante. Glymax desarrolló capacitaciones constantes en su stand durante la feria, para el efecto fueron invitados profesionales especialistas de las compañías aliadas, quienes transmitieron a los productores informaciones técnicas sobre cómo manejar mejor la fertilidad del suelo y la nutrición de los cultivos.



Jacir Boaretto, director comercial de Glymax.

En otro momento, Boaretto se refirió sobre el objetivo de la presencia de Glymax en la presente edición de Innovar. Dijo que buscan discutir técnicamente con los agricultores sobre todas las ventajas que pueden tener utilizando la línea de productos que disponen, y que el productor pueda disipar todas sus dudas con relación a los nuevos productos que ahora están introduciendo en el mercado paraguayo.

Entre los objetivos de la empresa resaltó que seguirán enfatizando el direccionamiento técnico, con orientación al agricultor y trabajar con productos más eficientes y eficaces que den mejores respuestas a los agricultores. *“Estamos siempre entrenando a nuestro equipo, ofrecemos productos diferenciados que traen novedades al mercado de Paraguay”,* dijo.

La firma Glymax está presente desde hace 17 años en el mercado, tienes 7 sucursales con los cuales cubren toda la zona agrícola del Paraguay. *“Somos muy fuertes en soja, maíz, trigo y arroz. Siempre buscamos traer productos de calidad y ser lo más transparentes posible con los agricultores. Buscamos que perciban a Glymax como empresa diferenciada en productos y servicios”,* dijo. ►►

CAFYF con Buenas Prácticas Agrícolas en el Tecnódromo



Por segundo año la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) realizó la demostración y capacitación sobre lavado a presión de envases vacíos de los defensivos agrícolas en el Tecnódromo de Innovar. Las orientaciones estuvieron a cargo del ingeniero agrónomo Miguel Colmán, coordinador de Programas de CAFYF.

El profesional mostró los pasos adecuados para realizar el lavado a presión con máquinas de pulverización y la forma correcta para la disposición adecuada de los envases vacíos.

La demostración de este paso fue precedida de las orientaciones sobre los procesos de pulverización.

Colmán mencionó la importancia de dotarse de los equipos de protección individual en el proceso de preparación de la aplicación, ya que en ese paso puede ocurrir algún accidente, como un derrame.

También es importante que el operador verifique que los filtros de la cabina estén en buenas condiciones para



evitar que el producto ingrese. Es importante contar con una máscara de protección, pantalón y botas por si haya necesidad de bajar y mirar la máquina durante el proceso de pulverización. *“Siempre es importante dotarse de toda la protección para desarrollar el trabajo en el campo”,* dijo.

Pasos del lavado a presión. Los pasos del lavado a presión consisten en: Bajar el tanque mezclador del producto, ese posee una perilla donde se introduce el envase, se propulsa el agua durante 30 segundos, se mueve el envase en todas

las direcciones para asegurar que todo el interior quede perfectamente limpio, luego se perfora el envase y el productor puede acumular un pequeño volumen en su finca, fuera del alcance de animales y niños, y posteriormente debe llevar al centro de acopio temporal de su distribuidor autorizado.

La CAFYF realiza capacitaciones constantes sobre el Uso y Manejo Seguro de los defensivos agrícolas, en el marco del Programa Campo Limpio de CropLife Latin América. Dicho programa busca la correcta disposición de los envases vacíos de los defensivos agrícolas. ►►

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

**DIGA
NO**
— A LOS —
**DEFENSIVOS
AGRÍCOLAS
ILEGALES**

Eco Trading S.A. con sus propuestas en Innovar



Eco Trading estuvo presente en Innovar. Esta firma, fabricante de abonos foliares, coadyuvantes y tratamientos de semillas, ubicada en Hernandarias, Alto Paraná expuso sus productos durante la feria, entre los cuales se destacan una gran línea de que cubre las mas altas expectativas en el campo.

Ing. Clovis Weber, gerente comercial de Eco Trading S.A., explicó que esta empresa produce fertilizantes foliares para todos los cultivos. Actualmente cuenta con 17 productos registrados, para todas

las necesidades, entre ellos chí, cártamo, sésamo, además de los cultivos principales como soja, maíz y trigo.

Mencionó que Eco Trading también cerró una sociedad con la empresa Crop Seed para representar, distribuir y comercializar semillas de maíz. Actualmente ya se encuentra registrado y ya ha sido comercializado en varias regiones el híbrido Crop 520.

Respecto a los fertilizantes foliares dijo que Eco Trading realiza todos los procesos en Paraguay. En su planta desarrolla los productos conforme a la necesi-

dad del cliente y respetando los procesos de calidad. *“La oferta variable a buenos precios es una ventaja que cubre toda la gama de productores con el propósito de siempre mejorar la productividad del agricultor y satisfacer su necesidad”*, resaltó.

Eco Trading se instaló hace 2 años y evoluciona con el objetivo de desarrollar los mejores productos en fertilizantes foliares, coadyuvantes y tratamientos de semillas, así como la distribución de semillas de maíz de Crop Seed.

Clovis Weber, gerente de Eco Trading S.A.



Ocean Quality con soluciones para horticultura

Ocean Quality estuvo presente en Innovar con amplia gama de insumos y equipos para horticultura. El Ing. Agr. Marcial Benítez, coordinador técnico comercial de la empresa, explicó que la firma está especializada en ofrecer insumos para horticultura. Destacó entre las ofertas expuestas el sustrato Carolina, indicado para la producción de plántulas horticolas y forestales.

Asimismo las semillas de la marca bioseeds para huertas familiares, variedad de semillas híbridas para producción comercial de Sakata y Takii Seed, enfocados para mayor inversión.

No pudieron estar ausentes el cálcico de reacción inmediata CYSY que contiene calcio y magnesio. Formó también parte de los insumos expuestos

las cintas de riego por goteo, mulching blanco y negro para cobertura y fertilizantes de Green Italia. En la parcela de-

mostrativa estuvo el pimiento Mirella, nuevo material resistente a nematodo y a 6 razas de bacterias.





Bayer presente en Innovar con soluciones integradas

Bayer, en su presentación inaugural en la feria Innovar, se mostró en un imponente stand con las soluciones integradas para los cultivos de soja y maíz, además de su posicionamiento como compañía al servicio del agricultor.

La Ing. Agr. Evelin Michelon, Field Marketing de Bayer, destacó los últimos lanzamientos y mencionó al Solomon, Cripton Xpro para el cultivo de soja y Soberan para el cultivo de maíz.

Explicó que el Solomon es un insecticida a base de Betacyfluthrin mas Imidacloprid. Es el primero con la novedosa formulación O-TEQ. O-TEQ es una tecnología desarrollada por Bayer con excelente eficacia, ya que logra optimizar la penetración, adherencia y resistencia contra los rayos del sol. Este producto está posicionado para chinches. La recomendación es aplicarlo cuando haya una población de uno a dos chinches por metro. *“Es una herramienta de manejo”*, dijo.

Cripton Xpro es un fungicida de triple mezcla que contiene los mismos ingredientes activos del Cripton que son: Prothioconazole mas Trifloxystrobin y una tercera molécula, el Bixafen, carboxamida de Bayer. Esta triple mezcla controla la roya de la soja y enfermedades de fin de ciclo.

El programa de manejo de enfermedades de Bayer recomienda realizar la

primera aplicación con el Cripton, antes de cerrar hileras, luego al Cripton Xpro y las últimas dos aplicaciones realizarla con el Sphere Max. Para todas las aplicaciones recomienda la utilización del Optimizer, aceite vegetal de Bayer, es ideal para disminuir la deriva de productos en la aplicación y mejorar la dispersión, adherencia y duración del producto. También recomiendan la utilización de multisitios en cada aplicación de fungicidas.

Michelon destacó también al Soberan, es un herbicida para maíz a base de Tembotriona. Controla malezas de hojas finas y

hojas anchas. Se puede usar con cualquier híbrido de maíz. Durante la feria también se promocionó el Field View, una plataforma que ayudará al agricultor a aumentar la eficiencia del trabajo en su campo. *“Es una plataforma que permitirá al productor controlar en tiempo real los trabajos que se realizan en su campo y reducir los riesgos”*, dijo.

También se difundió la Red Agroservices, recientemente lanzada. La Red Agroservices busca conectar a los agricultores con los prestadores de servicios para optimizar su producción mediante el canje de puntos. ►



Corteva presenta nueva tecnología en Innovar

Corteva Agriscience se presentó por primera vez en la feria Innovar. En la oportunidad, además de difundir su amplio portafolio lanzó oficialmente un producto innovador, el herbicida “Enlist Colex-D”.

El Ing. Gustavo Cantero, Integrated Field Scientist, informó que el producto ya está presente en el mercado paraguayo, siendo un herbicida de amplio espectro que el productor ya conoce y lo utiliza desde hace 50 años en el mercado local.

Enlist Colex-D es un herbicida sistémico para uso en barbecho químico de soja y maíz con muy baja actividad residual en el suelo, recomendado para el control de malezas latifoliadas anuales y perennes. Es una nueva formulación sobre la base de sal colina de 2,4-D con la tecnología Colex-D. Esta nueva e innovadora formulación es una sal cuaternaria de amonio, y por lo tanto diferente a las formulaciones a base de 2,4-D éster y amina disponibles hoy en el mercado. Hoy tenemos un producto con las bondades conocidas del 2,4-D en cuanto a control y espectro, pero con la tecnología Colex-D incorporada en la formulación.

El profesional explicó que este producto es mucho más seguro en su utilización, ya que no tiene olor al no tener fenoles, es de ultra baja volatilidad, porque la formulación Colex-D prácticamente baja en un 90% la volatilidad que tiene un 2,4-D normal. “Se reduce al mínimo de la deriva física, porque combina la formulación con el tipo de picos que se debe utilizar con este producto”, dijo.

Cantero resaltó que la tecnología Enlist no solo involucra el producto mencionado, sino tiene tres aristas: eventos biotecnológicos en soja y maíz, Productos con la tecnología Colex-D y buenas prácticas agrícolas haciendo mucho más seguro su uso.

Mencionó que el lanzamiento del herbicida Enlist Colex-D es el puntapié inicial de lo que va a ser el paquete completo del sistema de control de malezas e insectos lepidópteros que va a llegar al productor paraguayo en 2 a 3 años de la mano de Corteva Agriscience.

En el futuro. Para el futuro estaremos presentando los eventos biotecnológicos



en soja y maíz. “Vamos a tener soja resistente a glifosato, glufosinato de amonio y a Enlist Colex-D. Es la resistencia a tres herbicidas en un solo estaqueado. A esto se sumará otra generación de biotecnología en soja, llamada Conkasta que además de la tolerancia a los herbicidas mencionados tendrá la resistencia a insectos lepidópteros con 2 proteínas Bt. Esta biotecnología estaría disponible en el 2022 para el productor”, mencionó.

En maíz dijo que vendrá la biotecnología con tolerancia a glifosato, Enlist Colex-D, glufosinato de amonio y Haloxifop. “Con la tecnología Enlist vamos a estar controlando malezas de hojas anchas y gramíneas dentro del cultivo”.

Gustavo Cantero,
Integrated Field Scientist.



Esto se suma a la tecnología ya existente de control de lepidópteros proveídos por proteínas Bt.

Buenas prácticas, parte de la tecnología. Las Buenas Prácticas forma parte de la tecnología Enlist. Las mismas implican algunas estrategias en la tecnología de aplicación como: volumen de agua, temperatura, altura de barra, el pico adecuado y la forma de limpiar los tanques.

Para la aplicación del herbicida Enlist Colex-D, el Ing. Cantero informó que el volumen de agua recomendada es de 100 a 150 litros, la temperatura menor de 30 grados y la altura de barra de 50 a 70 centímetros encima de la parte más alta del cultivo. El tipo de pico de pulverizador recomendado es con inducción aire AIXR, que puede ser distintas compañías. “Nuestra tecnología en sí baja la deriva física en un 50% y utilizando el pico adecuado se baja otro 46%. Hay que integrar las cosas para tener el beneficio de Colex-D a nivel de campo”, enfatizó.

Como parte importante del sistema de control de malezas Enlist con perspectivas conservacionistas y duraderas vamos a recomendar diferentes modos de acción de herbicidas durante todo el ciclo del cultivo siendo “eficaces en el control, sustentable en el tiempo y viable, siendo seguro y de fácil manejo por parte del productor”.



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.

Aprosemp difundió el III Congreso de Semillas en Innovar



La Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp) organiza el III Congreso Paraguayo de Semillas y III Expo Semillas y la III Expo Ciencia y Tecnología de Semillas. Aprovechó la tercera edición de Innovar para difundir el evento, durante su participación inaugural.

El Ing. Agr. Hugo Acosta, presidente de Aprosemp, destacó que el evento se realizará el 25 y 26 de julio en el Gran Nobile Hotel & Convention Paraguay en Ciudad del Este, Alto Paraná. Comentó que el Congreso propone debatir temas importantes y las problemáticas del sector.

Dicho evento permitirá además la presentación de trabajos científicos, donde están involucrados los estudiantes universitarios, quienes van a exponer sus investigaciones muy importantes para el sector. “Es un complemento importantísimo para el congreso”, dijo.

Temas. En cuanto a los ejes temáticos se destacan: la biotecnología, ya

que se vienen eventos importantes en soja y maíz; el derecho del obtentor y la legislación.

En otro momento, el titular de la Aprosemp destacó la importancia de seguir trabajando con el productor, ya que el sector semillero está haciendo un esfuerzo grande para brindar semilla legal y principalmente semillas

Hugo Acosta, presidente de Aprosemp.



de buena calidad. “Nuestro país está teniendo incrementos de rendimientos muy importantes. Estamos posicionados como el cuarto exportador de granos y eso no solo se deben a maquinarias. Creemos que la genética y la semilla es el principal insumo que lo hace posible. Nosotros necesitamos hacer entender al productor el trabajo que viene haciendo el sector semillero”, enfatizó.

Destacó el trabajo del sector semillero que hoy comercializa semillas certificadas en bolsas, big bag e incluso logró exportar el año pasado.

“Hay opciones y el sector está preparado técnicamente. Ofrece al productor una semilla de alta calidad. El año pasado tuvimos la oportunidad de exportar unas 30.000 bolsas entre cuatro empresas. También estamos atendiendo un segmento importante hoy el Chaco, donde el polo de desarrollo del cultivo de la soja se está trasladando”, dijo.

Sobre la legislación. Acosta dijo que sobre la actualización de la Ley de Semillas se instaló una mesa de trabajo con las nuevas autoridades del Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) “Hay buen ambiente de diálogo”, expresó.

En cuanto a la primera participación en Innovar manifestó que el objetivo fue marcar presencia y promocionar la importancia del uso de la semilla certificada, además de difundir lo que el congreso. “Nos sorprendió gratamente estar en Innovar por la cantidad de visitas que logramos en el stand”, dijo.

Expresó la necesidad de aumentar el uso de semillas certificadas, ya que actualmente solo el 25% del material genético de soja, el principal cultivo agrícola del país, se usa semillas certificadas.

Anunció que también la Aprosemp formará parte de la Expo Pioneros con el mismo objetivo. “En el Chaco tenemos un asociado y el objetivo es captar nuevos socios. Necesitamos que se entienda la importancia de las semillas certificadas”, resaltó. ►

Asegure su lugar



25 y 26 de julio 2019

Gran Nobile Hotel & Convention
Ciudad del Este - Paraguay

Organizan:



APROSEMP

Asociación de Productores
de Semillas del Paraguay



Apoyan:



Informes e inscripciones: congreso@aprosemp.org.py

Tels.: (595) 985 520 142 / 981 403 201

www.congreso.aprosemp.org.py

CMP Agro con amplia e innovadas ofertas

CMP Agro llevó a Innovar 2019 múltiples soluciones para diversos segmentos y escalas de las actividades agropecuarias. Entre las destacadas y más innovadoras estuvieron la línea de Agrinplex con la manta de solarización para desinfección de suelo, las geomembranas, lonas para comederos de ganados, techos reflex y otros.

Alejandro Suehsner, gerente de productos, importaciones y ventas de CMP Agro destacó la importancia de participar en esta feria, ya que es una exposición donde se presentan las últimas tecnologías. Además es una exposición muy diferente que atrae mucho público por mostrar un concepto distinto a lo que habitualmente tenemos aquí. *“Innovar año tras año ha ido marcando tendencias y cada vez está creciendo más, porque son más las empresas que se presentan en ella”,* dijo.

A tono con la feria, manifestó que Compañía Marítima también va innovando la presentación de su stand. En esta oportunidad se mostró de forma más dinámica con el objetivo de que el cliente al visitar el stand se sienta como en su lugar de trabajo, y pueda visualizar los productos que están exhibidos de la forma como podrían usarlo dentro de sus establecimientos.

Productos. En cuanto a los productos mencionados, comentó que la man-

Alejandro Suehsner, gerente de productos, importaciones y ventas de CMP.



ta de solarización es un plástico que se coloca en el piso del invernadero, antes de iniciar la siembra para la desinfección del suelo. *“Es una tecnología totalmente nueva que es única y exclusiva de Agrinplex”,* dijo.

Mencionó que este innovador producto permitió el cambio de mentalidad de los horticultores, quienes con esta herramienta dejaron de utilizar productos químicos para la desinfección de sus suelos. Con esto durante 30 días se cierra la base del invernadero, el plástico actúa directamente sobre la superficie, condensando agua y no dejando pasar los rayos UV realiza un proceso de desinfección natural dentro de la tierra.

Otra propuesta innovadora fue el techo reflex, un material de 30 micro-

nes. El mismo disminuye entre 6 y 8 grados la temperatura y brinda luminosidad a la planta.

No pudieron faltar el sistema de riego con la cinta israelí de la marca Toro, los mulchings de la marca Agrinplex, plástico para techo de alta duración, silos bolsas, los comederos, la geomembrana, los tanques de la marca rotor, que ahora vienen en capacidades más pequeñas a pedido de los productores.

Otro lanzamiento de CMP agro fue la línea de media sombra, de origen chino, en los colores: gris, blanco y negro con diferentes pasos de rayos UV.

Compañía Marítima Agro ofrece junto a sus productos el servicio integral, con financiamiento y asistencia técnica con personal capacitado. ►►



AgrinPlex®

*a la hora de guardar sus granos
utilice silo bolsas agrinplex*

PRIMEROS EN CALIDAD Y TECNOLOGIA



**6
PIES
X 60m**

**9
PIES
X 100m**



**9
PIES
X 60m**

**9
PIES
X 75m**



www.cmp.com.py

**Compañía Marítima
Paraguaya S.A.**

Asunción
Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado
Tel.: (595-21) 283 657/9 • 283 665/7
Fax: (595-21) 283 664
Cel: (0981) 176 060 • (0983) 352 029
e-mail: info@cmp.com.py

Minga Guazú
Ruta N° 7 Km 14
Tel: (061) 505 191
Cel: (0981) 253 081
e-mail: ceste@cmp.com.py

Seguinos en



GPSA con propuesta de arroz y toda su fuerza



GPSA fue parte de Innovar con toda su fuerza y el de sus aliados. Llevó una innovadora propuesta, el cultivo de arroz como una de las principales atracciones, y para ofrecer más alternativa a los productores agrícolas.

El Ing. Agr. Fabián Pereira, director comercial de GPSA, manifestó la satisfacción de participar por segunda vez en esta muestra y destacó la gran apuesta de la empresa y sus aliados. *“La inversión fue más grande en el stand, y por sobre todo desarrollamos una parcela de arroz, como atractivo para los productores de arroz y para quienes puedan interesarse por este cultivo”,* dijo.

En la parcela de arroz fue demostrada el manejo de fertilización, herbicidas, insecticidas, fungicidas y variedades de semillas. *“Una de las principales ofertas, las semillas de arroz GPSA, lo que es producida allá en las unidades de producción del Chaco”,* dijo.

“Vimos con muy buena experiencia posicionar algo diferente y que el productor de arroz también se identifique con la feria como innovar”, enfatizó Pereira.

GPSA empezó la comercialización de semillas de arroz desde la campaña pasada. El principal valor de esta producción es que la multiplicación del material genético se desarrolle en una

zona totalmente limpia de la principal maleza de este cultivo, que es el arroz colorado.

Mencionó que para la próxima campaña estarían disponiendo 1.000 toneladas de semillas de arroz, producidas en el Chaco, para poder comercializar con los diferentes productores del cereal. Las variedades disponibles son: IRGA 424 e IRGA 424 RI (resistente a herbicidas Imidazolinonas).

Insumos. GPSA también expuso toda la gama de insumos de la línea BASF, Syngenta y demostró el fuerte liderazgo de estas dos empresas en el agro.

No faltaron las ofertas para nutrición foliar de Gama y los insumos de marca propia GPSA, que como novedad impuso el fertilizante órgano-mineral, con macro y micronutrientes que se llama GPSA Advance.

Fabián Pereira dijo que con este fertilizante buscan posicionar un fertilizante diferenciado. *“Estamos seguros que es un producto que va a dar rentabilidad al productor, por sobre todo, va a empezar a restituir un poco la deficiencia de suelo existente, ya que este producto, además de la materia orgánica, tiene macro y micronutrientes. Es una combinación de productos específicos para potenciar los cultivos de soja, maíz y arroz”,* comentó. ►

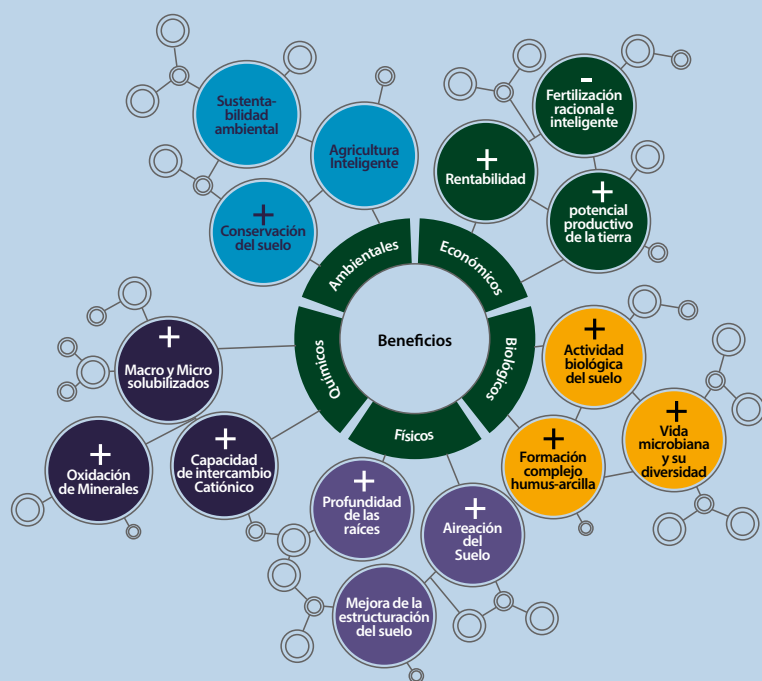
Fabián Pereira, director comercial de GPSA.



**SOLUCIONES
INTELIGENTES
PARA POTENCIAR
TUS CULTIVOS**

GPSA
ADVANCE
FERTILIZANTE

**FERTILIZANTE
TRADICIONAL**



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.

Agro Santa Rosa: nuevas tecnologías y aprendizaje constante



Agro Santa Rosa estuvo presente una vez más en la feria Innovar, donde expuso sus tecnologías, demostró los procesos de elaboración de las semillas, nuevas variedades y propició charlas técnicas.

Breno Batista Bianchi, presidente de la empresa, valorizó la feria, por lo que allí se reúne un público interesado en negocios y tecnología.

Agro Santa Rosa mostró algunas técnicas desarrolladas en el laboratorio de una industria semillera, como la germinación de semillas, vigor de semillas y otras.

En los plots mostró las variedades de soja más sembradas dentro de un ambiente natural, como se hace habitualmente en el campo, de tal manera que el productor saque sus evaluaciones desde un escenario real.

También presentó 5 variedades de GenePar, la genética desarrollada en conjunto entre la Cooperativa Colonias Unidas, Agro Santa Rosa y el Criade-

ro Santa Rosa, de Argentina. *“Ellos nos proveen unas 200 líneas por año y nosotros hacemos las pruebas de VCU (Valor de Cultivo y Uso) en 5 lugares del país”.*

De los materiales GenePar presentó dos materiales INTACTA y cuatro RR. Las dos variedades INTACTA ya cuentan con registro del Senave y el próximo año habrá semillas disponibles.

Proyectos y servicios. Agro Santa Rosa, presente en el mercado hace 41

Breno Batista Bianchi,
presidente de Agro Santa Rosa.



años, además de la producción de semillas, cultiva sus campos y ofrece insumos agrícolas.

Este año Agro Santa Rosa proyecta montar una unidad tratadora de semillas, con la cual agregará más valor a la semilla, ya lista para siembra, con tratamiento, inoculación, sea en bolsa o big bag.

Breno Bianchi enfatizó: *“Empezamos hace 41 años y seguimos con el compromiso de Hacer Fecunda la Tierra”.*

Control de enfermedades en el cultivo de soja.

Control de enfermedades en el cultivo soja fue el tema desarrollado por el Ing. Agr. Rafael Cabeda, quien acompañado por las empresas Agro Santa Rosa y Spraytec, disertó acerca de las enfermedades de soja en la feria Innovar.

Enfatizó que la roya es la principal enfermedad de la soja en Brasil y Paraguay. *“Actualmente, manejar la roya es difícil y muy caro. Es el mayor costo del productor en todo el cultivo”*, dijo.

Mencionó que el manejo de la enfermedad se tornó complejo y exige mucho conocimiento. *“La roya es una enfermedad diferente, adquirió resistencia a través de mutaciones genéticas y se tornó resistente a los principales grupos de fungicidas. Entonces, el manejo de la enfermedad pasa a ser el principal cuello de botellas que limita la productividad de nuestros cultivos de soja, tanto en Brasil, como en Paraguay”*, dijo.

Cabeda explicó que en Paraguay la situación es más compleja aun, porque el agricultor paraguayo planta la soja durante la zafra, lo que hace que el hongo permanezca durante más tiempo en el campo y con eso disminuye el control efectivo de esa enfermedad.

Recomendación. Las principales herramientas para el manejo de la enfermedad son: Época de siembra y elección de variedades. *“Cuando más temprano se hace la siembra se reduce la presión de la enfermedad, y cuando más precoz es el ciclo de la variedad de soja se manifiestan menos enfermedades”*, enfatizó.

Rafael Cabeda disertó sobre enfermedades en soja.



Julio Flagiari habló de Tecnología de aplicación.



Se recomienda también el plan de tratamiento con fungicidas específicos o sistémicos y los multisitios. *“Los fungicidas de la década de 50 y 60, como por ejemplo Mancozeb, Clorotalonil - fungicidas a base de cobre. Hacen un manejo de la resistencia. Hoy es imprescindible la mezcla de los multisitios con fungicidas sistémicos”,* dijo.

El disertante destacó el momento de la primera aplicación de fungicida y expresó: *“La primera aplicación es la más importante de todas y justamente es la que el agricultor menos confía. Se debe hacer antes del cierre de entre línea, en máximo V7 y V8. Esa primera aplicación tiene que ser hecha con atención, con productos de primera línea, junto con mezcla con multisitios inductores”,* dijo.

Mencionó que es fundamental también considerar el intervalo de las aplicaciones. *“Hoy nuestra recomendación es que se reaplique fungicidas cada 15 días, no más que eso. No existe en el mercado ningún producto que permita prolongar más de este periodo”,* dijo.

También destacó a las tecnologías de aplicación como eslabón fundamental para el control de la enfermedad. *“Para aplicar fungicida debo considerar espectro de gotas (gotas finas y gotas medias), pero lo más importante es el uso correcto de adyuvantes en la dosis recomendada. La nutrición es un complemento al manejo de enfermedad”,* dijo.

El disertante concluyó: *“El productor debe tomar conciencia de la dificultad que está existiendo para manejar las enfermedades. La enfermedad roba productividad, entonces el agricultor tiene que estar atento, buscar asistencia técnica, informaciones y utilizar productos*

de calidad. La enfermedad necesita la fuerza máxima”.

La tecnología de aplicación.

Promovida por Agro Santa Rosa y Spraytec el 22 de marzo, en el salón de charlas de Innovar, se presentó el tema *“Tecnología de aplicación en enfermedades en el cultivo de la soja”*. La presentación estuvo a cargo del investigador Dr. Julio Flagiari, quien destacó la necesidad de la buena calidad de la aplicación.

Mencionó que hay cuidados que se debe tener en cuenta a la hora de aplicar para evitar pérdidas de productos y contaminación ambiental. Es fundamental que la aplicación sea bien direccionada.

Problemas comunes.

Según Flagiari, las pérdidas más comunes se deben al pH del agua, alcalinidad alta y presencia de minerales cuando el defensivo es colocado en el tanque con el agua. Otro problema es la deriva, que

depende del horario de aplicación. Es importantísimo también el tamaño de gota y horario de aplicación.

Orientaciones. *“La aplicación tiene varios factores: es importante controlar el tiempo del defensivo, adyuvante, calidad de agua, equipamiento, ambiente y condición climática. Todo eso va a interferir en la aplicación”,* enfatizó Flagiari.

El disertante reiteró que es importante minimizar las pérdidas durante la aplicación. Para ello se debe realizar a la hora adecuada, utilizar el agua con pH adecuado para cada defensivo, evitar aplicar entre 9:00 de la mañana y 16:00 horas, cuando haya mucho viento, alta temperatura y baja humedad.

Es fundamental realizar la aplicación con agua limpia. El equipamiento debe estar regulado, calibrado y con tamaño de gota adecuado. *“Los cuidados deben ser tenidos en cuenta para evitar el desperdicio y la contaminación ambiental”,* dijo. ■►



Directivos y funcionarios de Agro Santa Rosa.

Soluciones de La Casa del Agricultor



La firma presentó su gama de productos defensivos y nutricionales en la exposición. João Reginaldo Marcato Sita, gerente de La Casa del Agricultor, dio a conocer la propuesta que actualmente posiciona la empresa en el mercado. Destacó la gama de fertilizantes Organitec y los fertilizantes foliares de Agri Tecno.

La empresa distribuye la gama de fertilizantes órgano-mineral de Organitec, con fórmulas adaptadas a la necesidad de cada cultivo y el tipo de sue-

lo. Estos productos incorporan materia orgánica con abono químico en un solo grano. De esta forma enriquece la vida del suelo. *“El desempeño de este producto es muy interesante, en comparación al uso del fertilizante 100% químico”.*

En relación a los productos foliares, La Casa del Agricultor cuenta con productos de Agri Tecno. Ésta es una industria española enfocada en el desarrollo de bioestimulantes. *“Tiene productos que actúan sobre el metabolismo de la planta, para que no sufra estrés y pueda demostrar su mayor potencial productivo”*, explicó.

Por otra parte, la empresa tiene la distribución exclusiva de la línea de agroquímicos de FMC. También distribuye productos de Corteva, específicamente el fungicida Dithane y la genética de maíz de la compañía multinacional.

Otro segmento de la empresa es su gama de productos propios. La firma importa y posteriormente formula en el país defensivos para atender las necesidades del productor, señaló. Dentro de esta

línea cuenta con un portafolio completo, de agroquímicos orientados al tratamiento de semillas, fungicidas, entre otros.

La producción de soja y maíz son los principales focos de la empresa. Sin embargo, para la zona norte del país también dispone de una línea de herbicidas, especialmente enfocada a la ganadería. El gerente comercial de la firma anunció que van a extender la propuesta que tienen para la actividad pecuaria, con un insecticida para el control biológico de hormigas. *“Vamos a lanzar un producto innovador para realizar el control de hormigas cortadoras. Es un insecticida biológico desarrollado por una firma brasilera, con tecnología europea”.*

Destacó también que la empresa tiene más de 45 años de trayectoria en el país, y su principal fortaleza es el acopio y producción de granos. Actualmente cuenta con dos puertos propios en la zona norte de Paraguay. *“Esta firma es muy conocida en el norte del país, especialmente en San Pedro y Amambay. Ahora tengo la misión de desarrollar en Alto Paraná, Canindeyú, Caazapá, Caaguazú, e Itapúa”*, expresó.

Lidermap con soluciones para el productor

Lidermap una vez más estuvo presente en la feria Innovar. Se presentó en un amplio stand, donde desplegó las diferentes soluciones para el productor agropecuario.

Vilson Hansen, director general de la empresa, informó que Lidermap ofrece soluciones para todos los cultivos sean: soja, maíz, trigo, arroz y caña de azúcar. Destacó el RTK (del inglés Real Time Kinematic) o navegación cinética satelital en tiempo real para los productores de arroz y el kit Fertimap, que son productos desarrollados por Lidermap, que permite al productor tener toda la tecnología para la fertilización. *“Nos enfocamos en ofrecer soluciones al productor. No siempre una solución es un equipo, pero nosotros tenemos la línea completa, desde un GPS, como simple guía, pasando por todos los equipos, tasa variable, corte pico a pico, corte liño a liño, sistemas de*



control de fumigación de gota y tasa variable en pulverización, fertilización y en siembra, pilotos automáticos, pilotos en siembras hidráulicos, para todas las marcas y modelos”, dijo.

Lidermap cumple 16 años en el mercado, cuenta con local propio en Hernandarias, Alto Paraná y cubre todas las regiones del país con equipo comercial y posventa.



Marco Antonio Gandolfo, investigador de la Universidad de Bandeirantes-Brasil, durante su disertación.

Automaq y Forquímica firmaron alianza y capacitaron en Innovar

Automaq S.A.E.C.A. y Forquímica aprovecharon la feria Innovar para oficializar la alianza, con la cual Automaq se encargará de la distribución de Good Spray y Cleaner TIS, tecnologías de Forquímica, en el mercado paraguayo. Fue el 22 de marzo, ocasión en que se desarrolló una charla sobre “Tecnología de aplicación en cultivos” con la disertación del profesor Marco Antonio Gandolfo, investigador de la universidad de Bandeirantes.

En la oportunidad Gilberto Wilhelm, gerente de Mercosur de Forquímica, agradeció al equipo de Automaq por creer en Forquímica, y su equipo. Expresó que son momentos muy importantes para compartir conocimientos ya que solamente con conocimientos se pueden superar las adversidades.

Con esta alianza Automaq va a ser distribuidor exclusivo de Good Spray, que es una tecnología que abarca todas las características para la disminución de pérdidas en las aplicaciones de defensivos fitoterapicos. Además el Clea-

ner TIS, que es el producto para la limpieza de la pulverizadora.

Por su parte, el presidente de Automaq, Jorge Pecci, afirmó la importancia de entender que todo lo que podamos aportar para producir más y mejor ayuda a desarrollar a nuestro país. *“Tenemos mucha ilusión y ganas que con esta alianza podamos fortalecer el desarrollo agronómico de su negocio al productor”.*

Calidad en tecnología de aplicación. El profesor Marco Antonio Gandolfo, investigador de la universidad de Bandeirantes - Brasil, durante su disertación sobre Tecnología de Aplicación en Cultivos demostró que el ambiente donde se realizan las pulverizaciones es bastante agresivo, ya que en los países tropicales hay temperaturas más altas, humedad más baja, sobre todo la variación del viento que induce a un porcentual de pérdida bastante grande en las pulverizaciones, que en general puede llegar a los 50% o más.

Mencionó que existen algunas tecnologías que pueden ser adoptadas para bajar el porcentual de pérdidas. *“El porcentaje de pérdidas en las aplicaciones se puede recuperar con una buena tecnología, puede lograr evitar la mitad del volumen perdido por la condición ambiental”*, dijo.

Entre las alternativas para reducir las pérdidas en las pulverizaciones, el profesor Gandolfo destacó el uso de los adyuvantes. Estos productos con calidad suficiente pueden reducir la evaporación

de la parte volátil de la gotita, así como la deriva, evita la formación de gota muy chica, que también se pierde más. *“Aunque exista un costo para ponerla en el caldo, la inversión es positiva, en la medida que la pérdida es bastante menor”.*

Mencionó que otro mecanismo es identificar en las máquinas las limitaciones que tienen las pulverizadoras, sea por problemas de proyectos o de mantenimiento, que seguramente incrementa las posibilidades de separación de los productos que están mezclados. *“La máquina en función de su limitación va a aplicar productos en concentraciones diferentes, distintas en el área que está siendo tratada”*, dijo.

Sobre este punto recomendó que hay que buscar una máquina que tenga buena calidad, que sea confiable para hacer la pulverización y adoptar, en los casos que exista un peligro, una tecnología química para elevar el tiempo de separación de estos productos y disminuir la diferencia de concentración de ellos cuando son pulverizados en el área.

Dijo además que la tecnología ofrece la oportunidad de trabajar prácticamente las 24 horas del día de forma segura. Sin embargo no es posible hacerlo siempre con la misma forma. *“En caso que sea necesario se puede operar en condiciones extremas ambientales, por ejemplo entre las 12 y 16 horas, que es el periodo más peligroso, pero no se debe hacer con la misma tecnología que se usa a la mañana o a la noche”*, dijo.

Durante la presentación, el experto realizó una comparación de la posibilidad de pérdidas que se tiene en los diferentes periodos utilizando la tecnología disponible. *“Si es necesario aplicar en un periodo más agresivo, se debe usar una tecnología adecuada para reducir los porcentuales de pérdidas y minimizar el peligro de fracaso en la aplicación”*, enfatizó. ■►

Jorge Pecci, presidente de Automaq S.A.E.C.A.



Gilberto Wilhelm, gerente de Mercosur de Forquímica.

Surtida gama de Monday

La firma presentó un abanico de opciones a los productores que pudieron visitar su stand en Innovar. Roberto Cabañas, supervisor de ventas en la región Sur de Monday, comentó sobre la línea de productos que actualmente tienen disponible en el mercado local, y que fue exhibida en la feria.

Monday cuenta con la línea completa de Baldan para preparar el suelo, Agimec con las plainas niveladoras multilaminas, los terracedores 30 discos de EcoAgricola, carretas graneleras y distribuidores de calcáreos de Jan, ProSolus con los pulverizadores TS, Monitores de siembra y una gama completa de plantadoras y sembradoras de Planticenter. El portafolio de la empresa ofrece igualmente los clasificadores y padronizadores de semillas Cimisa. Con la marca Schemaq, brinda productos orientados a la ganadería, con mezcladores verticales y horizontales autocargable, Vagón forrajero y estercoleras.

Entre las novedades que exhibió la empresa en Innovar 2019, Cabañas destacó un nuevo tratador de semillas GV240i de Grazmec. El equipo es totalmente automatizado. Permite programar la cantidad de semillas, la dosis a aplicar, y el trabajo se desarrolla en forma automática, explicó. *“Este equipo es nuevo, está orientado a empresas semilleras o también a los agricultores que preparan sus propias semillas”.*

De la marca Planticenter, la empresa exhibió una amplia línea de plantadoras y sembradoras. Equipos como la Big Farm, Terraçu's, Penta, Fragata auto-transportable, Sembradora para grano fino SFR



estuvieron a disposición de los productores. Sin embargo, la principal novedad fue la plantadora auto transportable Fragata. Este modelo está disponible en op-

Roberto Cabañas, supervisor de ventas en la región Sur de Monday.



ciones de 13, 15 y 17 líneas. *“La Fragata se lanzó en agosto del año pasado, y en esta zafra unas cuantas máquinas ya plantaron con muy buenos resultados en Paraguay. Como toda máquina de Planticenter, es de poco mantenimiento, sencilla en el manejo y solamente trabaja”.*

Cabañas destacó que la marca Planticenter se caracteriza por la calidad de plantío, simplicidad y practicidad. Mencionó que desde hace tres años lidera el mercado de plantadoras.

Sobre la situación actual del campo, señaló que el panorama es muy variado. Existen regiones que prácticamente no fueron afectadas y otras en las que disminuyó sustancialmente la producción de soja. *“Igualmente, los agricultores están un poco más frenados en sus decisiones de compra. Si bien no fue lo esperado durante la muestra, recibimos bastantes visitas. Estimamos que los negocios se van a ir concretando en los próximos meses”.*



Pulvipar.



Pauny.



Record Electric.

Ciabay, presente con Case IH

Como en las dos ediciones anteriores, Ciabay apostó con mucha fuerza a la exposición. Exhibió toda la gama de maquinarias de Case IH, desde tractores de baja potencia hasta las cosechadoras de las diferentes series que actualmente se comercializan en Paraguay. Augusto Ruiz, gerente de la sucursal Santa Rita de la empresa, dio más detalles sobre la propuesta presentada en esta edición.

La empresa mostró los diferentes modelos de tractores, cosechadoras, plataformas, pulverizadoras y sembradoras que la marca dispone actualmente para el mercado paraguayo. Ruiz mencionó que la Ciabay, mediante Case IH, tiene una gama de tractores muy amplia, con potencias entre 110 HP y 120 HP, orientadas a pequeños y medianos productores. Por otra parte, están los productos orientados a las tareas agrícolas, donde requieren equipos de mayor fuerza por el tipo de implementos que normalmente se utilizan. *“Y finalmente están los equipos de mayor tecnología y mayor especificación, que se emplean principalmente con implementos de mayor porte”.*

En el stand de la empresa los productores tuvieron la posibilidad de conocer distintos modelos de cosechadoras de la marca, como la 6130 Axial-Flow y la 9240 Axial-Flow. Otros de los equipos exhibidos fueron el pulverizador Patriot 350 y la plantadora Esasy Riser.

La empresa tuvo una activa participación en la dinámica de maquinarias agrícolas, donde presentó varios tractores y el pulverizador Patriot 350. También puso a prueba la cosechadora Case IH Axial-Flow. Ruiz señaló que éste es el equipo

de cosecha más pequeño que disponen, pero que actualmente es un producto de gran demanda entre los productores. *“Vinimos a participar en toda la dinámica de campo. Consideramos que la posibilidad de*

Augusto Ruiz, gerente de la sucursal Santa Rita de Ciabay.



mostrar a los clientes nuestras máquinas en funcionamiento, y especialmente permitir la posibilidad de compararlas con las demás, es lo más importante en esta feria”.

Más allá del altísimo nivel tecnológico que ofrecen actualmente las máquinas orientadas al campo, Ruiz señaló que la calidad del servicio de posventa es factor determinante en este mercado. Sabemos que hoy todas las máquinas están en un nivel altísimo de tecnología, y que prácticamente todos estamos en un mismo nivel. Lo que hace la diferencia es el servicio y la calidad con la que nosotros atendemos al cliente, aseguró.

Ruiz destacó la organización de la muestra y el compromiso asumido por las empresas que exhiben todo el potencial que tienen. Mencionó que la gran inversión que orientan los distintos expositores refleja el nivel de importancia que tomó esta feria. *“Innovar mejora con cada edición, es la feria a la cual tenemos que apuntar todos los que estamos en este negocio”*, expresó. ■►



Agro Ñacunday.



Grupo Bahía.



Comagro.

Renovada gama de camionetas Mahindra



Motormarket presentó su rediseñada gama de camionetas Mahindra, con distintos niveles de equipamiento. Víctor Manuel Domínguez, jefe de ventas de la marca en la empresa, comentó sobre las principales características de estos vehículos y el soporte de posventa que ofrece la concesionaria a sus clientes.

Los modelos de las camionetas Mahindra tuvieron un notorio cambio en el 2018. Actualmente están equipadas con una caja de seis velocidades y ofrecen mayor potencia, además de

presentar un diseño más moderno. En Innovar, los visitantes tuvieron la oportunidad de conocer las opciones S4, S6, y S10, que son las versiones Estándar, Semi-Full, y Full respectivamente. En la pista de prueba de vehículos incluso pudieron probarla y comprobar lo que ofrece el nuevo motor.

Las camionetas Mahindra están muy bien posicionadas en diversos segmentos del mercado, señaló Domínguez. Se caracterizan especialmente por la resistencia. “Entre nuestros clientes tenemos desde ganaderos, que emplean estos

vehículos en sus estancias, hasta el cliente que emplea para su uso particular. En este último caso normalmente se opta por la S10, que es la versión más equipada”.

Entre las fortalezas de Motormarket, Domínguez mencionó el servicio de posventa que ofrecen a sus clientes. La empresa garantiza la asistencia técnica y la provisión de repuestos para los vehículos que comercializa en todo el país.

Tractores de bajo consumo y buen rendimiento. Miguel Guggiari, asesor de ventas de la división agrícola de Motormarket, presentó la línea de tractores Mahindra. La empresa exhibió en la muestra cinco modelos distintos de la marca india, que cuenta con opciones que van de 65 HP hasta 95 HP. Entre las principales características de estos equipos se destacan el bajo consumo de combustible y la versatilidad que ofrece ante todo tipo de trabajos.

Uno de los modelos exhibidos en Innovar fue el Mahindra 8560 Turbo de 85 HP, que es una versión con cabina, espaciosa, con sistema de aire acondicionado, y asiento con suspensión. Su sistema de levante es de 2.500 kilos y el hidráulico tiene una capacidad de 60 litros por minuto, lo que ofrece velocidad y precisión para el uso de implementos.

Guggiari señaló que Mahindra, como empresa multinacional, tiene una división enfocada al desarrollo de tecnologías. Actualmente busca aplicar estas a los tractores que fabrica e incursionar en potencias más elevadas. Adelantó que Motormarket contará con equipos de hasta 110 HP. Además, los modelos que están disponibles actualmente en el mercado local, serán totalmente renovados. “Tendremos novedades entre mediados y finales del año”, expresó.



FortSul.



Grupo Bortolini.



Vese S.A.

Setac S.R.L. presentó novedades con nueva marca

Setac completó su segunda participación consecutiva en la feria, donde exhibió una gama de productos enfocada a la ganadería. En la propuesta presentada por la empresa destacaron varios implementos en calidad de lanzamiento, que en la ocasión fueron presentados por el Señor Aldo Bogado, gerente de la sucursal en Santa Rita.

Entre las propuestas se exhibieron maquinarias de las marcas Nogueira, Yomel, Akron, Yanmar, Agritech, Bambozzi, Hook, Fankhauser y la reciente marca incorporada Rohr.

Uno de los productos que tuvo su presentación oficial en Innovar 2019 fue la Cosechadora de Forrajes frontal Rohr 2400, con toma de fuerza frontal. Con esta máquina se puede cortar todo tipo de productos para ensilaje, como maíz, sorgo, maralfalfa, entre otros. El equipo tiene la capacidad de cosechar entre 15 y 20 hectáreas diarias, siempre acorde al terreno en el que trabaja. Para su funcionamiento requiere de un tractor con potencia a partir de 10 HP, señaló Bogado.

Con la toma de fuerza frontal, el corte se realiza de frente al terreno. Se obtiene

Aldo Bogado, gerente
de la sucursal.



mayor productividad y agilidad en la tarea, ya que el equipo ofrece un panorama completo del trabajo. Por otra parte, no es necesario hacer surcos con el objetivo de evitar pisar el producto con el tractor.

Rohr es una marca brasilera, dedicada a la fabricación de sistemas de levantes de tres puntos frontal para tractores, al igual que cabezales para forrajes y pasturas, también carretas agrícolas y plataformas multiuso, entre otros implementos. “Este es el primer equipo de la marca Rohr que estamos importando. Setac será

representante exclusivo de la marca en Paraguay”, mencionó Bogado.

Además de la gama de productos, Bogado mencionó que la empresa está aliada con el Banco Familiar. Mediante este convenio el productor puede acceder a planes de financiación de hasta cinco años. Referente a Innovar señaló que es una muestra interesante, que actualmente se presenta como una de las principales plataformas para generar ventas. “Se espera que esta Expo sea la que rompa el hielo en materia de negocios”, afirmó. ■►



John Deere y su línea para la construcción y emprendimientos viales, presente en Innovar

Kurosu & Cía. se ha presentado con todas las novedades en equipos para la construcción, vial y actividades agropecuarias, con la “Línea amarilla de John Deere”, Mario Benítez, Jefe de Ventas de esta división de la Firma, brindó detalles de los equipos que fueron presentados, tanto en forma estática como en el área destinada a demostraciones dinámicas.

En su imponente stand, la empresa presentó la Retroexcavadora 310L, la Pala Cargadora 524K-II, la Minicargadora 320G y la Motoniveladora 670G, equipos de última generación, con planes de financiación a través de John Deere Financial o mediante las diferentes entidades financieras del mercado local, con precios y condiciones especiales durante el evento.

La Retroexcavadora 310L presentada en el stand ha sido una gran atracción, con su versión cabina cerrada y climatizada, impulsada por un motor John Deere 4045 PowerTech de 81 HP. y el sistema de transmisión Powershift, lo cual permiten realizar cambios de marcha sin embrague.

La Pala Cargadora 524K-II ofrece una potencia de 148 HP. y un cucharón con capacidad de 1,9 a 2,1 metros cúbicos, además de un potente motor PowerTech Plus y el sistema de transmisión Powershift, en este caso con 5 velocidades de avance y 3 de retroceso.

Benítez, señaló que la Minicargadora 320G es un lanzamiento 2019, el equipo cuenta con el sistema Quick-Tach de conexión y desconexión de los aditamentos permitiendo cambiar de un accesorio a otro en

cuestion de minutos, en la ocasión se exhibió con un implemento para realizar zanjas.

En el área de dinámicas de Innovar, Kurosu & Cía. se presentó con gran realce, con una Retroexcavadora 310L, en su novedosa versión con brazo extensible, la cual desde los 4,36 metros se extiende hasta alcanzar 5,1 metros, facilitando las obras. Otra de las máquinas presentadas en la demostración ha sido la Pala Cargadora 544K-II, configurada con el acople rápido. Mediante esta configuración el equipo puede realizar el cambio de implementos sin que el operador salga de la cabina. “Si no tuviese ese accesorio el cambio de implementos llevaría, como mínimo, media hora, sin embargo, con esta tecnología que estamos incorporando, el acople y desacople se hace en menos de 2 minutos. Estuvimos demostrando esta configuración en la dinámica, y ha sido altamente valorada por los presentes”, enfatizó Benítez.



La empresa participó en las dinámicas durante los cuatro días de feria. “Se ha contado con el acompañamiento de dos especialistas de fábrica, quienes se encargaron de dar a conocer los beneficios y principalmente, mostrar cómo se operan los equipos”, comentó Benítez.

Además señaló que actualmente está disponible la tecnología JDLink™, que es una herramienta de gran utilidad para realizar el seguimiento integral de las máquinas John Deere. “No solo de la ubicación del equipo, sino también de la operación, es decir, se puede saber cómo está siendo utilizado, si está dentro de los parámetros en que se diseñó”.

Benítez destacó que la empresa ofrece planes de servicios para todos los equipos de la línea de construcción de John Deere y de esa manera al adquirir una máquina, el cliente tiene la posibilidad de incluir paquetes de mantenimiento. “Básicamente se puede olvidar de esos gastos adicionales y solo tendría que cargar el combustible, contratar un buen operador, y la máquina hace su trabajo bajo la cobertura del servicio de posventa de Kurosu & Cía. y John Deere”. ►

**Contrate uno de nuestros
Paquetes de Servicios,**

**y deje en manos
de Kurosu & Cía.
el cuidado de su equipo.**

PAQUETE BÁSICO

- Pre-entrega e inspecciones de seguimiento.
- 5 años de John Deere WorkSight™: JDLink™ Ultimate. Pronóstico de la salud de la máquina. Diagnóstico remoto y capacidad de programación.

PAQUETE PREMIUM

- Todo lo incluido en el paquete básico y además:
- 3 años de garantía extendida de tren de potencia y sistemas hidráulicos.
 - Plan de Mantenimiento.
 - Monitoreo de su flota.
 - Análisis de aceite.

PAQUETE PREMIUM PLUS

- Todo lo incluido en el paquete premium y además:
- Costo fijo para el total del costo operativo.
 - Capacitación de operadores y técnicos.
 - Términos de pago, costo por hora / pago a medida.



KUROSU & CIA.



JOHN DEERE

***Soluciones personalizadas para el mantenimiento
y optimización de su equipo.***

Beneficios para usted:

- ✓ Mayor disponibilidad de sus equipos.
- ✓ Costos fijos con términos de pagos atractivos.
- ✓ Aumento en el valor de reventa.

Visite el stand John Deere - Kurosu & Cía. en la **Expo Santa Rita 2019**, desde el 6 hasta el 11 de mayo para conocer ésta y las demás novedades disponibles para usted, con respaldo posventa garantizado.



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cia



Kurosu & Cía

Solución completa para el campo



De La Sobera, concesionario oficial de Massey Ferguson en Paraguay, mostró todo el repertorio de soluciones que tiene para el sector agropecuario. La empresa volvió a contar con el fuerte apoyo de la fábrica en la tercera edición de Innovar. Una delegación compuesta por directivos y técnicos de la compañía acompañó a sus aliados locales durante la muestra. Entre las novedades presentadas se destacaron la nueva fa-

Roland Thiede, gerente de ventas de la marca en De La Sobera.



milia de tractores de la Serie 8700 y el pulverizador MF 8125.

La empresa ofreció un evento en el marco de la feria para presentar el portafolio completo de productos Massey Ferguson a los productores. Roland Thiede, gerente de ventas de la marca en De La Sobera, afirmó que disponen una completa línea de soluciones para todas las necesidades que puede tener el productor agrícola y ganadero.

Para la ganadería, la firma dispone la gama completa de henificación de Massey Ferguson. Esta incluye diferentes modelos de enfardadoras, fabricadas en Estados Unidos, que De La Sobera comercializada en Paraguay desde hace varios años. Thiede comentó que estos equipos tienen la tecnología de cámara variable, que permiten confeccionar fardos de diferentes tamaños, además de garantizar la compactación de los mismos. Dentro de este segmento de productos también cuentan con las segadoras y rastrillos hileradores de la marca, que son importados de Alemania.

Una de las principales novedades presentadas por la empresa en la feria fue la nueva línea de tractores de la Serie 8700 de Massey Ferguson. Estos

tractores son fabricados en Francia, en una gama de potencia que va de 270 a 370 caballos de fuerza. En Innovar exhibieron el mayor de la gama, el modelo MF 8737 Dyna-VT. Thiede señaló que este equipo cuenta con el sistema de transmisión continuamente variable y una infinidad de tecnologías embarcadas, lo que permite que sea una herramienta sumamente eficiente con bajo costo operativo. *“Tiene toda la fuerza necesaria para llevar todo tipo de implementos y cumplir con las tareas que el agricultor necesite”.*

El MF 8737 es el tractor de mayor tamaño que dispone Massey Ferguson para el mercado paraguayo. Thiede enfatizó su sistema hidráulico, que se caracteriza por la eficiencia y la capacidad que ofrece. El equipo, además, brinda un nivel de confortabilidad que ayuda a mejorar la tracción. Cuenta con suspensión delantera, suspensión activa de cabina y otros detalles que hacen que el tractor sea sumamente eficiente en el campo.

Otro lanzamiento en Innovar fue el MF 8125, que llega para complementar la gama de pulverización que De La Sobera tiene actualmente. Este equipo trae un tanque con capacidad de 2.500 litros, barra de 28 metros de ancho, siete cortes de secciones automáticas y cinco sensores de altura. Además cuenta con toda la tecnología embarcada, como piloto automático y telemetría.

Duilio Weissheimer De La Corte, director de exportación de Massey Ferguson.





“Es un producto que muestra una altísima eficiencia operacional y bajísimo costo operativo. Es de menor tamaño, para seguir llegando a la mayor cantidad de productores posibles”.

El pulverizador MF 8125 está equipado con un motor AGCO Power electrónico de 170 HP, transmisión hidro 4 x 4 cruzada con dos bombas. Está montado sobre el exclusivo chasis Flex Frame. La altura de despeje del equipo es de 1.50 metros. La cabina está centralizada, y posee asiento neumático.

De La Sobera además cuenta con una gama completa de cosechadoras, las híbridas de las clases 4 y 5; y las axiales de las clases 6, 7, y 8. Uno de los equipos exhibidos en Innovar fue la MF 9895, de la Clase 8, con una plataforma Draper de 45 pies. *“Esta es una máquina consolidada en el mercado, pero que hoy viene con un cabezal mayor, lo que permite aumentar la productividad y seguir bajando el costo operativo”.*

Massey Ferguson ofrece la solución completa para el sector, desde equipos para la siembra con plantadoras de mono chasis de 9 a 17 líneas. Thiede adelantó novedades de la marca en este segmento, como opciones auto transportables dotadas de tecnología de punta. *“Son equipos que van ir llegando a nuestro mercado, que crearan una revolución a la hora de sembrar”.*

Ante la situación del mercado, la eficiencia es el camino que deben seguir los productores para reducir sus costos operativos. Thiede señaló que De La Sobera, de la mano de Massey Ferguson, les ofrece la posibilidad de ser más eficaces en el consumo de combustible y en el rendimiento de los insumos.

“Somos la marca que tiene el menor costo operacional, el menor consumo de combustible por unidad trabajada. Eso nos permite ofrecer a los clientes, no solamente un producto competitivo en precio, sino también un producto que le hace ahorrar a la hora usar”.

Reafirma su apuesta por Paraguay.

Duilio Weissheimer De La Corte, director de exportación de Massey Ferguson para el mercado sudamericano, volvió a resaltar la importancia que tiene el mercado paraguayo para la compañía. Señaló que es un país estratégico, donde la presencia de la marca solo tiende a crecer. Para reforzar esta afirmación, mencionó la apertura de una nueva sucursal de De La Sobera en el departamento de Caaguazú.

La marca viene con un crecimiento consistente en el mercado paraguayo, desde Massey Ferguson esperan un desarrollo de las otras líneas de pro-

ductos. Se espera un incremento en los segmentos de cosechadoras y pulverizadores. También mencionó la línea de henificación, con equipos fabricados en Alemania y Estados Unidos. *“La marca tendrá un crecimiento muy grande en otras líneas de producto, no solamente en tractores. Tal vez, ese será el principal desarrollo que tendremos en Paraguay”.*

El directivo también destacó el cambio de tecnología que tuvo la gama de tractores de Massey Ferguson en los últimos años. Actualmente estos equipos son más fáciles de operar, y cuentan con el nivel adecuado para la automatización que permite al productor un trabajo más confortable. La reducción del consumo de combustible y la mayor productividad son otros aspectos que caracterizan a estas máquinas. *“Ese es el camino, simplicidad, productividad y bajo consumo como consecuencia. Es decir, que el costo de producción por hectárea sea menor”.* ►





New Holland exhibió toda su fuerza

La división agrícola New Holland unió a sus dos distribuidores en Paraguay, Ciabay y Tape Ruvicha, para demostrar la fuerza de la marca en el mercado paraguayo. Presentó todo el catálogo de productos que actualmente tiene para el país, con novedades en la gama de tractores. Los productores que visitaron el stand de la compañía pudieron conocer las últimas tecnologías y conversar directamente con técnicos de fábrica.

New Holland exhibió toda su línea de productos, desde los tractores de baja potencia hasta las opciones de mayor envergadura y equipadas con las últimas tecnologías que actualmente están disponibles para el productor. Un segmento destacado por la marca fue el de las cosechadoras, ya que encabezó la venta de estos equipos durante el 2018 en Paraguay. En Innovar se exhibieron los modelos TC 5090, CR 5.85, y CR 7.90.

Carlos Cabral, especialista de marketing de New Holland para cosechadoras, mencionó las principales características de estos equipos. Los modelos TC realizan la trilla por cilindro, y tienen más de 25 años en el mercado. La CR 5.85 es una máquina de doble rotor de 16 pulgadas, que ofrece productividad y calidad de granos. Tiene el sistema exclusivo de mesa nivelante, explicó. La

CR 7.90, de chasis largo, ofrece una potencia nominal de 425 CV y cuenta con el control de velocidad automático del equipo. *“Algo muy importante de mencionar es que con la línea CR Evo nosotros tenemos todos los opcionales disponibles para todas las máquinas. Es decir, desde la cosechadora más chica puede venir con todos los opcionales que tienen las máquinas más grandes”.*

Nuevos tractores TL5. La principal novedad presentada por New Holland en Innovar fue la línea de tractores TL: TL 5.80, TL5.90, y TL 5.100, de 80, 90, y 100 caballos de fuerza respec-

tivamente. Estos son los nuevos equipos que presenta la marca, que vienen con motorización de cuatro cilindros, turbina y intercooler de fábrica. Además cuenta con el control de humo, que en algunos países es una exigencia.

Una de las principales características de esta familia de tractores es el sistema de transmisión. El productor puede optar por la de 12 marchas adelante y 4 en retroceso, la de 12 por 12, con inversor mecánico; la de 20 por 12, con inversor mecánico; y la de 12 por 12 con inversor electrohidráulico (Power Shuttle). Estos equipos se caracterizan por la potencia, la agilidad, el rendimiento, además de la productividad para el trabajo intensivo con toma de fuerza.

Los tractores TL5 tienen el eje delantero distinto, con control de patinaje, señaló. Saulo Salaber S. e Silva, gerente de marketing de la línea de tractores pequeños y medianos de New Holland para el mercado de Latinoamérica. El confort de la cabina es un punto a favor de estos equipos. No solamente se tuvo en cuenta el aspecto, sino que se buscó crear máquinas que permitan aumentar la visibilidad del operador. Otro aspecto, no menos importante, es la confianza que tiene ganada la marca en el sector productivo. *“Además de eso tiene componentes muy importantes, como el accionamiento electrohidráulico tanto en la tracción delantera, de bloqueo, en el*

Carlos Cabral, especialista de marketing de New Holland para cosechadoras.





diferencial trasero, lo que facilita la vida del operador durante el trabajo. Todo es para ganar productividad”.

Por otra parte, destacó la presencia conjunta de los dos distribuidores que tiene New Holland en Paraguay. Señaló que Ciabay y Tape Ruvicha, concesionarios especializados en la marca, con conocimientos técnicos y un gran soporte de fábrica. Más de 20 representantes de la compañía acompañaron a sus concesionarios locales durante la muestra, entre especialistas para las líneas de cosechadoras, tractores, pulverizadores y sembradoras. *“Es muy importante esta participación conjunta. Representa la fuerza New Holland entre sus representantes en Paraguay, que es exactamente el mensaje y la imagen que queremos que nuestros clientes tengan de nosotros. Es decir, que somos una empresa fuerte, unidas, con gran nombre para defender”.*

Representantes de New Holland junto al tractor TL5, lanzamiento de New Holland en Innovar.



La agricultura digital. David Pucetto, especialista de agricultura de precisión de New Holland, explicó a los visitantes las herramientas tecnológicas que actualmente están disponibles en el mercado para mejorar el trabajo en el campo. Señaló que la marca comercializa la línea completa de equipos para la agricultura de precisión bajo las áreas denominada PLM. En esta se incluye los pilotos automáticos, controles de sección, dosis variable para fertilizadoras, sembradoras y pulverizadores, equipos de telemetría, entre otros.

El principal objetivo de la soluciones PLM es reducir los costos de producción. Es decir, estas herramientas buscan optimizar el uso de la maquinaria y la mano de obra, explicó. Actualmente toda la línea New Holland de mayor potencia viene con la tecnología incorporada. *“Existen líneas de hace un par de años que todavía no traían, a la que igualmente se le puede agregar”.*

Un punto importante es que estas soluciones pueden ser empleadas en máquinas de otras marcas. Es decir, un propietario puede tener la misma tecnología de precisión en toda su flota, independientemente del fabricante de los equipos que tenga. Esto facilita al operador, que solamente debe aprender una plataforma de trabajo.

Si bien es cada vez más amigable con el usuario, el manejo de la tecnología requiere de un tiempo de aprendizaje, que es acompañado por técnicos de fábrica o de los importadores, mencionó. Pucetto señaló que está disponible la aplicación PLM Academy, en el que el usuario tiene disponible videos instructivos sobre el uso de la plataforma. *“El cliente que empieza a usar y se saca el gusto es realmente un multiplicador de la tecnología, porque se siente mucho mejor trabajando de esta forma”.*

El productor actual cuenta con muchas informaciones para tomar la decisión más acertada en el campo. Pucetto señaló que está por iniciar la era de la agricultura digital, y que en muy poco tiempo el agricultor tendrá incluso la posibilidad de realizar análisis mucho más profundos para incrementar todavía más su nivel productivo.

Destacó igualmente la cantidad de visitas que recibieron durante la feria. Señaló que al productor todavía le llama la atención las posibilidades que permiten estas computadoras. *“Si bien hay productores de punta, que ya conocen, el productor de menor escala está interesado por conocer algo más. Estos equipos van más allá de un piloto automático. Esto incluye el control de implementos, la comunicación entre tractores y el escritorio, que son valores agregados que poco a poco el productor va conociendo y le va le empieza a sacar provecho”.*

Ranpar extiende su propuesta con nuevos aliados



La empresa participó por segundo año consecutivo en la feria, donde exhibió un portafolio cargado de productos para el campo. En esta ocasión presentó a sus nuevos aliados, con quienes llevó a mostrar varias novedades. Paulo Paim, director de Ranpar, dio más detalles al respecto.

Indutar es una de las nuevas aliadas de la firma. Ésta industria tiene más de veinte años de trayectoria en Brasil. Fabrica una gama de carretas graneleras y plataformas maiceras, que actualmente están disponibles en el mercado paraguayo. Ranpar presentó oficialmente los productos de esta marca a los productores que visitaron la muestra, especialmente el cabezal para maíz Magna.

La plantadora articulada Genius de 15 líneas fue otro de los lanzamientos presentados por Ranpar en Innovar. Paim señaló que este tipo de equipos de plantíos puede ser de hasta 18 líneas. La firma exhibió la gama de embolsadoras de granos secos, húmedos y silaje de Marcher. *“Tenemos a todas las marcas que representamos en Paraguay, como Piccin, Haramaq, Stabra, y Cremasco. Actualmente son nueve las industrias representadas por Ranpar con exclusividad”.*

Además de la exhibición estática de los implementos, Ranpar presentó varios equipos en las dinámicas de maquinarias desarrolladas en la muestra. El público pudo observar la calidad de mezcla de los equipos Haramaq, la siembra de una plantadora Genius, y la preparación de suelos con implementos de Piccin.

El director de Ranpar destacó el notable crecimiento que tuvo la firma en el 2018, con nuevas representaciones y productos para el sector agropecuario.

Mencionó que la expectativa es continuar con la misma dinámica en el 2019 y presentar una fuerte competencia en el mercado. *“Para ello estamos trayendo equipos fabricados por industrias que imprimen calidad en sus productos”.*

Indutar, el nuevo socio de Ranpar. Con una trayectoria de más de dos décadas, esta industria se enfoca principalmente a la fabricación de componentes para grandes marcas de maquinarias agrícolas. Carlos Roberto Born, gerente comercial de Indutar, mencionó que son proveedores de compañías multinacionales como John Deere o AGCO.

Indutar comenzó un proyecto para la fabricación de productos propios, lo que tomó cuerpo durante 2016. Inicialmente inició con una línea de carretas graneleras, a la que posteriormente añadieron implementos para labrar el suelo. Actualmente la propuesta también incluye una gama de

plataformas maiceras, que fue presentada durante la feria. *“El lanzamiento que tenemos aquí es el cabezal de maíz. Es la primera aparición pública fuera de Brasil”*, señaló.

Born explicó que la empresa buscó alternativas para sobrellevar ciertas dificultades de los productores con los cabezales maiceros de otras marcas. Las plataformas de Indutar tienen tres pilares fundamentales: el peso, un sistema que recoge solamente la espiga, y la economía en el uso de combustible.

Para la elaboración de los cabezales, Indutar emplea componentes de construcción más livianos, pero con el mismo nivel de eficiencia en la cosecha. *“Una línea de nuestra plataforma pesa 96 kilogramos, cuando los equipos de la gran mayoría están por encima de los 115 kilogramos. El peso final de nuestra plataforma es menor de 200 kilogramos por línea montada. El mercado está ofertando equipos con líneas montadas*

Representantes de
Ranpar y Marcher.



de 230 a 240 kilogramos”. El sistema de las plataformas Indutar tienen la particularidad de arrojar únicamente las espigas a la cosechadora. Es decir, no incorpora toda la planta. Esta característica lleva al tercer pilar, que es la reducción en el uso de combustible. *“Permite andar un poquito más rápido, y la cosechadora trabaja más liviana. Desgasta menos el sistema de trilla, ya que solamente se trabaja con las espigas”.*

La industria fabrica plataformas maireras de 9 a 26 líneas, con un espaciamiento de 45 centímetros. El mayor chasis es de 12 metros. Born señaló que son muy altas las expectativas que tienen con la introducción de Indutar al mercado paraguayo. *“La agricultura paraguaya está muy avanzada. Pero todavía tiene mucho por crecer, por lo que tenemos altas expectativas”.*

Opciones para guardar granos. Representantes de Marcher acompañaron a Ranpar en la feria. Presentaron la gama de productos de esta empresa, que se enfoca en la fabricación



Carlos Roberto Born, gerente comercial de Indutar.

de equipos para guardar y extraer granos. En la exposición presentaron dos modelos, uno orientado a granos secos y otros a granos húmedos.

Marcher fabrica sus productos con parámetros de calidad muy elevados, donde se tienen en cuenta factores como la soldadura, la pintura, y el acabado de los implementos, señaló André Souza, gerente de productos de la industria. *“Por lo que vimos, en Paraguay hay un mercado muy grande a ser trabajado. Tiene una cantidad muy pequeña de material que es embolsado, ya que existe*

la tradición de guardar los granos en los silos metálicos, que tienen un costo muy superior”.

Los equipos para embolsar granos y silaje son tecnologías muy utilizadas en otros países, ya que ofrecen ventajas logísticas tanto en agricultura como en ganadería. *“Nosotros llevamos algunos años en este segmento y conocemos las ventajas. Pero el productor todavía no las conoce, y por eso estamos intentando mostrar y difundir las ventajas que representa para ellos esta tecnología”.*

Soluciones de IMAG para varios segmentos

La empresa exhibió en Innovar su amplio catálogo, orientado a brindar soluciones a varios sectores. Luis Alberto Centurión, jefe de la sucursal de IMAG en Ciudad del Este, dio una breve descripción de la gama de productos que tiene disponible actualmente la firma para el mercado paraguayo. *“Actualmente IMAG se desenvuelve con mucha fortaleza en el segmento de generación de energía”,* comentó Centurión. La empresa cuenta con una marca propia, POWERMAQ, Grupos Electrónicos con la que ofrece un stock permanente de equipos que van desde opciones de 1 KVA hasta 150 KVA. Esta fue una de las propuestas que llevó la firma para exhibir en la feria.

La construcción es otro de los segmentos para el cual IMAG cuenta con equipamientos y soluciones desde hace varios años. Actualmente la firma dispone alisadoras dobles, vibro pisonas, planchas compactadoras, entre otras herramientas. *“Estos son los equipos de más alta rotación”,* mencionó.

El portafolio de productos IMAG cuenta con soluciones para el sector náutico, con embarcaciones, y motores fuera de borda, entre los que destaca de la marca japonesa TOHATSU, para los que ofrecen garantía de 2 años. La empresa además representa en Paraguay la marca CFMOTO, de la que distribuye una gama de moto-

cicletas, cuaciclones (ATV) y buggys (UTV). Centurión comentó que la empresa es parte de Innovar desde la primera edición, y que la experiencia que tuvieron en las dos primeras fue sumamente positiva. *“Para este año la expectativa es mayor. Estamos bastante motivados, con la certeza de que vamos a concretar interesantes negocios”.* ►





Kepler Weber y Panamaq presentes en Innovar

Kepler Weber y Panamaq, su representante exclusivo para Paraguay y socio de la UEA, participó de la tercera edición de Innovar, donde llevó novedades. El representante expuso para el público que visitó la muestra y su stand una máquina de limpieza de granos para 300 Ton/h de producción, modelo MLR 516 del portfolio de productos Kepler. La misma está en operación desde 2017 en Brasil y ya fue importada dos unidades para ser montada en Paraguay, incluso la que se presentó en la muestra.

Según el representante, fue muy buena la experiencia de participar en Innovar, ya que cuando se trata de una feria de agrodinámica llama la atención de los visitantes que pudieron lograr informaciones en vivo a través del equipo técnico y comercial que estuvo presente y brindándoles charlas y demostraciones prácticas. *“Panamaq y Kepler agradecen a Innovar a través de su comisión organizadora por la oportunidad y también a los visitantes, amigos, clientes y demás empre-*

sas de la UEA que también participaron y contribuyeron para que el éxito de este hermoso evento”, expresaron sus directivos.

Panamaq por su parte de modo especial agradece a Lar Paraguay por la compra de la máquina que estuvo en la

vitrina y por la parceria de trabajo desarrollada. Lar, a través de su gerente general nos dejó abierta la Unidad de San Alberto para futuras visitas a fines de comprobar la performance de la Máquina para lo que está proyectada. ►►



QUIÉN CONOCE EL VALOR DE CADA GRANO TIENE EN SUS MANOS EL CONTROL DE SUS RESULTADOS.

Nosotros sabemos el valor de cada grano para usted. Que el cuidado especial con cada uno minimiza riesgos y conserva el fruto de mucho trabajo y dedicación. Por eso **Kepler Weber** innova en tecnología de almacenaje. Para garantizar a usted más calidad de granos y así mejores resultados para sus negocios.



Panamaq

061 570756/848 • panamaq@panamaq.com.py

KEPLERWEBER®
VALORA SU PRODUCCIÓN. MUEVE SU NEGOCIO.



Cotripa presentó el Acura 7000

Con un amplio espacio a su disposición, Cotripa aprovechó y exhibió toda la gama de maquinarias e implementos para el sector agropecuario. Entre los lanzamientos que presentó la firma en esta edición de Innovar se destacó el autopropulsado Acura 7000 de Kuhn, equipo que realiza la distribución de fertilizantes granulados y semillas.

William Baioto, encargado de exportación de Kuhn para el mercado de América Latina, explicó las principales características de este nuevo producto que la compañía dispone para Paraguay. *“El Acura 7000 es un equipo que va a marcar un antes y un después en la distribución de fertilizantes, porque es una tecnología que permite ahorrar mucho fertilizantes con una precisión muy grande”.*

El distribuidor incorpora la distribución denominada Estera Libre (BF por sus siglas en inglés). Es decir, la dosificación se realiza mediante una compuerta horizontal. Por esta razón, es indiferente si el equipo sube, baja, o pasa por un agujero. *“Siempre vamos a tener la misma cantidad de productos distribuidos”.*

Otro punto muy importante que mencionó es la tasa variable, que es administrada por un servomotor de gran rapidez. El despegue del suelo de equipo, de 1.70 metros, es también un factor que lo diferencia a otros productos distribuidores que están actualmente disponibles en el mercado. *“Es el despegue más alto de la categoría”.*

Este equipo tiene un motor de 260 HP y un tanque de acero inoxidable con capacidad de 7.000 litros. La transmisión es hidráulica, con formato X. La máqui-

na además tiene componentes para evitar el patinaje. Es decir, toda la fuerza de su motorización lo trasfiere al sistema de transmisión y posteriormente al suelo.

Baioto señaló que el Acura 7000 fue presentado oficialmente en febrero pasado, en el marco del Show Rural Coopavel en Cascavel, Brasil. *“Ahora estamos trayendo a Paraguay la primera máquina, para iniciar también el trabajo aquí. Tenemos grandes expectativas y estamos seguros de lograr muchos éxitos”.*

Cotripa también presentó el pulverizador Stronger HD de Kuhn, equipo con tanque de acero inoxidable de 4.000 litros y una barra de aluminio que puede llegar a los 40 metros. Está equipado con un sistema de transmisión electrónico, que controla el motor y permite ahorrar combustible, mencionó Baioto. Esta máquina entrega una potencia de 280 HP.

Dentro de la línea de plantío, la empresa exhibió las sembradoras mecánicas y neumáticas de Kuhn. *“También traímos la sembradora neumática flex, que tiene un chasis flexible para copiar las curvas de nivel del terreno”.*

Baioto comentó que Kuhn se desenvuelve en prácticamente todos los segmentos de equipos agrícolas. Desarrolla fumigadoras autopropulsadas, pulverizadores de arrastre, sembradoras neumáticas y mecánicas. Es decir, cuenta con toda la gama de herramientas para atender la demanda de los agricultores.

Equipos orientados a la ganadería. La empresa también presentó novedades con la marca Ipacol, espe-

cíficamente una línea de mezcladores verticales. Mario Bower, especialista de productos para ganadería de la Cotripa, dio a conocer las principales características de estos equipos.

Los mezcladores verticales de Ipacol cuentan con fresa auto cargable, báscula, y protección antioxidante por dentro. Son modelos totalmente hidráulicos y no presentan piezas con cadenas. Por la autonomía que ofrecen, estos equipos se orientan especialmente a los productores de leche, señaló Bower.

Al ser auto cargables, estos equipos facilitan las tareas. Una sola persona, con un tractor puede cargar el mezclador y descargar la ración directamente a las bateas, después de preparar el alimento de acuerdo a la dosificación requerida. *“Son equipos nuevos. Hace un año que Ipacol tiene disponible para el comercio exterior, y ahora traímos para esta edición de Innovar”.*

Bower presentó además la gama de productos Krone, marca alemana representada por Cotripa desde hace varios años. Destacó la rotoenfardadora Comprima, que viene con sistema de correa Novo Grip. Este equipo tiene una garantía de 30.000 fardos o 3 años, lo que representa una gran diferencia con respecto a otras marcas que están presentes en el mercado, señaló. También mencionó el rastrillo hilerador Swadro de 7.60 metros de ancho de trabajo, los henificadores y las segadoras.

El especialista en productos para ganadería de Cotripa adelantó la llegada de nuevos productos de Krone, que serán presentados al mercado local en la próxima Expo Pioneros. *“Tendremos muchas cosas, muchos equipamientos diferenciados que por primera vez estarán en exposición”.* ■►



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

LS Tractor festejó su primer año en Paraguay



DLS Motors participó por segundo año consecutivo en la exposición. La empresa, que forma parte del Grupo De La Sobera, ofreció un evento en el marco de la muestra para dar a conocer su portafolio de productos, especialmente la gama de tractores de la marca LS Tractor, que festejó oficialmente su primer aniversario en el mercado local. En la ocasión también anunciaron una alianza con Shell Lubricants.

En estos primeros doce meses en el mercado paraguayo, LS Tractor obtuvo una importante cuota de participación, afirmó Nelson Ojeda, gerente comercial de DLS Motors. La marca cerró el 2018 con una porción del 1.5%. En los primeros meses del 2019 incrementó esta cifra, y llegó a una fracción de 2.3%. *“Eso habla del trabajo y el respaldo que estamos brindando al productor, del respaldo fuerte del Grupo De La Sobera, y la tecnología que incorpora el tractor LS Tractor, que hoy está pisando muy fuerte en el mercado brasileiro”,* señaló.

Entre las novedades exhibidas en el stand que instaló la firma en Innovar, se puede mencionar el tractor LS G40. Este equipo tiene un motor Tier III de 3 cilindros y ofrece una potencia nominal de 40 CV.

DLS Motors presentó igualmente en la muestra varios modelos que ya son conocidos en el mercado, como el LS U60 en sus versiones con y sin cabina. Esta opción se caracteriza por contar con el

eje delantero sellado, sin crucetas. Es propulsado por un motor de 4 cilindros Tier III. Entre sus fortalezas se encuentra el bajo consumo de combustible, la reducción de ruido y vibración. Su potencia es de 73 HP y ofrece tres velocidades de 540, 750, y 1.000 RPM.

El modelo LS Plus 80, con y sin cabina, fue otra opción presentada en Innovar. Este tractor tiene el eje delantero ZF, que proporciona el menor radio de giro de la categoría. Cuenta con un motor MWM de 4 cilindros, que otorga una potencia de 85 HP. En lo referente a su sistema hidráulico, ofrece un caudal de 63,2 litros por minuto.

Para quienes buscan mayor potencia, la empresa presentó el LS Plus 100. Este modelo también está disponible en op-

ciones con o sin cabina. Al igual que el LS Plus 80, éste posee el eje delantero ZF y un motor MWM de 4 cilindros, que para éste equipo ofrece una fuerza de 112 HP. El caudal de su sistema hidráulico es de 63,2 litros por minuto.

El gerente comercial de DLS Motors mencionó que en la actualidad están situados en puntos estratégicos de la zona productiva paraguaya a través de agentes oficiales de distribución, quienes se encargan de brindar la asistencia técnica y la provisión de repuestos a los usuarios de LS Tractor. *“Estamos mucho más fuertes que el año pasado. La idea es que siga creciendo nuestra participación en el mercado y fortalecer nuestra presencia en los lugares claves dentro del territorio paraguayo”.*

Respaldo del Grupo De La Sobera.

Marcos Aguilera, director comercial de DLS Motors, recordó que la todavía nueva empresa cuenta con el respaldo del Grupo De La Sobera, firma con más de ochenta años de experiencia en el mercado local. Señaló que están acostumbrados a orientar muchos de los esfuerzos al fortalecimiento de los servicios de posventa. *“Ese tipo de acciones son las que nos van a diferenciar de las otras marcas”.*

DLS Motors cuenta actualmente con dos sedes, la casa matriz situada en Mariano Roque Alonso y una sucursal en Fernando de la Mora. Además, la empresa dispone de una red de distribución por todo el país. Tiene presencia en las



Nelson Ojeda, gerente comercial de DLS Motors.



principales zonas productivas, con agentes oficiales en Boquerón, Cordillera, Caaguazú, Alto Paraná, e Itapúa. La firma también tiene la representación de la marca GAC Motor, con la que ofrece una propuesta variada de vehículos utilitarios deportivos. *“Nos queda mucho por crecer y por recorrer. Creemos que para fin de año nosotros deberíamos tener 12 puntos de venta a nivel país”,* sostuvo Aguilera.

El principal factor que analiza DLS Motors en sus agentes oficiales es la capacidad de brindar la asistencia de

posventa. Esto implica contar con instalaciones adecuadas, personal técnicamente calificado, y reserva de repuestos. *“Todos nuestros agentes ya vienen del segmento, para ellos no es algo nuevo”.*

LS Tractor es una compañía de origen coreano que desembarcó en Brasil hace poco más de cinco años. Instaló una fábrica en el vecino país y en un corto periodo comenzó a ganar un espacio importante. Actualmente la marca tiene una participación de mercado que supera el 10%, con lo que se sitúa entre las marcas líderes, señaló Gerardo Tisera, gerente de exportación de la marca para el mercado latinoamericano. Esta ubicación logró con una gama de productos de 40 CV a 105 CV. *“No tenemos una línea completa, como otras marcas, y esto nos permite estar presentes en Brasil con muy buen market share. Actualmente estamos en casi toda Sudamérica, y con un pie también en Centro América”.*

Tisera destacó el trabajo que desarrolla DLS Motors en Paraguay, y valoró lo que representa tener el respaldo de un grupo como De La Sobera. *“Estamos muy bien representados. Es un placer trabajar en confianza con gente de experiencia”,* señaló.

Alianza con Shell Lubricants. El marco de la exposición fue el elegido por

Gerardo Tisera, gerente de exportación de LS Tractor para el mercado latinoamericano.



DLS Motors para anunciar una alianza con Shell Lubricants, con la que se apunta a fortalecer aún más la posición y privilegios de ambas partes. La marca de lubricantes se encargará de proveer los insumos recomendados por la fábrica de LS Tractor, bajo las mismas especificaciones y normas. *“El tipo del lubricante es demasiado importante en la vida útil y en el funcionamiento de la máquina. Por eso nosotros buscamos marcas para aliarnos, quienes homologaron sus lubricantes para este tipo de aplicaciones”,* explicó Marcos Aguilera.

Soluciones múltiples de Ciabay

La firma también exhibió su división de implementos agrícolas, con un stand específico para estos productos. Presentó los pulverizadores de Jacto, la línea de plantío y los equipos de labranza de Tatu Marchesan, las plataformas maiceras Vence Tudo, y la propuesta de Casale orientada a la actividad pecuaria.

Augusto Ruiz, gerente de una de las sucursales de Ciabay en Santa Rita, señaló que todas las mencionadas son marcas consagradas en Paraguay, comercializadas por la empresa desde hace mucho tiempo en el mercado local.

La firma además dio a conocer la fuerza de posventa que tiene. Presentó tecnologías únicas en Paraguay para diagnóstico de los estados de diferentes tipos de máquinas, especialmente tractores. Estos equipos fueron adquiridos por Ciabay con el objetivo de ofrecer servi-

cios diferenciados a sus clientes. De esta forma, además del soporte con técnicos y repuestos, el productor puede acceder a una asistencia adicional para identificar los problemas más complejos que pueda

afectar a las herramientas que emplean en el campo. *“Son equipos de alta gama, muy sofisticados, que solamente Ciabay tiene en Paraguay. Independientemente de la máquina, estos equipos están preparados para atender cualquier producto. Estos equipos están a disposición en la casa central de la empresa, en Hernandarias”.* ■►





Retamozo Hnos. exhibió productos de Jacto

Como en las dos anteriores ediciones de Innovar, la empresa volvió a exhibir la propuesta en equipos de pulverización y distribución de fertilizantes de Jacto. Marcial Galeano, gerente de ventas de Retamozo Hnos., presentó las opciones que actualmente están disponibles en el mercado y adelantó novedades del fabricante brasileño para este año.

En el stand de la firma, los productores tuvieron la posibilidad de conocer los diferentes equipos autopropulsados de Jacto. Desde el Uniport 2000 Plus, con tanque de dos mil litros y barra de 24 metros; hasta el Uniport 3030, que viene con una capacidad de tres mil litros en su tanque y la posibilidad trabajar con barras de 28, 32, y 36 metros.

También se exhibió el Uniport 2530, con tanque de dos mil quinientos litros y barra de 30 metros.

Otro de los equipos presentados en la muestra fue el distribuidor de fertilizante Uniport 5030 NPK. Este producto fue lanzado por Jacto unos años atrás para mejorar la calidad y la precisión en las tareas de fertilización. Es una abonadora autopropulsada, con tanque de 5.000 kilogramos de capacidad y franja de aplicación de hasta 50 metros. La máquina ofrece precisión en la dosificación y uniformidad, además permite el uso de productos en polvo. “Es una máquina completa, que llegó para evolucionar la fertilización de los campos productivos”, destacó Galeano.

Sobre la situación actual del mercado agrícola, el gerente de ventas de Retamozo Hnos. sostuvo que el sector sufrió con los embates climáticos que acompañaron la zafra. Sin embargo, en la feria Innovar se pudo observar un ambiente más optimista, lo que se reflejó en la cantidad de visitas y consultas que recibieron durante el desarrollo de la muestra. “Me sorprendió bastante la cantidad de visitas y consultas que tuvimos. Nosotros, desde la empresa, también buscamos las estrategias para acompañar y ayudar a nuestros clientes. Hoy estamos mucho más animados, y lo mismo se puede sentir en los productos”, señaló.

También adelantó la llegada al mercado paraguayo de una innovación revolucionaria en el segmento de pulverización. El producto en cuestión es el Uniport Electro Vortex, presentado meses atrás en Show Rural Coopavel. Combina dos tecnologías, la asistencia de aire Vortex y la carga electrostática de las gotas. De esta forma se logra mejorar la calidad de aplicación y se obtiene mayor rendimiento en el campo. “Lastimosamente no pudimos presentarlo aquí, pero en julio llega una unidad. Ésta máquina realiza una pulverización más eficiente y dirigida. Vendrá a marcar muy fuerte en el segmento de pulverizadores”.

Galeano destacó la organización de la muestra, y señaló que la empresa Retamozo Hnos. apuesta fuertemente a esta exposición. “Para nosotros es muy importante venir a mostrar lo que tenemos para el sector agrícola, donde nuestro fuerte es la parte de pulverización”.





Arnildo Puhl, gerente comercial de Agro Altona.

Agro Altona exhibió su línea tradicional

La empresa participó en la muestra con las principales marcas que representa y distribuye en Paraguay. En esta ocasión exhibió una amplia variedad de equipos orientados a las principales actividades del campo. Arnildo Puhl, gerente comercial de Agro Altona, mencionó parte de la propuesta que actualmente tiene la firma para el mercado local.

Dentro de la gama de equipos orientados a la ganadería, exhibió las opciones en mezcladores de Menta y Storti. El gerente comercial de Agro Altona comentó que los equipos Storti, importados por la firma de Italia, están presentes hace varios años en el mercado paraguayo, con gran aceptación entre los productores de leche,

especialmente. La empresa dispone cuatro opciones: de 5, 7, 9, y 12 metros cúbicos.

Una de las propuestas presentadas por Agro Altona en la dinámica de implementos para el manejo de forrajes fue justamente el Storti Husky de 7 metros cúbicos. Este equipo posee fresa auto cargable, viene con báscula electrónica computarizada, y permite descargar la ración directamente a la batea. Puhl recordó que la Agro Altona está a disposición del productor agropecuario, ya sea este pequeño, mediano, o grande. La empresa tiene una variedad muy amplia de equipos, desde los empleados para preparar el suelo, el plantío, los cuidados culturales, y hasta plataformas para la cosecha de maíz. Recalcó el soporte que la firma brinda a sus clientes, con técnicos y repuestos para garantizar el trabajo en el campo. *“Nosotros tenemos un respaldo muy grande de los fabricantes de quienes somos importadores. Tenemos el apoyo de los técnicos de fábrica”,* agregó. ►

Nueva familia de tractores Valtra



Rieder & Cía. aprovechó el marco de la feria para presentar oficialmente la nueva familia de tractores de Valtra, englobados en la Serie T. Esta línea incluye máquinas de 190, 210, 230, y 250 caballos de fuerza. La principal característica que presenta la gama es el sistema de Transmisión Continuamente Variable (CVT por sus siglas en inglés), que permite ir de 0 a 40 km/h sin ningún escalonamiento de marchas.

En su stand dentro de Innovar, la empresa ofreció un evento dirigido a productores y miembros de la prensa para presentar la nueva propuesta en tractores que tiene para el mercado local. La firma busca ofrecer nuevas alternativas para el sector agrícola, comentó Walter Giret, gerente comercial del Grupo Rieder.

Señaló que Valtra es una marca reconocida en el país, que siempre se caracterizó por la sencillez de sus productos y en buscar alternativas que permitan al productor aumentar su productividad en el campo. *“Esta vez mejoramos la apuesta. Estamos trayendo una nueva gama de productos tecnológicos para la agricultora. Estamos lanzando la Serie T, con motores que van de 190 a 250 caballos de fuerza, absolutamente tecnológicos. Tenemos la transmisión más avanzada y el producto con mejor performance y mayor productividad que hoy podemos encontrar en nuestro mercado”,* expresó.

La nueva línea de tractores ya generó gran satisfacción a quienes tuvieron la oportunidad de probarlos, señaló Edgardo Hermann, responsable de posventa de la división de maquinarias agrícolas Rieder & Cía. Son equipos de última generación, montados sobre la familia de motores electrónicos de la marca y vienen con una transmisión desarrollada por Valtra hace más de 20 años.

Toda la Serie T es fabricada en Brasil. En Paraguay están disponibles los cuatro modelos que la componen: T190 CVT, T210 CVT, T230 CVT, y T250 CVT. La gran diferencia de estos tractores es su sistema de transmisión, que permite que la operación de los equipos sea extre-

madamente sencilla. *“Toda esta sencillez y tecnología que tiene la caja se traduce en una fuerte economía en el uso de combustible a la hora de trabajar”.*

El sistema hidráulico del tractor es también de última generación, con un caudal variable de 190 litros por minuto. Esto permite trabajar con cualquier tipo de implementos, ya sea plantadoras neumáticas con tasa variable u otros que requieran de gran fortaleza. Entre los opcionales para estos equipos, mencionó que pueden venir con toma de fuerza delantera con sistema de tres puntos. En todas sus versiones, la Serie T viene equipada con rodados radiales, lo que favorece la tracción y también ayudan a ahorrar el uso de combustible.

Estos tractores ya vienen equipados con piloto automático. Es decir, la tecnología es estándar en esta serie. Posteriormente se puede incorporar el sistema de telemetría, herramienta que permite hacer el seguimiento del equipo de forma remota mediante un teléfono inteligente, una tableta electrónica o una computadora. *“Pueden recibir al instante y en forma directa todo lo le está ocurriendo al tractor, cómo está trabajando, a qué velocidad, cuánto consume. Es decir, toda la operación que el operador está viendo en su tablero de control lo pueden ver a la distancia”.*

Más sobre el sistema de transmisión. Básicamente, la caja CVT no tiene cambios. Este sistema de transmisión permite trabajar al tractor desde 0 a 40 km/h sin realizar ningún



tipo de cambio. El operador del equipo solamente debe elegir una velocidad, y posteriormente el trabajo lo realiza de forma automática.

La principal característica de estos tractores es el reducido uso de combustible, especialmente si se los compara ante un equipo de iguales condiciones en potencia, pero con transmisión convencional. *“Les aseguro que estamos ante uno de los mejores tractores que están trabajando hoy en nuestro mercado. Es el número uno en la reducción del consumo de combustible, que es actualmente uno de los insumos más caros que tenemos en la agricultura”.*

Amplia gama de productos.

Francisco Rojas, gerente comercial de Valtra de Rieder & Cía., destacó que la marca amplió sustancialmente su portafolio de productos, con tractores de pequeña, mediana y alta potencia. Una de las estrellas presentada por la firma en Innovar fue justamente el T250 CVT, de la nueva serie que se incorpora al mercado local.

La marca tiene más de treinta años en el mercado paraguayo, donde siempre estuvo muy bien considerada. El



Francisco Rojas, Edgardo Hermann y Walter Giret durante la presentación.

tractor Valtra es reconocido por la fiabilidad, rusticidad y su reducido uso de combustible. *“Lo que estamos haciendo, en estos últimos años, es ampliar esa visión que se tenía de la marca, extendiendo justamente el portafolio con toda esta gama de productos tecnológicos”.*

La incorporación de esta nueva familia de tractores causó una gran expectativa entre los productores agrícolas. Las unidades que llegaron al país ya trabajaron en la siembra de soja de la zafra 2018-2019, con resultados increíbles, señaló. *“Tuvimos clientes que no*

podían creer el consumo de combustible en los primeros dos o tres días de trabajo”.

Rojas también destacó el soporte que brinda Rieder & Cía. a sus clientes, con personal capacitado para sostener y mantener el tipo de productos que distribuye actualmente. La empresa cuenta con toda la reserva de repuestos, además de brindar la asistencia técnica permanente al productor. *“Sabemos que estas máquinas no pueden parar. Para eso tenemos el personal, tenemos los repuestos, y la experiencia para que el productor se sienta seguro en su inversión con nosotros”*, sostuvo. ►►

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



Imperador de triple uso

Acompañada de sus distribuidores en Paraguay, Marangatu y Orotec, Stara volvió a exhibir una amplia propuesta tecnológica para las actividades del campo. Uno de los principales destacados fue el Imperador 3.0, equipamiento que permite al productor realizar trabajos de pulverización, fertilización, y distribución de semillas.

Jean Sébastien François Salud, gerente de exportación de Stara, atendió a nuestra revista y dio a conocer las principales novedades exhibidas por la compañía y sus distribuidores en la muestra. El Imperador 3.0 es la propuesta de mayor innovación que tiene la marca actualmente para el mercado local. Este autotransportado reúne, en un solo equipo, un pulverizador con barras centrales, un distribuidor de fertilizantes y un sembrador neumático. Tiene la capacidad de ejecutar las tres operaciones en diferentes momentos.

Con el Imperador 3.0 el productor puede anticipar la cobertura vegetal. Cuando el cultivo se encuentra en fase de maduración, primordialmente soja y maíz, el productor puede ingresar a la parcela y distribuir las semillas. “La innovación de este equipo es principalmente la distribución neumática de la semilla. Se puede pasar con la barra fumigadora y distribuir las semillas con un ancho de 30 metros. Es para anticipar el ciclo de cobertura

vegetal, permitiendo la estructuración del suelo, la captación de nitrógeno, para evitar la erosión, entre otros beneficios”, explicó.

El gerente de exportación de Stara señaló que este equipo fue desarrollado enteramente por la compañía. En Brasil fue lanzado en mayo del 2018, y este año fue presentado en el mercado local. Además de estar disponible para el mercado paraguayo, el Imperador 3.0 es comercializado en países de la región y del este europeo. Por la capacidad de realizar tres tareas diferentes, destacó que es “único en el mundo”.

Stara también exhibió su gama de sembradoras neumáticas para granos gruesos, como los modelos auto transportables Cinderela y Princesa; y Estrela, con el que ofrece versiones de 9 a 32 líneas.

El gerente de exportación de Stara además habló sobre un nuevo servicio que la compañía ofrece. El mismo lleva

el nombre Conecta, y tiene el objetivo de brindar una línea de comunicación directa entre la persona que utiliza un equipo de la marca y la fábrica. “El productor podrá comunicarse directamente con la fábrica para solucionar o disipar cualquier duda. Tendremos un centro de atención especializado para atender mediante la aplicación WhatsApp, que actualmente es el sistema de mensajería más empleado”.

De acuerdo al modelo del equipo, el servicio Conecta ya está incluido. El mismo no tiene costo para el productor. En Brasil ya comenzó a funcionar, con muy buenos resultados, afirmó.

Para concluir, señaló que la compañía sigue su línea de evolución constante. Stara actualmente se encuentra en el desarrollo de múltiples proyectos, siembre en busca de nuevas tecnologías para el productor agropecuario. “Estamos trabajando con un equipo de casi 200 ingenieros. Son 200 cabezas pensantes en tecnología, en innovación para ofrecer los mejores resultados”.

Erni Pellenz, Jean Sébastien François Salud y Jefferson Denis Lauretti.



Hugo Báez, director de planificación de Timbo y director del proyecto Sany.

Timbo con amplia oferta logística

Timbo impuso su presencia en Innovar con amplia gama de soluciones logísticas. Las ofertas comprendieron los semirremolques de las marcas: Librelato, Noma y Facchini entre ellos graneleros, tanques, bas-

culantes y como innovación el semirremolque piso móvil de Librelato, ideal para transportar granos y chips de manera.

Hugo Báez, director de planificación de Timbo y director del proyecto



Sany, destacó la presencia en la muestra y comentó entre las opciones en camiones de la línea de Sinotruk los 4 x 2, 6 x 2, 6 x 4 y 8 x 4. Mencionó además a los automóviles Baic, donde las novedades fueron los vehículos eléctricos con 200 y 360 kilómetros de autonomía, además de los rodados tradicionales.

En maquinarias viales estuvo Sany, de las cuales presentó excavadoras y pala cargadoras. En excavadoras se destacaron tres modelos: el de 13 toneladas, de 21 toneladas y 36 toneladas. “Disponemos de todos los equipos que el sector vial requiere”, resaltó Báez.

Censu presentó los tractores Solis

La empresa exhibió la gama de tractores Solis, que desde el año pasado representa y distribuye en Paraguay. José González, asesor comercial de Censu para la marca, dio detalles de la propuesta que tiene la firma actualmente. Desde su llegada al país, en marzo del 2018, Censu comenzó a difundir esta marca de tractores que incorporó al mercado paraguayo como una opción más para el productor agropecuario. Actualmente cuenta con una línea de equipos de pequeña y mediana potencia, que van de 20 a 110 HP.

González destacó que los tractores Solis se caracterizan por la robustez y simplicidad. No tiene componentes electrónicos que puedan afectar el funcionamiento del equipo, señaló. Entre los puntos fuertes, mencionó la bomba de combustible Bosch y el sistema de transmisión y tracción Carraro. El motor de estos tractores es producido por Sonalika, fábrica india que tiene una capacidad de producir 500 tractores por día.

Censu dispone de estos tractores desde marzo del año pasado. “Hoy podemos decir que ya nos estamos posicionando dentro del mercado, con varias máquinas operando, y sin ninguna queja por parte de los clientes”. En la muestra, Censu exhibió las opciones

de 26 HP y de 90 H. Además cuenta con equipos de 20 HP, 50 HP, 60 HP, 75 HP, y 110 HP. Desde 75 HP dispone de versiones con cabina. Estas máquinas tienen garantía de fábrica de 3 años o 2.400 horas. La empresa representante cuenta con un equipo de técnicos y el stock de repuestos para ofrecer la asistencia en el campo, señaló el asesor comercial de la firma. ■►





John Deere, marca protagonista en Innovar Feria Agropecuaria

Acompañada de sus distribuidores oficiales en Paraguay, Kurosu & Cía. S.A. y Automaq S.A.E.C.A., la marca del ciervo mostró su gran presencia en el mercado local.

En esta gran Feria se presentó el abanico completo de soluciones para el productor agropecuario, destacándose importantes novedades principalmente en los rubros cosecha y pulverización, además del novedoso Centro de Operaciones y el Sistema de Monitoreo JDLink™.

Diego Bucci, Gerente de Ventas de John Deere para Hispanoamérica, destacó su admiración por el crecimiento de la muestra ferial y de toda la región, comentó

Diego Bucci, Gerente de Ventas de John Deere para Hispanoamérica.



los importantes lanzamientos de equipos de última generación, primeramente la nueva serie de Cosechadoras S700 y la Pulverizadora Autopropulsada Serie M4000.

La Serie S700, representa la nueva generación de Cosechadoras de John Deere, caracterizada por la automatización y la capacidad de poder regular el equipo en plena tarea de cosecha, es decir, permite modificar los parámetros de recolección para garantizar la máxima productividad en el campo. *“De forma inteligente, en función a lo que va encontrando en el terreno, la máquina se auto regula de forma automática y continúa, para alcanzar el resultado que el productor espera. En Cosechadoras de Series anteriores estas funciones no eran posibles realizarlas durante la cosecha”.*

“Otra particularidad que ofrece esta nueva familia de Cosechadoras es la velocidad y simplicidad para ajustar la máquina a diferentes tipos de cosecha. La Serie S700 está compuesta por cuatro diferentes opciones que ya están disponibles para el productor paraguayo. En Innovar se exhibió el modelo S760, que incorpora muchos beneficios, solo estoy citando lo más importante”, sostuvo Bucci.

“John Deere está apuntando con mucha fuerza a la tecnología y creemos que gradualmente el mercado irá absorbiendo. Paraguay es uno de los países que mejor se adapta a las nuevas tecnologías, por lo que sostenemos que el productor que adquiere un John Deere, adquiere un socio, a una em-

presa que le aporta tanto en la parte de máquina como en tecnología, para ayudarlo a aumentar su productividad y optimizar sus costos de producción”, destacó Diego Bucci.

John Deere presentó además en Innovar 2019, innovaciones en cuanto a Pulverizadoras, con la incorporación de la nueva Serie M4000. Cuya principal característica, es su gran tecnología de aplicación, ofreciendo la mayor precisión. *“Esta línea de pulverizadoras, se está lanzando en Paraguay como primer país de toda la región”.*

“Otro importante lanzamiento, ha sido un nuevo integrante para la línea de tractores, el modelo 3036E, un equipo compacto orientado a múltiples aplicaciones”, destacó Bucci. El 3036E ofrece un motor de 3 cilindros y muy bajos costos operativos y de mantenimiento.

El respaldo de John Deere a sus Distribuidores de Paraguay, se ha mostrado nuevamente en esta edición de Innovar. Con una gran comitiva de líderes y especialistas en las distintas líneas de productos, que han acompañado a los equipos de Automaq y Kurosu & Cía. con el objetivo de difundir las informaciones técnicas a través de charlas o mediante conversaciones personalizadas con los productores que visitaron el stand de la marca.

Automaq, firma aliada de los productores. Con más de treinta y cinco años de representación de marca John Deere en Paraguay, Automaq busca ofrecer los mejores servicios y transfor-

Miguel Acuña, gerente de posventa de la división agrícola de Automaq.





marse en un aliado de los productores, afirmó Miguel Acuña, gerente de posventa de la división agrícola de la empresa. La firma participó en Innovar con un nutrido equipo humano, que se encargó de brindar las informaciones sobre el abanico de productos que tiene actualmente John Deere en el país.

Acuña destacó la incorporación de la nueva familia de cosechadoras, que viene equipada con toda la tecnología desde la cabina. Señaló que el modelo S760, exhibido en la feria, cuenta con un sistema de auto regulación de todas sus variables de operación, tanto del ajuste de zarandas, el cierre de cóncavos, entre otros puntos. *“Todo está automatizado. Solo es cuestión de cargar los factores, y posteriormente la máquina se va a regular sola a medida de que vaya trabajando”.*

Más allá de los productos que actualmente están disponibles, Acuña señaló que la empresa pretende ser un aliado del productor. En ese sentido, ofrece paquetes de servicios que se diferencian a los que tradicionalmente se encuentran en el mercado. Como ejemplo mencionó la tecnología JDLink™, que permite la detección temprana de las fallas a través de las tendencias de comportamiento en los diferentes sistemas de las máquinas. *“Ofrecemos un servicio integral, que ayuda a reducir los costos”.*

JDLink™ es una tecnología nueva en el mercado paraguayo. Sin embargo es una herramienta que John Deere dispone desde hace varios años en otros países. La plataforma permite realizar el monitoreo, no solamente cuando se presenta una falla, sino que ofrece la posibilidad de hacer análisis históricos de comportamientos. *“Nos permite prever y evitar muchas de las fallas, de manera que el equipo sea cada vez más confiable”.*



Pablo Benítez, director de marketing de Kurosu.

Kurosu & Cía., presentó su Centro de Operaciones.

Pablo Benítez, director de marketing de Kurosu, destacó la incorporación al mercado paraguayo de la nueva Cosechadora de la Serie S700 y la Pulverizadora de la Serie M4000 de John Deere. Las mismas apuntan a la automatización de las tareas agrícolas, con ellas se facilita el trabajo al operador, ya que permiten realizar varios ajustes en forma automática. *“Anteriormente, estos ajustes lo teníamos en forma manual, lo que impactaba en el desempeño, John Deere apuesta por las máquinas más inteligentes y más fáciles de usar”.*



Dentro de esta nueva era de la agricultura, las nuevas tecnologías que ofrece la marca emplean la inteligencia para conectar a las personas con las máquinas. Ese es el mensaje que busca difundir la compañía, señaló Benítez. John Deere y Kurosu & Cía. no se limitan a proveer maquinarias, sino además ofrecen el acompañamiento técnico y la capacitación que pueda requerir el productor, agregó. *“Y sobre todas las cosas, aseguramos que estas máquinas sean más productivas para que de esa forma ayuden a nuestros clientes a ser más eficientes”.*

El director de marketing de Kurosu & Cía., señaló que el lanzamiento del Centro de Operaciones y el JDLink™ representan una revolución en el sector de los agronegocios. *“Estas herramientas permiten almacenar los datos de las máquinas, los transmite por telemetría y ofrecen al agricultor un panorama del trabajo que se realiza, es decir, puede saber qué realizó en forma correcta y cómo mejorar, de esta forma es posible planificar las acciones para la próxima campaña y ser cada vez más productivos”*, explicó.

Las máquinas además reportan datos agronómicos, es decir, brindan informaciones de productividad, de área pulverizada, de superficie sembrada, entre otras. *“No solamente el cliente puede tener acceso a esa información, sino que puede compartir con su asesor agrónomo, con su gerente de campo”.* ■►





Nutrido portafolio de Ford

Tape Ruvicha, representante oficial de Ford en Paraguay, participó en la muestra con un abanico de posibilidades y propuestas para la movilidad de pasajeros y cargas. Julián Brítez, gerente comercial de la concesionaria destacó especialmente el automóvil deportivo de alta gama, Mustang, cuya sexta generación fue presentada pocos meses atrás en Paraguay.

El Mustang fue la gran atracción en el stand de Tape Ruvicha en Innovar. Brítez destacó que éste es un modelo ícono de la industria automovilística mundial. La concesionaria dispone actualmente la sexta generación del deportivo. Un motor de 5.000 centímetros cúbicos y una potencia de 460 HP son algunas de las particularidades

que ofrece este vehículo. Además incorpora las más nuevas tecnologías disponibles en el sector automotriz. *“Es para aquellos que quieren tener un vehículo especial, un vehículo diferente. Ya tenemos algunas unidades negociadas en la zona”,* mencionó.

Los visitantes que pasaron por el stand de Tape Ruvicha pudieron conocer y comparar las distintas versiones de la camioneta Ford Ranger. La concesionaria exhibió las opciones de 2.200 centímetros cúbicos y 150 HP de potencia, y la de 3.200 centímetros cúbicos y 200 HP. En la pista destinada por la organización de Innovar a la prueba de manejo, la firma puso a disposición de los interesados la Ford Ranger Limited, *“para que la gente pueda hasta qué punto*

se puede conjugar comodidad, seguridad, y por sobre todo, fortaleza”.

Además presentó los automóviles Fiesta y Focus. La línea de SUV estuvo representada por los modelos Ecosport, y Escape. *“Cubrimos toda la gama de necesidad que pueda tener un cliente en cuanto a movilidad de personas o movilidad de carga”.*

Durante la feria la empresa brindó la oportunidad de acceder a los vehículos mediante una entrega inicial del 10% del valor del producto y la financiación del saldo en sesenta cuotas. El pago semestral en un plazo de 5 años, posterior a una entrega del 10%, fue otra propuesta que presentó la empresa a sus clientes. *“Es una posibilidad que ofrecemos en esta zona, donde en la mayoría de los casos los ingresos son semestrales. La idea es adecuarse al sistema que le sea conveniente al cliente”.*





Renovados modelos **Hyundai**

Hyundai, representada en el país por Automotor, volvió a tener su espacio en la exposición. En esta ocasión presentó las nuevas versiones de varios de los modelos que están a disposición actualmente en el mercado local. Julio Gómez, asesor de ventas de la sucursal que tiene la concesionaria en Ciudad del Este, destacó especialmente la camioneta cerrada New Santa Fe.

La nueva versión del modelo Santa Fe es uno de los últimos lanzamientos de la empresa. Se presentó localmente a finales del año pasado. Este vehículo utilitario deportivo o camioneta cerrada, como se conoce en nuestro país a este tipo de rodados, fue totalmente renovado. Presenta una caja automática de 8 velocidades y es movido por un motor diésel de 197 HP. Ofrece cuatro opciones de manejo. Está equi-

pado con faros dinámicos, que regulan la altura en forma automática. En lo referente a seguridad, cuenta con 8 bolsas de aire. Otros de los modelos presentados en la muestra fueron el Tucson, Creta, y el Accent, todos en sus nuevas versiones. Gómez señaló que la gama de vehículos de la marca actualmente tienen una garantía de 5 años o 100.000 kilómetros. La firma además presentó la línea de camiones HD 72 de Hyundai, en su versión sin carrocería y en la opción con furgón refrigerado de fábrica. ►►

**Te presentamos
tu nueva oficina**

Hyundai Xcient

Una unidad de transporte
es una oficina más de
tu negocio.

Desde **\$ 86.400***
Hasta **60 cuotas**** en guaraníes.
Sin entrega inicial | Sin prenda.

Garantía de
2 años
SIN LÍMITE DE KILOMETRAJE.

Partner in Every Way.
Hyundai TRUCK & BUS

Xcient TRACTO CAMIÓN
HASTA 70 TN DE ARRASTRE

Xcient VOLQUETE
TOLVA DE 20 M³



(021) 675 356/8 | (021) 238 6765 en todo el país
camiones.hyundai@automotor.com.py | www.hyundai.com.py/camionesybuses





Unijet llevó su línea completa

La empresa participó por tercer año consecutivo en Innovar. En esta ocasión exhibió un portafolio cargado de propuestas, con varios equipos en calidad de lanzamiento para el mercado local. Julio Santacruz, promotor técnico de ventas de Unijet S.A., destacó los principales productos que la firma exhibió.

Como distribuidor de Jacto para el mercado paraguayo, Unijet presentó la gama de pulverizadores del fabricante brasileiro. Ex-

hibió las versiones autopropulsadas Uniport 2000 Plus, Uniport 2530, y Uniport 2030. Ésta última es una opción compacta, de reciente incorporación al mercado. Tiene un tanque con capacidad de 2.000 litros y barras que pueden ser de 24 o 30 metros. La transmisión hidrostática 4 x 4 y el motor de 198 CV permiten a este pulverizador trabajar sobre una amplia variedad de terrenos.

Uno de los pulverizadores de mayor demanda por los productores es el Uni-

port 2000 Plus, señaló. Anteriormente este modelo no contaba con el nivel de equipamiento que presenta en la actualidad. *“Actualmente es muy completo. Viene con piloto automático y corte de sección”.*

Santacruz mencionó que la empresa dispone de toda la línea de pulverización de Jacto, desde los equipos de arrastre más pequeños hasta los autopropulsados de mayor tamaño. *“Lastimosamente no pudimos traer a exhibir más pulverizadores, ya que vendimos algunos equipos antes de la feria”,* expresó.

En el segmento de plantadoras y plataformas maiceras, Unijet representa y distribuye un amplio abanico de posibilidades que le ofrece la marca Vence Tudo. Cuenta con equipos de siembra articulados de 13, 15 y 17 líneas, además de las opciones de mayor envergadura de 24 líneas.

Por otra parte, la empresa cuenta con una industria dedicada a la fabricación de implementos agrícolas con marca propia. En Innovar presentó su gama de tolvas graneleras Del Agro, con capacidades de 19.000 litros, 23.000 litros, y 33.000 litros. También lanzó al mercado su rolo cuchillas auto transportable, que lleva el nombre Arpía. Este equipo ofrece once metros de ancho de trabajo.

Santacruz recordó que la empresa tiene 20 años de trayectoria en el mercado paraguayo. La firma representa marcas reconocidas por el sector y además se dedica a la fabricación de implementos. Mencionó que el propietario de Unijet también es productor agrícola, por lo que conoce muy bien las necesidades del campo.

Julio Santacruz, promotor técnico de ventas de Unijet S.A.





Productos para diversos segmentos

Automaq participó por tercer año consecutivo en la feria, donde exhibió una variada propuesta de marcas y productos. Carla Hermann, gerente de la sucursal que tiene la firma en Santa Rita, recordó los diferentes segmentos a los que orienta sus productos la concesionaria.

Uno de los principales atractivos presentados por la empresa fue el reciente lanzamiento de Citroën, el C4 Cactus. Este vehículo tiene un motor flex 1.6, de 4 cilindros y 16 válvulas, con transmisión

mecánica de 5 velocidades o automática secuencial de 6 marcas en modos Eco y Sport. *“Este modelo está siendo muy demandado, ya que es un vehículo cross que permite el traslado sobre cualquier terreno”.*

Dentro del segmento de maquinarias viales, la empresa presentó equipos Komatsu, como palas cargadoras, mini cargadoras, excavadoras, entre otras. Con esta línea tuvo participación en la dinámica, específicamente con la motoniveladora GD555-5, que se presentó en pista el 19 y 20 de marzo. También presentó

la amplia gama de montacargas Clark y equipos para compactación de suelos Bomag. *“Estamos teniendo mucha aceptación en esta zona con nuestras marcas de maquinarias. La marca Komatsu es reconocida de mucho tiempo. La gente conoce su calidad”.*

La firma exhibió diversos modelos de la marca francesa Peugeot, que junto Citroën forman parte de la división automóviles de Automaq. También presentó su línea de la división neumáticos, con las marcas Michelin y BF Goodrich. La gerente de sucursal recordó que la concesionaria ofrece un completo servicio de posventa para todos los productos que comercializa desde la sede de Santa Rita.

Pagé junto a Encimeq una vez más en Innovar

Pagé junto a su representante Encimeq S.R.L. participó en la última edición de Innovar donde exhibió e informó sobre su completa línea de productos para almacenaje de granos.

El Ing. Martín Hepp, gerente comercial del departamento silos de Encimeq, comentó que vienen formando parte de esta feria desde la primera edición. Informó que los productos expuestos son ya conocidos, sin embargo presentan algunas innovaciones que consisten en pequeñas modificaciones que facilitan la seguridad laboral y electrónica enmarcada.

Pagé ofrece toda la línea de plantas de acopio, desde la recepción, limpieza, secado y almacenaje de granos, además de silos, secaderos, pre limpieza, transportadoras, elevadoras, red de cintas transportadoras y toda la línea de repuestos, a través del representante exclusivo Encimeq, que está

ubicado en Ciudad del Este, Alto Paraná. Hepp comentó que Encimeq es el representante exclusivo de Pagé, ofrece cintas transportadoras, línea de motorreductores y muchas otras cosas que necesitan las plantas de almacenamiento. También dispone de equipos de laboratorio de semillas.

Innovaciones. En otro momento el profesional mencionó que la tendencia en

los centros de acopios son las áreas de pre limpieza y secadoras de alta capacidad.

Recordó que la industria Pagé está completando 55 años de trayectoria. Su planta está ubicada en Araranguá, Estado Santa Catarina, Brasil. Es una industria familiar que cuenta con 500 funcionarios aproximadamente y en Paraguay está completando dos décadas de presencia junto a su representante Encimeq. ►►



H. Pertersen exhibió equipos para la agricultura y la construcción



La firma presentó en la feria las soluciones de Case IH para el sector agropecuario y la línea de maquinaria

vial y de construcción de Caterpillar. Guido De Salvo, gerente de marketing de H. Petersen, dio más detalles sobre los

productos exhibidos en la tercera edición de Innovar. Por tercer año consecutivo, la empresa presentó la gama de maquinarias agrícolas de Case IH. Uno de los equipos exhibidos fue el pulverizador Patriot 350, que se destaca por ofrecer más estabilidad en las barras y uniformidad en la aplicación. Cuenta con un tanque de producto de 3.500 litros y un motor de 250 CV.

Los productores también pudieron conocer la cosechadora 4130, que entrega una potencia nominal de 250 HP. Esta máquina ofrece una tolva de granos de 7.050 litros, y su velocidad de descarga es de 70,5 litros por segundo. Otro de los equipos exhibidos en esta ocasión por la empresa fue la sembradora Easy Riser de 13 líneas. Por otra parte, la empresa presentó la extensa gama de tractores de Case IH, con opciones desde 70 HP a 230 HP. Ante la influencia del factor climático sobre los principales cultivos agrícolas, actualmente los agricultores buscan productos que les permita maximizar su producción. *“Estos son productos que están enfocados en lograr la máxima precisión”,* destacó De Salvo.

La empresa exhibió igualmente la gama de tolvas graneleras Cestari, marca que incorporó a su portafolio pocos meses atrás. Para el sector ganadero dispone los implementos MFW, con los que distribuye equipos para el manejo de pasturas.

Como representante exclusivo de Caterpillar, H. Petersen exhibió además la línea completa de equipos de la marca, como las excavadoras de última generación, y mini cargadores con diferentes aditamentos, generadores de energía, y las palas cargadoras SEM. *“Estamos muy contentos con la organización de la Expo. Nuevamente superó nuestras expectativas”,* manifestó.





Tracto Agro Vial presentó novedades a los ganaderos

El espacio ocupado por la firma resaltó por la amplia gama de productos expuestos, algunos de ellos en calidad de lanzamiento para el mercado paraguayo. Anderson Philippsen, gerente de venta de maquinarias de Tracto Agro Vial, presentó los equipos que recientemente llegaron para extender la propuesta que tiene la empresa.

Uno de los principales lanzamientos de la firma en Innovar 2019 fue la rotoenfardadora Mascar Monster Cut 770, de procedencia italiana. Este equipo

cuenta con cámara variable y 25 cuchillas. Elabora fardos de 80 centímetros a 1.70 metros, de acuerdo a lo que busca el productor. Ofrece un picado de 4,5 a 5 centímetros, lo que facilita la mezcla en el mixer. Para su funcionamiento se requiere de un rango de potencia de 110 HP a 140 HP, señaló. *“Es la única enfardadora del mercado con tres cintas. La mayoría tienen de 5 a 6 cintas”,* agregó.

Otra línea destacada por Philippsen fue la de cosechadoras de forraje

de JF. Mencionó la 3200, cuya capacidad de producción va de 80 a 100 toneladas por hora; la 1600 AT (Área Total), cuyo ancho de trabajo es de 1.60 metros y su capacidad es de 50 toneladas por hora; o la 1900, con 1.90 metros de ancho de corte y producción de 40 a 45 toneladas por hora.

Destacó igualmente los subsoladores Genovese, los mezcladores y las tolvas graneleras Montecor, las embutidoras y extractoras de granos Richiger, y los tractores Foton. La gama de implementos Baldan, con escarificadores, rastras niveladoras, y equipos para la siembra formaron también parte de la propuesta exhibida por la empresa. *“Tenemos todo lo que el sector necesita, tanto para los productores agrícolas como para los productores ganaderos”,* manifestó.

Philippsen mencionó que las expectativas de negocio son excelentes. Señaló que las empresas expositoras destinan una gran inversión a esta feria, lo que genera un atractivo especial sobre un público bien focalizado. Destacó también el soporte técnico y comercial que recibieron de las industrias que representan en el país.

Línea industrial de De La Sobera

De La Sobera también marcó presencial con la gama de maquinarias viales y de construcción de JCB, la línea de energía de la marca británica, y la mini pala articulada Avant Tecno. El Ing. Marcelo Martínez, gerente de la división industrial de la firma, dio a conocer más detalles sobre los productos que tienen en este segmento.

En Innovar se exhibió la pala cargadora 422 ZX, que ofrece una capacidad de carga de 1.7 a 2 metros cúbicos y un motor de 125 HP. El equipo cuenta con componentes de alta calidad, lo que garantiza la durabilidad del mismo.

Martínez también presentó la retroexcavadora JCB 3CX, que está presente en el mercado hace más de 25 años de la mano de De La Sobera, e incluso desde mucho antes mediante importaciones directas. Esta máquina tiene un motor con potencia de 92 HP. Permite una profundidad de excavación de 5,97 metros y la capacidad máxima del cargador es de 1.1 metros cúbicos.

El portafolio de esta división de la empresa comenzó a crecer desde el 2012, de forma paralela al incremento de participación en el mercado. A finales del 2018 la empresa incorporó al mercado la excavadora JCB JS 305, de 30 toneladas. Este equipo está configurado para desempeñarse en canteras. Pocos meses atrás también fue presentada la pala cargadora 455 ZX, que ofrece una capacidad de carga de 3.2 metros cúbicos.

Martínez resaltó que los equipos JCB gozan de muy buena aceptación entre las

empresas dedicadas a las construcciones viales, como también en el sector público. Uno de los puntos fuertes es el bajo consumo de combustible. Mencionó que la marca británica destina grandes inversiones a su área de investigación y tecnología para el desarrollo de sus motores. *“Para optimizar, y darle al cliente el mejor consumo, el mayor torque, y el menor costo”.*

La incorporación de nuevos modelos y tecnología más eficientes es una apuesta de la empresa, aseguró Martínez. Por otra parte, De La Sobera invierte constantemente para fortalecer su servicio de posventa. ■►





Campos del Mañana celebró 10 años con CLAAS en Innovar

La empresa Campos del Mañana celebró sus 10 años con la representación de CLAAS en Paraguay durante la feria Innovar. El brindis fue el 20 de marzo y en la oportunidad los directivos rememoraron los inicios, destacaron el posicionamiento, premiaron a los clientes y resaltaron como principal fortaleza el servicio posventa.

Durante la celebración, el presidente de Campos del Mañana, Ing. Raimundo Llano, manifestó que es un gran desafío cumplir 10 años, ya que esto es un comienzo para seguir trabajando y creciendo en este mercado muy competitivo con la marca CLAAS, que es de primer nivel. *“No es fácil competir en este mercado, pero nos posicionamos por la calidad y el servicio posventa”,* dijo.

Llano expresó que seguirán con la expansión de la empresa. La próxima Raimundo Llano, presidente de Campos del Mañana.



inversión es la habilitación de una sucursal en el Chaco paraguayo, además de seguir consolidando el equipo humano para continuar atendiendo y mejorando el servicio posventa en Paraguay.

Entre las novedades presentadas durante la muestra destacó los nuevos equipamientos incorporados en las máquinas ya conocidas, entre las que resaltó la picadora 960, con la plataforma más grande del mercado con 9 metros de ancho de corte.

Por su parte Reynaldo Postacchini, vicepresidente CLAAS Argentina, agradeció a los visionarios, la familia Llano y Larré, al tiempo de expresar el beneplácito por los clientes satisfechos y funcionarios con bienestar.

Anunció que CLAAS para el año próximo tiene previsto realizar un gran lanzamiento en nuevas generaciones de máquinas, tanto en picadoras, cosechadoras de alta gama y mediana gama.

Reynaldo Postacchini, vicepresidente CLAAS Argentina.



Tecnosilos Representaciones destacó hornalla ecológica

Tecnosilos Representaciones estuvo presente en Innovar 2019 y destacó como novedad la hornalla Ecodrying EIT para secaderos de grano, que ofrece innumerables ventajas y evita los riesgos de incendio en los secaderos.

Wagner Romagna, directivo de Tecnosilos, explicó durante la feria que dicha hornalla es de procedencia brasileña y las experiencias que se tiene en Paraguay sobre la misma son muy satisfactorias.

Entre las ventajas de este producto se destacan además: el bajo costo de instalación, evita el contacto de los gases de la combustión en el grano, presenta riesgo cero de incendio en el secadero, preserva la integridad del grano mediante la reducción de grietas causada por el gradiente de temperaturas en la masa de aire de secado, economía de combustible de hasta 50%, posibilita trabajar con múltiples combustibles como leña, chips, fuel oil, gas GLP

entre otros. Además permite mayor autonomía, el control preciso de temperatura y humedad en la masa de grano, evita los ladrillos refractarios por ende el mante-

Wagner Romagna,
directivo de Tecnosilos.



nimiento, genera aire caliente y limpio, reduce el esfuerzo operacional con posibilidad de que una sola persona pueda atender a más de un secador.

También elimina completamente el olor de humo en los granos y a los hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAP). Cumple las exigencia de emisiones de partículas en la atmosfera por la chimenea de la hornalla conforme a los criterios para control de calidad de aire.

Wagner comentó Tecnosilos está presente desde hace tres años en el mercado para la representación de equipamientos. Cuenta con oficina en Katueté, Canindeyú y ofrece logística desde el almacenaje de granos hasta la industria. Empezando por la recepción con volcadores de granos, transportadores de granos, almacenaje, secado de alta calidad, equipos para industrias de balanceados y otra para industria de etanol de maíz.

Tecnologías para todo el círculo agrícola con Agrionix

Agrionix, distribuidor Vantage de Trimble, participó por primera vez en la exposición. La empresa presentó las pantallas TMX y GFX, que vienen con el sistema operativo Android, lo que facilita la familiarización del operador. Adrián Cardinali, gerente de la empresa, explicó las principales características de estas tecnologías.

Desde este año, de la mano de Agrionix, Trimble cuenta con oficina propia en Paraguay. Las tecnologías desarrolladas por la compañía son muy utilizadas en el país, e incluso muchas marcas de maquinarias incorporan a sus modelos. *“Agrionix, que es un distribuidor Vantage de Trimble, está atendiendo todos esos equipos, con respaldo de posventa. Y por supuesto, estamos interesados en seguir desarrollando el mercado, que todavía tiene mucho potencial para crecer”.*

En Innovar la empresa presentó las pantallas TMX y GFX. Estás corren con el sistema operativo Android, para todo lo sea la interfaz con el usuario. *“Si un puede manejar un teléfono celu-*



lar, puede manejar la pantalla sin problemas”, afirmó.

Cardinali explicó que las pantallas más modernas tienen la capacidad de levantar los datos registrados de los equipos a la nube. De esta forma, el encargado de campo o el ingeniero consultor, pueden observar el trabajo de la máquina en tiempo real. Igualmente tiene la posibilidad de enviar informaciones desde su oficina o recibirlas. *“La información se puede enviar en formato de orden de trabajo. La máquina recibe una orden para aplicar en un determinado lote. Y cuando termina, el equipo*



automáticamente envía un informe avisando que esa orden está concluida, con todos los datos con el cual se hicieron, como la fecha de inicio y finalización, la cantidad de productos que se aplicó, la velocidad promedio, el tiempo que demoró. Es decir, todos los datos que puede llegar a grabar el equipo”.

Cardinali señaló que el usuario paraguayo confía en la tecnología de Trimble desde hace varios años. Con la presencia de Agrionix en Paraguay se busca renovar la confianza, con servicios de posventa y la garantía del respaldo de la marca. CA

CONVENIO

universidad
San Carlos

CON EXPERTOS DE LA UNIVERSIDAD DE BARI USC presentó la red del proyecto NUCIF



La USC y la Universidad Nacional de Itapúa (UNI), en representación de Paraguay, forman parte del proyecto NUCIF, que cuenta como cofinanciador al programa Erasmus+, de la Unión Europea. Es impulsado por la Università Degli Studi Di Bari Aldo Moro (UniBa) de Italia y por la Fundación Eurosur, en asociación con tres universidades europeas y otras seis de América Latina. El objetivo del proyecto es transmitir la experiencia europea en la gestión de programas transfronterizos

La Universidad San Carlos (USC) realizó la presentación del Proyecto NUCIF (Network de Universidades para el Conocimiento y la Integración de Fronteras) el 25 de marzo, en su sede central. La iniciativa cuenta con el apoyo del sector académico de Bari (Italia), cuyos representantes participaron del acto.

de desarrollo económico y compartir los espacios de investigación, formación y conocimiento afianzando la Red NUCIF, favoreciendo la construcción de un

espacio de formación, investigación y extensión universitaria en el área geográfica transfronteriza que forman Argentina, Bolivia, Chile y Paraguay.

Francesco Fera, de Italia
Consultor, senior en gestión
de proyectos y coordinador
general del proyecto NUCIF.



De la presentación asistieron el Dr. Francesco Fera, de Italia Consultor, senior en gestión de proyectos y coordinador general del proyecto NUCIF, y el Dr. Alessandro Vivaldi, Ph.D en Agricultura de Precisión. Ambos profesionales explicaron sobre la activación del Knowledge Hub (KH) en Agroindustrias y Agroalimentación, a cargo de la USC, con el acompañamiento de la UNI, bajo la tutoría de la UniBa, cuya cooperación permitirá mejorar el conocimiento y la investigación acumulados por los KH de todos los ámbitos territoriales, facilitando su alcance a toda la red.

En tanto, Magister Juan Manuel Brunetti, presidente de la USC, mencionó que esta presentación es un día importante para la Universidad y explicó que los profesores de la Universidad de Bari tendrán por área la de Agroindustria y agroalimentación, donde se establecerán centros de desarrollos para las agroindustrias y alimentos, desde el conocimiento. *“Siempre decimos que este país no cambia. Nosotros podemos cambiar la forma en la que hacemos las cosas porque estamos convencidos que necesitamos renovación y pasa por la forma en la que trabajamos, donde es relevante volver a los campos más eficientes y rentables”*, indicó.

Citó a la renovación como factor destacado en un proceso de cambios. Para ello es necesaria la innovación, que pasa por seguir estudiando para contar con conocimientos e incorporar nuevas tecnologías. Destacó igualmente a este importante centro del conocimiento desde Europa y el apoyo financiero que se tendrá para beneficiar a las industrias paraguayas.

A través del conocimiento de los profesionales, como el de Vivaldi, con vasta experiencia y especialización en fruticultura, con manejo del agua para mejorar el proceso productivo, surgirían otras opciones, acotó, para ofrecer alternativas válidas en el futuro y ampliar la oferta exportadora paraguaya, al ofrecer no solo, por citar, soja, sino también contar con mayor volumen de frutihortícolas para su comercialización en el extranjero, manifestó.

“El límite para poder pensar en estas cosas es diversificar nuestra produc-

ción. No tener solo fincas con ganadería sino que, cuando los precios de la soja o de la carne caen, podamos tener otra alternativa, producirla con tecnología, calidad para contar con el proceso y poder exportar y sostener primero nuestro mercado interno y segundo poder industrializar”, expresó.

Asimismo Brunetti detalló que este proyecto permitirá desarrollar industrias agroalimentarias para el proceso de mejoramiento de calidad a partir de la incorporación de tecnologías y manejo desde el conocimiento europeo que, sin dudas, habrá un antes y después para muchos, enfatizó.

En la presentación del plan de acción en el área mencionada a seguir por la USC y la UNI, el Dr. Alessandro Vivaldi presentó los objetivos del



Alessandro Vivaldi, Ph.D en
Agricultura de Precisión.

plan de acción, así como también los indicadores que serán desarrollados para concretar los resultados esperados. Agregó que los objetivos del centro de KH en Agroindustria y agroalimentación incluyen el desarrollo de un centro de competencias enfocado en la evaluación de parámetros de calidad de agua destinadas a riego y agroindustria, para fortalecer la industria agroalimentaria. Además se prevé una evaluación de parámetros de calidad del agua, mediante análisis físico-químicos, microbiológicos y de nematodos.

Fueron definidas las actividades a desarrollar que incluyen: definir fincas y agroindustrias a muestrear (obtener coordenadas e historial de la finca y agroindustria); recolectar muestras siguiendo protocolos para los análisis de calidad de agua; almacenar y procesar esas muestras de agua; resumir los resultados y generar estadísticas descriptivas; representar los datos geográficamente en el laboratorio de Geomática de la USC; generar recomendaciones sobre la base de resultados obtenidos de análisis de calidad de agua para riego y agroindustria; preparar charlas técnicas, resúmenes para congresos, artículos científicos, boletines informativos, construcción de talleres/cursos de capacitación en agricultura de precisión y seguridad alimentaria; elaborar informes del avance del proyecto y reporte final para NUCIF, en el marco de lo que el proyecto exige; y realizar intercambio de experiencias con las demás universidades de NUCIF.

Vivaldi explicó que, tras los planes de ejecución, se espera contar con un informe detallando de la calidad de agua destinada a riego y agroindustria en zonas de influencia del proyecto NUCIF, además de una colección de mapas geográficos, representando la calidad de agua a nivel físico, químico, microbiológico y de abundancia de nematodos para las áreas a ser utilizadas y, como resultado de la investigación, se espera la difusión de resultados a la sociedad, contribuyendo al conocimiento local y regional sobre la calidad de agua, tanto para riego como para la agroindustria, por su importancia socio económica en el sector agroalimentario. CA

Soja



Leve repunte en producción y stock

El USDA estimó la producción de soja en 360,58 millones de toneladas, por encima de los 360,08 millones del mes pasado. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 107,36 millones, frente a los 107,17 millones de febrero y a los 108,04 millones previstos por los privados. Para Estados Unidos el organismo oficial estadounidense mantuvo el volumen de la cosecha en 123,66 millones de toneladas y redujo de 540.000 a 460.000 toneladas las importaciones. La molienda fue sostenida en 57,15 millones; el uso total fue ligeramente elevado, de 60,61 a 60,66 millones, y las exportaciones fueron mantenidas en 51,03 millones. Así, las existencias finales fueron proyectadas por el organismo en

24,37 millones de toneladas, levemente por debajo de los 24,49 millones de marzo y de los 24,44 millones previstos por el mercado, pero todavía muy por encima de los 11,92 millones del ciclo precedente.

Acerca de la oferta sudamericana, el USDA estimó la cosecha de soja de Brasil en 117 millones de toneladas, por encima de los 116,50 millones previstos el mes pasado. El saldo exportable fue mantenido en 79,50 millones.

La producción argentina de soja fue proyectada por el USDA en 55 millones de toneladas, sin cambios respecto del reporte de marzo. Lo mismo ocurrió con las importaciones y las exportaciones de poroto de soja, que fueron sostenidas en 5,35 y en 6,30 millones, respectivamente. Respecto de China, el USDA estimó las importaciones de China en 88 millones de toneladas, sin cambios respecto del informe anterior.

Maíz



Incrementa la producción y las reservas

La producción global de maíz fue estimada por el USDA en 1107,38 millones de toneladas, por encima de los 1101,16 millones de toneladas. Asimismo los stocks finales fueron proyectadas en 314,01 millones, frente a los 308,53 millones previstos en febrero y a los 311,16 millones calculados por el mercado.

Para Estados Unidos, en el ciclo comercial 2018/2019, el USDA mantuvo el volumen de la cosecha en 366,29 millones de toneladas, pero ajustó el uso forrajero, de 136,53 a 134,63 millones; el uso total, de 314,72 a 311,55 millones (el uso en la industria del etanol cae de 140,98 a 139,71 millones), y las exportaciones, de 60,33 a 58,42 millones de toneladas. Con estos recortes, el organismo proyec-

Cotizaciones en Chicago (16-04-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Mayo-19	326
Julio-19	331
Agosto-19	333

Trigo

Mes	US\$/t
Mayo-19	164
Julio-19	165
Setiembre-19	168

Maíz

Mes	US\$/t
Mayo-19	145
Julio-19	144
Setiembre-19	147

tó las existencias finales estadounidenses en 51,70 millones de toneladas, por encima de los 46,62 millones de marzo y de los 50,57 millones calculados por los privados en la previa del reporte oficial. Este, sin dudas, resulta un fundamento bajista para el mercado de maíz, en plena siembra 2019/2020 que, además, se prevé un 4,13% mayor a la anterior.

En cuanto a la oferta de maíz de América del Sur, el USDA estimó la cosecha de Brasil en 96 millones de toneladas, por encima de los 94,50 millones del mes pasado. El saldo exportable fue elevado de 29 a 31 millones. Con estos números Brasil recupera la posición como segundo mayor exportador global y Argentina bajó al tercer lugar.

Asimismo la producción argentina de maíz fue estimada por el USDA en 47 millones de toneladas, por encima de los 46 millones proyectados en marzo. Las exportaciones fueron previstas en 30,50 millones, por encima de los 30 millones del mes pasado.

Para el bloque de países compradores de maíz, el USDA mantuvo sin cambios sus previsiones sobre las importaciones de México, en 16,70 millones de toneladas; de Japón, en 15,50 millones, y de Corea del Sur, en 10,20 millones.

Acerca de la Unión Europea (UE), el USDA elevó su estimación sobre la cosecha del bloque, de 60,88 a 63 millones de toneladas. También incrementó las importaciones, de 21,50 a 22 millones, y las exportaciones, de 1,50 a 2 millones.

Trigo



Los stocks están en alza

La producción mundial de trigo fue proyectada en el informe de abril del USDA en 732,87 millones de toneladas, levemente por debajo de los 733 millones del mes pasado. Las existencias finales fueron calculadas en 275,61 millones, frente a los 270,53 millones de febrero y a los 271 millones previstos por el mercado.

Para Estados Unidos, cuya cosecha del cereal fue de 51,29 millones de toneladas, el USDA redujo el uso forrajero, de 2,18 a 1,91 millones; el uso total, de 30,16 a 29,84 millones, y las exportaciones, de 26,26 a 25,72 millones de toneladas. En el ajuste de estas variables, el organismo proyectó el stock final en 29,58 millones de toneladas, por encima de los 28,72 millones de marzo y de los 29,18 millones calculados por los privados, y cerca de los 29,91 millones remanentes

de la campaña anterior. Asimismo sin cambios fueron estimadas la cosecha y las exportaciones de Rusia, en 71,69 y en 37 millones de toneladas, respectivamente. La cosecha de la UE fue sostenida en 137,60 millones de toneladas, mientras que las importaciones fueron recordadas de 6,20 a 6 millones y las exportaciones, elevadas de 23 a 24 millones.

También las cosechas y las exportaciones de Canadá fueron sostenidas en 31,80 y en 24 millones de toneladas. Para Australia tampoco hubo cambios, dado que su producción y el saldo exportable fueron sostenidos en 17,30 y en 10 millones de toneladas. La cosecha argentina fue sostenida en 19,50 millones de toneladas, pero las exportaciones fueron ajustadas de 14,20 a 13,70 millones y las importaciones de Brasil fueron mantenidas en 7,50 millones de toneladas.

Máquinas vendidas. Hasta Marzo-2019

Tractores Fuente: Cadam.

John Deere	121
Massey Ferguson	68
Valtra	32
New Holland	25
Case	14
LS	7
Mahindra	6
Fotón	4
Landini	2
Deutz-Fahr	0
Total	279



Cosechadoras Fuente: Cadam.

New Holland	29
John Deere	26
Massey Ferguson	5
Case	5
CLAAS	3
Valtra	0
Total	68



Maquinas: trimestre en baja

El primer trimestre del 2019 demostró una importante merma en la venta de maquinarias agrícolas. Según datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) de enero a marzo fueron comercializados 279 tractores y 68 cosechadoras, mientras que en el mismo periodo del año anterior se vendieron 143 tractores y 138 cosechadoras.

La merma es significativa, sin dudas se veía venir, pero de todas maneras golpea al sector que muy poco tiempo disfrutó de los sabores de la buena venta lograda en el 2018.

En las preferencias por marcas de tractores, John Deere obtuvo el 43% del mercado, le siguió Massey Ferguson con el 24% de las preferencias y

en tercer lugar se posicionó Valtra, la otra marca de la AGCO, con el 12% del mercado.

En cosechadoras New Holland logró permanecer en el liderazgo con el 43% del mercado, en segundo lugar está John Deere con el 85% del mercado y comparten el tercer lugar Massey Ferguson con Case con el 7,5% del mercado cada uno.

La principal causa de esta caída de las ventas sería la producción de soja, que a raíz de las dificultades climáticas no logró los resultados esperados.

Las marcas por su parte siguen en vanguardia ofreciendo tecnologías de punta para optimizar costos en el campo y facilitar el trabajo del productor. Las inversiones de las fábricas ni de las concesionarias no paran a favor de ofrecer el mejor servicio y la mejor información.



AGROPECO

se proyecta hacia la producción silvopastoril

La empresa Agropeco apuesta constante por la sustentabilidad productiva. Esta firma agropecuaria-forestal impulsa frecuentemente nuevos proyectos de diversificación en torno a este objetivo. Además de la actividad agrícola, desarrolla la reforestación desde hace dos décadas y desde hace tres años retornó con la producción pecuaria. Actualmente da sus primeros pasos en la reforestación con fines silvopastoriles y explorará nuevas especies.

El Ing. Forestal, Lucio Cantero, responsable del área forestal, manifestó

que este año la empresa tiene previsto aumentar unas 50 hectáreas de cultivos forestales y tiene previsto iniciar la preparación de área para la reforestación con fines silvopastoriles.

Actualmente están en plena tarea de plantación, ya que los cultivos forestales se desarrollan durante dos periodos en este establecimiento. Entre los meses de marzo a mayo, y luego de setiembre a noviembre.

La especie forestal utilizada para la reforestación actualmente son los clones de eucalipto. La principal apuesta está la variedad urograndis.

Los fines de la reforestación en esta empresa son: maderables, energéticos y ahora arrancarán para el modelo silvopastoril.

Para cada fin, los cultivos tienen manejos diferentes y se utilizan variedades distintas. Los ciclos también varían, los árboles para fines energéticos se cosechan a los 5 años y lo de fines maderables de entre 8 y 10 años.

El profesional mencionó que los cuidados silviculturales desarrollados en los cultivos forestales consisten en: control de malezas, poda, raleo y control de hormigas, además del mantenimiento



de caminos cortafuegos. Los trabajos en cada etapa del cultivo son desarrollados por mano obra preparada para el efecto. Hay personal que realiza siembra, cuidados culturales y la cosecha.

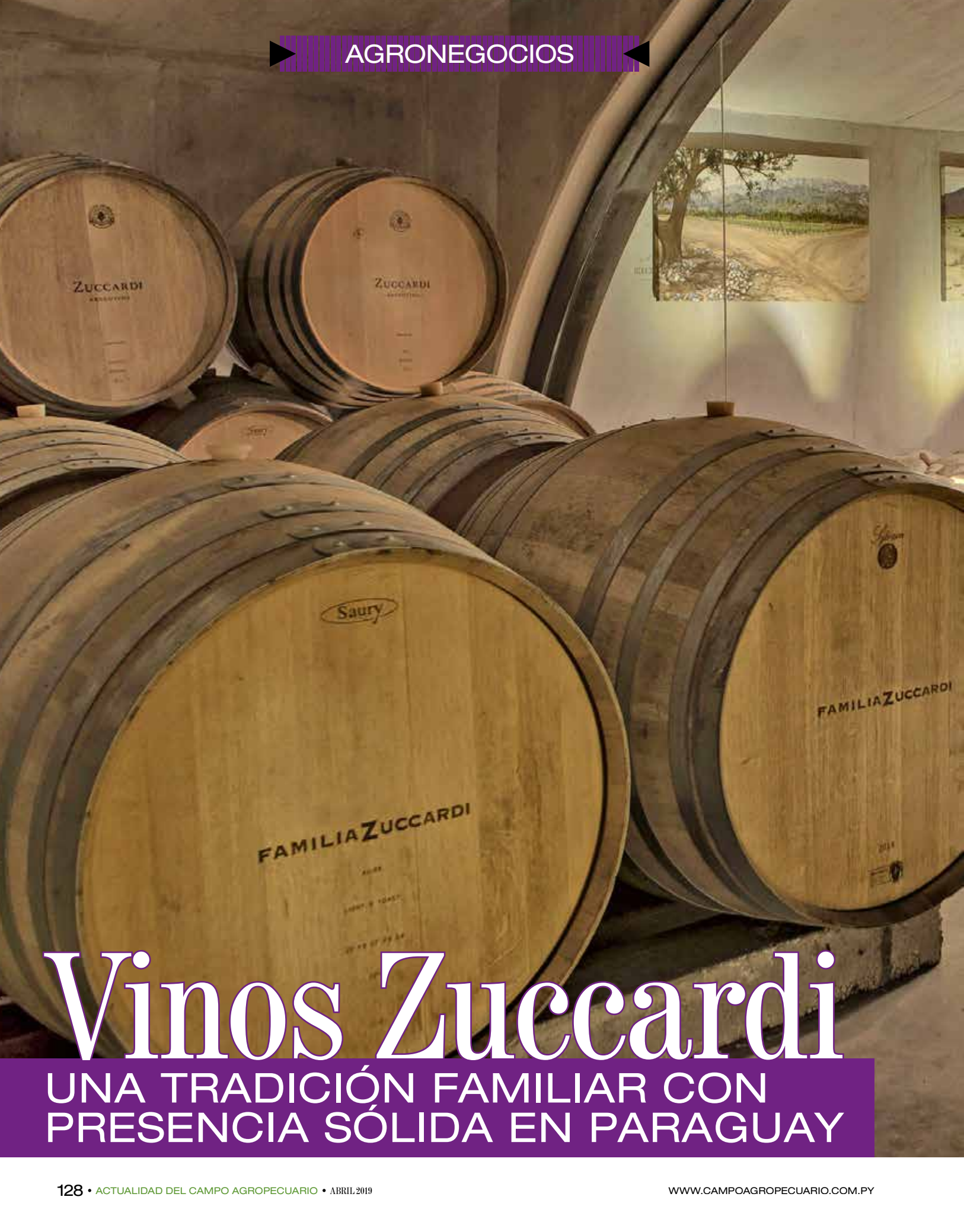
Nueva especie. Agropeco también desarrollará un área experimental con la plantación de Paulownia (kiri), en una superficie de 2.5 hectáreas. La Paulow-

nia fortunei II es un árbol frondoso, perteneciente a la familia de las Paulowniaceae. Es originario de China y también conocido como árbol Emperatriz. Además del Asia se lo cultiva en Europa, Norteamérica y también hay experiencias en América del Sur.

El profesional responsable del área forestal informó que la empresa aprovecha para el desarrollo forestal las áreas que

dejan de ser aptas para cultivos agrícolas y evoluciona constantemente en este sector en sintonía con la sustentabilidad. La empresa cuenta actualmente con unas 700 hectáreas de área reforestada.

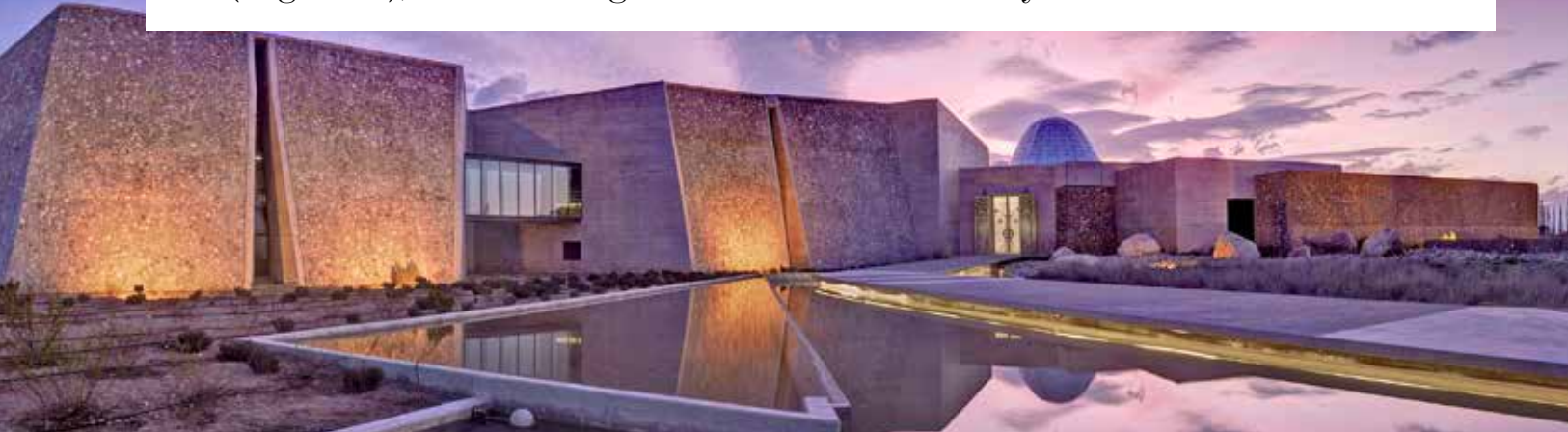




Vinos Zuccardi

UNA TRADICIÓN FAMILIAR CON
PRESENCIA SÓLIDA EN PARAGUAY

La familia Zuccardi desembarcó a nuestro país de la mano de London Import hace unos 15 años, siendo una de las primeras bodegas en llegar a la plaza paraguaya. Actualmente se presenta de manera fuerte y consolidada en el mercado y apunta a más. Al respecto, Agustín Guevara, en representación de la firma, visitó recientemente el país. Nos contó detalles de la rica historia y de su producción en los campos de Mendoza (Argentina), con dos bodegas instaladas Santa Julia y Zuccardi Valle de Uco.



Fotos: Gentileza.



Para conocer detalles sobre la historia de cómo nació el proyecto vitivinícola, Agustín Guevara, gerente regional de exportación para Latinoamérica de la empresa, brindó detalles. Aprovechando una visita realizada en febrero, comentó el rol decisivo que jugó el ingeniero Alberto Zuccardi, un profesional que ideó un sistema de riego, sobre la base de un método empleado en California.

El fundador nació en 1963 y actualmente viene avanzando la segunda generación de la mano de José Alberto Zuccardi, director de la empresa. El compromiso familiar se fortaleció en el 2000 cuando se involucraron en el negocio los nietos de

don Alberto, empezando así la participación de la tercera generación, con Sebastián Zuccardi, liderando la bodega de Zuccardi Valle de Uco y Julia Zuccardi y que encontró en el turismo una opción para aprovechar, a la que sumó tres restaurantes con que cuenta la empresa en las bodegas.

Guevara explicó que la producción de la Familia Zuccardi incluye dos bodegas: la de Santa Julia, ubicada en la zona de Maipú, y la de Zuccardi Valle de Uco, actualmente contando con unas 1.000 hectáreas de plantación en las diferentes fincas. El objetivo es la elaboración de los vinos de alta calidad, buscando constantemente la innovación, la empresa cuenta con un departamento de investigación y

desarrollo para identificar y ejecutar nuevas técnicas, además de implementar las novedades tecnológicas en las plantaciones, con mejores técnicas que ayuden a las fermentaciones o procesos considerados únicos entre las bodegas de Argentina.

Todo esto, dentro de una filosofía de trabajo de producción en armonía con el medio ambiente. Esto impulsó a destinar unas 280 hectáreas para viñedos orgánicos. La finca cuenta con certificaciones en Argentina, como productora orgánica e incluye el empleo de cuidados culturales, fertilizaciones de fabricación propia, con la posibilidad de producir compost a través de los residuos de la uva, aprovechando las ►



Foto: Gentileza.

técnicas de la lombricultura y desarrollando igualmente acciones para el tratamiento de aguas.

Guevara destacó otro pilar importante dentro de la producción: el aspecto social. La actividad liderada por la empresa permite el desarrollo de las comunidades que se encuentran alrededores de las bodegas, otorgando empleos, capacitaciones y programas que hacen un todo, en la elaboración de la calidad de los vinos, sobre la base de la innovación, el respeto al medio ambiente y la generación de polos de desarrollo en las comunidades.

Cosecha. La cosecha inicia a fines de enero y va hasta mediados de abril, de acuerdo a la altura. Por lo general, en los viñedos de Valle de Uco, la maduración es más tardía. Para el trabajo de recolección, son empleadas unas 300 personas, quienes en forma temporal se encuentran en los campos y en las bodegas para la

elaboración del vino. La cosecha se da de manera manual. Se aprecian diversos tipos de producción del viñedo, bajo sistemas de parraleras, tipo techo o espalderos, como los más utilizados en Valle de Uco, por la exposición de sol, necesarias para la madurez de la vid.

Asimismo, trabajan de forma conjunta con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Argentina. Esto permite comparar el trabajo realizado en otras regiones vitivinícolas, incorporando datos sobre lluvias u otros desafíos climáticos de cada zona, algunas con condiciones atmosféricas inestables. Al respecto, Guevara comentó que uno de los riesgos principales en su región tiene que ver con las “*piedras*” (granizos). Ante esta amenaza, los viñedos se encuentran cubiertos con mallas antigranizo para su protección.

A su turno, Eleonora Ridi, gerente de exportaciones para Latinoamérica, indicó que la Familia Zuccardi se constituye como la tercera bodega argentina en el ranking de exportaciones, posicionando a la firma de forma estratégica en la representación del vino del vecino país a nivel mundial, además de marcar presencia en Latinoamérica. Sobre nuestro país, indicó que se trata de una plaza importante en donde tiene mucho que ver el trabajo desarrollado por su aliada, la importadora London Import, la cual ha sido de gran ayuda en la construcción, consolidación y desarrollo obtenido en los últimos años del consumidor local, subrayó. Finalmente se informó que la producción anual ronda los 18 millones de litros, el 50% es destinado a la comercialización en Argentina, ubicando a la industria entre las primeras marcas. El 50% restante es distribuido fuera de las fronteras, irrigando el producto a cerca de 60 países de Latinoamérica, además de Estados Unidos, Canadá e Inglaterra. **CA**

Agustín Guevara y Eleonora Ridi.



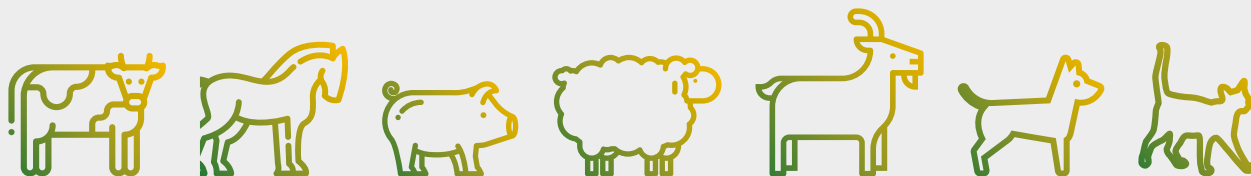
Foto: Gentileza Grupo Nación de Comunicaciones.



DA LA BIENVENIDA A SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE



PARA EL CUIDADO INTEGRAL DE SUS ANIMALES



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 NORT S.A.

TS MAX SOJA

EL PACK TS
MÁS COMPLETO
DEL MERCADO

6ml
por Kg de
SEMILLA



3 PRODUCTOS QUE CONFIEREN

- ◆ **Protección** contra plagas y enfermedades iniciales
- ◆ **Nutrición** para el buen desarrollo inicial de las raíces
- ◆ **Incorporación** de bacterias fijadoras de **nitrógeno**

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.

Probat Top.:

Insecticida con 2 Fungicidas para el control preventivo y curativo.



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

 somaxagro



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

TRANSMISIÓN 8X2

INCLUYE: ESCRITURA Y TANQUE LLENO

*PROMOCIÓN VALIDA HASTA EL 30 ABRIL

MASSEY FERGUSON

Un mundo de experiencias. Trabajando con usted.



Shell Lubricants

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 | www.delasobera.com.py
Campo 9 (595) 0983 729 077

LA ROYA SE RINDE

TU SOJA RINDE



Para proteger su soja de la roya y otras enfermedades, nada mejor que Cypress.
El fungicida que le brinda la mejor protección y le asegura la mayor rentabilidad.

 **Cypress**

syngenta.

