



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 24 | Nº 284 | FEBRERO 2025 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

Presencia internacional en
Show Rural Coopavel 2025

Lanzamiento de la cosecha
arrocera y jornada técnica



DÍA DE CAMPO DE MANÍ

**Rubro estratégico
y rentable**

+20 años

siendo aliados del

trabajador del campo

Geomembranas



Biosales



Inoculante



Mallas CTA



Mallas / Films p/ Ensilaje



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

NORTENE

GENOFEED



EXPORPLÁS

Para más información visitá
www.cmpproductos.com.py





Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos





24

**NOTA DE TAPA
INÉDITO Y EXITOSO DÍA DE CAMPO
DE MANÍ PARA POTENCIAR RUBRO**



10

**"DESARROLLAMOS
UN MODELO DE
PRODUCCIÓN ARROCERA
INTERESANTE A SEGUIR"**



22

**CONVERGENCIA
DE INNOVACIONES
TECNOLÓGICAS EN
SAN CRISTÓBAL**



30

**NOVEDADES EN
GENÉTICA DE SOJA PARA
ENFRENTAR MALEZAS Y
ESTRÉS HÍDRICO**



40

**ENCUENTROS
TECNOLÓGICOS CON
AVANCES EN PRÁCTICAS
SUSTENTABLES Y ÉNFASIS
EN BIOLÓGICOS**

VER LA PELÍCULA COMPLETA Y NO QUEDARSE CON UNA FOTO

Muchas veces se dan situaciones fuera de lo habitual. Para bien o para mal, hay hechos que aparecen en un momento dado y que dejan algún tipo de marca o hito. La cuestión es que justamente representan eso, como si fuera un cuadro, una foto, cuando habría que ver el panorama completo, ver toda la película.

Algo de esto se puede aplicar, por ejemplo, cuando se habla de un crecimiento económico, más todavía con un modelo como el paraguayo altamente dependiente del sector primario y, por ende, del clima. Así, un año puede ser bueno o malo, debido justamente a la volatilidad del tiempo, en un sub-baja de drástica caída o salto significativo del PIB.

Sin embargo, es bueno tomar elementos más extendidos y completos, pues esto permitirá tener un panorama más amplio y, quizás, determinar alguna tendencia, ya sea para seguir o para rectificar el rumbo. Solo trazando una línea promedio se podrá ver dónde hace falta ajustar piezas para lograr el desarrollo del país y el crecimiento económico y, por tanto, social.

Tener esas herramientas más amplias podrían significar establecer políticas de largo aliento, diseñar estrategias a largo plazo y no urgir medidas paliativas con la intención de sofocar el fuego, pero sin establecer previsiones para evitar nuevos incendios. Tener un panorama completo, sin dudas, puede ayudar a entender mejor el camino andado y proyectar el sendero a seguir.



PRODUCCIÓN GENERAL



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

Telefax: (021) 612 404 - 660 984 - 621 770/1

Todos los derechos reservados

DIRECCIÓN

Nilda Teresita Riquelme de Romero
Cel.: (0982) 848 504 / direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py

PUBLICIDAD

+595 986 363 780 / +595 982 848 504 / +595 981 821 094



Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

Inicio de año con elevada dinámica en envíos de soja

Las exportaciones de soja al cierre del primer mes del año tuvieron una dinámica importante, marcando una salida superior a 800 mil toneladas, según el informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). En efecto, según Sonia Tomassone, asesora de Comercio Exterior del gremio, al primer mes del año se iniciaron las exportaciones de soja zafra nueva 2024/25, aunque una parte de lo enviado corresponde a la campaña anterior (embarques pendientes del mes de diciembre), publicó un material institucional de Capeco. Conforme a los datos, en enero fueron embarcadas 818.044 toneladas, que representa un aumento de 15,9%, considerando que en el mismo periodo de 2024 se enviaron 687.493 toneladas. Este aumento de 130.551 toneladas ayudó a una expansión del ingreso de divisas, que alcanzó USD 306 millones, unos USD 27 millones con relación a enero de 2024. Con respecto a los destinos, Argentina se posicionó como el principal comprador con el 47% de participación, seguido por Brasil, Senegal y otros, que representan 53%. En este contexto, se destacaron las exportaciones a Senegal, un mercado que volvió a adquirir soja paraguaya después de tres años. Cabe recalcar que al cierre de este informe quedaron pendientes despachos a finiquitar cuyos destinos serán reportados en el informe del próximo



mes. Con respecto al ranking de empresas exportadoras Cargill se lideró la lista con el 13% del total enviado, seguido por Copagra (8%), ADM (8%), LDC (7%), Bunge (5%), Viterra (3%), Cofco (3%) y LAR (3%), entre otros. Al primer mes del año, las multinacionales que cuentan con molinos en el país fueron las principales exportadoras del grano en estado natural, se informó. Además, con respecto a los envíos vía terrestre, LAR se ubicó en primer lugar, con el 35%, seguido por Cargill (17%), Inversiones Agrícolas (8%), C. Vale y Somax (6%), entre otros jugadores más. Un total de 23 empresas fueron responsables de las exportaciones del grano al primer mes del 2025, concluyó el informativo de Capeco. **CA**

Mayor superficie para el sorgo

Gracias al avance en tecnología, costo de producción y menos exigencia de humedad, el sorgo va ganando superficie, informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP). Como cultivo de rotación, este



rubro es una de las alternativas para la zafriña. Desde Itapúa, el productor Marcio de Souza, comentó que el cultivo está creciendo en superficie por tener un costo menor de producción, y no atrae robos en los campos, que es una problemática frecuente en los cultivos de maíz de la zona. “Es más barato, no exige tanta lluvia para su producción y tiene un buen mercado. Es entre 25 a 30% más barato que el maíz, pero tiene un lindo mercado”, agregó. Asimismo, en zonas de Alto Paraná y San Pedro también van ganando terreno como cultivo de rotación por estas características, que atraen a los pequeños y medianos productores por su alta tolerancia al estrés hídrico y térmico. Víctor Penayo, productor de General Resquín, comentaba que el sorgo se está presentando como una opción de renta que ayuda al flujo de caja, sobre todo, para los productores que vienen arrastrando cuatro años de sequía y mermas en su producción de granos. Además, contribuye a la diversificación productiva en el departamento. El sorgo es una alternativa de cultivo rotativo que genera materia orgánica para los suelos. Se utiliza principalmente para elaborar balanceados para animales y pastoreo directo. Asimismo, la producción va a la industria alcohólica. **CA**

www.dekalpar.com

DEKALB, RINDE MÁS



El Gobierno anunció una baja de retenciones temporaria para productos agrícolas

El Ejecutivo anunció la reducción de las retenciones y la eliminación para las economías regionales hasta el próximo 30 de junio, a través del decreto 38/2025, publicado en el Boletín Oficial. Así, se redujo el gravamen del 33 al 26% para la soja, del 31% al 24,5% para sus derivados, y del 12% al 9,5% en trigo, cebada, sorgo y maíz. El girasol pasa a tributar del 7% al 5,5%.

Al respecto, el ministro de Economía, Luis Caputo, sostuvo que para concretar la eliminación a cero de las retenciones se necesitaría “un superávit equivalente a los USD 8.000 millones que hoy no tenemos”. Por eso, explicó, “queríamos darle la señal al campo, un sector que tanto apoya al país”.

En la medida se aclaró que se deberá liquidar el 95% de lo declarado en los últimos 15 días hábiles en la Declaración Jurada de Venta al Exterior (DJVE), y en caso de no cumplir con ese requisito, se cobrará la alícuota anterior. Por su parte, serán la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA) y el Banco Central los encargados de supervisar el mecanismo.

Por otra parte, el decreto señala que se eliminó las retenciones para las economías regionales y otros productos. La medida alcanzará a productos tales como azúcar, preparaciones alimenticias, algodón, cuero bovino, bebidas; ovinos (lana y cueros); tabaco; forestoindustria; arroz; maní; golosinas, chocolates y otros. Sobre esta medida, desde la Mesa de Enlace plantearon la necesidad de que siga la tendencia a la baja de las alícuotas y que, en la medida de lo posible, se vuelva permanente.

Argentina enviará carne aviar a Corea

La República de Corea confirmó al Senasa su reconocimiento a las garantías de los sistemas de control y certificación, y la habilitación de cinco establecimientos para que exporten su producción a ese destino.

En noviembre pasado se realizó una auditoria con la recepción de una comitiva de inspectores coreanos que recorrieron las instalaciones de cinco frigoríficos exportadores de productos aviares y las oficinas del Senasa. De esta manera, Corea anunció la apertura del mercado a partir del comienzo de este año.

Este logro alcanzado es el resultado de un trabajo conjunto de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP) del Ministerio de Economía de la Nación, del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, y del Senasa, informó el Senasa.

CARNE

Cayó la producción de carne vacuna en enero

De acuerdo con los datos informados por la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario (DNCCA), las 1.142.166 cabezas de ganado bovino faenadas en enero arrojaron un total de 263.853 toneladas de carne vacuna, equivalente res con hueso. El dato representa una caída del 5,7% comparado con lo obtenido en diciembre, pero de solo un 1,5% en relación con el mismo mes de un año atrás, informó el mercado ganadero de Rosario (ROSGAN). En este sentido, la caída en la faena de animales, que respecto de diciembre es del 7,8%, fue ligeramente compensada por un aumento en los pesos obtenidos por res.

LECHE

Exportaciones de lácteos en números

Las exportaciones de productos lácteos arrojaron datos que permiten evaluar su evolución. En el acumulado del período enero-diciembre de 2024 se incrementaron un 8,1% en volumen, subieron los ingresos en dólares un 5,6% y los litros equivalentes superaron al período enero-diciembre de 2023 en un 7,0%. A su vez, en litros de leche equivalentes en 2024 las exportaciones crecieron el 7,0% y representaron el 25,1% de la producción total, mientras que un año antes explicaban el 20,4%. En particular, en diciembre de 2024 las exportaciones tuvieron una participación del 22,3% sobre la producción total del mes, lo cual implica un retroceso respecto de noviembre, pero es muy similar al número registrado en el segundo semestre de ese año.

SOJA

Reducen la proyección de producción de soja

La Bolsa de Comercio de Rosario redujo en 5 millones de toneladas la proyección de producción para la soja. En el informe de febrero se realiza un ajuste positivo en el área de siembra de 100.000 ha, frente a la superficie de enero. Con un total de 18 millones de hectáreas -9,3% más que la temporada previa- y un rinde proyectado nacional de 2.760 kg/ha, la entidad proyecta una cifra de producción de 47,5 millones de toneladas. De materializarse esa cifra, la producción de esta nueva campaña caería 2,5 millones de toneladas respecto del ciclo precedente (50 millones de toneladas).



VTPRO4

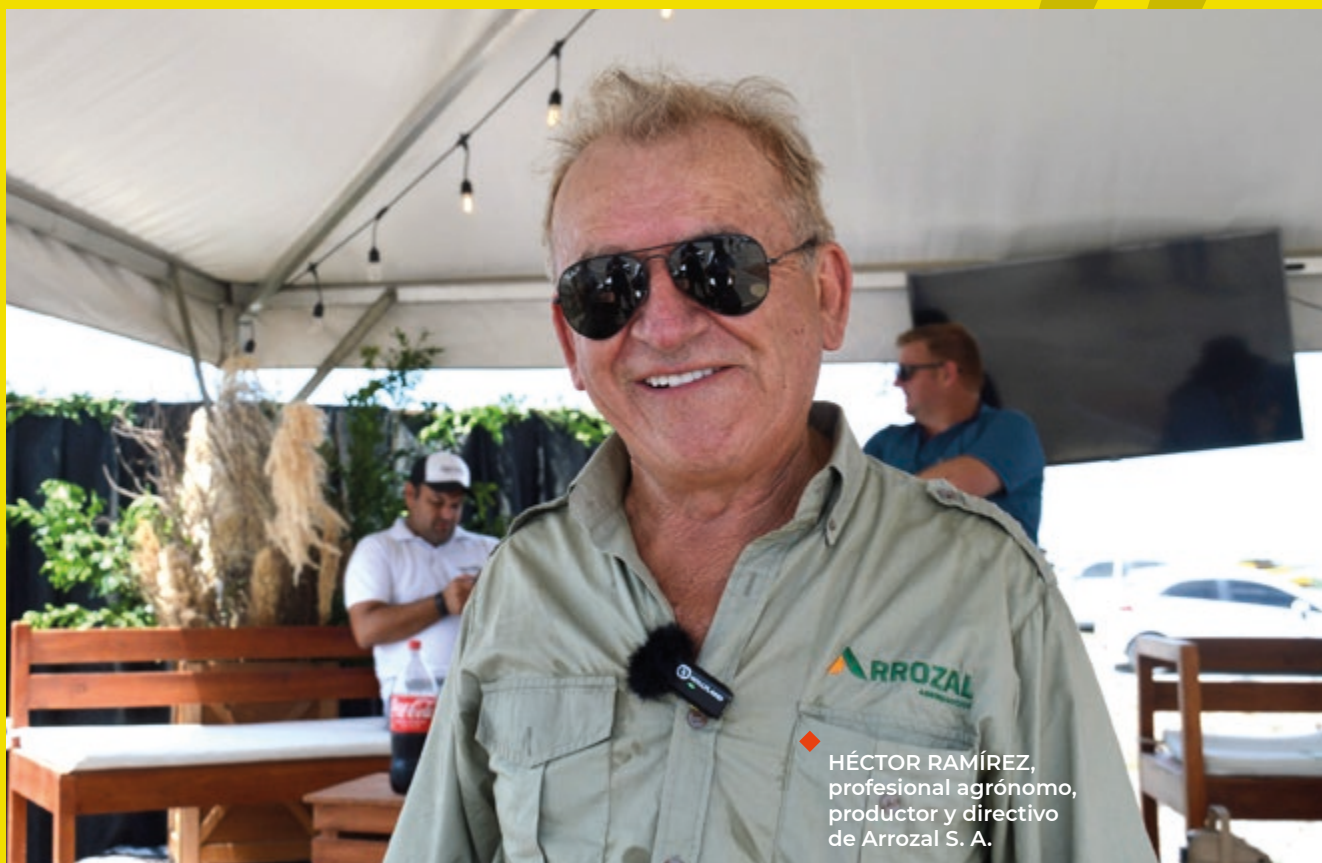
**TODO
TERRENO**

AG8701

EL HÍBRIDO TODO TERRENO

Tecnomyl.
Es más simple
con nosotros.

Desarrollamos un modelo de producción arrocerá interesante a seguir



♦ HÉCTOR RAMÍREZ, profesional agrónomo, productor y directivo de Arrozal S. A.

EL RECONOCIDO PRODUCTOR Y PROFESIONAL DE ARROZ EN NUESTRO PAÍS, HÉCTOR RAMÍREZ, VIENE DESARROLLANDO NUEVAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN EN EL CAMPO. Propietario de la empresa Arrozal, con sede en Coronel Bogado (Itapúa), incurrió en la zona Norte de Ñeembucú, en la cuenca del río Paraguay con un emprendimiento en alianza con otros productores y un buen año inicial en la parte agrícola, pese a unos contratiempos. Aprovechó igualmente para reflexionar sobre la situación del cereal y los desafíos que se presentan a corto y largo plazo en el sector.



_ P. ¿Qué tal la experiencia en Ñeembucú?

_ P. Estamos en el municipio de Villa Franca, a unos 15 km del centro y a unos 65 km de la capital departamental, Pilar. Estamos sobre ruta, que es algo importantísimo porque los medios viales son básicos como el agua, la tierra o como el servicio de electricidad. Son fundamentales para los proyectos. Además, esta cuenca del río Paraguay tiene unos suelos muy buenos, incluso mejor que del río Paraná, que presenta suelos aluviales, con mucha arena. En producción, tuvimos muy buena productividad, superamos los 10 mil kg/ha. En lo que va de la cosecha, se pudo ver la calidad del grano. Estamos con muy buena calidad del producto, sano. Incluso, esa parte, la cuestión sanitaria, manejamos con monitoreo, lo que nos hace ser más eficientes porque realizamos aplicaciones solo cuando sea necesaria. Este año fue muy favorable. Hasta las incidencias de enfermedades que normalmente nos ataca en cierta etapa, este año fue muy leve. Nos permitió también sacar productos con muy pocas aplicaciones de químicos para controlar los problemas fitosanitarios. En mi caso, comencé con unos 8 mil kg/ha en 860 ha y cerramos con 10,5 mil kg/ha. Limpio, seco. Eso ya es un potencial. Un rendimiento considerado alto porque estamos en el primer año y todavía falta mejorar algunas partes, como preparación de suelo. Pero mismo así, tuvimos es rendimiento. Ahora viene otra cosecha y veremos al final cómo termino el rinde agrícola.

_ P. ¿Sigue el desarrollo de la actividad en la zona?

_ P. Sí. Por ejemplo, el de mi empresa Arrozal, es un emprendimiento en conjunto con la firma Seagro, que entró con la parte de alquiler y la estructuración del campo. Somos cuatro productores en condominio. Seagro nos facilita el campo estructurado, con caminos, canales y suministra agua. Lo que hacemos como productor, es preparar, sembrar y cosechar. Me parece una estrategia, un modelo muy importante, porque reduce el pasivo de cada productor. Desarrollamos un modelo de producción arroceras interesante a seguir. Por ejemplo, en la zona está Agro Caraya S. A., es un proyecto de dos familias, Insfran y Domínguez. Ellos ya desarrollaron este sistema de producción. Nosotros, tal vez sea el segundo modelo y puede ir aumentando. Ese es el camino.

_ P. ¿Cómo evalúa la situación actual de la producción arroceras en general?

_ P. Si bien es un año fantástico para la producción,

ahora estamos siendo castigados por la calidad del grano. Por el momento de la cosecha, se está quebrando el arroz en el campo. El cereal se seca en la propia planta y no hay máquina, recepción o transporte para llevar todo a los puestos de acopio. Se está pasando más tiempo de lo debido en el campo. Eso quiebra el grano. El precio del arroz vale por su grano entero. Si se quiebra, ya pierde valor. Es un punto que tenemos que ajustar. Molinos sobran, pero centros de acopio, para secado y almacenamiento, faltan. En exportaciones, el mercado principal sigue siendo Brasil, hace poco se exportó hacia Centroamérica.

_ P. ¿Cuál considera otro punto a mejorar?

_ P. En lo que sea producción agronómica, nos faltan variedades mejoradas. Estamos con algunos registros de material importado de híbrido de arroz, desde Uruguay, además tenemos algunos avances de líneas con las que trabajamos. Enfatizamos la producción de semillas certificadas en Paraguay, que no tenemos. Es lo que nos falta. Contamos con recursos como agua, tierra, pero entre los insumos, necesitamos de un material genético mejorado. No tenemos en este momento y la falta de variedades de arroz puede ser un problema futuro si no tomamos alguna medida para obtener nosotros mismos nuestros materiales.

_ P. ¿Y la financiación?

_ P. Ese es el problema. Probablemente, si voy a mencionar problemas del cultivo del arroz, lo financiero primero. Después los otros, insumos, semillas, variedades, etc. Los analistas de riesgo miran precios solamente. Siempre les digo que no miren solo eso, porque el precio se determina por la producción regional o mundial. Si se produce mucho, normalmente bajan los precios; si hay poca oferta, aumenta. Nosotros necesitamos tener más recursos en equipos, en maquinaria para agilizar el trabajo y no depender que haya buen tiempo. El cambio climático nos exige hacer más rápido, en la siembra, en la cosecha, en la preparación. Ahí nosotros vamos a manejar con mayor facilidad la producción, la productividad que buscamos.

_ P. ¿Desea dejar algún mensaje final?

_ P. Que realmente sigamos de esta manera, porque yo sé que esto demuestra el grado de confianza. En esta región contamos con muchas cosas. Es cuestión de programar para sacar el máximo beneficio, porque cada kg que se produzca, es distribuido entre muchísimas personas, dentro de la cadena productiva. Por ejemplo, esta área antes carecía de esta actividad. Hoy, con el desarrollo que está teniendo, realmente alcanza a mucha gente en la parte económica, a través del trabajo que generamos y las oportunidades que damos. **CA**

La venta de máquinas agrícolas arrancó lenta en 2025

La venta de maquinaria agrícola comenzó el 2025 con una desaceleración en comparación con el año anterior. Según los datos proporcionados por la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (Cadam), durante enero se comercializaron 115 tractores, 12 cosechadoras y 8 pulverizadores, un volumen inferior al del primer mes de 2024.

En cuanto a las preferencias por marcas, John Deere lideró las ventas de tractores con un 36% del total, seguida de Massey Ferguson con un 20%, y en tercer lugar, New Holland con un 12%.

En el mercado de cosechadoras, la marca John Deere

también se destacó con el 47% de las ventas, mientras que New Holland ocupó el segundo puesto con un 33% y Case IH se ubicó en el tercer lugar con el 14%.

En lo que respecta a pulverizadores, Case IH arrancó el año liderando las preferencias, con un 50% de las ventas. Le siguió Kuhn con un 25%, y en el tercer lugar, Jacto y Massey Ferguson compartieron el 12,5% de las ventas cada una.

Este inicio de año se ha visto marcado por un periodo prolongado de escasas lluvias, que afectó especialmente entre finales de diciembre de 2024 y la primera quincena de enero. Esta situación redujo las expectativas de una excelente cosecha de soja, lo que, a su vez, afectó el ánimo de los productores agrícolas que sin dudas derivó en la cautela para las inversiones.

Máquinas vendidas (Hasta Enero)

Fuente: CADAM.



Tractores	
John Deere	42
Massey Ferguson	23
New Holland	14
Valtra	13
Lovol	6
Case	5
Yto	5
FARMTRAC	5
LS	1
FENDT	1
Total	115

Cosechadoras	
John Deere	10
New Holland	7
Case	3
CLAAS	1
Total	21

Pulverizadores	
Case IH	4
Kuhn	2
Jacto	1
Massey Ferguson	1
Total	8

Cotizaciones en Chicago (31-01-25)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/Ton
Mar-25	379
May-25	385
Jul-24	345

Maíz

Mes	US\$/Ton
Mar-25	186
May-25	190
Jul-24	192

Trigo

Mes	US\$/Ton
Mar-25	203
May-25	207
Jul-25	212

INNOVAR

FERIA AGROPECUARIA **2025**



MOVEMOS EL CAMPO

**18 AL 21 DE
MARZO**

Colonia Yguazú,
Alto Paraná

www.innovar.com.py

 @innovarferia

SPONSORS:



tigo business

AUSPICIANTES:



BUNGE

BIOTROP



DEKALPAR

Glymax



Shell Lubricants



LA FERIA MAYOR DE CASCAVEL (BRASIL) CON INFLUENCIA REGIONAL COMPLETÓ 37 EDICIONES Y VOLVIÓ A SUPERAR SUS PROPIOS RÉCORDS, SEGÚN EVALUÓ LA ORGANIZACIÓN AL FINAL DEL EVENTO. Desarrollado del 10 al 14 de febrero, la versión 2025 tuvo un cierre excepcional, con más de 400 mil visitantes y por arriba de R\$ 7 mil millones, en movimiento financiero.

Show Rural, la vigencia de la referencia para los agronegocios en la región

Como es costumbre Campo Agropecuario volvió a la megamuestra de los agronegocios para toda la región que anualmente se celebra en el estado de Paraná, en Brasil, iniciativa de la cooperativa Coopavel y que internacionalmente se conoce como Show Rural. Una vez más, superó las propias expectativas por parte de los organizadores, pues la edición 2025 arrojó

entre sus resultados un movimiento financiero de R\$ 7,05 mil millones y una presencia de 407.094 visitantes, durante los cinco días del gran evento, que volvió a abrir sus portones en el parque de exposición, en el km 577, de la ruta BR-277, en Cascavel.



Visiblemente orgulloso de haber superado los números de años anteriores, Dilvo Grolli, presidente de Coopavel, agradeció a todos por el éxito alcanzado y de cómo Show Rural vino creciendo con el paso del tiempo. Recordó que inicialmente arrancó en 1989 con 110 personas y agregó que, si bien hubo más de 770 expositores interesados en participar, se optó por mantener el techo de poco más de 600 plazas, entre locales e internacionales, con lo que se pretende que los visitantes tengan más oportunidades de recorrer el predio de por sí muy amplio y que difícilmente se pueda ver todo en una sola jornada.

Otro punto destacado fue la inversión en infraestructura. Sin entrar en detalle, para esta ocasión se observaron varias mejoras para brindar más comodidad tanto a expositores como visitantes. Prueba de ello, es la ampliación del restaurante, la pavimentación

de más calles internas y una zona para estacionamiento de 400 buses, con facilidades para el →

Dilvo Grolli,
presidente
de Coopavel.





descenso y ascenso de personas. También se destaca el espacio Impulso, que vuelve con varias novedades en materia de tecnología y eventos, así como todas las novedades que confluyen en el parque de expo-

Más de 400 mil visitantes pudieron ver las novedades de los 600 expositores durante los cuatro días evento.

siones durante los cinco días de vigencia del Show Rural. Finalmente, destacó la presencia de Campo Agropecuario una vez más como portador e intermediario de las informaciones y novedades, pues son varios años que el medio marca presencia en la muestra. De igual forma y de manera especial agradeció a los productores, técnicos y público en general procedentes de Paraguay deseosos de conocer las innovaciones en un evento en donde se resalta toda la cadena del sector productivo, el 25 % del PIB de Brasil y cuyo lema es "Nuestra naturaleza habla más fuerte". Invitó a las delegaciones paraguayas a seguir estrechando vínculos con el estado de Paraná y a trabajar por el desarrollo de los pueblos.



BASF, combinación de innovaciones y tecnologías

Durante el Show Rural 2025, en destaque estuvo BASF, que presentó una combinación de soluciones innovadoras y tecnologías. Entre estas, nuevos fungicidas para el manejo de enfermedades, además de la estrategia de gestión Green Shield. En genética vegetal, ofreció variedades Credenz y SoyTech, sobre todo para la región. Lanzamiento fue Credenz, CZ 26B41 con tecnología I2X. En tratamiento de semillas se observó nuevamente el énfasis en la integración de productos biológicos y químicos, para promover la sinergia entre formulaciones y protegiendo el vigor de semillas. En destaque igualmente estuvo la propuesta de agricultura digital, con xarvio® Digital Farming Solutions, la marca global de agricultura digital de BASF, y su plataforma xarvio® FIELD MANAGER, que incluye soluciones como Application Timing, Powerzone Maps y Variable Rate Seeding Maps, así como otras propuestas de valor.



Bayer, alistado para nuevos desafíos



La multinacional Bayer tuvo una presencia destacada en la muestra de Cascavel y aprovechó la plataforma agrotecnológica para dar a conocer las soluciones desarrolladas para encarar nuevos desafíos. Esto se debe a las proyecciones que se tienen en Brasil de una mayor incidencia de Amaranthus, por lo que se encaminaron recursos para contar con herramientas que puedan enfrentar el escenario. Entre las novedades, se destacó el Nativo Plus, en su primer año en el mercado brasileño. Para el mercado paraguayo se resaltó productos como Attila, además de los conocidos Nativo y Sphere Max, esperando la llegada de Nativo Plus. El manejo completo de Bayer incluye además soluciones como Fox, tanto Supra como Xpro. En genética, mención especial fue para DKB 358 VTPRO4, de entre los híbridos de Dekalb, así como el DKB 360 VTPRO3, también como referente para ensilaje de calidad; y, en soja, M 5921, lanzamiento de Monsanto, con tecnología INTACTA 2 Xtend (I2X).

Anticipo de Agroeste y materiales conocidos en Paraguay

Everson Cavalheiro Da Silva, coordinador de Semillas de Maíz de Agrofértil, estuvo en el stand de Agroeste en el Show Rural Coopavel 2025, y compartió con el equipo de Campo Agropecuario algunos anticipos y novedades. Indicó que lo observado durante la muestra permitió proyectar acciones para todo el año, incluso en Paraguay, sobre todo en soja con la biotecnología INTACTA 2 Xtend (I2X). “Tenemos algunos destaques, variedades como AS 3606 I2X, AS 3595 I2X y la AS 3707 I2X, que ya están siendo sembradas también en Paraguay, que ya estamos conociendo allá”, dijo. Muy pronto tenemos comercialización de la Agroeste también en Paraguay. En híbridos de maíz, fueron exhibidas propuestas con biotecnología VTPRO4. Entre estas, AS 1757, AS 1844, AS 1850, AS 1877 y AS 1991, además de la AS 1800, pero VTPRO4. “Recibimos varias visitas de muchos productores paraguayos que

vieron lo que presentó el Show Rural Coopavel. Destacaron mucho la calidad de grano que traen los híbridos nuevos” puntualizó. ➔





Grupo Cotripa, fortaleciendo alianzas estratégicas con fabricantes

El Grupo Cotripa cada vez apuesta más a ampliar sus soluciones para el campo, por ello, mantiene relaciones comerciales sólidas con sus aliados de fábrica lo que le permite estar a la vanguardia del mercado. Thiago de Mattia, coordinador de la línea de implementos del grupo, visitó el Show Rural 2025, fortaleciendo vínculos entre Cotripa y sus representadas en Paraguay. Uno de los stands que recorrió fue el de Mepel, líder en soluciones para preparación de caldo para pulverización. “Aprovechamos para ver las soluciones que tenemos con nuestros representados y también nos preparamos para llevar a Paraguay varias novedades, sobre todo en próximas

ferias, como Innovar. Entre las propuestas de Mepel, está este tanque de 3.500 litros para transportar inoculante para el cultivo, ya disponible para Paraguay”, dijo. Otra propuesta destacada por el entrevistado fue la plataforma GTS All Space, con una capacidad de hasta 9 metros y también la plataforma de 20 pies. Otras marcas con las que opera en nuestro país y que estuvieron presentes en Cascavel fueron Valtra y Fendt. Finalmente, de Mattia recordó que el Grupo Cotripa tiene en cuenta el mega evento agrotecnológico por ser un referente regional de la tendencia del mercado, por lo que desde hace años viene acompañando la evolución de las novedades.

Híbridos de Nidera, en destaque en Cascavel

Nidera también participó de la gran muestra agrotecnológica y, además de sus propuestas en genética de soja, especial foco puso en los híbridos, indicó Lucas Pereira, franquizado de Nidera Seeds para la zona de Cascavel, indicó que el principal lanzamiento en esta edición fue NS 44 VIP3. “Es un material superprecoz, con un excelente techo productivo, sano y que está recomendada para apertura de siembra. De granos pesados, dentados, de excelente sanidad e incluso, igualmente, se está empleando para ensilaje”. También se resaltaron NS 75 VIP3 y NS 71 VIP3, pensados para la región Sur de Brasil. En soja, el en-

trevistado destacó NS 5624 con la tecnología INTACTA 2 Xtend (I2X). el NS 5624 I2X es el primer año, pensado para áreas más altas, con ciclo de maduración 5.6, sistema radicular agresivo y óptimo material. Otra variedad destacada fue NS 5922 IPRO, de excelente potencial productivo, con un excelente comportamiento y buena sanidad. Finalmente invitó a probar estos y los futuros materiales, como los híbridos lanzamientos. “Para los productores paraguayos recomiendo que conozcan y planten el NS 44 VIP3. Es excelente al expresar potencial productivo en la apertura de siembra”, concluyó.



New Holland para todos los tipos de perfiles y demandas

Una línea completa de soluciones y productos dirigidos para todos los productores, de manera a cubrir los diferentes perfiles de trabajo y demandas del mercado. De las novedades, se destacó el nuevo tractor T6 y el dron de pulverización. El T6.140 cuenta con 141 CV y con telemetría incorporada, así como otras tecnologías para una labor eficiente de la mano de lo digital, una tendencia cada vez más fuerte, todo ello sin olvidar la cómoda cabina. En tanto, el dron de pulverización, en Brasil, la marca se ofrecerá en dos modelos, de 30 y 70 litros. Durante el recorrido del equipo de Campo Agropecuario en la muestra se pudo observar a productores paraguayos recorriendo el stand. Un espacio diseñado para ofrecer un amplio panorama de soluciones y brindar orientaciones y asistencia, incluso financiera, en un solo lugar. En sembradoras, New Holland tuvo como propuesta para los pequeños y medianos agricultores el PL4000, aunque también se exhibió el PL7000.



Lanzamientos y presencia del “todoterreno” de Agrocere

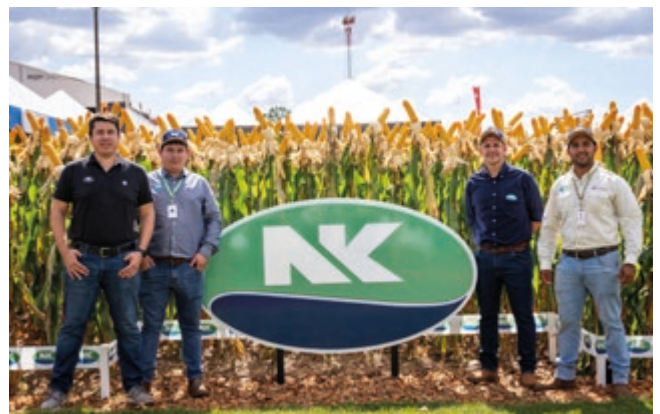


En la muestra de Coopavel, la genética Agrocere, estuvo con novedades en híbridos para el público, tanto para zafas de verano como zafriña. Entre los destacados y lanzamientos, con tecnología VTPRO3, AG 9035, AG 9000 y AG 9021 (verano). Además, se resaltaron los de última tecnología, VTPRO4, tales como AG 8606 (zafriña) y AG 8701 (zafra y zafriña). El AG 8701 VTPRO4 ya es un conocido en el mercado paraguayo, de la mano de Tecnomyl, como el “todoterreno”, por poseer un alto potencial productivo, buenas condiciones sanitarias y los beneficios de la biotecnología VTPRO4. En el Show Rural, Fabiane Barp, RTC de Sementes Agrocere, indicó que el AG 8701 fue el híbrido principal con el que trabaja recomendado para nuestro país. “Tiene un excelente arranque inicial, un excelente paquete fitosanitario, cuando hablamos de calidad de tallo y enfermedades foliares, cuando hablamos del paquete sanitario de granos, se puede tener la más alta calidad la hora de la cosecha”, dijo.

Semillas NK, anticipos para lograr picos máximos de productividad

En materia de anticipos para Paraguay de híbridos de maíz, se resaltó de manera especial la genética NK, con un amplio portafolio de propuestas. Enrique Vázquez, responsable técnico para la marca, destacó el primer año en Brasil de NK 401 VIP3, un híbrido superprecoz, que se destaca por su productividad y estabilidad y que sería una de las novedades próximas para desembarcar en nuestro país. Además, mencionó el NK 501 VIP3, para apertura de siembra y que apunta a lograr picos máximos de productividad, con la mejor biotecnología y alta tolerancia al complejo de cigarrita, al mencionar la sanidad de la planta. Combina alto potencial productivo con estabilidad. “Tenemos propuestas para cubrir todas las necesidades de los productores paraguayos, en las diferentes regiones, sea Norte, Sur o Chaco, en este caso con híbridos de media inversión como el DEFENDER y FERROZ VIP3 o la estabilidad del SUPREMO VIP3”. Para cosechas de granos y ensilados, mencionó el NK 520

VIP3. “Como NK agradecemos la presencia de los productores quienes llegaron hasta el stand y esperamos una próxima edición para comentar las novedades que se vienen de aquí a futuro”, concluyó. **CA**



Cosecha de Premios

¡CADA LITRO SUMA!

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

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

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

Viajes a Europa
y el Caribe

Una lancha
Pirá 500 SLX
con Motor



Tractor de Jardín
John Deere S100



Una moto
Honda XR190L

Escaneá y participá



 **BASF**
We create chemistry



NOCHE DE CAMPO SOMAX

Convergencia de innovaciones tecnológicas en San Cristóbal

UN NUEVO ENCUENTRO CON LO MÁS DESTACADO DE LA TECNOLOGÍA PARA EL AGRO FUE LA TEMÁTICA DURANTE LA TRADICIONAL NOCHE DE CAMPO SOMAX, realizado esta vez en su silo San Cristóbal, en Alto Paraná, el jueves 16 de enero, desde las 18, con buena participación de productores, profesionales del sector y clientes de la empresa, quienes conocieron de cerca las últimas innovaciones y servicios que esta empresa ofrece para mejorar la productividad y eficiencia en los cultivos.

Fiel a su estilo de brindar lo último en tecnología y desarrollando su tradicional “Noche de Campo” en diversos puntos de las zonas productoras, la firma Somax Agro S.A. una vez más llevó su evento que permite un encuentro de actores del sector con las novedades del y para el agro. Como es habitual, se organizaron grupos de participantes, para una mejor dinámica y aprovechamiento de la propuesta agrotecnológica, mediante recorridos por diversas estaciones temáticas, donde pudieron explorar las soluciones que la empresa pone a disposición de la producción.

Entre las paradas más destacadas durante la Noche de Campo Somax en San Cristóbal se incluyó la de fertilizantes, donde se presentó el producto Aspire, de Mosaic,

Júnior Carlos Lochs, gerente de la sucursal San Cristóbal.



un fertilizante de alto rendimiento. Además, se expusieron opciones de insumos biológicos con Koppert y Mosaic BIOSCIENCES, defensivos con propuestas agroquímicos y biológicos, tecnologías avanzadas de aplicación con adyuvantes SNOW, así como información sobre variedades de soja SoyMax híbridos de maíz Nord y sorgo Nortox e información sobre mercado de granos. Entre las innovaciones presentadas, destacaron los híbridos de maíz Nord B2702 PWU y Nord 2741 VYHR, sembra-



dos en las parcelas demostrativas. También se compartió la línea SoyMax, con genética de Don Mario, que incluye 5 variedades de soja, e híbridos de sorgo Nortox, entre los cuales se encuentran los materiales NTX100, NTX300 y NTX400. Otro de los grandes destaques de la jornada fue la presentación del fungicida Kejano, considerado el más completo del mercado. En paralelo, la empresa brindó valiosa información sobre el mercado de granos.

Para ello, se divulgaron las perspectivas actuales y futuras. Cabe recordar que Somax S. A., a través de su mesa de mercado de granos, trabaja con los mejores analistas y directores, utilizando herramientas de vanguardia que ayuda a los productores a negociar de manera más eficiente y rentable sus granos. Sobre el evento en sí, Júnior Carlos Lochs, gerente de la sucursal San Cristóbal, explicó que la Noche de Campo tiene como objetivo mostrar las innovaciones tecnológicas que Somax ha incorporado a lo largo de los años.

Según el entrevistado, este evento representa una excelente oportunidad para que la empresa exhiba los avances realizados en su línea de productos y cómo estos contribuyen a optimizar los resultados de los productores. Agregó que la firma tiene ahora un portafolio 100 % completo que abarca todas las necesidades del productor agrícola, desde fertilizantes hasta soluciones biológicas y tecnológicas. En relación con la coyuntura sojera, comentó que el escenario actual sigue siendo positivo, especialmente con la cosecha de soja sembrada en septiembre.

Sin embargo, advirtió que las secuelas de la sequía comenzarán a sentirse en los próximos meses, lo que podría afectar los rendimientos de la campaña. A pesar de este desafío, el inicio de la cosecha fue favorable y se espera que algunos lotes mantengan un buen potencial productivo. En nombre de la empresa, agradeció la participación de todos los asistentes y reafirmó el compromiso de Somax Agro S. A. con el sector agrícola, destacando la importancia de seguir innovando y

ofreciendo productos que impulsen la competitividad y sostenibilidad de los productores.

La Noche de Campo de Somax se consolidó una vez más como una plataforma clave para el intercambio de conocimientos y la presentación de soluciones tecnológicas para el agro, además de permitir momentos amenos al compartir una cena amenizada con músicas y sorteos de varios premios. De igual forma, se resaltó la respuesta de los participantes, muchos de ellos que se tomaron el tiempo para llegarse hasta la unidad de negocios, en medio de una época clave para que los cultivos de verano, en especial la soja, pueda concluir de manera exitosa la campaña. **CA**



INICIATIVA DE LA EMPRESA VILLA FRANCA

Inédito y exitoso Día de Campo de Maní para potenciar rubro



LA FIRMA ESTRENÓ LA JORNADA QUE RATIFICÓ LA IMPORTANCIA DEL CULTIVO COMO ALTERNATIVA EN LA ROTACIÓN Y COMO UNA OPCIÓN RESISTENTE ANTE CLIMAS VARIABLES. El evento fue el 5 de febrero, en el establecimiento de la empresa, en el distrito de Juan Manuel Frutos (Caaguazú). Varias empresas del sector agrícola expusieron en parcelas demostrativas los resultados de manejo con productos que incluyeron biológicos y otras, ofrecieron dinámicas de maquinarias.



Villa Franca S. A. lleva unos cuatro años con el maní dentro de sus estrategias de negocios y, dado los resultados observados y la intención de fortalecer el rubro, decidió emprender el primer Día de Campo de este cultivo, empleado para rotación de otras siembras. Como empresa, posee una planta industrial, también cultiva caña dulce y soja y exporta a 17 países

de Europa, Asia, Centroamérica y otros destinos, por ser este grano muy requerido por su alto contenido proteico, minerales y antioxidantes, entre otros beneficios. Tras el éxito alcanzado con el evento, el desafío apunta de posicionar al rubro como una opción viable y segura ya que es bien recibido por productores, siempre y cuando las condiciones como el tipo de suelo sean →



las adecuadas, además de ser bastante resistente a la sequía, más que cualquier otro cultivo. “Las parcelas de maní deben ser bien arenosas por el arrancado que no se puede trabajar con tierra muy arcillosa ni muy dura”, explicó al equipo de Campo Agropecuario Johan Heinrichs, director de la empresa organizadora.

La iniciativa visibilizó más al rubro capaz de adaptarse a climas adversos, constituyendo una alternativa viable por sus ventajas tanto en rindes como en rusticidad. Varias compañías que mantienen lazos comerciales con Villa Franca S. A. fueron protagonistas al exponer un amplio portafolio de insumos agrícolas en parcelas de la mano de expertos que ofrecieron charlas interesantes e instructivas durante la demostración. En la jornada también se realizaron demostraciones de cosecha con maquinarias e implementos agrícolas, Heinrichs finalmente agradeció la colaboración de todos los presentes para la primera edición del Día de Maní y animó a los agricultores a apostar al cultivo que ofrece resultados alentadores. “Invitamos a los productores

que experimenten con el maní ya que posee un mercado muy grande y de alto potencial en exportación”, finalizó. En destaque estuvo la variedad OL23, de 120 días de ciclo. La jornada también fue propicia para posicionar el rubro, no solamente en la zona de Caaguazú, sino también en otras regiones como el Chaco.



Johan Heinrichs, director de Villa Franca S.A.

Buenos resultados gracias al uso de las soluciones de **Agrosystem**

La empresa Agrosystem tuvo especial rol durante el evento de maní, pues desarrolló tareas de fertilización de las parcelas, reflejando lo que a escala se puede observar en el campo con el correcto uso de los productos para la producción. El Ing. Agr. Mauricio Aquino, asesor técnico de ventas de Agrosystem, puntualizó que el manejo en las parcelas fue muy bueno y se observaron buenos resultados. “Mejoró mucho el desarrollo de la planta, a pesar del problema de sequía. El empleo de foliares, ayudó a aguantar más el momento de estrés que tuvo el maní”, puntualizó. Explicó que, para la jornada, se orientó sobre varias líneas de su representada en el país, su aliada estratégica Yara. “En la parte de fertilizantes, se trabaja con toda la línea completa de Yara. En destaque, se puede mencionar Yara Vita, para el segmento foliares, así como la importancia de emplear boro, potasio y otros minerales para la nutrición de las plantas”. Indicó que la cosecha arrancó hace un mes, aproximadamente, con buenos rendimientos en la zona, incluso pese a lo que implicó exponerse al estrés por el déficit hídrico o las altas temperaturas. Recordó que desde hace 20 años están en la zona de Campo 9, en el distrito de J. E. Esti-



garría (Caaguazú), con cobertura en otras regiones del país. “Tenemos un amplio abanico de defensivos agrícolas, que incluyen insecticidas, herbicidas y fungicidas de marcas propias”. Finalmente, invitó a los productores a apostar por la tecnología y agradeció a la organización por permitir a Agrosystem participar en la primera edición de este evento.

De la mano de **Transagro**, estreno de cosechadoras **AMADAS**

Transagro presentó en la primera edición del Día de Maní una revolucionaria cosechadora de la firma AMADAS y adelantó otras propuestas de la marca norteamericana. Al respecto, Richard Friesen, gerente de la Unidad de Maquinarias de Transagro, resaltó la importancia de la alianza en iniciativas como la jornada técnica, que tuvo como principal atractivo cosechadora autopropulsada 9990 SP, nueva para Paraguay, con el sistema hidráulico, eléctrico, cabina y motor de la firma John Deere, ensamblada en fábrica. La máquina, que cuenta con una plataforma de 25 pies de ancho, con agarre de hasta cuatro hileras, con una capacidad de cosecha de 25 a 30 hectáreas por día con un buen cultivo, realizó demostraciones en parcelas. Además, se adelantó que se encuentran en camino otros implementos como las maquinarias de arrastre acoplables con una modalidad diferente. En cuanto al crecimiento de la producción de maní, Friesen indicó que en Paraguay la leguminosa llegó para quedarse y que es una excelente opción para diversificar el cultivo,



especialmente en zonas arenosas donde la tierra no favorece a otras siembras. El cultivo deja buenos rindes y por ende arroja precios positivos por eso es considerado una excelente opción como rotación del cultivo. Cabe resaltar que igualmente acompañó el evento Ted H. Williams, vicepresidente de Marketing y Ventas de AMADAS, puntualizó la expansión del negocio. “Tenemos una alianza con Transagro, estamos felices de poder participar en este tipo de actividades sobre el cultivo de maní en Paraguay, ya que el país tiene el potencial de incrementar la productividad en los próximos 5 o 10 años”, expresó.

Agrotec y su robusto portafolio para maní

En la primera edición del Día de Maní, Agrotec S.A., en alianza con Stoller, presentó avances en el manejo de defensivos agrícolas y soluciones nutricionales para este rubro. Ever Benítez, consultor técnico de Agrotec, destacó la relevancia del encuentro y agradeció a la firma organizadora por permitirles formar parte del evento. La compañía presentó soluciones innovadoras en el manejo de enfermedades y nutrición de los cultivos. En fungicidas, se destacaron Valoria 450 SC, Silver 720 SC, Creek 510 SE, y Brivo 560 EC, así como Unizeb Gold, preventivo de amplio espectro formulado a base de Mancozeb, ideal para el control de enfermedades en una amplia variedad de cultivos. Además, se resaltó el Maní 360°, un sistema de tratamiento de semillas con el fitoregulator Stimulate, que optimiza el sistema radicular y reduce el riesgo de aborto floral, asegurando una mayor productividad. Se aplicaron el complejo de micronutrientes Mover, para mejorar la eficiencia durante la fase de llenado de granos, y el insecticida Exalt, ideal para el manejo del gusano cogollero en maíz. “El maní



es un cultivo rústico y una excelente opción para rotar con otros cultivos, especialmente en tiempos de sequía. Agrotec sigue renovándose con profesionales de nivel para brindar las mejores soluciones a los productores”, concluyó Benítez.

Grupo Cotripa, firme en demostraciones con su aliada Colombo

Durante la jornada de maní, también hubo tiempo para demostraciones de maquinarias y equipos. En ese sentido, en destaque estuvieron las unidades de diversas marcas representadas en nuestro país por el Grupo Cotripa. Entre las líneas ya conocidas se puede mencionar Valtra e Yto en tractores e implementos. Mientras que, de manera especial, para esta ocasión, se puede resaltar la propuesta de Colombo, en alianza con Cotripa desde hace 6 años, indicó Víctor Boldorini, ejecutivo de ventas

de Colombo, con más de cinco décadas de historia en el Brasil. Recordó que dentro de sus unidades de negocios están la marca MIAC, que desarrolla las cosechadoras de granos y otros rubros como el maní y AEMCO, fabricante de componentes agrícolas. En esta ocasión, mencionó dos propuestas, por un lado, la arrancadora de maní C400, de dos hileras; y, por otra parte, la cosechadora de maní Twin Master, con sistema axial. “Es una máquina completa que trae calidad de grano excelente para el agricultor”. Invitó a los productores a acercarse a los locales de Cotripa en todo el país para conocer más novedades y detalles de las maquinarias e implementos pensados para este cultivo, al tiempo de resaltar la excelente relación con su representante local, así como el apoyo permanente a los clientes, sea en lo técnico, comercial, en ventas o posventas.





Agrofertil con variado portafolio de insumos

Agrofertil acercó a productores de maní resultados del manejo en parcelas con fertilizantes, fungicidas y biológicos en el evento. Uno de los productos que propuso Agrofertil fue el Yara Basa 5324 para la fertilización, aplicado a 200 kg por hectárea, y el Kbor 1%, que incluye potasio 56% y boro 1%, para mejorar el rendimiento de las parcelas. Para el manejo de enfermedades y plagas se realizó con el uso de seis aplicaciones de fungicidas, el Benefit (Clorotanonil), Erradicur Bio, Aplauso, Éxito y Veloz Ultra, que demostraron su efectividad en el control de patógenos. En cuanto a plagas, se utilizó VERDAVIS® para el control de ácaros y trips, y Coronel para el control de orugas. En cuanto a biológicos se implementaron defensivos como Planix, un Azospirillum desarrollado en Paraguay, y el Erradicur Bio, un fungicida biológico con cepas de Bacillus amyloliquefasciens CCT 7690 y Bacillus pumilus CCT 0513 que aporta el control rápido de enfermedades y el Oportune Bio, que brinda un mayor aporte residual, explicó Stefan Rogalski, asistente de Desarrollo en Agrofertil Campo 9.

Sagro con el servicio de consultoría para apoyar a las empresas

La empresa Sagro S. R. L. fue otra de las aliadas estratégicas en dar su apoyo a la primera edición del Día de Campo de Maní organizado por Villa Franca S. A. Melina Benítez, directora y asesora técnica de Sagro S. R. L., resaltó la importancia que tienen como firma de acompañar a sus clientes en los procesos de habilitación y otras gestiones que incluyen las exportaciones, dando la orientación precisa para cada trámite. Con respecto a la jornada, puntualizó la importancia de fomentar cultivos que puedan ser opciones de renta y contribuir a diversificar la producción. Felicitó a Villa Franca S. A. por el impulso que está dando al maní e incluso en ubicarse entre los principales exportadores de este rubro, puntualizó. “Es un cultivo nuevo en la zona, pero como empresa confiamos en que es el inicio de algo bueno, de un proyecto grande. Estamos



Programa Manimax, en destaque de Somax

Somax Agro S. A. también acompañó el evento, resaltando su Programa Manimax, un completo portafolio de soluciones para el cultivo del maní. El Ing. Agr. Víctor Diamante; coordinador de especialidades de la firma, primeramente, recordó que Somax Agro lleva años de experiencia en el campo, que también abarca la participación en eventos como este, reforzando lazos de alianza con la organizadora de la jornada, Villa Franca S. A. El destacado Manimax abarca las diferentes etapas del desarrollo del rubro. Así, en lo que es tratamiento de semillas, actúa con propuesta de biológicos. Subrayó la combinación Veraneio y Trichodermil, de Koppert que ha demostrado ser altamente efectiva. El programa basa su éxito en el manejo nutricional adecuado, con la línea especial Promax, aplicada específicamente para este día de campo, dijo. El listado de soluciones incluye el Grow + el Promax Ray Nitro, posicionando Ray Nitro + Smart Trio a los 45 días; luego, a los 60 días, Ray Nitro + Mani-Plex B Moly; y finalmente, a los 75 días, el Grow + Mani Plex K, aportando así minerales y nutrientes de comprobada eficacia para mejorar los rendimientos.



muy contentos de participar de este primer encuentro, que auguramos sea el comienzo de buenas alianzas”. Sagro S. R. L., lleva varios años en el mercado con la misión de prestar un servicio confiable y completo al campo, con el desafío de expandirse en el corto plazo, como nuestra estrategia empresarial, indicó al tiempo de recordar que asiste a Villa Franca S. A. desde sus inicios. **CA**



INBIOTEC SEMILLAS

Novedades en genética de soja para enfrentar malezas y estrés hídrico

EL INSTITUTO DE BIOTECNOLOGÍA AGRÍCOLA (INBIO) PRESENTÓ EN CALIDAD DE PRE LANZAMIENTOS SUS NUEVAS VARIETADES DE SOJA OBTENIDAS DEL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO GENÉTICO. Fue durante una jornada tecnológica realizada el 10 de enero en el campo de investigación de la Fundación Nikkei, en Yguazú (Alto Paraná), con buena cantidad de asistentes.

El INBIO continúa con su filosofía de ofrecer nuevos materiales para facilitar la tarea del agricultor y contribuir a elevar su rentabilidad. Para ello, desarrolla un programa de mejoramiento genético con la línea Inbiotec que ya cuenta con variedades de pre lanzamiento, en esta ocasión, pensadas como solución para encarar problemas tales como manejo de malezas y control del estrés hídrico. Fue un evento muy interesante, donde expertos y productores pudieron ver de cerca las innovaciones en el campo. La jornada tecnológica incluyó seis estaciones lo que

Mario Cubas, técnico del programa de mejoramiento genético.



permitió comparar rendimientos con otros materiales. Los encargados de cada parada brindaron orientaciones sobre el proceso de cruzamiento, biología molecular, ensayos de evaluación agronómica en cinco localidades y, finalmente, la demostración de las semillas candidatas al lanzamiento. Se presentaron siete variedades, de las cuales, seis cuentan con tecnología

Omar Paredes, responsable de comercialización de semillas, de Inbiotec.

HB4, para dar resistencia al estrés hídrico y tolerante al glufosinato de amonio.

Todos demostraron un buen rendimiento, pese a las condiciones climáticas adversas. Además, se presentó una línea experimental avanzada que incorpora la tecnología 3G (tres genes de resistencia a la roya) en un grano RR1. Este material se presenta como una alternativa eficaz para el manejo de la roya en el cultivo de la soja, según las explicaciones brindadas, en especial por Mario Cubas, técnico del programa de mejoramiento genético y Omar Paredes, responsable de comercialización de semillas, de Inbiotec.

En conversación con el equipo de Campo Agropecuario Multimedia, Cubas destacó que están trabajando para ofrecer nuevas soluciones adaptadas a las necesidades de los productores. “En Inbiotec, venimos trabajando en varios programas, y el más avanzado en este momento es el de mejoramiento genético de soja. También estamos comenzando con maíz y, próximamente, con trigo”, afirmó. La implantación del programa comenzó el 25 de septiembre y actualmente se encuentra en su etapa final.

A su turno, Paredes explicó el ciclo de producción estimado para estas variedades. “Disponemos de materiales de diferentes grupos de madurez, lo que permite posi-



cionarlos para la siembra a principios de septiembre, así como también variedades de ciclo más corto, que pueden ser sembradas a finales de septiembre o principios de octubre”, detalló. En tanto, con relación al estrés hídrico, se aclaró la dificultad por la escasa lluvia en diciembre de apenas 9 mm, en el desarrollo del cultivo y en su rendimiento.

INBIO reiteró el compromiso con la investigación constante para desarrollar semillas adaptadas, resistentes y con buen potencial de rendimiento. Con estas tecnologías, los productores de soja cuentan con nuevas herramientas para asegurar la estabilidad y rentabilidad de sus cosechas, incluso en condiciones difíciles. La organización agradeció la participación y extendió una invitación a visitar el Campo Tecnológico en Encarnación, abierto al público para resolver cualquier duda sobre las innovaciones presentadas.

Cafyf con la promoción de las camas biológicas

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) contó con una estación en la Jornada Tecnológica de INBIO, donde promovió el uso de camas biológicas. La Ing. Agr. Helena Valdovinos, coordinadora técnica de los Programas de Cafyf, explicó el papel fundamental de estas herramientas de mitigación y en la promoción de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). De hecho, viene implementado estas soluciones en el campo de investigación de Cetapar, para el lavado de maquinarias y tanques de pulverización. La entrevistada detalló los componentes principales de las camas biológicas y los diferentes modelos disponibles para su empleo. Resaltó la importancia de estas infraestructuras en la eficiencia del proceso de limpieza, así como en la mitigación de impactos ambientales. Otro tema de relevancia tratado en la jornada fue la gestión de envases vacíos de productos fitosanitarios. En este aspecto, la disertante subrayó la necesidad de realizar un adecuado manejo de estos envases, que deben ser triple lavados o lavados a presión para garantizar que no queden residuos en los mismos. Posteriormente, los envases deben ser perforados y depositados en centros de acopio temporales, lo que contribuye a promover una agricultura más sustentable. Además, comentó que la participación en ese evento fue posible gracias al convenio existente entre

el gremio e INBIO, dentro del cual desarrollan capacitaciones dirigidas a estudiantes de escuelas agrícolas y productores sobre diversos temas relativos a las BPA. Resaltó además que desde Cafyf afirman que las capacitaciones son una de las principales herramientas para promover la agricultura sustentable. En este sentido, la Cámara está abierta a atender las demandas de capacitación, con el objetivo de proporcionar información técnica y promover la implementación de buenas prácticas para la seguridad de los productores y la conservación del medio ambiente. **CA**





DÍA DE CAMPO ARROZAL - SEAGRO Ñeembucú, nuevo horizonte para la producción arrocerá

ORGANIZADO POR LAS EMPRESAS ARROZAL Y SEAGRO, SE REALIZÓ EL DÍA DE CAMPO DE ARROZ Y EL LANZAMIENTO DE LA COSECHA 2025 EN VILLA FRANCA (ÑEEMBUCÚ) Y, SOBRE TODO, SE EVIDENCIÓ EL POTENCIAL QUE OFRECE EL DÉCIMO SEGUNDO DEPARTAMENTO PARA SEGUIR EXPANDIENDO ESTE RUBRO. El evento fue el miércoles 12 de febrero y convocó a unas 1.500 personas, entre productores, actores clave de la cadena productiva y autoridades nacionales y locales. Varias empresas acompañaron esta iniciativa que se consolidó como una plataforma para exhibir las más recientes innovaciones en el sector.

La producción arrocerá encuentra en Ñeembucú una nueva frontera para seguir expandiéndose. La nueva ruta PY 19 permitió acceder sin mayores inconvenientes al emprendimiento que vienen desarrollando de manera conjunta Arrozal y Seagro en la zona y que se suma a otras iniciativas por el fortalecimiento del rubro, en un modelo de alianza por el cual Arrozal, con sede en Coronel Bogado (Itapúa) sigue expandiendo su protagonismo en nuevas cuencas. Anteriormente plantó bandera en el Chaco y ahora suma a sus emprendimien-

tos el décimo segundo departamento. En tanto, Seagro ofrece la infraestructura y recursos para esta actividad, así como otros vecinos vienen ejecutando en la zona. La jornada se dividió en lo que fue un Día de Campo propiamente, que incluyó el recorrido inicial, con visitas a la estación de bombeo y a las parcelas experimentales, y una cosecha simbólica. Por otra parte, se aprovechó la presencia de altas autoridades, como la del presidente Santiago Peña, para dar inicio a la cosecha del cereal. De esta forma, esta propuesta agrotecnológica



también sirvió para consolidar aún más la importancia de esta actividad dentro de la cadena productiva local. Héctor Ramírez, de Arrozal, uno de los organizadores del evento, celebró la gran convocatoria, señalando que estuvo presente prácticamente toda la cadena de suministro, incluyendo empresas de maquinarias, insumos, seguros y bancos.

A grandes rasgos, el evento superó las expectativas de los organizadores. En tanto, una de las principales atracciones fue la presentación de investigaciones sobre líneas de variedades de arroz, realizadas en colaboración entre Arrozal y el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT). Además, se expusieron híbridos de arroz que están en proceso de incorporación, de la mano de las empresas Fadisol y RiceTec. A su turno, Felipe Ramírez, vicepresidente de Arrozal y coordinador general del evento, brindó detalles de la participación, que aglutinó a más de 50 empresas y 1.500 personas para ver “el enorme potencial de esta región, que hoy es la principal zona de producción de arroz en Paraguay”, destacó. El inicio de la zafra 2025, con la cosecha simbólica, evi-

Héctor Ramírez, de Arrozal.



denció el encuentro como plataforma clave para fortalecer el sector y promover el desarrollo de la región. Alexis Semeniuk, director de Seagro, comentó que los resultados obtenidos en esta primera experiencia fueron altamente satisfactorios. El rendimiento promedio fue de 10 mil kg/ha, garantiza rentabilidad para productores y asegura la provisión de materia prima para la industria. En tanto, el presidente Peña reafirmó su compromiso de apoyar al campo y expresó su reconocimiento a los emprendedores que forman parte de esta cadena productiva en expansión. El evento evidenció además las enormes posibilidades de crecimiento y prosperidad para los productores de arroz en Paraguay. ➔





Agrofertil ofrece su amplio portafolio para cubrir las necesidades del campo

Agrofertil también acompañó el evento desarrollado en Villa Franca, con orientaciones y explicaciones de su amplio portafolio para cubrir las necesidades del campo, por ende, del sector arrocero. Fernando Núñez, asesor comercial de la empresa, recordó que también en el cereal Agrofertil cuenta con la más completa línea de soluciones, desde tratamiento de semillas hasta las siguientes actividades culturales, en donde se requiere de fertilización, nutrición especial y

defensivos. “Entre los productos destacados que tenemos para el cultivo de arroz, contamos con la línea de fertilizantes nitrogenados Yara Vera, así también con coadyuvantes, porque pueden ayudar a mejorar la aplicación en nuestro cultivo. Tenemos también lo que sería la nutrición especial exclusivamente para el llenado de granos y el macollaje”, dijo. Añadió que otra sugerencia es el pack completo para tratamiento de semillas, que viene con fungicidas, entre ellos protioconazole, y enraizante bien completo, a base de extracto de algas, aminoácidos zinc, cobalto, molibdeno y nitrógeno, para suplir todas las necesidades del inicio de su cultivo de arroz”, concluyó.

Agrotec asiste en el desarrollo del rubro con fuertes propuestas

La compañía Agrotec no podía faltar a la cita de la jornada arrocera en Ñeembucú. Valmor Dalla Nora Jr., gerente de Desarrollo de Mercado, primeramente, resaltó el éxito alcanzado durante el evento y felicitó a los organizadores por el logro. “Este encuentro fue de gran magnitud para el sector arrocero, que está creciendo, respetando la sustentabilidad, cuidando el ambiente y la Naturaleza. Como Agrotec nos orgullece estar presentes y participar de cadena productora del cereal”, puntualizó. Posteriormente resaltó que como compañía

ofrece todas las líneas de insumos para la actividad. En fertilizantes, resaltó MicroEssentials, propuesta Premium de Mosaic, así como las soluciones de Stoller, pionera en la investigación en fisiología y nutrición vegetal, que contribuyen con el equilibrio hormonal de las plantas, así como toda la marca propia de agroquímicos, sean herbicidas, fungicidas, insecticidas. “Todo ya con larga utilización en la producción arrocera, con mucho beneficio para el agricultor, en nutrición, fertilización y agroquímicos”, reiteró, al tiempo de señalar que Agrotec estará siempre presente para asistir el desarrollo del rubro, así como el permanente apoyo al campo, con productos que ofrecen tecnología, productividad y sostenibilidad, garantizando mayor eficiencia y mejores cosechas.





Arrozal se expande con compromiso en la evolución del rubro

La empresa Arrozal S. A., además de ser la organizadora del Día de Campo de Arroz y el Lanzamiento de la Cosecha 2025, estuvo presente en el evento con un stand donde presentó las diversas actividades relacionadas con el cultivo de arroz, el principal rubro de la firma. Felipe Ramírez, vicepresidente de Arrozal S. A., destacó el constante proceso de expansión de la empresa. “Empezamos en el sur, luego nos trasladamos al Chaco, y ahora estamos en Ñeembucú. Nuestro objetivo es llegar a las

regiones en las que podamos contribuir al crecimiento y desarrollo de la producción de arroz en Paraguay, impulsando el desarrollo económico tanto a nivel regional como nacional”, comentó. Arrozal S. A. se especializa en la producción de arroz y cuenta con un Centro de Investigación ubicado en Coronel Bogado, Itapúa, donde se realizan diversas investigaciones enfocadas en la introducción de nuevas variedades y la evaluación de insumos ofrecidos por empresas especializadas en el cultivo de arroz. La empresa también se enfoca en la formación de nuevos talentos, recibiendo pasantes para colaborar en la capacitación de estudiantes, una iniciativa liderada por el Ing. Héctor Ramírez, presidente de Arrozal S.A. ➔

YPF
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

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



Impulsando el desarrollo del Chaco





Grupo CotripaR apuesta a la consolidación del evento

La expansión del sector arrocerero en Paraguay sigue en ascenso, y el Grupo CotripaR reafirmó su compromiso con los productores durante su participación en el evento arrocerero realizado en Villa Franca (Ñeembucú). Eugenio Coronel, gerente regional sur del Grupo CotripaR, destacó la importancia de acompañar este crecimiento, enfatizando que la empresa no podía quedar fuera de un evento clave para el desarrollo agrícola. “Hoy estamos acompañando este gran evento del cual somos parte y estamos agradecidos por tener este espacio”, expresó. Se presentaron las principales propuestas enfocadas en el sector, entre ellas, un tractor

Yto de 115 caballos de fuerza, ideal para las exigencias de la producción de arroz. Además, exhibió su plataforma Draper de la línea GTS, diseñada específicamente para optimizar la cosecha arrocerera y que ha tenido una excelente aceptación en el mercado, con un notable desempeño en ventas entre finales de 2024 e inicios de 2025. “El crecimiento del sector arrocerero es innegable, y desde CotripaR estamos comprometidos en brindar soluciones tecnológicas que impulsen la producción y eficiencia de nuestros clientes”, mencionó Coronel. Coronel también destacó la labor de Seagro y Arrozales, organizadoras de la actividad. “Nos sorprendió a todos realmente la capacidad de convocatoria y la estructura que se armó. Esperamos que este evento crezca y se convierta en una tradición en la zona”, manifestó.



Seagro apoya con infraestructura moderna al sector

Alexis Semeniuk, director de Seagro S. A., destacó el trabajo en conjunto con los arrendadores del establecimiento enfocado en el cultivo de arroz. “Con el arrendamiento de la familia Argaña, de 16 mil hectáreas aproximadamente, es donde entramos con el desarrollo del campo y la provisión de agua para productores, estructuración, las canalizaciones, los drenajes, energía eléctrica, para que cada productor pueda desarrollar un cultivo rentable”, explicó. Los resultados arrojaron un promedio de 10 toneladas por hectárea

en base seca limpia, lo que asegura una rentabilidad atractiva para los productores y contribuye al fortalecimiento de la industria nacional. La firma dedica una parte a la producción de arroz en algunos campos, pero tiene su mayor enfoque en la parte industrial, procesando más de 200 mil toneladas anuales, con la exportación total de la producción y con una proyección de 300 mil toneladas en dos años. Además, se encuentra trabajando en un consorciamiento con 30 mil hectáreas de productores. “Queremos agradecer a todos los productores comprometidos con la tierra y con el desarrollo del país, quienes día a día empujan la industria hacia el futuro”, concluyó el directivo.



Tecnomyl reafirma su compromiso con la producción arrocerá

La firma Tecnomyl, parte del Grupo Sarabia, participó activamente en la jornada en Ñeembucú, reafirmando su compromiso con el sector. Jorge Bado, ingeniero agrónomo y asesor comercial de ventas de Tecnomyl en arroz para la región Itapúa, Misiones, Paraguari y Ñeembucú, destacó que la empresa decidió apoyar la iniciativa desde su planificación inicial. “Desde el primer momento vimos la magnitud y la relevancia de este evento para los productores y para toda la población. El arroz está transformando esta zona y generando nuevas oportunidades de producción”, comentó. Resaltó la evolución de la productividad en la zona, recordando que anteriormente se consideraba de bajo

rendimiento, con suelos utilizados principalmente para ganadería extensiva. Además, Tecnomyl ha ampliado su portafolio en los últimos años, incluyendo una línea de fertilizantes diferenciados a base de azufre, así como las opciones convencionales. Sumados a eso, la empresa cuenta con diversos programas de asistencia técnica, incluyendo soluciones para herbicidas y fungicidas, asesoramiento en pulverizaciones y un servicio de análisis de muestras para garantizar un manejo eficiente de los cultivos. “Nos enfocamos en acompañar al productor con tecnología y asesoramiento para mejorar sus rendimientos y rentabilidad”, agregó. Con esta participación, Tecnomyl reafirma su liderazgo en el sector agrícola y su apuesta por la evolución de la producción arrocerá en Paraguay, brindando herramientas y conocimientos que permitan seguir potenciando el crecimiento de este rubro estratégico para la economía nacional.

Tracto impulsa maquinarias para un cultivo eficiente

En el marco del Día de Campo de Arroz y del Lanzamiento de la Cosecha 2025, organizado por Arrozal y SEAGRO, la firma Tracto presentó sus implementos agrícolas pensados para este rubro. Se trata del equipo para nivelación de arroz PNA 60, de la reconocida marca brasileña Agrimec, diseñado para mejorar la eficiencia en el uso del riego y la optimización de los cultivos. El implemento cuenta con un ancho de trabajo de 6 metros, lo que le permite abarcar grandes superficies con mayor rapidez. Una de sus funciones es mejorar la distribución del agua en las parcelas, ayudando a los arroceros a maximizar el aprovechamiento del riego. Además, está orientado a suavizar el suelo, contribuyendo a un mejor desarrollo del cultivo. “Este equipo está pensado específicamente para los arroceros, con el fin de optimizar el uso del agua, un recurso vital en el cultivo del arroz”, comentó Eduardo Villalba, asesor comercial de la empresa en Ñeem-

bucú. El profesional destacó además que cuentan con planes de financiamiento accesibles y un servicio de asesoramiento especializado en sus sucursales para facilitar la adquisición del implemento. ➔



EVENTOS

Grupo Rieder pone la fuerza con tractores y excavadoras de alta gama

El Grupo Rieder propuso maquinarias para brindar soporte a arroceros en el Día de Campo de Arroz y el Lanzamiento de la Cosecha 2025. Magno Sosa, gerente de ventas del grupo, destacó la importancia de asistir a estos eventos agrícolas que buscan ampliar la producción. “Estamos lanzando la configuración R2 en el tractor Valtra T250, un modelo muy vendido en la zona sojera, y ahora incursionamos en el arroz. También hemos traído nuestra tecnología de Volvo, destacando la excavadora EC210D una de las más vendidas en el mercado”, explicó. El tractor Valtra T250, ahora adaptado con cubiertas arroceras y tecnología avanzada como caja CVT, piloto automático y sistema de variación altamente eficiente, ofrece un menor consumo de combustible, optimizando el trabajo en los campos arroceros. Por otro lado, la excavadora EC210D de Volvo se ha posicionado como una opción eficiente y de alto rendimiento. Sosa resaltó su bajo consumo de combustible y su sistema de mantenimiento, que solo requiere intervención cada 500 horas, reduciendo paradas operativas. Además, su sistema de monitoreo CareTrack permite a los produc-



tores acceder a información en tiempo real desde sus dispositivos móviles. Para finalizar, Sosa resaltó la oportunidad del espacio brindado por la organización para acercar soluciones eficientes y rentables a arroceros, apostando por nuevas tecnologías y eficiencia, a costos y financiamientos accesibles.

El ADN de Somax está marcado por innovación y productos eficientes

Somax Agro también acompañó el evento arrocero en Ñem-bucú. Fernando Ventura, gerente de especialidades para la zona Sur, recordó que la firma lleva 15 años en el mercado con un completo portafolio para los distintos cultivos, como en este caso es el cereal, “Trajimos nuestro ADN, marcado por la innovación y los productos de alta eficiencia para el cultivo de arroz. Sabemos de la importancia de este rubro para la economía paraguaya y para los agronegocios”, dijo. Puntualizó que las soluciones ofrecen seguridad en nutrición y protección de cultivo, desde la propuesta Pro-max Arrank, que provee un equilibrio hormonal y nutricional óptimo, asegurando un desarrollo superior del cultivo y mayor resistencia ante adversidades climáticas. “La línea viene para sumar, aportar para el arrocero, para que él pueda tener plantas más saludables, sanas y que

puedan expresar todo su potencial productivo”, comentó y agregó el posicionamiento de bioestimulantes formulados con hormonas promotoras de crecimiento, junto con nitrógeno, fósforo y zinc, nutrientes muy importantes para la fisiología del cultivo de arroz. “Destacamos que Somax viene a estar junto con el arrocero para tener éxitos en este cultivo que es tan importante para el sector de los agronegocios en Paraguay”, concluyó. **CA**



Escuela Móvil

Enseñando con Amor

¿Ya conocés nuestra escuela móvil?

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



Para más información, escribinos.



@solblancapy



/SolBlancaPy



Productos
SOL BLANCA
Pasta · Harina · Galleta Molida



AGROFÉRTIL UNA VEZ MÁS DESARROLLÓ CON ÉXITO SU INICIATIVA DENOMINADA “ENCUENTRO TECNOLÓGICO”. Así, en Fortuna, en Hernandarias, puso énfasis en los biológicos y novedades para transformar la agricultura; mientras que, en Naranjal, el foco apuntó a las innovaciones y prácticas sustentables. Durante las dobles jornadas en ambas ocasiones, hubo buena cantidad de participantes, además de resaltar el reconocimiento como Empresa del Año 2024, distinción dada por la Asociación de Empresarios Cristianos (ADEC).

ENCUENTROS TECNOLÓGICOS DE AGROFÉRTIL

Avances en prácticas sustentables y énfasis en biológicos

Agrofértil, fiel a su compromiso de innovar y acompañar la evolución del campo, fortaleciendo vínculos con sus

clientes, cerró el 2024 con sus tradicionales eventos en donde la transferencia de tecnología estuvo a la orden del día. A ello se sumó la respuesta de los participantes, entre productores y técnicos, quienes corroboraron que



este tipo de iniciativas impulsadas por la compañía arroja sus frutos, con concluyentes jornadas exitosas. Devanir Ribeiro, gerente de Marketing de Agrofértil, destacó el compromiso de la empresa con la eficiencia productiva, la preservación ambiental y el apoyo a las comunidades rurales, en los eventos marcados por lanzamientos tecnológicos, actividades familiares y la celebración del premio “Empresa del Año 2024”, otorgado por la ADEC. Además, resaltó que se cumplió con el objetivo de ofrecer innovaciones y tecnología al productor. “Agrofértil es una empresa con más de 31 años en el mercado buscando trabajar al lado del agricultor, por eso realizamos un evento como este. Trajimos varias

novedades y más variedades con buenos comportamientos y desempeños”, comentó. Destacó el lanzamiento de la soja Agroeste, marca posicionada en Paraguay con híbridos de maíz, afirmando la innovación y el crecimiento de Agrofértil en el mercado local.

Mencionó las novedades en biológicos. “Los productos trabajan en armonía con el ambiente y otras soluciones, con herramientas que toman datos del clima, colaboran con la mejor decisión de los agricultores, así como lanzamientos con fungicidas. Es un evento tradicional para traer tecnología en cada edición”, agregó. De la distinción de la ADEC indicó que “refleja que somos la empresa número uno del mercado paraguayo”. Agradeció el apoyo del agricultor y de los colaboradores para lograr esta distinción. “Para nosotros es una satisfacción demasiado grande y nos compromete a seguir trayendo innovación y tecnología a los agricultores. Para nosotros es un honor y nos indica que Agrofértil está en el camino correcto”, finalizó no sin antes recordar que para el 2025 ➔

Directivos, colaboradores, aliados y buena cantidad de público acompañó el evento en Fortuna.



JORNADA DE CAMPO



Las novedades tecnológicas y las orientaciones también llegaron hasta Naranjal.

se vienen más encuentros tecnológicos y novedades en el portafolio de soluciones.

DE NORTE A SUR. En la doble jornada agrotecnológica en La Fortuna (Hernandarias), se presentaron novedades con el foco puesto en propuestas biológicas, además de lanzamientos y soluciones de última generación. Fue la tercera edición del Encuentro Tecnológico y el énfasis se dio en avances biológicos y lanzamientos de soluciones para transformar la agricultura.

En tanto, para el caso de Naranjal, el énfasis se dio en las innovaciones y prácticas sustentables, como ejes del Encuentro Tecnológico de Agrofértil. Esta actividad constituyó la novena edición. Ambos eventos tuvieron una buena convocatoria, con un promedio de 300 participantes. La temática se mantuvo, pues, tras la acreditación, los participantes recibieron la bienvenida y formaron grupos.

El recorrido incluyó la presentación de soluciones avanzadas destinadas a optimizar la productividad y sostenibilidad en el campo, como el ERRADICUR BIO, un producto biológico orientado a fortalecer las prácticas agrícolas sustentables. Las obtentoras aliadas Neogen, Agroeste, Don Mario, Nidera y Monsoy también acompañaron los eventos, con al menos 25 variedades de soja.

ESTACIONES. En agricultura digital, Eduardo Guimarães, gerente de Operaciones de YVY Agricultura Digital, orientó sobre la propuesta YVY Clima. En híbridos de maíz, Everson Cavalheiro Da Silva, coordinador de Semillas de Maíz de Agrofértil, resaltó la genética Agroeste y la biotecnología VTPRO4, que ofrece más protección en hoja y también dos proteínas más de protección de raíz, un paquete que al final entrega más productividad en el campo.

Con respecto a la futura siembra de la zafriña 2025, indicó que estos materiales se adaptan a distintas regiones, así como la importancia de acercarse a los asesores de Agrofértil para la mejor recomendación y posicionamiento. Entre las novedades, citó el AS 1991 PRO4, super precoz, similar al AS 1800 PRO3; el AS 1988 PRO4, parecido al AS 1844 PRO3 y el AS 1820 PRO4, también precoz.

En destaque estuvo el desembarco de Agroeste soja. Enrique Fretes, responsable de Desarrollo para Bayer en Paraguay, una de las compañías aliadas estratégicas presentes en la ocasión, compartió la noticia a los agricultores del país del lanzamiento de la marca, de la mano de Agrofértil, con la que llevan tres décadas de buenas relaciones, de las cuales, 11 años llevan trabajando con la marca Agroeste en maíz.

“Traemos la marca Agroeste Soja con la nueva plataforma biotecnológica INTACTA 2 XTEND (I2X) para que el productor siga teniendo herramientas que beneficien a su manejo, que reúnan las características deseables para altas productividades. Arrancamos con el lanzamiento



Devanir Ribeiro, gerente de Marketing de Agrofértil.

de tres variedades, específicamente AS 3606 I2X, AS 3595 I2X y AS 3595 Xtend. Así, se complementa el portafolio de soluciones”, explicó.

Igualmente participaron con materiales de soja Don Mario, Monsoy, Neogen y Nidera, además de STAR SEEDS, la nueva marca de semillas de Agrofertil para el 2025. Dheyson Raimundi, supervisor de Producción de Semillas para Agrofertil, puntualizó el estreno de esta marca exclusiva, disponible desde el 2025 y que aporta como diferencial todo lo que proponen los beneficios del tratamiento industrial.

Agrofertil cuenta con su Industria de Beneficiamiento de Semillas (IBS), con toda la parte de innovación en beneficiamiento, almacenamiento y tratamiento industrial con altísima calidad, “posicionado como el más innovador y tecnológico del mercado paraguayo, lo que ofrecemos directamente con la marca STAR SEEDS al campo y conseguimos alcanzar el objetivo con toda la infraestructura disponible”, subrayó Raimundi.

Jhonny Stipp, coordinador técnico de Terrex Exact Aplic, resaltó la importancia de la calidad del tratamiento y su relación con el caldo de pulverización para mejorar los resultados en el campo, entre otros puntos. “Nuestro enfoque está en calidad y soluciones en tecnología de aplicación. Abordamos todo lo que es el proceso de la calidad de aplicación y trabajamos con una amplia gama de coadyuvantes destinados para distintos tipos de aplicaciones”.

En destaque estuvieron Tanque Mix y FluidMax, un coadyuvante muy consolidado en el mercado. En la estación de biológicos Ricardo Trautmann, jefe del Departamento Nutrición Vegetal de Agrofertil, mencionó la novedad ERRADICUR BIO, fungicida de amplio espectro que asocia productos químicos con productos biológicos para mejorar la eficiencia de control de enfermedades de los cultivos.

En la estación de Terrex, Rodrigo



Durante las jornadas hubo lanzamientos y nuevas propuestas de valor en variedades de soja y defensivos.

Gasparino, coordinador técnico, explicó todas las propuestas del segmento con foco en fertilidad del suelo y destaques de semilla de brachiaria Braspasto y de Caltim, hidróxido de calcio, magnesio que complementa recomendaciones técnicas. Fabiano de Jesús, jefe de Desarrollo de Productos de Agrofertil, orientó para preservar mejor las biotecnologías de última generación y evitar perder su eficacia en la producción. Cabe apuntar que además acompañó las jornadas Syngenta, mientras que Agrofertil, en línea con su visión integral, promovió el programa Mujer con Valor, que incentiva la participación activa de las mujeres en el sector agrícola y fomenta la sucesión familiar en las empresas del rubro. Asimismo, se dispuso un espacio infantil para garantizar un ambiente adecuado para las familias, con lo cual se fortalecieron vínculos y se consolidó el éxito en los eventos.

Ribeiro agradeció a productores y colaboradores y concluyó con un llamado al compromiso constante con la innovación y la sostenibilidad para seguir liderando la adopción de mejores tecnologías y prácticas para encarar los desafíos del campo, siempre con responsabilidad y dedicación, con lo cual Agrofertil reafirma su liderazgo en la transformación del sector agrícola paraguayo, integrando tecnología, sostenibilidad y valor social en cada una de sus acciones. **CA**

El programa “Mujer con Valor” fue el espacio que incentivó una participación activa de las mujeres en el sector.





INAUGURACIÓN NUEVA UNIDAD

Nuevo silo de Somax en Vaquería: Un impulso para los productores de la región

EL PASADO 21 DE ENERO, SOMAX AGRO S. A. INAUGURÓ UNA NUEVA UNIDAD Y SILO EN VAQUERÍA, CAAGUAZÚ, UNA DE LAS ZONAS MÁS PRODUCTIVAS DEL PAÍS. Esta importante obra moderna busca apoyar a los agricultores de la región, facilitando el almacenamiento y la comercialización de la producción.

La firma Somax Agro apuesta a fortalecer la cadena de valor agrícola en la región con esta moderna infraestructura, diseñada para ofrecer a los agricultores locales las mejores opciones para el almacenamiento y la comercialización de sus productos, además de otros servicios clave. Por ello, decidió invertir en un nuevo silo, inaugurado el 21 de enero, durante una significativa velada, con presencia de directivos, colaboradores, clientes y amigos. Fabio Bedin, director presidente de la firma, brindó un mensaje de ocasión sobre la unidad destinada como centro de acopio de granos, con servicios adicionales, como apoyo técnico y provisión de insumos innovadores para el campo.

Fabio Bedin, director presidente de Somax, dando su mensaje durante el acto.





Justino Rojas, gerente del silo Somax Vaquería, subrayó la importancia estratégica de esta obra, tanto para la compañía como para los agricultores de la zona. “Este silo representa un paso fundamental para nosotros, ya que nos permite estar presentes en una región de gran potencial agrícola. Nuestro objetivo es generar un impacto positivo en los productores locales y fomentar el desarrollo del sector agrícola en la región”, destacó. Vaquería es reconocida por su alta productividad y su vasta cantidad de familias dedicadas al campo.

La excelente calidad de la tierra y el nivel de desarrollo de la zona fueron factores clave para que Somax Agro eligiera este lugar como punto estratégico para expandir su presencia en el mercado paraguayo, añadió.

Con respecto a la nueva unidad, cuenta con una capacidad de almacenamiento estática de aproximadamente 22 mil toneladas y tiene un gran potencial para optimizar la comercialización de granos. Además, la empresa ya contempla proyectos de expansión para seguir mejorando la infraestructura.

Rojas también mencionó que Somax Agro se ha posicionado como uno de líderes del mercado paraguayo, ofreciendo soluciones integrales con un equipo altamente capacitado y comprometido con la calidad. Finalmente, desde la compañía se extendió la invitación a los productores locales a aprovechar las ventajas de esta nueva infraestructura, asegurando que brindará atención personalizada a todos, tanto a pequeños como a grandes productores, al tiempo de reafirmar el compromiso de la firma con el desarrollo del campo. **CA**

YPF

MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

CGS

Representante Oficial de YPF

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



Impulsando el desarrollo del Chaco



Interceptor

Isaria fumosorosea 1296

Eficacia y precisión en la gestión de la cigarrita del maíz



Escanee el QR Code y
obtenga más información
sobre Interceptor.

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



Registro del SENAVE: 6219

f o i in somaxagro



*Distribuidor Exclusivo
en Paraguay*



Koppert

koppert.com.py



SERIE

A134 HITECH



Consultar planes de financiamiento que aplican para tasas de interés.



**CABINA
CONFORT**

**MOTOR
AGCO POWER 135HP**

**PILOTO
INTEGRADO**

**TRANSMISIÓN
AUTOMÁTICA 16F + 16R**

**CAPACIDAD DE LEVANTE
4.950 KG**

ENTREGA INMEDIATA

<p>Tasas desde 6,50%*</p>	<p>Hasta 6 años de plazo</p>	<p>SUDAMERIS</p>
--------------------------------------	---	-------------------------

Casa Central: Av. Atigar Nº 1945, Asunción Tel.: (021) 214 114 - Suc. Ciudad del Este: Km.5 Av. Monseñor Rodríguez Tel.: (061) 572 316/8 - Suc. Encarnación: Ruta 6 Km. 10 Tel.: (071) 218 2900

Suc. Loma Plata (Chaco): Av. Central 1315 Tel.: (0492) 253 180 / 253 267 - Suc. Santa Rita: Ruta 6 Km. 212,5 Tel.: (0673) 221 045 / 220 151 - Suc. Katueté: Av. de las Residentas Km. 355 Tel.: (061) 597 4000



WWW.VALTRA.COM.PY



VALTRA - RIEDER & CIA



VALTRA,RIEDER

VALTRA

GRUPO **RIEDER**

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



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

Seguinos en:



Sub Distribuidores:

**AGRO SACUNDAY S.A.**

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN

www.newhollandpy.com

Tape Ruvicha

