



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 24 | N° 282 | DICIEMBRE 2024 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Evaluación 2024:
Recuperación para
"tomar con pinzas"**

**Innovaciones en
Noche de Campo de
Somax Bella Vista**

AGRODINÁMICA 2024

**La consolidación
del éxito del agro**

+20 años

siendo aliados del

trabajador del campo

Geomembranas



Biosales



Inoculante



Mallas CTA



Mallas / Films p/ Enstate



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

NORTENE

GENOFEED



GINEGAR

EXPORPLÁS

Para más información visitá
www.cmpproductos.com.py



Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



DETOXIFICANTE



24 NOTA DE TAPA AGRODINÁMICA 2024: EXITOSA FORMA DE CERRAR EL AÑO



12

"ESTE LOGRO
REFUERZA NUESTRO
COMPROMISO CON EL
PRODUCTOR"



16

TECNODAY SE
CONSOLIDA COMO
PLATAFORMA
AGROTECNOLÓGICA



48

EVALUACIÓN 2024:
RECUPERACIÓN PARA
"TOMAR CON PINZAS"



60

FERIA AGROPECUARIA
SAN PEDRO: UN
ROTUNDO ÉXITO

DE LA RECUPERACIÓN A LA PRECAUCIÓN

Se cierra el 2024 con una recuperación interesante para el agro, pero insuficiente para el campo, sobre todo porque la actividad ganadera no termina de la mejor manera, de hecho, gran parte de la temporada le fue esquivo un escenario favorable. En tanto, la agricultura sí mostró una faceta de rehabilitación en lo que a producción se refiere, pero no así en precios, que evidenció una caída con su impacto en los números globales y que en otra circunstancia vez hubiera representando mayor oxígeno para la macroeconomía.

Los más de 4 mil millones de dólares que inyectó el agro impidió un golpe mayor para una economía que todavía está vulnerable. El panorama se vuelve incierto porque, si bien hasta ahora el desempeño de los cultivos no llega a situaciones de preocupación, la fluctuación climática hace que las expectativas estén con gran cautela. Un punto favorable quizás sea que los insumos también demostraron una tendencia a la baja, por lo que el punto de equilibrio no estaría tan alto o se podría aspirar a un mejor resultado a término de cosecha.

Al incierto clima se suma el comportamiento por momentos errático del caudal de los ríos. Estos representan unas arterias vitales para todo el engranaje productivo y económico, pues la navegabilidad juega un rol importante en la logística, sobre todo para un país mediterráneo como el nuestro. Por todo ello, si bien existe una confianza cautelosa, es necesario no desatender los momentos críticos en la evolución productiva. Seguir las recomendaciones de los técnicos, contar con las herramientas más apropiadas serán un escudo paliativo ante la eventual adversidad.



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

ZIEL
COADYUVANTE

FACILITY
COADYUVANTE

AGETEC TITANIUM
ESPECIAL CHEMICALS




**ALIADOS IDEALES PARA
UNA BUENA APLICACIÓN**

ADYUVIA
SPECIAL CHEMICALS



www.dva.com.py
www.incentia.eco

DVA
GO FURTHER. TOGETHER

 DVA Agro py
 @DVAagropy
 DVA Agro Paraguay SRL

Avance de exportaciones de soja y trigo

A menos de un mes para terminar el 2024, los envíos de soja paraguaya se aproximaron a 8 millones de toneladas, según reportó la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). En efecto, conforme los datos del gremio, hasta noviembre de este año Paraguay exportó 7.8 millones de toneladas de soja en grano. No obstante, la disminución de la cotización internacional de la oleaginosa generó una caída de USD 135 millones en el ingreso de divisas, en comparación con el mismo periodo de 2023, se informó. Al respecto, Sonia Tomassone, asesora de Comercio Exterior, explicó que ya queda poco remanente de soja para ser exportado en diciembre. “La disminución en los precios internacionales del grano repercutió negativamente en el ingreso de divisas, comparado el mismo periodo de la zafra anterior (-USD 135 millones). Lo mismo sucede con los derivados de la soja, a pesar del mayor volumen exportado”, precisó. Con respecto a los destinos, Argentina se mantuvo como el principal comprador con el 85% de participación, seguido por Brasil (10%), Rusia (3%) y otros (Perú, España, EE.UU., Uruguay, Japón, Chile, Corea del Sur, Kuwait, Guatemala e Indonesia). En tanto, el ranking de exportadores lo siguen liderando las



empresas que cuentan con plantas de procesamiento en el país, exportando 3.5 millones de toneladas de soja que fueron exportadas como grano, no procesándolas localmente, añadió Tomassone. En total, 50 empresas fueron responsables de las exportaciones del grano al penúltimo mes del año, informó Capeco. Además, se divulgó el avance de los envíos de trigo paraguayo en su segundo mes de inicio de la zafra 2024, abarcando octubre y noviembre. Capeco indicó que se enviaron 169.005 toneladas, siendo Brasil el principal destino con el 98%, mientras que el resto fue destinado a Bolivia y a Vietnam, de acuerdo con el Informe de Comercio Exterior de Capeco. El volumen embarcado representó 117.684 toneladas más que el mismo periodo de la zafra 2023, cuando se habían enviado 51.321 toneladas. Tomassone explicó que esta mejora se debe a una mayor producción de la zafra nueva (un poco más de 1 millón de toneladas, según las primeras estimaciones) y por la agilización en la salida de los camiones en los puntos de frontera. **CA**

Innovadores proyectos para el desarrollo agrícola

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) y la Agencia Espacial del Paraguay (AEP) presentaron dos proyectos de innovación en las áreas de la optimización de la inspección de parcelas semilleras y la evaluación agronómica; así como una metodología para la detección de casetas vegetales en zonas de producción de rubros frutihortícolas, ambos mediante el uso de imágenes satelitales, según un informativo del órgano fitosanitario oficial. El proyecto de optimización de la inspección de parcelas semilleras y de ensayos de evaluación agronómicas, contempla la implementación de un sistema de monitoreo mediante la utilización de datos satelitales, apuntando a facilitar las tareas mencionadas. Con este sistema, los técnicos podrán identificar y mapear la ubicación de parcelas semilleras y de ensayos de evaluación agronómica y de calidad; evaluar la sanidad y el rendimiento de los cultivos, proporcionar información precisa y oportuna para la toma de decisiones en la gestión de la inspección de cultivos, entre otros, informó el Senave. En cuanto a la detección de casetas de vegetación, se busca identificar y estimar las áreas con existencia de producción frutihor-

tícola, mediante la integración de tecnologías de tele-detección e información geográfica. En ese contexto, se informó que durante los meses de octubre y noviembre se llevó a cabo un proyecto piloto en zona de producción de tomate en el distrito de 3 de Febrero (Caaguazú). Utilizando herramientas como imágenes satelitales y sistemas de información geográfica con el algoritmo Random forest, el mismo fue “entrenado” para detectar casetas vegetales de acuerdo con los datos georreferenciados de casetas identificadas a campo. Esta metodología permitirá una gestión eficiente de recursos y la planificación para la agricultura y, sobre todo, el monitoreo. **CA**





Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

Exhorto para fortalecer la agroindustria paraguaya

La Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Capro) igualmente realizó una evaluación del año resaltando que, pese a la buena cosecha de soja del año 2024, con un volumen que representó un crecimiento del 8% sobre la del 2023 y casi fue récord, la industria aceitera nacional cierra un año crítico, a causa del deterioro de las condiciones de competitividad respecto a las fábricas de otros países. En la última campaña agrícola Paraguay produjo más de 10,52 millones de toneladas de soja, de los cuales, según las proyecciones al cierre del año, el 75% será procesado en industrias del extranjero; y el volumen que se procesará en el país será de solo el 25%, con lo cual las industrias aceiteras paraguayas quedarán con una capacidad ociosa en torno al 40%, con una caída en el volumen de la molienda de más del 10% con relación al año anterior, se resaltó en un material institucional. Además, en otro párrafo, se destacó que los últimos datos, al cierre de octubre, indican que el volumen de procesamiento de soja fue el más bajo que se haya registrado para ese mes en los años que no hubo problemas de disminución de la cosecha y desde que se incrementó la capacidad instalada de la industria nacional, a principios de la década pasada. Hasta ese mes señalado, la utilización de la capacidad nominal de las industrias nacionales fue del 64%, 4 puntos por debajo del valor con que cerró este indicador en el acumulado hasta el mes de setiembre. El volumen de procesamiento acumulado de oleaginosas, parcial, hasta el décimo mes de este año llegó a 2.574.361 toneladas, cifra que implica una reducción de más de 20.000 toneladas con respecto al mismo periodo del 2023; tendencia que se va confirmando cada día,



con la reducción en el agregado de valor que se está esperando para el cierre del 2024. Pero, las exportaciones de soja en estado natural se incrementaron fuertemente y alcanzaron este año niveles históricos. Hasta el cierre de octubre de este año ya se han exportado más de 7,7 millones de toneladas, superando con creces el récord anual anterior, registrado al cierre de diciembre del 2020. Las divisas del complejo soja (que incluye

Antonio Iati,
presidente de Capro.



los granos, el aceite, la harina y la cascarilla de esta oleaginosa) hasta el mes de octubre del corriente sumaron USD 4.027,05 millones, cifra que representa una caída del 5% con relación al mismo periodo del año pasado, que se debe a una reducción en los precios internacionales, pero también a una menor participación en la exportación de productos con mayor valor agregado (solo representan el 24% del total de ingresos de divisas del complejo soja), que tienen el potencial de generar más divisas para el país que la exportación en estado natural. Con este escenario, la Capro, bajo la presidencia de Antonio Iati, exhortó a robustecer la agroindustria paraguaya, con medidas del Gobierno que establezcan políticas públicas enfocadas en una mayor industrialización de la materia prima agrícola dentro del territorio nacional. Lo que el gremio espera para el 2025 puede resumirse en cinco ejes principales: un esquema de equiparación tributaria para la industria aceitera con relación a las otras industrias que exportan (porque actualmente somos el único rubro industrial que no tiene derecho a la devolución del IVA al exportar productos industrializados); seguir trabajando para lograr la herramienta adecuada para demostrar a los mercados la sustentabilidad ambiental y social de la producción nacional; que la lucha contra el contrabando sea frontal y permanente; mantener y mejorar las condiciones de navegabilidad de nuestra principal vía de conexión al mundo, la Hidrovía Paraguay – Paraná, y; que se establezca por ley del régimen de admisión temporaria para importar materias primas agrícolas, de modo a que nuestras industrias puedan contar con las mismas herramientas que sus pares de otros países. **CA**

www.dekalpar.com

DEKALB, RINDE MÁS



El mercado de maquinaria agrícola registra menos ventas que el año anterior

El mercado de maquinaria agrícola experimentó una caída en las ventas durante 2024 en comparación con el año anterior, según los datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (Cadam). Hasta noviembre de 2024 se vendieron 1.534 tractores, lo que representa una disminución del 12% respecto a noviembre de 2023, cuando se comercializaron 1.747 unidades. Esta reducción se reflejó en todas las marcas, aunque John Deere sigue siendo la marca líder con el 42% de participación en el mercado, seguida por Massey Ferguson (17%) y New Holland (13%). En el segmento de cosechadoras, las ventas alcanzaron 151

unidades hasta noviembre de 2024, con un 45% menos que el mismo periodo del año pasado cuando se vendieron 279 unidades. En las preferencias, John Deere lidera el mercado con el 50% de participación. New Holland ocupa el segundo lugar con el 30%, mientras que Case IH sigue en el tercer puesto con un 13%. Por otro lado, en el caso de los pulverizadores, se vendieron 77 unidades hasta noviembre del presente año, representando una merma del 40% ya que el año anterior a noviembre se vendieron 127 pulverizadoras. En este segmento, Jacto es la marca más vendida, con el 30% del mercado, seguida por Case IH (19%) y John Deere (17%). A pesar de la caída en las ventas durante 2024, las expectativas para 2025 son positivas. Se espera que una buena cosecha de soja impulse la demanda de maquinaria agrícola, lo que podría generar una recuperación en las ventas de la maquinaria agrícola, aunque el mercado de los granos sigue está marcado por la incertidumbre.

Máquinas vendidas (Hasta Noviembre de 2024)

Fuente: CADAM.



Tractores

John Deere	643
Massey Ferguson	257
New Holland	205
Valtra	164
Case	154
Lovol	41
Yto	40
LS	25
FENDT	5
Total	1.534

Cosechadoras

John Deere	76
New Holland	46
Case	20
CLAAS	4
Massey Ferguson	3
FENDT	2
Total	151

Pulverizadores

Jacto	23
Case IH	14
John Deere	13
New Holland	12
Massey Ferguson	10
Kuhn	3
Horsch	2
Total	77

Cotizaciones en Chicago (20-12-24)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/Ton
Ene-25	358
Mar-25	336
May-25	341

Maíz

Mes	US\$/Ton
Mar-25	176
May-25	178
Jul-25	179

Trigo

Mes	US\$/Ton
Mar-25	197
May-25	200
Jul-25	203

semillas
agroceres



VTPRO4

**TODO
TERRENO**

AG8701

EL HÍBRIDO TODO TERRENO

Tecnomyl.
Es más simple
con nosotros.



Este logro refuerza nuestro compromiso con el productor

TRAS SER RECONOCIDA AGROFÉRTIL COMO “EMPRESA DEL AÑO” POR LA ADEC, PAULO SARABIA, DIRECTOR DE LA COMPAÑÍA DESTACA EL COMPROMISO DE LA EMPRESA CON EL CRECIMIENTO DEL PRODUCTOR PARAGUAYO. En esta entrevista, aborda los logros más significativos, los proyectos en marcha y cómo la innovación y la sostenibilidad guían el futuro de la compañía y del Grupo Sarabia. “Este logro refuerza nuestro compromiso con el productor paraguayo de continuar apoyándolos en su crecimiento y éxito sostenible”.

PAULO SARABIA, director de Agrofertil.

_ P. ¿Qué significa para Agrofertil recibir el premio como “Empresa del Año” de la mano de ADEC?

_ R. Este premio es la consolidación del esfuerzo que hemos realizado a lo largo de 31 años de historia. Representa una satisfacción inmensa para todos, desde los directores y gerentes hasta cada funcionario que forma parte de Agrofertil. Además, es un reconocimiento al trabajo diario de nuestros clientes, los productores, quienes son el motor que nos impulsa a seguir innovando y trayendo tecnologías que los hagan más competitivos en un mercado global cada vez más exigente. Este logro refuerza nuestro compromiso con el productor paraguayo de continuar apoyándolos en su crecimiento y éxito sostenible.

_ P. A lo largo de este año, la empresa ha alcanzado importantes logros. ¿Cuál destaca como el más significativo?

_ R. Uno de los mayores logros fue la finalización de nuestra planta semillera, la Industria de Beneficiamiento de Semillas (IBS). Este proyecto es clave para conquistar nuevos mercados y fortalecer nuestra posición en el mercado semillero. Además, continuamos expandiéndonos con nuevas unidades y silos para acercarnos aún más al productor.

Dentro del Grupo Sarabia, también inauguramos la planta de productos biológicos, que impulsará el uso de





insumos biológicos, contribuyendo a la sustentabilidad y protección del medio ambiente. Para 2025, tenemos previstos más proyectos, incluyendo la apertura de nuevos silos. Como Agrofertil y Grupo Sarabia, nuestro compromiso sigue firme en apostar por el Paraguay y estar siempre al lado del productor, ofreciéndole las mejores opciones para el éxito de su actividad.

_ P. Como importantes generadores de empleo. ¿Cuántas personas trabajan directa e indirectamente con ustedes?

_ R. Actualmente, como Grupo Sarabia, empleamos a casi 2.000 personas de manera directa y alrededor de 10.000 de forma indirecta. Esto conlleva un enorme compromiso social, que asumimos con seriedad a través de proyectos comunitarios, entrenamientos para productores y apoyo a instituciones como la “Fundación Apostar por la Vida”. Nuestra Fundación Sarabia impulsa acciones en diversas áreas, porque entendemos que el desarrollo de Paraguay es clave para nuestro crecimiento. Sabemos que nuestra responsabilidad social está profundamente arraigada en nuestro ADN, y seguiremos apostando por iniciativas que beneficien a la sociedad paraguaya.

_ P. ¿Qué porcentaje del mercado nacional abarca Agrofertil en la actualidad?

_ R. Agrofertil representa entre el 18% y el 20% del mercado, un porcentaje significativo. Este liderazgo nos impulsa a mantenernos siempre a la vanguardia con innovaciones y tecnologías que posicionen a la empresa como un aliado estratégico para el productor. Por ejemplo, a través del hub de innovación H2O Innovation y la agtech YVY Agricultura Digital, trabajamos para ofrecer soluciones más efectivas que mejoren los resultados en granos y optimicen la rentabilidad de los agricultores. Nuestro objetivo es seguir fortaleciendo esa relación cercana con el productor, brindándole herramientas que garanticen su éxito.

_ P. ¿Qué nuevas propuestas tienen previstas para el próximo año?

_ R. Para el 2025, tenemos proyectadas nuevas unida-

des de acopio en diferentes puntos del país, las cuales están en pleno desarrollo. Estas inauguraciones forman parte de nuestra estrategia de crecimiento y compromiso con el sector agropecuario.

_ P. ¿Qué mensaje les gustaría dejar a los productores que confían en Agrofertil?

_ R. Invitamos a los productores a seguir apostando por Agrofertil como su aliado estratégico. Continuaremos innovando para ofrecerles soluciones efectivas, sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. Estamos seguros de que el próximo año traerá cosechas prometedoras, a pesar de los desafíos del mercado. Confiamos plenamente en la dedicación del agricultor paraguayo y en su capacidad para superar desafíos. Nuestro deseo es que disfruten de unas felices fiestas en familia y que el 2025 sea un año aún mejor para todos. **CA**



CONCOPAR lanza fideicomiso para cooperativas rurales desde el mes de diciembre



LA CONCOPAR DESTACÓ AVANCE EN EL FONDO DE GARANTÍAS PARA COOPERATIVAS EN PARAGUAY DONDE SE PRESENTÓ UN FIDEICOMISO QUE RIGE DESDE ESTE ÚLTIMO MES DEL 2024. El lanzamiento oficial se realizó en una rueda de prensa en las oficinas del gremio, el pasado miércoles 4 de diciembre.

Simona Cavazzutti, presidente de la Confederación Paraguaya de Cooperativas Rurales (CONCOPAR Ltda.), subrayó el importante avance del proyecto relacionado con la creación de un fondo de garantías para cooperativas. Este logro podría ser una muestra del progreso del cooperativismo en el país. Cavazzutti explicó que esta herramienta permitirá a las cooperativas ser competitivas dentro del sistema financiero nacional, alineándose con otras entidades del sector. “El proceso para implementar este fondo comenzó hace tres años, cuando se decidió estudiar la mejor manera de implementarlo y se optó por un fideicomiso”, explicó. Tras este período de estudios, se firmó el contrato para ofrecer el instrumento a las cooperativas interesadas. La presidente aclaró que las cooperativas rurales no están obligadas a adherirse al fideicomiso, pero que el objetivo principal es brindar a los socios un ahorro confiable y seguro, con garantía del Banco Central de Paraguay,

para que los fondos estén protegidos frente a cualquier eventualidad.

Además, destacó que este fondo tiene beneficios tanto para los ahorristas, quienes tendrán la seguridad de que su dinero estará resguardado, como para el sistema financiero nacional, ya que las cooperativas trabajarán de manera más integrada con bancos y otras entidades, lo que fortalecerá todo el sistema.

Actualmente, CONCOPAR agrupa a 9 entidades de segundo grado, entre centrales y federaciones y cuenta con 81 cooperativas de base que representan a más de 450 mil socios en todo el país. La finalidad del proyecto, en primera instancia, es que las cooperativas de CONCOPAR se adhieran a este fondo.

Finalmente, Cavazzutti resaltó los logros alcanzados por el cooperativismo durante este año, y aseguró que las herramientas y proyectos en curso permitirán seguir impulsando este sector, en especial en el Día Internacional de las Cooperativas que se celebrará el próximo año declarada por la ONU recientemente. **CA**

Simona Cavazzutti, presidente de la Concopar Ltda.



LA CALIDAD NO TIENE COMPETENCIA



COMPETENCIA



 **Fortenza Maxx**



Distribuidor Exclusivo

 **GPSA**



 **Fortenza Maxx**

syngenta.

Tecnoday se consolida como plataforma agrotecnológica

LA INICIATIVA DE CALTECH CERRÓ SU CUARTA EDICIÓN CON ABSOLUTO ÉXITO, BUENA CONCURRENCIA DE PARTICIPANTES Y UNA DINÁMICA FORMA DE TRASFERIR TECNOLOGÍA, APOYADOS POR LOS ALIADOS. Los presentes recorrieron diez estaciones, conocieron novedades como la carinata y compartieron una jornada que contó con atractivos para toda la familia, así como espacios para los negocios.



La cuarta edición del Tecnoday se realizó el sábado 23 de noviembre en el Centro Tecnológico Caltech (CTC), en el área de influencia del distrito de Yguazú (Alto Paraná). El espacio se consolidó como plataforma agrotecnológica aprovechando al máximo sus 40 mil m², sectorizados en la aplicación y manejo de cada una de las soluciones biológicas, constituyéndose en una vidriera para observar los resultados positivos alcanzados a campo. Una vez más, profesionales destacados compartieron experiencias y orientaciones, interactuando con los presentes de manera activa y fluida. Se establecieron diez estaciones y cada grupo se conformó tras una amena bienvenida a cargo de referentes internacionales de la comunicación en agronegocios, como João Batista Olivi, y estableciendo espacios para las empresas aliadas presentes en la jornada, con minutos para desarrollar sus propuestas y soluciones. Posteriormente, los grupos formados recorrieron las estaciones para conocer novedades sobre resistencia al

estrés, posicionándose ACADIAN, fertilizante natural con acción bioestimulante, como solución a periodos de déficit hídricos; también las propuestas para mayor llenado de granos; así como la estación en donde se abordó el tema de alcanzar altos rendimientos. En este espacio, se resaltó la iniciativa “Desafío Paraguay”. Se trata de una propuesta desarrollada por Caltech para destacar los mejores agricultores, tomando como referencia los altos niveles de productividad. Se instó a seguir trabajando porque el potencial todavía tiene para incrementarse, comparando con niveles observados en otros países. Fitotoxicidad fue otra estación en la jornada. Entre las soluciones de la empresa se posicionó MOLC, para una pulverización de excelencia. El producto cuenta con la tecnología IOP. Desarrollado por la industria nacional Inpasa, IOP Full, es un coadyuvante que se destaca por su protección de microorganismos, con certificación IBD y que propone más pro-



tección, más absorción y más eficiencia para un mayor control. En manejo de chinches, se resaltó la herramienta de insecticida biológico a partir del empleo de “Teleomus podisi” o el uso de drones en aplicaciones para resultados más eficientes.

Otra estación fue para abordar el momento correcto del fungicida. Aquí se posicionó TRIPLE SHIELD, fungicida biológico que reduce la tasa de enfermedades, con excelente residual para protección del cultivo, presenta una asociación de tres especies de “Bacillus”, para garantizar la máxima prevención contra perjuicios provocados por hongos. Estos defensivos, así como los biofertilizantes AzoGrow y NodGrow fueron producidos en la fábrica Kresko, de Caltech. El recorrido incluyó el traslado a otro sector del CTC para conocer las propuestas de segunda zafra. Se destacaron híbridos de maíz, sorgo y, como novedad, la carinata. Se trata de una oleaginosa del que se extrae un aceite utilizable para combustible de aviación. Este rubro viene de la mano de la aliada Nuseed y promete ser una opción más que válida para el campo. En rotación, una secuencia podría ser soja, maíz o sorgo de ciclo corto y carinata.

SATISFACCIÓN Y OBJETIVOS ALCANZADOS. Para el director de Caltech, Breno P. Paranhos, la cuarta edición del Tecnoday fue todo un éxito. “Es un orgullo completar este cuarto año en este lugar, con clientes, amigos e invitados. Esperábamos unas 700 personas, pero cerramos con unos 950 participantes. Pero lo principal fue que trajimos al campo la tecnología, la innovación y mucha información importante para la transferencia de conocimiento”, dijo.

Resaltó la presencia de destacados profesionales quienes abordaron diferentes temas tales como suelos, nutrición de plantas, tecnologías de aplicación, coberturas, segunda zafra, cultivos de invierno. “Este año además trajimos una novedad para Paraguay, el nuevo cultivo que está siendo disruptivo, la carinata. Tenemos muchas áreas cerradas. Creo que los agricultores verán un cultivo que va a dar una excelente cobertura, con alta productividad de granos y rentabilidad”.

Indicó que este año concluye de manera satisfactoria para la compañía, manteniendo el ritmo del 30% de crecimiento y anticipó que se vienen más novedades para el 2025, sobre todo desarrollando más soluciones desde la fábrica Kresko, que lleva dos años operando de manera comercial. “Es un proyecto de seis años atrás y actualmente estamos con unos 12 productos registrados y aplicados en el campo”, concluyó no sin antes reiterar los agradecimientos por el apoyo recibido. **CA**



Breno P. Paranhos, director de Caltech.

Aprosemp lanza el VI Congreso Paraguayo de Semillas

LA ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE PRODUCTORES DE SEMILLAS (APROSEMP) PRESENTÓ OFICIALMENTE EL VI CONGRESO PARAGUAYO DE SEMILLAS, CUYO LEMA ES “ÑAÑEMITÿ TOPU’Ã PARAGUAY”. Este destacado evento, organizado en conjunto con Parpov y Senave, se llevará a cabo los días 6 y 7 de agosto de 2025 en el Hotel Nobile de Ciudad del Este, Alto Paraná.



Senave, coincidieron en que este congreso será clave para impulsar el desarrollo del sector semillero, un pilar esencial para la sostenibilidad y productividad de la agricultura paraguaya.

EJES TEMÁTICOS Y NOVEDADES. La gerente de Aprosemp, la Ing. Agr. Dólia Garcete, explicó que el congreso mantendrá los ejes temáticos de las ediciones anteriores, pero incluirá temas actuales y relevantes para el sector. El evento estará organizado en tres bloques principales: Charlas magistrales con paneles en salón con expertos nacionales e internacionales; la Expo Semillas, un espacio para exhibición de las últimas innovaciones en semillas y la Expo Cien-

El anuncio del congreso tuvo lugar el 26 de noviembre en Obligado, Itapúa, en el marco de la celebración del 38° aniversario de la Aprosemp. La ocasión reunió a referentes clave del sector agrícola, representantes de las instituciones coorganizadoras y socios del gremio.

El presidente de la Aprosemp, Roberto Lang, destacó la importancia del evento como un espacio para la transferencia de conocimientos y el debate de las tendencias y desafíos que enfrenta el sector semillero. “Queremos insistir en que la gente tome conciencia de la relevancia de usar semillas de calidad y, si es posible, semillas certificadas. Este congreso será un paso más hacia el fortalecimiento de nuestro sector,” afirmó Lang.

Por su parte, Julio Gracietti, representante de Parpov, y la Ing. Agr. Jadyi Torales, en representación de



cias y Tecnologías donde se presentarán resultados de investigaciones científicas, con la participación destacada de estudiantes becados.

Además, los organizadores anunciaron la posibilidad de inscribirse por día, permitiendo mayor flexibilidad para los participantes interesados en asistir a sesiones específicas. Para esta edición, el espacio destinado al evento se ampliará a 1.800 metros cuadrados, ofreciendo mayor comodidad y capacidad para los asistentes.

Toda la información relacionada con inscripciones, agenda y actividades estará disponible en la página web oficial del congreso.

BALANCE 2024: RETOS Y LOGROS DEL SECTOR SEMILLERO.

En el marco de la presentación, el presidente de la Aprosemp hizo un balance del desempeño del sector durante el 2024. Aunque calificó el año como difícil, debido al exceso de stock de semillas, valoró el compromiso de los asociados por mantenerse en la vanguardia con inversiones constantes. Entre los hitos destacados mencionó:

- La inauguración del IBS de Agrofértil y su reconocimiento como empresa del año por la ADEC.
- El reconocimiento de Agrotec como mejor lugar para trabajar en el departamento Alto Paraná.
- La membresía con la Internacional Seed Testing Association ISTA del Laboratorio de Semillas de la Coope-



rativa Colonias Unidas, siendo el primer laboratorio del sector privado del país con este reconocimiento.

Finalmente, Lang resaltó los desafíos para el 2025, entre ellos: Aumentar el uso de semillas certificadas en el país, Incorporar más asociados al gremio. Actualizar las normativas de regulación del sector, alineándolas con las tendencias globales.

El VI Congreso Paraguayo de Semillas promete ser un punto de encuentro fundamental para los actores del sector, promoviendo el desarrollo y la innovación en un área crucial para la agricultura paraguaya. **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



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

LANZAMIENTOS Y ORIENTACIONES

Tour de Dekalpar impulsa biológicos de Biotrop



DEKALPAR, EN ALIANZA COMERCIAL CON BIOTROP, REALIZÓ UNA GIRA TÉCNICA DE PRESENTACIÓN DE NUEVOS BIOLÓGICOS EN DISTRITOS DE LOS DEPARTAMENTOS DE ITAPÚA, ALTO PARANÁ Y CANINDEYÚ, DEL 19 AL 21 DE NOVIEMBRE. La ocasión fue propicia para acercar novedades y brindar informaciones sobre sustentabilidad de alto valor agrícola.

empresa que se dedica a la investigación y el desarrollo de soluciones innovadoras más sustentables, saludables y regenerativas para agricultura. “Tenemos muchas expectativas con esta alianza. Vemos con muy buenos ojos todas las innovaciones que Biotrop está desarrollando en el mercado brasileño. Vimos como creció en los últimos 4 años de manera espectacular”, explicó, adelantando que desean traer al mercado

La gira técnica Biológicos se inició el martes 19 de noviembre en Katueté (Canindeyú), siguió el miércoles 20 en Domingo Martínez de Irala (Alto Paraná) y concluyó el jueves 21 en Bella Vista (Itapúa). El tour incluyó orientaciones de los profesionales, así como lanzamientos de productos, sobre todo de biológicos, con lo que Dekalpar acompaña las tendencias del mercado de la mano de sus aliados que le permite seguir entre los líderes de los agronegocios en el país.

El Ing. Hugo González, gerente de desarrollo de Dekalpar, señaló que llevan dos años en alianza comercial representando los productos de Biotrop en Paraguay, una



HUGO GONZÁLEZ, gerente de desarrollo de Dekalpar.



nacional todo lo último en tendencia y el conocimiento de especialistas del Brasil.

Dekalpar busca ser un referente en biológicos en Paraguay y proveer a agricultores de lo más nuevo, para una producción sustentable y regenerativa teniendo en cuenta la incidencia del sector medioambiental. Estos defensivos darán un respiro importante en agricultura, por su soporte fundamental en el manejo de plagas difíciles de combatir.

Thales Facanali Martins, gerente de portafolio de Biotrop, resaltó tres nuevos lanzamientos en biológicos impulsados en el tour y desarrollados especialmen-

te para Paraguay . “Creemos que el mercado de biológicos crecerá mucho más porque ahora existen muchas más innovaciones para todos los sectores. Estamos hablando de nuevas formulaciones como bioherbicidas, solubilizador de nutrientes entre otros, como el nitrógeno, que es una gran oportunidad para cambiar la agricultura hacia la sustentabilidad”, resaltó.

En el portafolio de lanzamiento para Paraguay se destacan productos para la sequía como el Bioasis Power, una mezcla de tres microorganismos para tratar y desarrollar las plantas bajo estrés hídrico. Para el tratamiento de plagas presentaron el biofungicida Bombardeiro, indicado para las enfermedades de final de ciclo en soja y maíz. Además del Biobrev Full, para el control de orugas que posee una bacteria con único registro de la mano de Biotrop en agricultura.

Dekalpar promovió también en su gira los híbridos de maíz de la línea Dekalb, que ofrece eficiencia y productividad a agricultores de cara a la zafriña del 2025. En ese punto, Hugo Gonzalez invitó a productores a confiar en las herramientas de trabajo que les ofrece la firma. “Deseamos al agricultor paraguayo que tenga una buena zafra y que el clima sea favorecedor y un excelente resultado para la zafriña para el próximo año para la cual ofrecemos nuestros híbridos con los posicionamientos correspondientes”, finalizó. **CA**



THALES FACANALI MARTINS, gerente de portafolio de Biotrop.



AGRODINÁMICA 2024

Exitosa forma de cerrar el año



LA MUESTRA COMPLETÓ 28 EDICIONES Y DEMOSTRÓ UN CRECIMIENTO EN TORNO AL 40 % CON RESPECTO A AÑOS ANTERIORES, ADEMÁS DE ALBERGAR A MÁS DE 80 MIL VISITANTES DURANTE LOS CUATRO DÍAS DEL EVENTO PARA CONOCER NOVEDADES DE LOS MÁS DE 400 EXPOSITORES. La tradicional feria agrotecnológica una vez más fue la culminación de una temporada marcada por altibajos, pero que se muestra optimista de cara la presente campaña agrícola de verano.



La feria Agrodinámica 2024 se desarrolló del 26 al 29 de noviembre en su predio tradicional, en el kilómetro 43 de la ruta PY06, distrito de Hohenu, en la zona de las Colonias Unidas (Itapúa). El predio fue acondicionado para recibir a más expositores y visitantes, además de ampliar las áreas para ofrecer igualmente otros atractivos a los presentes, así como generar oportunidades de negocios. Para la organización, una vez más se superaron las expectativas y se cumplió con el objetivo de promover el conocimiento, difundir las innovaciones y soluciones tecnológicas y establecer el espacio para socializar entre empresas, emprendedores, clientes, amigos y público en general, así como dar el margen para el intercambio de experiencias y de vínculos comerciales. De vuelta, los organizadores optaron por extender la muestra desde las 8 hasta horas de la noche, teniendo en cuenta la época del año, en donde la primavera de fina-

les de noviembre está marcada por altas temperaturas vespertinas y ocasionales lluvias, con lo que se ofrecieron atractivos tales como los números artísticos en el cierre del evento, el viernes, así como una afluencia más alta por la tarde. Otro aspecto tradicional tiene que ver con el acceso gratuito que genera especial interés para la concurrencia. También se volvió a observar grupos procedentes de diferentes puntos del país, entre estos del Norte de la región Oriental y del Chaco, integrado por profesionales, productores y estudiantes, como una muestra del posicionamiento que tiene el evento. Asimismo, los visitantes tuvieron como estímulo sorteos importantes, tales como dos vehículos 0 km, un tractor agrícola y otros premios, incluso para los componentes de los diferentes medios de prensa que acompañaron la muestra que volvió a evidenciar el interés de la gente por conocer las novedades, en especial de cara a lo que se viene para el campo. A la par de las propuestas de ➔

AGRODINÁMICA



los más de 400 expositores en diferentes stands y pabellones, la organización igualmente ofreció otra plataforma para la transferencia de tecnología y un espacio para el debate y el intercambio de experiencias. Por ello, el salón auditorio nuevamente fue el sitio común para abordar diferentes temas durante los cuatro días del evento.

JORNADAS TÉCNICAS E INAUGURACIÓN. Se realizaron encuentros ya consagrados como la jornada pecuaria o charlas de reforestación, para dar un enfoque integral a la Agrodinámica. Se desarrolló el XII Seminario de Agronegocios de la Universidad Autónoma de Encarnación (UNAE) - Sede Colonias Unidas; la Jornada de Zootecnia de la Universidad San Carlos (USC) y el 2º Encuentro Técnico de Manejo en Cultivos de Soja y Maíz, todo esto con un día de campo sobre yerba mate o las dinámicas de máquinas y equipos, así como conferencias y eventos organizados por empresas e instituciones públicas locales. El acto inaugural fue el martes 26 y contó con altas autoridades, incluyendo al presidente de la República, Santiago Peña.

El Ejecutivo aprovechó la tribuna para anunciar inversiones en infraestructura, con foco en Itapúa, tales como pavimentación de importantes vías para el desarrollo, la posibilidad de duplicar la ruta PY06 e incluso un gran hospital para la zona Sur, entre otras obras. Atendiendo la alta temperatura, la organización optó por trasladar el acto protocolar a un área boscosa, refrescada por los árboles, destinando parte de las 30 ha al sector de exposición de maquinarias, vehículos, plots o parcelas de genética, stands de insumos y soluciones,

así como galpones para el sector ganadero. En esta actividad una de las tradicionales propuestas principales fue la competencia en pista, puntualmente de ejemplares lecheros de las razas Jersey y Holando.

Se resaltó el programa de fomento lechero y, además, varias empresas apostaron por acompañar la agenda pecuaria que también tuvo sus atractivos en los galpones del ganado menor, destacándose genética ovina y porcina, así como animales de granja y otros, presentes en la muestra organizada anualmente por la Cooperativa Colonias Unidas Agropecuaria Industrial Limitada que cerró la temporada marcada por altibajos, pero optimista de cara a la presente campaña agrícola, por lo expuesto también por algunos expositores y productores visitantes consultados durante la muestra. La mayoría reconoció que hasta el momento el clima estaba acompañando, pero que igual se deben seguir con las recomendaciones técnicas, concluyeron. ➔



Santiago Peña, presidente de la República.

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

El Optimus X3 de Ciagropa se destacó como aliado clave para la zafra actual

Ciagropa S.A. presentó en la Agrodinámica 2024 el Optimus X3, un innovador fungicida que promete revolucionar el manejo de la roya y las enfermedades de fin de ciclo en cultivos clave. Durante la muestra también expuso además su diversificado portafolio. El Ing. Agr. Nicolás David Araujo Paredes, representante técnico de ventas de Ciagropa en la región suroeste, destacó este lanzamiento como un producto esencial para los desafíos fitosanitarios de la zafra. “El Optimus X3, con su triple mezcla de moléculas de última generación, ofrece el control más eficiente y el máximo rendimiento del mercado”, afirmó.

El Optimus X3 combina tres potentes ingredientes activos: Bixafen (12,5% p/v), Picoxistrobina (15% p/v) y Prothioconazol (17,5% p/v). Esta formulación está diseñada para proteger cultivos como soja y otros granos durante la primera y segunda aplicación, y ha demostrado ser altamente eficaz incluso en condiciones adversas, como las enfrentadas durante la zafriña anterior. “Sabemos que la



zafriña pasada presentó alta presión de roya y manchas, pero obtuvimos resultados excepcionales. Este año, los resultados siguen siendo muy positivos”, comentó Araujo. Además del Optimus X3, Ciagropa presentó su portafolio de productos biológicos, incluyendo inoculantes para tratamiento de semillas y para otros tratamientos en los cultivos. Este enfoque integral reafirma el compromiso de la empresa con la sostenibilidad y la eficiencia agrícola. Araujo agradeció el interés de los productores en las soluciones de Ciagropa y resaltó que tanto los productos como la asesoría técnica están disponibles a través de la Cooperativa Colonias Unidas, así como en sus sucursales y distribuidores autorizados en toda la región. Con el Optimus X3 y su completo portafolio, Ciagropa continúa consolidándose como un referente en el mercado de defensivos agrícolas, ofreciendo soluciones innovadoras para maximizar los rendimientos en el campo.

Aprosemp promovió el uso de semillas certificadas

Durante la Agrodinámica la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp) destacó la importancia del uso de semillas certificadas como base para una producción agrícola de calidad. En su stand, los representantes del gremio semillero interactuaron con los agricultores y compartieron información sobre las actividades desarrolladas durante el año e invitó al VI Congreso Paraguayo de Semillas, programado para agosto de 2025.

Con 38 años de trayectoria, Aprosemp que agrupa a 37 empresas dedicadas a la multiplicación de semillas, aboga por el incremento del uso de semillas certificadas en los principales rubros agrícolas del país. Dollia Garcete, gerente de la asociación, subrayó que el logro más significativo de este año fue la capacitación de recursos humanos, impulsando especializaciones en ciencia y tecnología de semillas mediante postgrados y cursos en cooperación con universidades nacionales e internacionales.

Además, Garcete señaló que la promoción de semillas certificadas y el cumplimiento de normativas legales son pilares fundamentales para el gremio. En colaboración con el Senave, trabajan para capacitar a profesionales en la producción en campo y laboratorio, además de optimizar procesos mediante herramientas digitales como el sistema



de transmisión de documentos de Senave. “La utilización de semillas certificadas es crucial, ya que garantiza la calidad y el desempeño del material adquirido. Estas semillas cuentan con una etiqueta de homologación controlada y trazable, lo que asegura su origen certificado”, explicó. Garcete hizo hincapié en que el uso de semillas certificadas no solo mejora la producción agrícola, sino que también impulsa el desarrollo de la investigación en el sector. Para concluir, invitó a los productores al VI Congreso Paraguayo de Semillas, donde se abordarán temas clave sobre la producción de semillas y el marco legal que regula su uso en Paraguay. “Será una oportunidad para analizar y fortalecer todo lo relacionado con las semillas legales en el país”, afirmó.

Agrofertil, nuevos híbridos y anticipó lanzamiento de soja Agroeste

Agrofertil participó nuevamente de la Agrodinámica 2024 en su predio tradicional. Dentro de su amplio portafolio de insumos y soluciones para el campo, se destacaron las novedades en genética vegetal, sobre todo de las líneas Agroeste y Neogen. Durante el evento agrotecnológico, el stand recibió buena cantidad de visitantes, con numerosos productores y técnicos deseosos de conocer más sobre lo último de las propuestas de la firma. Al respecto, Denis Osorio, asistente de Desarrollo y Ventas de Nutrición para la región, recibió al equipo de Campo Agropecuario Multimedia para brindar detalles de los puntos destacados en esta edición. Mencionó que impulsaron híbridos de Agroeste además de lanzamientos encaminados a la campaña de maíz, con la incorporación de la biotecnología VT PRO4 que ya tuvo su estreno en la zafriña 2024 y, sin dudas, el anuncio del arribo de soja Agroeste. Con esto, Agrofertil suma una nueva línea a las propuestas en genética de soja Neogen, que también se destacó con el arribo de materiales que in-



corporaron la biotecnología I2X, entre los expuestos en el plot de Agrodinámica, estuvieron NEO590 I2X y NEO661 I2X.

“Estos productos están dirigidos a la próxima campaña además de la presentación de genética de soja de la mano de Neogen y también Agroeste”, explicó en la entrevista. El stand, igualmente con un concepto muy acogedor para los visitantes, incluyó otras soluciones de la compañía. Entre estas, las orientadas para la agricultura inteligente como Terrex o la Línea Fertilize, para nutrición vegetal, además de otras propuestas para el productor con su diversidad en agroinsumos como fungicidas, insecticidas, herbicidas y coadyuvantes para un manejo integral de cultivos. Star Seeds es la nueva marca de semillas de Agrofertil, a lo que se sumó la nueva Industria de Beneficiamiento de Semillas (IBS), a través de la cual se promueven los beneficios del tratamiento industrial de semillas.

Agrosystem brilló en Agrodinámica 2024 con innovación y soluciones agrícolas integrales

Agrosystem destacó su participación en Agrodinámica 2024, la reconocida feria agropecuaria celebrada del 26 al 29 de noviembre en Hohenau, Itapúa. La empresa, con más de 20 años en el mercado paraguayo y una sólida alianza con YARA, presentó su portafolio de productos y servicios destinados a optimizar la productividad en el campo. Entre los productos estrella exhibidos, se destacó el YARA MILA 16-16-16, un fertilizante NPK en un mismo gránulo, reconocido como la insignia de la compañía. Según Marcos Ledesma, gerente comercial de Agrosystem, este producto “está muy bien posicionado en el mercado y es ampliamente reconocido por los productores”. Además, resaltó el YARA BASA 2-18-18, diseñado específicamente para cultivos de maíz y soja, y la línea de fertilizantes foliares líquidos YARA VITA, que complementa la nutrición de las plantas. “Los fertilizantes YARA tienen una fuerte aceptación, no solo por su calidad, sino también gracias a la presencia constante de nuestros asesores técnicos en el campo, quienes acompañan a los productores en su día a día”, señaló Ledesma.

Agrosystem también mostró su enfoque integral a través de sus diversas unidades de negocio como: el Departamento de Agricultura de Precisión, especializado en equipos como monitores de siembra y otros complementos para maquinaria agrícola, que permiten una mayor eficiencia y precisión en las labores del campo y el Departamento de Suelo que rinda servicios de diagnóstico de suelo para identificar su estado y las correcciones necesarias, ofreciendo soluciones personalizadas a los agricultores. Como distribuidor exclusivo de YARA en Paraguay, Agrosystem reafirma su compromiso con la innovación y el acompañamiento técnico, consolidándose como un socio estratégico para el desarrollo agrícola sostenible en el país. ➔



Agrisa y sus drones agrícolas de última generación en muestra

Con sus soluciones de agricultura de precisión y drones agrícolas, Agrisa acompañó la edición 2024 de la muestra del Sur. Diego Martínez, gerente comercial de la firma, compartió con el equipo de Campo Agropecuario Multimedia lo que dejó el evento para la empresa. “Estuvimos con nuestras novedades, los últimos drones de agricultura, sobre todo aquellos enfocados para las tareas de pulverización”. En ese sentido, resaltó como equipo a posicionar el AGRAS T50, el último lanzamiento de la marca DJI. “Presentamos en Agrodinámica 2024 con mucho interés por parte de los visitantes, pues el T50 presenta especificaciones diferentes a lo que trajó en su momento el T40. El T50 viene con un alto caudal de 16 litros/ha, con radares diferenciados y cámaras más específicas. Además, un rendimiento mayor de batería frente al T40”. Aclaró que, si bien en capacidad de tanque no varía mucho entre ambos modelos, sí hay diferencias notorias en cuanto a rendimiento, con los radares unidireccionales que presenta el equipo más moderno, con la detección de obstáculos, en el copiado del suelo en terreno de desnivel y otros aspectos. Incluso,



explicó que se aumentó de 10 o 12 litros a 16 litros, para mayor cobertura, o bien añadir dos “expansores” para llegar a un caudal de 24 litros/ha.

“Son algunas novedades que presenta el nuevo equipo y que en su comercialización es bastante aceptada. Su empleo no solo es para agricultura expansiva mecanizada. También se usa en frutales, en lo que tiene que ver con banana y otros, además de otros rubros como caña de azúcar. Además de la ganadería, pues varios clientes tratan malezas en pasturas con los drones. Estamos en un mercado muy amplio”. A todo eso se suma el soporte técnico que ofrece Agrisa en la posventa de los vehículos aéreos no tripulados; así como otras soluciones para la agricultura de precisión con la marca AGRES, con sensores de semilla, tasa variable y otros. “Realmente hacemos gastar menos al cliente en todo lo que sea insumo. La eficiencia y el bajo consumo es un factor diferencial. Los márgenes de error en siembra, cosecha y pulverización son menores a favor del cliente”, manifestó.

Tecnomyl destacó en la Agrodinámica 2024 sus últimas innovaciones

Tecnomyl, empresa líder en agronegocios y parte del Grupo Sarabia, estuvo presente en la Agrodinámica 2024. Durante esta muestra que se desarrolló del 26 al 29 de noviembre en Hohenau, Itapúa, presentó innovadoras soluciones diseñadas para potenciar la productividad agrícola con tecnología de punta y prácticas sostenibles. Durante un recorrido en su amplio stand los visitantes pudieron observar e informarse sobre TECNOMYL Biotech, la planta más grande y moderna de biodefensivos y biofertilizantes del país recientemente inaugurada en Villeta, una nueva industria que promueve prácticas agrícolas más sostenibles y respetuosas con el medio ambiente.

Otra innovación destacada fue el fungicida TECCARE, de triple mezcla y triple acción para el manejo de enfermedades en soja y óptimos resultados, explicó el Ing. Agr. Lucas Becker, gerente de marketing de Tecnomyl. Otras ofertas destacadas comprendieron SPRAY SOLUTIONS, el programa especializado en mejorar las aplicaciones agrícolas, la LÍNEA DE FERTILIZANTES que

destacó Macromix + S, con mayor contenido de azufre, híbridos de maíz AGROCERES con materiales de biotecnología avanzada y alta productividad y TANNER el fungicida de amplio espectro para el cultivo de arroz.

Tecnomyl es una empresa líder en el desarrollo de soluciones para la agricultura, con una trayectoria de más de 30 años en Paraguay y presencia en mercados internacionales. Comprometida con la innovación y la sostenibilidad. Esta industria nacional ofrece un completo portafolio de productos que protege los cultivos mientras preserva el medio ambiente, apoyando así a los productores a enfrentar los desafíos agrícolas de hoy y del futuro.



BASF, impulso para la innovación y la sustentabilidad

BASF se enorgulleció de participar en la edición 2024 de la Feria Agrodinámica en Itapúa, del 26 al 29 de noviembre. Bajo el lema de impulsada por la feria “la transformación tecnológica”, BASF presentó sus últimos lanzamientos y soluciones innovadoras para la industria agrícola. “En esta feria, BASF exhibió novedades en diversas soluciones destinadas a los productores, incluyendo semillas, tratamiento de semillas y protección de cultivos, que están diseñadas para promover una agricultura más sustentable. Estos lanzamientos forman parte de nuestra misión de ofrecer innovación accesible para gestionar sistemas de cultivo desde el inicio hasta el final de la campaña, facilitando los desafíos diarios de los agricultores con tecnologías de vanguardia”, expresó Rodolfo Viana, Consultor de Cultivos de BASF para Paraguay, Uruguay y Bolivia. El compromiso con la agricultura sustentable se reflejó en los productos presentados. El Brontirex® es un nuevo herbicida pre siembra que ofrece alta eficacia en la desecación de malezas de hoja ancha, con una persistencia comprobada que retrasa la necesidad de aplicaciones post-emergentes. Esta innovación incorpora una molécula única para combatir la resistencia de malezas, proporcionando un control efectivo en diversos cultivos como soja, maíz y trigo. Además, Revysol®, la molécula fungicida de última generación que combina un rendimiento excepcional con un perfil favorable y gran selectividad. Su rápida absorción y translocación dentro de la planta garantizan una protección duradera contra las principales enfermedades de los cultivos. Esta molécula fue incorporada como base a los fungicidas Palyvar® y Keyra®. Estos ofrecen una mayor productividad y control de enfermedades menos sensibles a otros triazoles. Playvar® con su triple mezcla de Revysol®, F500® y Xemiun®, y Keyra® con su combinación de Revysol® y



Fempromimorf, ingredientes activos altamente eficaces lo convierten en herramientas cruciales para el manejo de enfermedades en cultivos como la soja. En materia de biológicos, igualmente hubo novedades, entre estas, Votivo® Prime, cuya base Bacillus firmus, con acción promotora del crecimiento de raíces y control biológico en cultivos de soja, maíz, trigo, arroz y algodón. Su formulación innovadora permite un tratamiento de semillas anticipado, garantizando un establecimiento rápido del cultivo y mayores rendimientos. Además de estos avances en protección de cultivos, BASF presentó también nuevas variedades de semillas de soja bajo la marca Credenz®, como la variedad CZ 26B47 I2X, que se destaca por su alto potencial de productividad y su excelente sanidad foliar. “La estrategia de BASF se centra en el agricultor y en el futuro del agro, buscando generar valor agregado tanto para los productores como para la sociedad en general. Nos comprometemos a evolucionar hacia una agricultura más sustentable, como lo demuestra nuestra neutralización de emisiones de CO2 en nuestros centros de desarrollo tecnológicos”, mencionó Gustavo Portis, director del negocio Soluciones para la Agricultura LASE de BASF. En línea con nuestro enfoque en la sustentabilidad, BASF promueve prácticas ecoamigables en la feria, utilizando materiales reciclados para la producción de elementos útiles para el uso diario y colaborando en la recolección y reciclaje de residuos plásticos, menciona un material de difusión dado a conocer, al tiempo de recordar que la compañía reafirma su compromiso de liderar la innovación y la sustentabilidad en el sector agrícola, proporcionando soluciones integrales que aborden los desafíos actuales y futuros de la agricultura. ➔



CAFYF impulsó la producción sostenible en la Jornada Ambiental

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) participó en la Jornada Ambiental organizada por la Unidad Pedagógica de la Facultad de Agronomía de la Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción, sede Hohenau en la Agrodinámica 2024. Durante la jornada, la Ing. Agr. Liz Rojas, directora ejecutiva de Cafyf, ofreció una conferencia titulada: “Recursos para la producción sustentable aplicados a la agricultura paraguaya: innovación, tecnología y gestión responsable”, abordando temas clave para el futuro de la agricultura.

INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD. En su disertación, Rojas destacó el papel fundamental de la innovación tecnológica en la creación de materiales más sostenibles y amigables con el medio ambiente. También enfatizó la importancia de la gestión responsable de estas tecnologías, señalando que el uso correcto es esencial para cumplir con los objetivos de una agricultura sostenible. “La innovación nos ha permitido reducir significativamente el uso de ingredientes activos en



productos fitosanitarios. Hoy en día, utilizamos 10 veces menos que hace 30 o 40 años, lo que demuestra los avances en pro de un menor impacto ambiental y una mayor seguridad para la salud”, expresó.

Durante su intervención, Rojas también abordó los principales desafíos globales del sector agrícola, como el cambio climático, la aparición de nuevas plagas y la migración del campo a la ciudad. Asimismo, resaltó la necesidad de generar confianza entre los consumidores sobre la seguridad de los productos agrícolas, desarrollados bajo estrictos estándares de seguridad y regulatorios. “Debemos ser más ‘Smart’. Esto significa no solo utilizar tecnología, sino también desarrollar nuestras capacidades, habilidades y conocimientos para impulsar un futuro sostenible que beneficie a las personas, a la economía y al medio ambiente”, afirmó.

Rojas aprovechó la ocasión para agradecer a la Unidad Pedagógica de Hohenau por promover espacios de aprendizaje e innovación.

Prosoil, novedades con enfoque en biológicos

La firma Prosoil llegó por quinta ocasión a la Agrodinámica, siguiendo su línea de ofrecer innovaciones para el campo. Marcos Reckziegel, gerente Regional Sur Oeste, resaltó que una gran apuesta tuvo que ver para brindar soluciones con productos importados de otros países en donde el desarrollo de la biotecnología está muy avanzado, en cuanto a la utilización y producción de alimentos más sanos, sin tantos residuos de químicos, expuso. En ese sentido, resaltó la nueva línea y el empleo de trichoderma líquida y de micorrizas, en este caso, con una propuesta colombiana, ya que el país del norte de América del Sur se destaca por producir alimentos de consumo directo. Indicó y anticipó que para futuras campañas estarán trayendo más innovaciones. “Fue uno de los puntos que estuvimos presentando en Agrodinámica, sobre todo también en esa tendencia hacia los biológicos cada vez más fuertes”.

Indicó que el desafío actual pasa por enfrentar escenarios complicados. “Bien sabemos que hoy tenemos ciertas enfermedades que muy rápidamente se adaptan a ciertas moléculas químicas que tenemos en el mercado. Entonces, con la trichoderma líquida, trabajamos sobre eso para que estos patógenos no se adapten muy rápi-

damente. Empleamos el Bacillus subtilis y manejamos ciertos biofungicidas que tienen una óptima acción sobre estos patógenos”. Con este foco, se apunta a tener mayor control sobre enfermedades. “Entonces, de eso, hoy estamos trabajando bastante, presentando nuestras líneas y llevando al campo para el productor. Es un punto importante que hoy estamos manejando dentro de la empresa”, refirió y recordó que ProSoil se caracteriza por ser netamente nacional y con soluciones conocidas y demandadas por los clientes, como los tanques inoculadores netamente fabricados por la empresa, así como las soluciones de sus aliados internacionales para una respuesta más integral en la producción.





Expectativas ampliamente superadas con la tecnología INTACTA 2 XTEND

Uno de los stands más concurridos por el concepto desarrollado, con espacios para resaltar aspectos de la propuesta para los visitantes, fue el de la plataforma INTACTA 2 XTEND (I2X) desarrollada por la Bayer CropScience Paraguay y que constituye la tercera generación de biotecnología. Magalí Agüero, representante de Ventas para la región Sur, recibió al equipo de Campo Agropecuario Multimedia para brindar orientaciones y comentar más sobre la innovadora tecnología de punta, que va por su tercer año comercial. Explicó que el arribo de la plataforma I2X fue bastante positivo para el país, en especial porque llegó solo con un año de diferencia en lo que fue el lanzamiento en Brasil. “Encontramos una gran oportunidad para ofrecer a nuestros productores, teniendo en cuenta su perfil, y que, en los últimos años, adoptaron rápidamente las nuevas tecnologías, para aumentar su productividad y encontrar nuevas soluciones innovadoras para sus problemas en el campo”, refirió. También resaltó algunos pilares fundamentales como las capacitaciones realizadas. “Los entrenamientos sobre buenas prácticas fueron en diferentes modalidades. Para tener una idea, tuvimos a cerca de 10.000 personas capacitadas, entre productores y asesores técnicos de diferentes empresas. Realizamos jornadas técnicas a campo, capacitaciones uno a uno en la finca de productores y también herramientas digitales para complementar las orientaciones”, dijo. Además, repasó los avances alcanzados. “Vemos que, con tanto los productores como nuestros socios estratégicos, logramos superar altamente las expectativas”. Añadió que, con esto, se busca que mayor cantidad de productores tenga acceso y conozca más sobre los beneficios de la plataforma. “Para esta campaña 2024 – 2025 tenemos disponible un total de 18 variedades, de las cuales 15 correspon-

den a I2X y 3 a XTEND, de 6 diferentes obtentores con los cuales venimos trabajando de manera muy conjunta para brindar al productor toda la información necesaria sobre el posicionamiento correcto de estas variedades y poder ofrecer a ellos ese salto de productividad que todos buscamos”, complementó. Una de las iniciativas que va creciendo igualmente es el concurso “Liga I2X”, disponible por tercer año consecutivo. “Consiste en la mayor competencia de productividad del país donde buscamos premiar y reconocer a todos los productores que obtuvieron los mayores rendimientos con estas nuevas variedades de la plataforma”, explicó e invitó a los agricultores a seguir sumándose a la plataforma de Bayer para conocer todos los beneficios, seguir capacitándose y dar ese gran salto de productividad, concluyó. ➔



Caltech promovió la carinata como alternativa de cultivo y otros insumos

Caltech presentó la semilla de carinata como una opción innovadora para el cultivo alternativo de invierno durante la Agrodinámica 2024. En la oportunidad los productores pudieron conocer en profundidad esta alternativa de la mano de profesionales de la empresa, además de otras propuestas de esta compañía que apuesta por la sustentabilidad de la agricultura.

La carinata (*Brassica carinata*) se destaca como un cultivo invernal similar a la canola, pero con una mayor rusticidad que contribuye significativamente a la descompactación del suelo. Además, se utiliza como cultivo de cobertura, para la producción de biocombustibles y para la elaboración de harina destinada a la alimentación animal. El Ing. Agr. Matías Villarruel, consultor técnico de Caltech en la región Sur, resaltó los beneficios de esta semilla: “Este grano no solo reduce la presencia de nematodos de manera más efectiva, sino que también resulta más rentable. La carinata podría sustituir a



la canola y al trigo, generando una mayor rentabilidad para los productores”.

En la zona de Itapúa, la carinata demostró un desempeño exitoso y equilibrado, logrando cubrir su costo de producción con 800 kilos de granos por hectárea. El rendimiento alcanzó los 1.500 kilos por hectárea secos y limpios, entregando una renta de 700 kilos a un precio de aproximadamente 300 a 350 dólares por tonelada, dependiendo de las fluctuaciones del mercado. La sucursal de Caltech en Itapúa, ubicada en el distrito de Santísima Trinidad, también atiende a las regiones de Misiones y Caazapá. Cuenta con un equipo de más de diez especialistas capacitados que ofrecen asesoría técnica en tecnologías de aplicación, fertilidad del suelo y todos los aspectos relacionados con la agricultura. La empresa se destaca por sus tratamientos que abarcan desde semillas hasta productos biológicos, los cuales son altamente valorados en el mercado.

Tracto presentó innovaciones con Baldan

Tracto Agro Vial S.A. presentó las últimas incorporaciones a su portafolio de maquinarias agrícolas, reafirmando su compromiso con el sector productivo de la región. El Ing. Agr. Pablo Schapovaloff, gerente de la sucursal de Tracto Agro Vial zona Sur, expresó su satisfacción por participar nuevamente en el evento. “Estamos muy contentos de compartir un año más con clientes y amigos, mostrando nuestra excelente cartera de productos”, destacó.

AVOLA, LA ESTRELLA DE BALDAN. Entre las novedades más destacadas, Tracto Agro Vial presentó el Avola pulverizador autopropulsado de Baldan. Esta maquinaria integra tecnología de última generación, siendo reconocida por su rendimiento excepcional y aceptación en el mercado. Algunas de sus características principales incluyen: Motor MWM Electrónico X12 de 190 CV, capacidad de 2000L o 2500L y barras de 25, 27 o 30 metros. Además, cuenta con tracción 4X4 con sistema hidrostático y suspensión neumática activa para mayor comodidad en terrenos irregulares.

Además del Avola, Tracto amplió su oferta con equipos específicos para el sector ganadero, como: enfardadoras Mascar, Implementos Yomel y Mixers y pica-dora de forrajes JF. También para otros segmentos,



la empresa incluyó tractores Lovol y maquinaria de construcción de la marca Shantui.

PROPUESTAS FINANCIERAS Y RESPALDO TÉCNICO. Con el objetivo de facilitar la adquisición de sus productos, Tracto Agro Vial ofreció atractivas opciones de financiamiento, tanto propias como bancarias. Esto permitió concretar importantes negocios durante el evento. El Ing. Schapovaloff resaltó que la empresa lleva más de nueve años respaldando al sector agrícola en Itapúa, con asistencia técnica especializada y una sólida red de sucursales en Bella Vista y San Juan Misiones. “Agradecemos la confianza de nuestros clientes y renovamos nuestro compromiso de ofrecer productos de marcas líderes y un servicio de calidad”, concluyó.



FISAE impulsa la sustentabilidad en horticultura con el “Desafío 2024 Mejor Tablón Nacional ASIA”

Ferretería Industrial SAE (FISAE) reafirma su compromiso con la innovación y la sustentabilidad en el sector frutihortícola mediante la cuarta edición del Desafío 2024 Mejor Tablón Nacional ASIA, celebrado el 26 y 27 de noviembre durante la Agrodinámica 2024 que se realizó del 26 al 29 noviembre en Hohenau, Itapúa. Este evento, que combina precisión, tecnología y agricultura, contó con la participación de productores y estudiantes de todo el país, convirtiéndose en una plataforma clave para el desarrollo del talento y la productividad en horticultura.

El desafío se dividió en dos categorías: productores y estudiantes, marcando el debut de esta última con la participación de más de 10 escuelas agrícolas. El objetivo principal fue demostrar las capacidades de los horticultores utilizando la maquinaria de ASIA Technology, marca representada en Paraguay por FISAE.

Claudio Villagra, gerente de marketing de ASIA Technology, destacó la relevancia de este tipo de actividades para potenciar a los productores desde sus inicios. “En Agrodinámica mostramos un contexto integral que no solo contempla la competencia, sino también la capacidad de los productores de diferentes departamentos para adaptarse y crecer,” explicó.

La huerta modelo, una alianza para del desarrollo local El evento tuvo lugar dentro del marco del proyecto de la huerta modelo, una iniciativa conjunta entre ASIA Tech-

nology, el municipio de Hohenau y el Comité de Productores Hortícolas de la ciudad, liderada por el intendente Dr. Enrique Hahn. Esta alianza público-privada busca fortalecer a pequeños productores, visibilizar su labor y contribuir al desarrollo económico y social de los municipios. La huerta modelo, alineada con el proyecto Hambre Cero, abarca más de 4.000 m² y genera una producción anual valorada en aproximadamente 500 millones de guaraníes. Sus cultivos, organizados en extensiones de 80 metros, están diseñados para ser autosustentables y capaces de abastecer tanto a las comunidades locales como a mercados externos. “El modelo ofrece todo lo necesario para que las comunidades no solo se autoabastezcan, sino que también puedan comercializar el excedente, fomentando la sostenibilidad y el crecimiento económico,” resaltaron los organizadores. ASIA Technology, una empresa de origen coreano con amplia trayectoria en la fabricación de implementos agrícolas, trabaja en Paraguay de la mano de FISAE para ofrecer soluciones innovadoras, como motocultivadores dirigidos a pequeños y medianos productores. Villagra expresó su agradecimiento a los participantes y extendió una invitación a los agricultores del país a conocer más sobre los proyectos y actividades que promueve ASIA Technology. “Nuestro objetivo es continuar apoyando la productividad y el desarrollo del sector agrícola, llevando tecnología de calidad a quienes más lo necesitan,” concluyó. ➔





Spraytec, posicionada fuertemente con soluciones para nutrición vegetal



La empresa Spraytec completó quince presencias en la Agrodinámica, lo que la hace una de las más tradicionales participantes vigentes en la muestra agrotecnológica por excelencia para la zona Sur de la región Oriental. Alejandro Montanhani, gerente nacional Spraytec Paraguay, agradeció la posibilidad de poder compartir otra edición más en esta propuesta que lleva el respaldo de la Cooperativa Colonias Unidas Ltda., aliada de la firma en esta porción importante de la producción agrícola nacional. En la edición 2024, Spraytec resaltó el posicionamiento que viene teniendo Aminoseed Plus N, desde su

lanzamiento, un par de temporadas agrícolas atrás. “Es un producto ya muy conocido aquí en la zona, en todo el Paraguay. Hemos trabajado desde la fase inicial del desarrollo de la soja, tratamiento de semillas, junto con glifosato, hasta la fase vegetativa. Vemos que este es el aliado número uno del granjero. Porque es un producto que trae un complejo nutricional con aminoácidos, cobalto y molibdeno”, indicó. Resaltó que en soja brindó destacados resultados al combinar con herbicidas, con una reacción que se desarrolla de manera muy rápida. “Mezclamos lo que es herbicida para

minimizar el impacto del golpe y la reacción de la soja. Pedimos que se ponga el tanque primero, luego que se mezclen los agroquímicos”, comentó entre las recomendaciones técnicas para excelentes resultados con el producto. El Aminoseed Plus N forma parte del programa de tratamiento de semillas y ofrece todos los beneficios hasta el final de ciclo productivo del cultivo, se reiteró. Como fuente de cobalto, molibdeno, nitrógeno, fósforo y aminoácidos, también impulsa el arranque inicial, estimula el sistema de defensa de la planta, promueve el desarrollo del sistema radicular y presenta compatibilidad físico-química con otros productos. La nueva formulación fue desarrollada con materia prima de alta calidad para proporcionar nutrientes esenciales y aminoácidos, se dijo. Finalmente, agradeció a los visitantes que pasaron por el stand, así como a Colonias Unidas Ltda. por su apoyo como aliada estratégica en la zona.

Alejandro Montanhani,
gerente nacional Spraytec.



Destacada presencia del Grupo Rieder con maquinarias de vanguardia

El Grupo Rieder concretó negocios importantes durante la muestra, exponiendo su amplia gama de soluciones tanto en maquinarias agrícolas como de construcción, demostrando su compromiso con el desarrollo y la innovación constante en ambos sectores.

Guillermo Zayas, gerente comercial de maquinarias del Grupo Rieder, resaltó los productos y la presencia ininterrumpida desde la fundación de la feria agropecuaria. “Acompañamos siempre la Agrodinámica como todos los años. Somos uno de los pioneros y siempre estuvimos presente”, expresó en medio de una entrevista para Campo Agropecuario Multimedia.

Entre las máquinas exhibidas se destacaron el Tractor Valtra serie S 294, con motor AGCO Power (295 CV), transmisión variable continua CVT y sistema hidráulico de centro cerrado (205 litros/minuto). Además del Tractor Valtra S374, con parecidas características pero con un motor AGCO Power (370 CV). Se resaltó que los productos de la serie S son los más potentes y se destaca la tecnología de Valtra utilizada con las plantadoras Momentum. Otro aspecto puntualizado fue el alto confort



y una cabina panorámica única, pensados para reducir costos y aumentar ingresos, permitiendo a los productores trabajar de forma más eficiente.

Se expusieron además variedades de las series BM, BH, A G2, Serie T, Serie A4 Hitech y BH HiTech todas equipadas con el más alto estándar en calidad, confort y rendimiento ofreciendo eficiencia al conductor. También mostraron su pala cargadora LG933L para el sector agropecuario de la marca SDLG y para construcción, la excavadora Volvo EC210 conocida por su precisión y seguridad.

El Grupo Rieder contó con bonos increíbles durante la Agrodinámica de hasta 20 mil dólares en su línea de tractores y plantadoras Valtra, que consistió en un descuento directo en la compra de las maquinarias. Zayas anunció que, para los productores que quieran acceder a beneficios y planes de cuotas especiales fuera del evento, la firma trabaja con entidades bancarias sobre tasas de 6.5% por hasta 6 años de plazo para ofrecer mayor facilidad a sus clientes.

CMP Agro apostó por la innovación en Agrodinámica 2024

CMP Agro presentó soluciones destacadas para horticultura, hidroponía y otros sectores agropecuarios. Durante el evento, Alejandro Sueshsner, gerente comercial de desarrollo de productos de CMP Agro, presentó el innovador material Reflex, fabricado por Agrinplex. Este plástico, de 4,20 metros de ancho, 400 metros de largo y 30 micrones de espesor, está diseñado para optimizar las condiciones dentro de los invernaderos. “El Reflex actúa como un cielo raso, atrapando el aire caliente y reduciendo la temperatura interna entre 6 y 7 grados. Además, mejora la distribución de la luz, lo que permite un desarrollo uniforme de las plantas, mayor consistencia en las hojas y una producción más eficiente”, explicó Sueshsner. Este material se coloca en diversas partes del invernadero, incluyendo la parte inferior, frontal y trasera, contribuyendo tanto en verano como en invierno al control climático y al bienestar de los cultivos. Otra solución presentada fue la malla CTA Aluminet, recomendada especialmente para sistemas hidropónicos. A diferencia del Reflex, la malla CTA es móvil, lo que permite abrirla y cerrarla según las necesidades climáticas. “En hidroponía no es ideal eliminar completamente la luz solar. La malla CTA reduce el estrés

de las plantas en días de alta intensidad solar, y cuando las temperaturas bajan, puede recogerse para optimizar las condiciones de cultivo”, detalló Sueshsner.

CMP Agro también destacó su amplia oferta para otras áreas, incluyendo: silobolsas, mantas blancas y negras, inoculantes y redes para fardos, además de soluciones para almacenamiento como bolsas de papel, big bags y tanques. La empresa resaltó su compromiso con el servicio posventa y la asistencia técnica personalizada, elementos que los posicionan como aliados clave para los productores agropecuarios. Sueshsner cerró su participación expresando su gratitud a los clientes que visitaron el stand y reafirmando el compromiso de CMP Agro con el productor. ➔





DVA y sus soluciones contra el estrés en soja durante evento agrotecnológico

DVA Agro Paraguay tuvo una destacada presencia en Agrodinámica 2024, ofreciendo parte de su amplio portafolio de soluciones, sobre todo para responder a las exigencias de los productores de la región, para lo cual también trabaja en activa alianza con la cooperativa Colonias Unidas, Ltda. Pablo Machuca, representante técnico comercial de la empresa en la zona Sur, indicó que este año el stand de la firma contó con permanente visita, tanto de agricultores, técnicos, estudiantes y amigos quienes se acercaron para compartir e intercambiar informaciones y experiencias. “Como cada año compartimos y trajimos tecnologías para los problemas del campo, para lo cual contamos con un amplio portafolio de soluciones, que incluye herbicida, fungicida, insecticida, tratamiento de semillas. Respondemos a cada situación que se presenta, porque cada productor, cada técnico tiene una consulta específica sobre problemas específicos, sea malezas, banco de semillas, por lo que brindamos las soluciones para cada caso”. En el stand se observaron dos parcelas, una de soja y otra de maní. En este espacio se demostró la efectividad del herbicida PREDECESSOR, además de ofrecer orientaciones sobre su modo de uso. Machuca además resaltó la excelente colaboración que desarrolla DVA Agro Paraguay con la cooperativa local. “Trabajamos muy de cerca con sus técnicos y acompañamos para dar soluciones a cada problema que se suscita en el campo, siempre con un buen posicionamiento de nuestros productos para cada caso, cumpliendo así con nuestro objetivo de dar soluciones”. Dentro de su amplia paleta de propuestas, indicó que “lo más destacado y que llamó la atención de la gente fue el OSMOBETAN, un bioestimulante que como producto está posicionado para combatir al estrés, como puede ser el hídrico, que estaba ocurriendo en el campo en estos días. El agricultor que empleó este producto notó la

diferencia muy importante en sus cultivos, pues en esta época la soja sufre estrés. Lo que hace el OSMOBETAN es combatir. En la parcela se notó esa diferencia, pese a que la aplicación fue en horas de calor”. El resultado está a la vista, pues “al sufrir menos estrés, conlleva más cantidad de flores en la planta, mayor fijación de vainas, por ende, mayor cantidad de granos. Buscamos un desarrollo exuberante de la soja. Acá, en el Sur, estamos teniendo muy buenas condiciones en general del tiempo, con buenas lluvias, pero siempre es necesario estar alerta a cualquier situación, aprovechar los momentos que se tenga que aplicar, no dejar pasar, hacer las aplicaciones de forma, en tiempo, buscando también un buen rendimiento y aprovechando eso”, recomendó finalmente.



Nuseed, híbridos de sorgo de menor ciclo para zona Sur

La empresa participó en la edición 2024 de la muestra, una vez más, en conjunto con su aliada local CGS Agri. El abanico de propuestas genéticas abarcó híbridos para ensilajes, así como otras opciones según necesidades del productor o que mejor se encuadre al esquema de trabajo del campo, pues el cultivo es apto para ajustarse y emplearse en diversas opciones de rotación con otros rubros de renta. El ingeniero agrónomo Sebastián Vázquez, representante técnico de ventas de Nuseed en Paraguay, brindó las orientaciones a los visitantes al plot instalado en el stand de CGS Agri, aliada estratégica de la genética de sorgo, ya aceptado por el productor y que siempre viene con propuestas atractivas. En ese sentido, para la región Sur, se buscaron ofrecer materiales adaptados a un clima más templado que en el Norte. “De preferencia, siempre optamos por híbridos de menor ciclo, los más precoces con los que contamos. Para esta zona nosotros estamos trabajando más con el FOX es bastante reconocido ya acá en la región. Su ciclo va de 105 a 110 días. Es prácticamente uno de los híbridos más precoces, con un techo productivo de 6.000 a 7.000 kg/ha y entra magníficamente en un sistema



de rotación con soja-sorgo-canola o soja-sorgo-carinata o soja-sorgo-abono verde. Esto permite ingresar a un ciclo de hasta tres cultivos de renta por año”, dijo. Otras opciones expuestas en la ocasión fue el JOWAR SHORT, un sorgo blanco, también súper precoz y que igualmente encaja dentro del sistema de rotación. En materia de sileros, está el NUSIL 484, bastante bueno con un crecimiento de hasta 2.20 metros. “Tenemos una capacidad productiva de entre 50 a 70 toneladas/ha de masa verde, interesante para abaratar el alimento del ganado”. Además, se presentó el NUGRAIN 430, con techo productivo altísimo por ser un ciclo un poco más largo que los otros. “Hablamos de entre 8000 y 9000 kg/ha de producción. Es un híbrido interesante pero que recomendamos para esta región principalmente, para apertura de siembra. Finalmente agradeció la oportunidad de compartir con clientes y visitantes para ayudar a tomar las mejores decisiones para la zafriña.

Tape Ruvicha brilló con innovación y tecnología de precisión en Agrodinámica

Tape Ruvicha exhibió amplia gama de máquinas agrícolas y tecnología de precisión durante la Agrodinámica 2024 donde reafirmó su protagonismo en el sector agrícola “Es un placer formar parte de esta muestra. Estamos muy contentos porque nos permitió estar cerca de los amigos de la casa”, expresó Germán Cardozo, Brand Manager de Tape Ruvicha para New Holland.

En esta edición, la compañía presentó un amplio portafolio que abarcó maquinarias agrícolas New Holland, tecnología de precisión y vehículos Ford, consolidando su posición como un aliado estratégico para los productores. Entre las principales novedades destacaron los equipos de precisión Raven, parte del portafolio de New Holland, que están diseñados para optimizar el rendimiento en el campo. “Estos equipos pueden ser utilizados en tractores, cosechadoras y pulverizadoras, ofreciendo soluciones innovadoras para la agricultura de precisión”, agregó Cardozo.

Tape Ruvicha exhibió además una gama de máquinas agrícolas que responden a las demandas actuales del sector, entre los que se destacaron: el pulverizador SP 2500, las cosechadoras CR y los tractores de New Ho-

lland con potencias que varían desde 75 HP hasta 240 HP, adaptándose a distintas necesidades productivas.

Con el objetivo de facilitar la adquisición de sus productos, la firma también ofreció promociones especiales en colaboración con bancos aliados. Esta estrategia, sumada a la calidad de su portafolio, generó una respuesta positiva por parte del público. “Los cuatro días de la muestra nos permitieron interactuar con muchos clientes y concretar excelentes negocios”, destacó Cardozo.

Con la vista puesta en 2025, Tape Ruvicha promete continuar innovando con nuevos lanzamientos que sigan aportando valor al sector agrícola. Cardozo cerró con un mensaje de agradecimiento a la organización del evento y a todos los clientes que confiaron en la compañía. ➔



Somax Agro reafirmó su compromiso con la innovación

Somax se destacó en la edición 2024 de la Agrodinámica con nuevas propuestas y reafirmó su compromiso con la tecnología y la innovación en el sector agropecuario. Diego Pereira, encargado de la región sur de Somax Agro, destacó el amplio portafolio de productos que la empresa pone a disposición de los productores. Entre los protagonistas, sobresalieron los híbridos de maíz Nord, una marca ya consolidada en el mercado por su alto rendimiento y estabilidad. En particular, los materiales B2702 VYHR y B2741PWU se posicionaron como soluciones ideales para los desafíos de productividad en la región.

Además, Somax presentó como novedad los híbridos de sorgo de Nortox, los cuales complementan su ya robusto portafolio de semillas de maíz y soja, ofreciendo más alternativas para los productores que buscan diversificar sus cultivos.

INNOVACIÓN EN PROTECCIÓN DE CULTIVOS. Otra propuesta destacada fue el fungicida Kejano, una triple mezcla lista para aplicación diseñada para un control efectivo de la roya y otras enfermedades en soja. Según



Pereira, este producto ya ha ganado la confianza de los productores por su eficacia comprobada.

También se exhibió una línea integral de productos de protección de cultivos, que incluye tanto opciones químicas como biológicas. En este último segmento, se presentaron soluciones de la marca Koppert, orientadas a fortalecer la sostenibilidad agrícola, una prioridad creciente en el sector.

Pereira invitó a los productores a seguir apostando por la tecnificación y acercarse a Somax Agro para aclarar dudas y recibir asesoramiento personalizado. “Hoy tenemos una buena participación en el mercado de Itapúa, y queremos seguir acompañando a los productores con soluciones innovadoras y efectivas”, subrayó.

Con una fuerte presencia en la Agrodinámica 2024, Somax Agro reforzó su papel como un aliado estratégico para el crecimiento del agro paraguayo, brindando herramientas para maximizar la productividad y enfrentar los desafíos del futuro.

Rizobacter difundió Innovación y biodefensivos para el futuro

Rizobacter, del Grupo Bioceres presentó sus tecnologías más avanzadas, como coadyuvantes de última generación, y anunció próximos biodefensivos que marcarán un antes y un después en el manejo agrícola sostenible. Desde su stand, que se convirtió en un punto de encuentro para productores locales con profesionales nacionales y regionales de la compañía, difundió sus productos ya conocidos en el mercado por su aporte en la mejora de las aplicaciones de defensivos agrícolas, como son: Rizospray Extremo, Rizospray Integrum y Cleaner Advance.

INNOVACIÓN EN BIODEFENSIVOS. Sergio Peroni, responsable de desarrollo productos para Latinoamérica de la compañía, compartió detalles sobre el portafolio biológico de Rizobacter y los desarrollos que próximamente llegarán a Paraguay. “Nos hemos posicionado con bioestimulantes en los últimos años, y ahora avanzamos con productos de biocontrol como bioinsecticidas, bio-nematicidas y biofungicidas”, destacó.

Comentó además que Rizobacter ya está trabajando en el desarrollo de bioherbicidas, productos elaborados a

partir de moléculas orgánicas para el control de malezas. Estas soluciones sustentables prometen ser una revolución en el manejo agrícola, combinando eficacia y respeto por el medio ambiente.

Dijo además que estas tecnologías no solo controlan plagas y enfermedades, sino que lo hacen de manera sostenible. Al ser compatibles con productos químicos, potencian estrategias de control rápido y residualidad, sin afectar enemigos naturales ni requerir períodos de carencia para ingresar en los cultivos tratados. “En el mediano plazo, estas tecnologías serán un plus que transformará el mercado, ofreciendo sustentabilidad sin comprometer la productividad”, concluyó Peroni.



GPSA, genética y soluciones más adecuadas para la zona

El grupo GPSA acompañó otra edición de Agrodinámica ofreciendo parte de su amplia paleta de soluciones. Rodney Bordaberry, gerente de marketing de GPSA, resaltó inicialmente lo expuesto por organizadores y expositores para tener un evento de primer nivel y el esmero por brindar stands destacados, lo que motiva a seguir trabajando para el crecimiento del sector. “Todos pusimos un buen esfuerzo y muchas ganas para que esto se presente de la mejor manera”, dijo y recordó que la empresa tiene su raíz semillera, por lo que especial énfasis se dio en las propuestas de semillas. “Lo primero que queremos mostrar siempre es el fruto de esa semillería importante para nosotros que tenemos. Así, trajimos de la mano de Nidera, de Don Mario o de Monsoy variedades que se ajustan y se adaptan a esta zona del país”, indicó. Recordó que se apunta a trabajar con materiales de propagación más adecuado según cada zona productiva del país, política y filosofía que se respetó en esta ocasión. “Siempre estamos mostrando en cada feria en donde participamos lo que va mejor en cada región. Y en la Agrodinámica también es así. Estamos con variedades que creemos van a ser las más adecuadas para esta parte del territorio”. Añadió que no se desea destacar una variedad sobre otra, porque todas son aptas para cada situación. “Tenemos un portafolio importante de semillas. Trabajamos con tres líneas de semillas de soja muy importantes, seguramente las más importantes dentro del Paraguay. Y dentro de ese portafolio tenemos para las diferentes situaciones que se puedan presentar, para los diferentes ambientes, climas y regiones”. Como dato adicional, agregó los materiales de trigo para el Sur. “En semillería también tenemos para esta región del país lo que es la semilla de trigo, especialmente con la genética de Biotrigo. Ahora también estamos entrando con la línea de Klein, que es una nueva línea que empezamos a forjar en conjunto con ellos. Entonces sabemos que las líneas que estamos representando son líneas que van a aportar importantes soluciones también para un cultivo que es altamente promocionado en esta zona del país. Además,



trabajamos con semilla de arroz. Tenemos amigos arroceros que nos visitaron aquí en la Agrodinámica y tenemos esa solución también para ellos hoy”, expuso.

A la par de propuestas en genética, también GPSA recordó su amplio portafolio de defensivos, todos con respaldo de destacados aliados internacionales. “Si pasamos al tema defensivos, siempre vamos desde tratamiento de semillas, desde la desecación hasta la cosecha. Tenemos soluciones para todos los momentos y para todas las situaciones que se presenten. Nosotros buscamos trabajar con productos diferenciados que verdaderamente nos aseguren y, sobre todo, aseguren al productor que van a tener la efectividad que están buscando en los productos cuando los seleccionan. Por eso, les llevamos estos productos diferenciados como una solución directa a esa problemática que normalmente se presenta. Hoy trabajamos muy fuertemente con un plan de fungicidas. Tenemos el portafolio de fungicidas creemos más robusto dentro de los agronegocios en Paraguay. Es muy robusto, pero también muy específico para las diferentes situaciones que se dan en las distintas zonas”. Reiteró finalmente los buenos resultados obtenidos gracias a ofrecer productos y servicios acordes a cada situación y que cuentan con el respaldo de aliados. Así, por ejemplo, señaló las soluciones de herbicidas con la línea Surcos, con amplio destaque. En fertilizantes, Brasfertil propone la solución extra necesaria, así como los puntos altos gracias a las propuestas de BASF y Syngenta. “No podemos olvidar la línea Gama, que es lo que nos permite tener aquel último esfuerzo que necesitamos para la excelencia. Eso tenemos con Gama y, sobre todo, desde el tratamiento de semillas con productos que son verdaderamente adecuados y en los que pusimos mucho empeño para que sean de lo mejor del mercado. Para cada problemática, tenemos las soluciones adecuadas y también para las otras zonas del país”, concluyó. ➔



IASA presentó innovaciones y amplitud de portafolio

Inversiones Agrícolas S.A. (IASA) participó activamente en la Agrodinámica 2024, donde desplegó su completo portafolio en un stand amplio y concurrido. Durante el evento la empresa destacó sus avances en genética de maíz, sorgo y soja, así como en insumos químicos, biológicos y fertilizantes.

Valber Ariano, director comercial y marketing de IASA, expresó su satisfacción por formar parte de esta importante muestra agrícola y reafirmó el compromiso de la empresa con la innovación y la tecnología. “Este evento es una plataforma clave para mostrar nuestras soluciones integrales y acercarnos aún más a los productores”, comentó Ariano.

NOVEDADES EN MAÍZ Y SORGO. En colaboración con Forseed, IASA presentó cinco híbridos de maíz de alto potencial de rendimiento, diseñados para maximizar los resultados de los productores en diferentes condiciones climáticas y de suelo. Entre los materiales se destacaron: FS 403, un híbrido súper precoz ideal para optimizar los ciclos de producción, FS 575 y FS 615 materiales versátiles, siendo este último de doble propósito, adecuado tanto para grano como para forraje. También estuvieron el FS 552 y FS 470, híbridos con un excelente comportamiento comprobado en la región de Itapúa.

En cuanto al sorgo, el híbrido FS 66SG generó gran interés entre los visitantes por su rendimiento consistente y adaptabilidad, consolidándose como una opción clave para la próxima temporada de zafriña.

NUEVAS SOLUCIONES EN PROTECCIÓN DE CULTIVOS. IASA también presentó innovaciones en protección de cultivos, destacando el lanzamiento del insecticida Monnaco, diseñado específicamente

para un control efectivo de plagas como chinches y cigarritas. Este producto se posiciona como una herramienta esencial para garantizar la sanidad y productividad de los cultivos.

En el ámbito de los insumos biológicos, se resaltaron los productos de Valore, reconocidos por su eficacia y sostenibilidad. Además, los fertilizantes de alta tecnología como MicroPhos y Total S completaron la oferta de soluciones integrales para los productores.

Semillas Soberana, parte del portafolio de IASA, también estuvo presente con variedades de soja diseñadas para maximizar el rendimiento y adaptarse a las condiciones específicas de la región. Estas semillas refuerzan el enfoque de la empresa en ofrecer opciones competitivas y de calidad comprobada.

IASA se caracteriza por incorporar continuamente productos innovadores de reconocida calidad, brindando soluciones efectivas a los desafíos de los productores. La participación en la Agrodinámica 2024 reafirma su misión de liderar el sector agrícola con tecnologías avanzadas y un enfoque centrado en las necesidades del campo. Con esta destacada presencia, IASA invitó a los productores a explorar su amplio portafolio y a aprovechar las soluciones de vanguardia que ofrece para garantizar una producción más eficiente y rentable en cada campaña agrícola.





Agrionix y Trimble, innovación en Agricultura de Precisión en Agrodinámica 2024

Agrionix, representante oficial de Trimble en Paraguay, destacó en la Agrodinámica 2024 con su portafolio de tecnologías avanzadas para la agricultura de precisión. Durante esta muestra agropecuaria, la empresa no solo exhibió una amplia gama de equipos, sino que también ofreció asesoramiento especializado y atractivas propuestas de negocio para los productores del sector.

Adilson Simch, representante de Agrionix, subrayó la relevancia del evento para la empresa: “La Agrodinámica es una plataforma clave donde presentamos las últimas tecnologías y tendencias diseñadas para optimizar el rendimiento de maquinarias agrícolas, como tractores, pulverizadoras, sembradoras y cosechadoras”.

EXPERIENCIA INTERACTIVA Y DEMOSTRACIONES EN VIVO. Los visitantes del stand de Agrionix tuvieron la oportunidad de explorar de cerca los equipos, observar sus aplicaciones en dinámicas en tiempo real y experimentar cómo las soluciones Trimble están transformando el trabajo en el campo. “Los productores pueden ver y manipular las pantallas, observar cómo se

instalan en las maquinarias y comprender su funcionamiento. Para la región sur, hemos posicionado tecnologías clave como equipos para plantadoras, herramientas de tasa variable y el sistema WeedSeeker, un innovador equipo de aplicación selectiva que integra sensores en la maquinaria y utiliza interfaces modernas como pantallas Android y Trimble de la familia GFX, además de pilotos automáticos,” explicó Simch.

INNOVACIÓN GLOBAL ADAPTADA A PARAGUAY. Simch destacó el impacto de la reciente alianza entre Trimble y AGCO, que ha dado lugar a soluciones más completas con tecnología combinada de origen norteamericano y europeo. Esta colaboración permite a Agrionix ofrecer herramientas que responden a las necesidades específicas del sector agrícola paraguayo. “Estudiamos constantemente las demandas del campo a nivel mundial y traemos esas innovaciones a Paraguay. Las soluciones están diseñadas pensando tanto en los productores como en los operarios, integrando múltiples funciones en una sola pantalla intuitiva,” añadió el representante.

En el stand de Agrionix en la Agrodinámica 2024 el equipo técnico y comercial estuvo presto para responder preguntas y presentar las mejores opciones tecnológicas para cada tipo de productor.

La participación de Agrionix refuerza su compromiso con el desarrollo de la agricultura de precisión en Paraguay, consolidándose como un aliado estratégico para los desafíos del sector. ➔



Corteva presentó Vicroya Ora, un fungicida revolucionario para la roya

Corteva Agriscience destacó en la Agrodinámica 2024 con innovadoras soluciones agrícolas, sesiones de capacitación y actividades dirigidas a fortalecer su vínculo con los productores. Uno de los principales lanzamientos fue Vicroya Ora, un lanzamiento de la compañía a nivel global para dar respuesta a la creciente necesidad de nuevas soluciones para el manejo de enfermedades. La Ing. Agr. Daisy Bohn Amaro, responsable de Investigación y Desarrollo de Corteva Agriscience Región Sur, destacó el potencial de este fungicida y reveló que Paraguay será el primer país en registrarlo. “Este fungicida permitirá una rotación efectiva gracias a su novedoso modo de acción, ayudando a los productores a manejar la resistencia de las enfermedades. Actualmente, muchas moléculas han perdido eficacia. Vicroya Ora aliviará esa presión, especialmente en el manejo de la roya”, explicó Bohn en una entrevista para Campo Agropecuario. El producto está diseñado para combatir enfermedades clave como manchas foliares, antracnosis y la roya, una de las amenazas más persistentes en el cultivo de soja. Según Bohn, esta innovación marca un cambio significativo en el mercado, donde hasta ahora solo se habían introducido combinaciones de estrobilurinas, triazoles y multisitios.

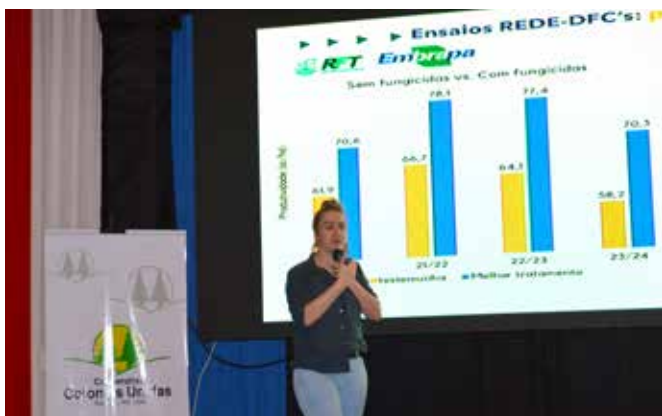
MAS SOLUCIONES. En la muestra, Corteva también presentó Dermacor®, un insecticida para el tratamiento de semillas que protege los cultivos en sus etapas iniciales, evitando ataques de plagas como los lepidópteros. “Dermacor garantiza seguridad en los primeros días del cultivo, protegiendo su desarrollo”, detalló Bohn. Por otro lado, en el portafolio de productos biológicos, se destacó Utrisha®, un fijador biológico de nitrógeno que mejora la eficiencia nutricional y el rendimiento. Este producto contiene la bacteria endofítica *Methylobacterium symbioticum*, que convierte el nitrógeno atmosférico en amonio



dentro de los tejidos vegetales de manera eficiente. En otro momento, Bohn expresó que Corteva mantiene una sólida red de distribución a través de representantes comerciales y cooperativas, como la Cooperativa Colonias Unidas. “El agricultor cooperativista puede acceder a asesoramiento técnico y adquirir productos directamente. Agradecemos a Colonias Unidas por facilitarnos brindar estrategias innovadoras para aumentar la productividad en el país”, dijo.

ENCUENTRO TÉCNICO. En el marco de la Agrodinámica, Corteva organizó el Segundo Encuentro Técnico de Manejo de Soja y Maíz, celebrado el 29 de noviembre. El evento contó con la participación de destacadas investigadoras de Paraguay y Brasil, quienes compartieron conocimientos clave:

La Ing. Agr. Alana Tomen capacitó sobre manejo de enfermedades en soja, la Ing. Agr. Camila Pinho brindó una charla sobre manejo de malezas con foco en preemergentes en el cultivo de soja y la Ing. Agr. Stella Candia brindó una charla sobre manejo de la cigarrita en maíz.



Dekalpar, innovación y asesoramiento para maximizar resultados

Una de las presencias más destacadas en la Agrodinámica 2024 fue la de Dekalpar, ubicada estratégicamente para recibir a los numerosos concurrentes de este evento, reconocido como la “fiesta más grande del agro del Sur del país”. Regina Gallas, coordinadora de marketing de la empresa, expresó el orgullo de Dekalpar al participar una vez más en esta emblemática muestra, que celebró su 28ª edición. Por su parte, la empresa conmemoró 26 años de trayectoria en Paraguay, consolidándose como un referente en la provisión de innovaciones y tecnologías diseñadas para optimizar el manejo y la producción de cultivos en el país. Gallas subrayó que una de las grandes fortalezas de Dekalpar es su alianza con marcas globales líderes como Dekalb y Bayer en genética y defensivos, además de ofrecer soluciones de fertilización de alta tecnología como Wuxal, de origen alemán. A esto se suman los avances en biológicos de Biotrop y las marcas nacionales de primer nivel, como Fertimax y Ciagropa, asegurando siempre un enfoque en el acompañamiento cercano al productor paraguayo. Según Gallas, estas asociaciones permiten a Dekalpar ofrecer una oferta integral que incluye las mejores variedades de soja y maíz probadas específicamente para las condiciones locales.

FERTILIZANTES FOLIARES: SOLUCIONES A MEDIDA PARA CADA ETAPA DEL CULTIVO. En el segmento de fertilizantes foliares, Nadia Cubilla, ATD Región Sur, destacó los avances en la línea Wuxal, reconocida por su efectividad en todas las etapas del ciclo agrícola. Cubilla explicó que Wuxal Calcibor, con su alto contenido de Calcio y Boro, es ideal para aplicaciones en plena floración, un momento crítico para los cultivos de soja. Para un buen arranque inicial, recomendó Wuxal Macromix 16-16-12, una formulación concentrada con macronutrientes esenciales y micronutrientes como Boro y Zinc, diseñada para mejorar el desarrollo bajo estrés fisiológico. Como novedad, presentó el Wuxal Magnesio, posicionado para las etapas vegetativa y reproductiva, con beneficios directos en la vitalidad y salud de las plantas, maximizando así el rendimiento.

INNOVACIONES BIOLÓGICAS PARA UN MANEJO SOSTENIBLE. Dekalpar también destacó su línea de productos biológicos desarrollados en conjunto con Biotrop. Cubilla presentó tres lanzamientos exclusivos: Bombardeiro, un biofungicida para la primera aplicación; Briobrev Full, un bioinsecticida; y Bioasis, un inoculante diseñado para mitigar el estrés hídrico. Estas soluciones biológicas refuerzan el compromiso de De-



kalpar con prácticas agrícolas sostenibles, adaptadas a las nuevas demandas del mercado.

DEFENSIVOS AGRÍCOLAS: PROTECCIÓN AVANZADA CONTRA DESAFÍOS SANITARIOS. Jorge Domínguez, coordinador de desarrollo para la región Sur, analizó el panorama sanitario de los cultivos de soja en el país, destacando el inicio temprano de la campaña en el Sur, acompañado de lluvias que aumentaron la presión de patógenos. Domínguez señaló la aparición de roya en zonas clave como San Ignacio, Pirapó, Itakyry y Santa Teresa, lo que genera una alerta para los productores. Frente a estos desafíos, Dekalpar y su aliado Bayer ofrecen herramientas de manejo premium, como Nativo para aplicaciones tempranas, Cripton Ultra, un fungicida de triple mezcla para roya y enfermedades de fin de ciclo, y SphereMax, ideal para completar el manejo con multisitios como Mancozeb o Clorotalonil, asegurando un control más amplio y eficiente.

GENÉTICA DE VANGUARDIA: INNOVACIÓN EN SOJA Y MAÍZ. Wally Hamann, especialista en genética, destacó las novedades en variedades de soja con tecnología INTACTA 2 Xtend (I2X), incluyendo opciones como 6301 Monsoy, Nexus de Brasmax y 5999 Monsoy Xtend, reconocida por su resistencia al estrés hídrico. En cuanto a maíz, Hamann presentó tres híbridos Dekalb: 260 PRO 4, súper precoz; 255 PRO 4, de ciclo rápido, y 360 PRO 3, precoz, todos ellos valorados por su rápida pérdida de humedad, excelente sanidad y granos dentados profundos. Con su participación en Agrodinámica 2024, Dekalpar reafirma su compromiso de liderar el desarrollo del agro paraguayo, ofreciendo tecnologías innovadoras, asesoramiento técnico de primer nivel y un acompañamiento constante para maximizar los resultados en campo. **CA**



Grupo Sarabia presentó la “Fundación Sarabia”, la evolución de dos décadas de impacto social

EL GRUPO SARABIA REALIZÓ EL LANZAMIENTO OFICIAL DE LA “FUNDACIÓN SARABIA”, UNA ORGANIZACIÓN QUE NACE PARA FORTALECER Y EXPANDIR EL LEGADO DE MÁS DE 20 AÑOS DE TRABAJO SOCIAL DESARROLLADO POR CETEDI. Este evento marca un hito en la historia del grupo, consolidando su compromiso de impactar positivamente en la sociedad paraguaya.

El emotivo encuentro celebrado en la sede central de Agrofértil S.A. reunió a líderes empresariales, representantes de organizaciones sociales, colaboradores y aliados estratégicos, el 7 de noviembre en Ciudad del Este, Alto Paraná, para formar parte de una noche muy especial que marcó el inicio de una nueva etapa dentro del Grupo Sarabia, con el agregado de rendir un merecido homenaje a la excelente labor desarrollada por el Centro Tecnológico de Desarrollo e Investigación (CETEDI) a lo largo de más de dos décadas.

José Marcos Sarabia, CEO del Grupo Sarabia.



“La evolución de CETEDI a la Fundación Sarabia responde a nuestros esfuerzos de consolidar y amplificar el impacto social, maximizando los recursos para la ejecución de nuestros proyectos”, expresó José Marcos Sarabia, CEO del Grupo Sarabia, en el acto de lanzamiento. “En nuestro ADN está presente la responsabilidad social y estamos compro-



metidos a seguir impulsando acciones que contribuyan al desarrollo integral de las comunidades, a la sustentabilidad y el bienestar de las personas. A través de esta fundación esperamos construir un futuro más próspero, con enfoque en la innovación y sostenibilidad”, indicó José Marcos Sarabia.

UN NUEVO ROSTRO PARA EL COMPROMISO SOCIAL DEL GRUPO SARABIA. La transición de CETEDI a la Fundación Sarabia no solo representa un cambio de nombre, sino una evolución que permitirá consolidar las capacidades operativas, asegurando así un mayor alcance de los proyectos sociales. La Fundación Sarabia continuará desarrollando programas claves que han sido el pilar del trabajo de CETEDI desde su creación en 2003, con el respaldo y la visión estratégica del Grupo Sarabia, uno de los conglomerados más influyentes de Paraguay en el ámbito productivo y social. El objetivo principal de la nueva organización es cons-

truir una identidad compartida orientada a la innovación, la sostenibilidad y la responsabilidad social. La sólida base de trabajo y experiencia establecida por su antecesor permitirá integrar las iniciativas en una estructura más robusta y preparada para colaborar con nuevos aliados estratégicos.

IMPACTO SOCIAL SOSTENIBLE Y DE LARGO PLAZO. La Fundación Sarabia apunta a posicionarse como un referente en Programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en Paraguay, con la mirada puesta en beneficiar a diversas comunidades, principalmente a aquellas en situación de vulnerabilidad. Este enfoque humano abarca el diseño y ejecución de proyectos en los ámbitos de la educación, salud, desarrollo comunitario y mejoramiento productivo.

FUNDACIÓN SARABIA COMO PLATAFORMA DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL. Bajo el concepto “toda buena acción transforma e inspira”, la Fundación Sarabia buscará también convertirse en un aliado estratégico para empresas u organizaciones comprometidas con la responsabilidad social. Gracias a su sólida estructura y la expertiz de su equipo multidisciplinario de profesionales, la fundación está capacitada para abordar una amplia gama de desafíos sociales y ambientales, implementando proyectos de alto valor. Además de generar un beneficio directo a la sociedad, estos esfuerzos promueven una cultura de colaboración y solidaridad en el sector empresarial.

SOBRE EL GRUPO SARABIA. El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay, actuando en otros países de América del Sur como Brasil y Bolivia, en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas, fertilizantes y acopio de granos. A través de sus empresas Tecnomyl, Agrofértil, H2O Innovation, YVY, GS3, Agropecuaria Campos Nuevos y Agropecuaria Cataratas impulsa una agricultura innovadora y sostenible. Sus directivos, José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en acciones de Responsabilidad Social Empresarial, promoviendo actividades en beneficio de los sectores más vulnerables y del cuidado del medio ambiente. **CA**



Recuperación para “tomar con pinzas”



CONCLUYE OTRO AÑO CALENDARIO, PROMEDIANDO LA CAMPAÑA DE VERANO, CON UNA TEMPORADA QUE DEJÓ RECUPERACIONES Y PREOCUPACIONES. Entre los puntos favorables, sin dudas, está la rehabilitación de la soja, llegando a cubrir de vuelta por arriba de 3,6 millones de ha, pero con un volumen producido por más de 10 millones de toneladas, con todo lo que implica para la economía nacional que este cultivo tenga buen desempeño. En tanto, datos oficiales revelan que el 2024 los 16 rubros que se toman para las estimaciones de las instituciones públicas superan 26,4 millones de toneladas. La ganadería quizás sea la actividad más golpeada, con precios bajos, pese a nuevos mercados; mientras, el sector forestal sigue con avance lento, pero con firmeza en donde la tecnología y la innovación juegan aspectos determinantes. El 2025 por de pronto se presenta incierto, pero con expectativas favorables de crecimiento en su conjunto para el agro.

Desde la Dirección de Censos y Encuestas Agropecuarias (DCEA) del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) informaron que la superficie de los 16 rubros que se toman como referencia para medir el desempeño del agro, por su impacto socioeconómico, correspondiente a la campaña 2023 - 2024, ciérrala temporada con 26,4 millones de toneladas, para una superficie cubierta de 5,7 millones de hectáreas.

Para el MAG, la soja tuvo una gran recuperación frente a lo que fue la temporada anterior, con un volumen producido de 10,3 millones de toneladas conforme la estimación oficial, para una superficie de 3,6 millones de hectáreas, lo que da un rendimiento promedio de 2.823 kg/ha. El segundo rubro en superficie fue nuevamente el maíz, con 950 mil hectáreas y una producción estimada de 3,9 millones de toneladas, para un rinde medio de 4,150 kg/ha.

En producción, la caña de azúcar se ubicó en segundo lugar después de la soja, con 6,8 millones de toneladas, obtenidas en torno a 110 mil hectáreas, lo que hace un promedio de 62 toneladas por ha, todavía muy lejos de los niveles competitivos en la región. El arroz con riego volvió a ser referente de la producción con un volumen por arriba del 1 millón de toneladas, para una superficie de 186 mil hectáreas. Especial mención para el algodón que retomó cierta dinámica.

Cultivos de invierno tales como el trigo, el girasol y la canola tuvieron suerte dispar; así como otros rubros de renta con nicho específico, entre estos, sésamo, ka'a he'e, yerba mate, tabaco y tártago. Dentro de lo que integran rubros igualmente con peso por su aporte social, la mandioca abarcó unas 165 mil hectáreas para una producción superior a 3 millones de toneladas, a las que se sumaron los volúmenes de poroto y maní que igualmente aportan al autoconsumo.

La ganadería, por el contrario, advirtió unos puntos que



inquietan a los productores. Entre ellos, sin dudas, la caída del precio de la hacienda y el temor por una concentración del mercado por parte de la industria frigorífica. A esto se suma la caída del hato bovino y que puede traer secuelas para toda la cadena. Lo positivo para el sector fue el acceso a nuevos mercados e inéditas auditorías con guiño positivo al país, además de otras tradicionales que avalaron los avances alcanzados.

La lechería tuvo un desempeño en algunos aspectos similares a la pecuaria de corte este año. Donde sí se notó un impacto fue en la producción, la cual, ciertamente, se ubica dentro de los niveles tradicionales, pero que no creció sobre todo por el impacto de la sequía en la agricultura, base de la alimentación del rebaño lechero. En salud, se pueden destacar logros en inmunización bovina, como la brucelosis, además de avances en el sistema de identificación animal.

En el ámbito forestal, se apostó por más tecnología, a la espera que grandes emprendimientos por fin puedan concretarse. Siguen las expectativas favorables para las plantaciones forestales. De igual forma, se aguarda un mejor desempeño pecuario, aunque todo apunta a que volverá a caer el hato bovino. En agricultura, los datos del MAG hablan de una superficie global ligeramente inferior a esta campaña, pero con más producción.

Según las estimaciones de la DCEA, la soja podría tener un imperceptible retroceso y el maíz, golpeado por la cigarrita este año, apunta a una mayor recuperación. El algodón seguiría fortaleciéndose y hay expectativas favorables de los cultivos de invierno en volumen. A continuación, van las evaluaciones de fin de temporada algunos gremios, instituciones y organizaciones vinculadas a la producción. ➔





FECOPROD: Logros y perspectivas

La Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod Ltda.) presentó su Informe de Gestión 2024 en un evento celebrado en Puerto Liebig, Asunción, el 4 de diciembre. La jornada reunió a directivos de la organización, socios cooperativistas e invitados especiales, consolidándose como un espacio clave para dar visibilidad a los avances y desafíos del sector productivo cooperativo. Marcelo Portaluppi, gerente general de la Fecoprod, destacó la importancia de este informe como una herramienta para fortalecer la transparencia y la comunicación con los socios y el público general. “Es sumamente importante brindar el informe de gestión, donde damos visibilidad a todos los trabajos que hemos hecho durante el año, así como a proyectos que se han desarrollado a lo largo de varios años. Este evento también es una oportunidad para mostrar lo que es la Fecoprod y todo lo que hacemos para apoyar a nuestras bases y al sector productivo del país”, dijo. Entre los logros más destacados del año, Portaluppi enfatizó la activa participación de la Fecoprod en mesas de diálogo público-privadas como: Seguimiento de leyes, Fortalecimiento de la competitividad y Gestión de cooperación internacional en el marco del Proyecto



Alfred Fast, presidente de Fecoprod.

de Desarrollo Rural, donde la Fecoprod administró más de 26 millones de dólares en una década, impactando positivamente en más de 20.000 productores. “Este esfuerzo generó ventas superiores a 10 millones de dólares en 2024, mejorando significativamente las condiciones de vida en las áreas rurales mediante el desarrollo de cadenas de valor como las de producción frutihortícola, yerba mate y leche. Estamos aportando nuestro granito de arena para lograr lo que todos los paraguayos deseamos: que nuestra gente esté cada día mejor”. Entre las acciones destacadas el 2024 el gerente general también resaltó el cierre del proyecto Desarrollo de Servicios Empresariales e innovación para las Mipymes Asociativas Rurales, periodo 2019 – 2024, conocido como Proyecto MIPYME Compite, promoción de cadenas productivas e Inversiones en la producción nacional. Portaluppi cerró el evento con un saludo especial a los socios cooperativistas y productores, agradeciendo su compromiso y esfuerzo durante el año: “Para nosotros, el éxito de Fecoprod radica en el trabajo en conjunto. Felices fiestas a todos los que forman parte de esta gran familia cooperativa”. Con estas acciones, Fecoprod reafirma su compromiso con el desarrollo sostenible y la competitividad del sector productivo paraguayo, marcando un camino de progreso y esperanza para los años venideros.



CAPECO: Año record y desempeño del complejo sojero

La Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) presentó su balance anual, destacando una producción histórica y un panorama positivo para el 2025. Durante una conferencia de prensa desarrollada el 9 de diciembre destacó la producción de soja de 11 millones de toneladas en la campaña 23/24, la exportación del complejo sojero por unos 4.500 millones de dólares y otros logros. El presidente del gremio, José Berea, calificó el año como “variado pero satisfactorio”. La soja se consolidó nuevamente como el principal rubro del país, con más de 7 millones de toneladas exportadas. De este total, 83% tuvo como destino Argentina, principal mercado y seguido Brasil con el 10% de los envíos a este destino. Mientras que unos 2,7 millones de toneladas fueron procesadas localmente.

Con respecto a otros cultivos de interés para la producción, entre los rubros de invierno uno de gran peso es el trigo. El volumen estimado del cereal rondaría 1.100.000 toneladas. El segundo renglón agrícola de importancia después de la soja, el maíz, rondaría 3.185.000 toneladas. Berea señaló que las exportaciones cerrarán en diciembre, marcadas por dificultades en la navegabilidad, lo que ralentizó los envíos. Sin embargo, destacó que los mercados internacionales respondieron favorablemente, manteniendo 56 destinos abiertos para los productos paraguayos. Un avance importante fue la prórroga de la Resolución 1115 de la Unión Europea, lo que otorga tiempo para que el sector se adapte a nuevas exigencias internacionales. “Estas demandas también deben alinearse con nuestras leyes nacionales”, puntualizó el titular de Capeco.

En términos económicos, Capeco proyecta superar los 4.500 millones de dólares en ingresos al país por exportaciones de soja, trigo, maíz y derivados. Aunque los



precios internacionales fueron unos 10% inferiores a los de la temporada pasada, el volumen alcanzado permitió un incremento significativo en las divisas generadas. Destacó el avance del Programa de Responsabilidad Social “Nutrición con Soja” que este año permitió la producción de 220.000 litros de leche de soja, beneficiando a 40.000 personas. El 2025 inicia con expectativas optimistas. Entre los desafíos a futuro, resaltó la necesidad de incrementar la producción anual de 11 millones a 15 millones de toneladas, un objetivo ambicioso que tomará algunos años. Finalmente, envió un mensaje al productor alentándolo a seguir con su actividad, con el compromiso del apoyo de Capeco.

UGP: Permanentes desafíos

Héctor Cristaldo, presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), destacó que el 2024 es un año de varios desafíos para la producción, sin embargo, los productores ponen todo su esfuerzo para llegar a buenos resultados. “Es un año razonablemente bueno, con dificultades de mercado y de clima, pero el productor vio la forma de ir acomodándose y superar los desafíos en función a su capacidad de trabajo”, según divulgó el sitio web de la organización. Indicó que la caída del mercado internacional fue uno de los factores que más afectó, principalmente a los pequeños y medianos productores, quienes todavía afrontan deudas que no se pudieron saldar en el año 2022, debido a la sequía. Aunque se estima que el mercado internacional seguirá deprimido en el 2025, se espera una buena producción que ayude a equilibrar costos. ➔



Directivos y asesores de Capeco, durante la evaluación del año

Recordó que las últimas lluvias empezaron a dar alivio a los cultivos, lo que no ocurrió el año pasado. Desarrollo sostenido Consultado por la evolución de los principales rubros agrícolas, señaló que Paraguay tiene un proceso de desarrollo sostenible, donde los incrementos en la productividad se deben a la eficiencia del productor paraguayo, a pesar de los riesgos que asumen al ser un país mediterráneo. Explicó que los crecimientos en rendimientos y exportaciones agrícolas son producto de un largo proceso, que implicó inversiones, capacitación del productor, adopción de nuevas tecnologías, evolución en logística, entre otros. Todo eso posiciona al país como proveedor y cooperador en la seguridad alimentaria mundial.

Sin embargo, señaló que todavía queda mucho camino por recorrer para fortalecer este aspecto, como consolidar al Chaco Paraguayo en el sistema productivo. Ante el desafío de lograr 15 millones de toneladas de soja paraguaya, Cristaldo indicó que se debe apuntar tanto al crecimiento de superficie de siembra como al aumento de la productividad. “En Paraguay tuvimos disparadores,

Héctor Cristaldo, presidente de la UGP.



como la siembra directa en el año 90 y la incorporación de biotecnología con cultivos genéticamente modificados. Ahora se sigue trabajando en las investigaciones y en el manejo eficiente de recursos; tenemos casos de cultivos en campos bajos, de rotación en los arrozales y de producción en el Chaco”, detalló. Finalmente, recalcó que Paraguay tiene el potencial para llegar a esa meta en los próximos años.

GANADERÍA: Amenazas a la sostenibilidad



Los precios bajos al productor amenazan la sostenibilidad de la ganadería nacional fue el reclamo de la Asociación Paraguaya de Productores y Exportadores de Carne (APPEC) y el Consorcio de Ganaderos de Experimentación Agropecuaria (CEA), durante una rueda de prensa en donde también tocó realizar la evaluación del año. Según los dirigentes pecuarios, pese a esfuerzos por mejorar la calidad de la carne, los ganaderos sufren precios bajos impuestos por los frigoríficos. Esta situación afecta al hato ganadero y tiene un impacto social negativo porque repercute en la reducción de puestos de trabajo en el sector, alertaron, conforme un material dado a conocer.

El trabajo del productor no solo se limita a producir carne, sino que tiene un impacto relevante en la generación de alimentos, la creación de empleos y el fomento de la

economía. En Paraguay, más de 300.000 personas, entre ellas 70.000 contratistas, dependen de la actividad ganadera, la cual está en crisis por la falta de transparencia en la cadena de valor y la alta concentración del mercado en el sector frigorífico. “La fijación de precios por parte de las industrias, que en todo momento han rentabilizado sus operaciones, ha obligado al productor a vender por debajo de sus costos”, expresó Ramiro Maluff, presidente de APPEC.

En las últimas semanas, después de una mejora sostenida en los precios, impulsada por la creciente demanda mundial de carne vacuna, los frigoríficos tomaron la decisión inesperada de suspender las compras. Pocos días después, comenzaron a ofrecer precios inferiores a los de la semana anterior. “Pasaron de 3,70 dólares a 3,20 dólares por kilogramo al gancho, que



◆ Componentes de la mesa directiva de la APPEC y del CEA.

implica una reducción del 15%”, explicó el directivo. Esto, junto con la carga de la deuda financiera, provocaron una reducción significativa del hato ganadero y temor a seguir invirtiendo. También instaron a seguir avanzando para contar con un instituto que permita posicionar la carne local en el mercado internacional, como es la experiencia en países de la región.

A su turno, Diego Heisecke, presidente del CEA, recordó que los últimos años han sido un desafío por los cambios climáticos. Sin embargo, los productores están plenamente preparados y acostumbrados para enfrentar estas dificultades, que suelen ser cíclicas en contrapartida la variabilidad de precios hace que el negocio pierda previsibilidad y que afecta el negocio ganadero. En la actualidad, el ganadero aboga por la transparencia y la importancia de establecer una mesa de diálogo entre todas las partes involucradas: las industrias y los productores. “Solo mediante un esfuerzo conjunto será posible alcanzar un desarrollo sostenible para la ganadería paraguaya, lo cual contribuirá a fortalecer el sector y atraer nuevas inversiones”, concluyó.

FEPAMA: Apuesta por sostenibilidad y más tecnología forestal

La Federación Paraguaya de Madereros (Fepama) celebró recientemente su encuentro anual de confraternidad para despedir el 2024 en el Mburicao Restaurante, de Asunción. El evento contó con la participación de miembros del Consejo Directivo e invitados especiales como el viceministro de la Red de Inversiones y Exportaciones (Rediex). En su mensaje de cierre de año, el presidente del gremio, Manuel Jiménez Gaona, destacó los importantes avances e innovaciones tecnológicas alcanzados en el sector forestal, enfocados en promover prácticas de manejo sostenible. «Esto no solo fortalece la economía del sector, sino que también demuestra nuestro compromiso con el medioambiente y con las generaciones futuras», afirmó.

Resaltó la necesidad de capacitar a los profesionales y



◆ Reconocimiento a Alfredo Molinas por parte de la Fepama.

operarios del sector a través de programas de formación y certificación, para elevar el nivel de competencia técnica en las empresas, mejorando la calidad de los productos y servicios. Asimismo, señaló que la infraestructura forestal en Paraguay enfrenta aún desafíos, como la falta de caminos adecuados en algunas zonas rurales y la insuficiencia de instalaciones de procesamiento y almacenamiento. Enfatizó que el gobierno, en colaboración con el sector privado, debe incrementar iniciativas para mejorar la infraestructura y fortalecer las capacidades logísticas. También destacó la creciente importancia de las plantaciones forestales comerciales en Paraguay.

En este sentido, puntualizó el foco puesto principalmente en especies exóticas como el eucalipto, adaptadas al clima y suelo del país. “A través de prácticas de manejo forestal sostenible, buscamos optimizar la producción de madera sin comprometer la biodiversidad ni los ecosistemas locales”, explicó. Es de subrayar finalmente que la ocasión fue propicia para homenajear al ex ministro de Agricultura y Ganadería, Alfredo Silvio Molinas Maldonado, por los ocho años de colaboración como Asesor Técnico al gremio, así como por su valiosa contribución al sector forestal. Como muestra de agradecimiento, el Consejo Directivo de Fepama entregó una plaqueta de reconocimiento y gratitud por la labor desempeñada. **CA**



CAFYF promovió las Buenas Prácticas Agrícolas en la Expo Universidad San Carlos



LA CÁMARA DE FITOSANITARIOS Y FERTILIZANTES (CAFYF) PARTICIPÓ EN LA EXPO UNIVERSIDAD SAN CARLOS, UN EVENTO QUE REUNIÓ A ESTUDIANTES Y PROFESIONALES EN LA CIUDAD DE ITÁ, DEPARTAMENTO CENTRAL, EL PASADO 16 DE NOVIEMBRE. Esta participación refleja el compromiso de CAFYF con la difusión de buenas prácticas en el sector agrícola y el fortalecimiento del intercambio de conocimientos en el ámbito universitario.

A través de un stand Cafyf compartió con los asistentes información clave sobre las Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs), buscando orientar a las futuras generaciones de profesionales sobre la importancia de un manejo responsable y sostenible de los productos fitosanitarios. Las orientaciones estuvieron a cargo de la directora ejecutiva de CAFYF, Ing. Agr. Liz Rojas, y la coordinadora técnica, Ing. Agr. Helena Valdovinos, quienes expusieron temas fundamentales como el Uso de Equipos de Protección Individual (EPIs) y el manejo de las Camas Biológicas.

La Ing. Valdovinos enfatizó la importancia de utilizar los EPIs en todas las etapas del manejo de productos fitosanitarios, desde la extracción de los productos del depósito hasta su preparación y aplicación. Estos equipos, que incluyen gorro arábico, tapaboca,

botas, guantes y pantalones de material hidrorrepelente, son esenciales para garantizar la seguridad del personal y evitar la exposición a posibles derrames o accidentes.

En cuanto a las camas biológicas, las expertas presentaron este sistema innovador como una solución eficaz para reducir el impacto ambiental durante el uso de fitosanitarios. Este método, que favorece la sostenibilidad agrícola, permite un manejo más seguro y respetuoso con el entorno, contribuyendo al desarrollo de una agricultura más responsable.

Cafyf expresó su agradecimiento a la Universidad San Carlos por la invitación a este evento, que permitió reforzar el compromiso de la organización con la educación y la promoción de prácticas agrícolas sostenibles en Paraguay. **CA**



ANÁLISIS

- FÍSICO-QUÍMICOS EN ALIMENTOS EN LÁCTEOS Y DERIVADOS.
- MICROBIOLÓGICO DE ALIMENTOS.

SIMPOSIO DE MAÍZ AGROFÉRTIL

Innovación y conocimiento para optimizar el cultivo de maíz



LA EMPRESA AGROFÉRTIL, LÍDER DEL AGRONEGOCIO EN PARAGUAY, ORGANIZÓ EL SIMPOSIO DE MAÍZ AGROESTE 2024, UN EVENTO QUE PROMOVIO LA EXCELENCIA Y CONFIABILIDAD EN EL CULTIVO DE MAÍZ A TRAVÉS DE LA DIFUSIÓN DE AVANCES EN INVESTIGACIÓN, CONOCIMIENTO TÉCNICO E INNOVACIÓN. Bajo el lema “Quien siembra, cosecha más”, el encuentro que se desarrolló en Ciudad del Este, Alto Paraná impulsó la productividad y sostenibilidad de la agricultura en el país.

El Simposio de Maíz Agroeste continúa consolidándose como un evento de referencia, donde renombrados expertos de la industria agrícola comparten sus conocimientos y experiencias en torno a la producción de maíz.

Al igual que en ediciones anteriores, este encuentro ofreció un espacio clave para profundizar las nuevas tendencias, tecnología e innovación, brindando soluciones prácticas a las problemáticas más frecuentes del campo. Además, los asistentes pudieron descubrir de primera mano el potencial de los híbridos Agroeste, reconocidos por su confiabilidad, rendimiento superior y adaptabilidad a las distintas regiones productivas del país.

Fiel a uno de sus principales pilares, el simposio sirvió

como plataforma de debate acerca de los desafíos que enfrenta la producción de maíz en Paraguay. Clientes y profesionales intercambiaron puntos de vista sobre las mejores herramientas y estrategias de manejo, integrando estos conocimientos al contexto local con el objetivo de mejorar la eficiencia y sostenibilidad de la agricultura a futuro.

PLATAFORMA DE NEGOCIOS Y TRANSFERENCIA DE INFORMACIÓN. El programa del Simposio de Maíz Agroeste incluyó conferencias de especialistas de renombre internacional, quienes abordaron temas de vital importancia para mejorar el rendimiento y la calidad del maíz. Entre las charlas destacaron temas



como: **Agrometeorología**, un análisis detallado sobre cómo las condiciones climáticas influyen en el ciclo del cultivo; **Manejo de fertilidad de suelo**, con estrategias para maximizar los resultados en la cosecha; **Manejo integrado de plagas y control de enfermedades**, enfocado en técnicas para mitigar el impacto de estas amenazas a lo largo de la zafra; y **Panorama del mercado de granos**, que resaltó las principales tendencias y proyecciones de precio de granos y commodities.



SEMBRANDO CONOCIMIENTO, COSECHANDO ÉXITO. Paralelamente a las charlas técnicas, los productores tuvieron la posibilidad de explorar las diferentes líneas de negocio de Agrofertil y el Grupo Sarabia a través de stands que ofrecieron un abanico de soluciones ➔

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



EVENTOS

y productos adaptados a sus necesidades. Desde insumos y tecnología de última generación hasta servicios especializados, cada propuesta presentó un valor agregado buscando elevar el rendimiento de los cultivos y optimizar la eficacia en cada etapa del ciclo productivo.

El simposio constituyó una oportunidad única para redescubrir el verdadero potencial del maíz, fortalecer los vínculos de confianza y compartir experiencias valiosas en un entorno donde la innovación y la capacitación fueron protagonistas.

SOBRE AGROFÉRTIL. Agrofertil S.A. es una empresa proveedora de insumos agrícolas, que trabaja también con la comercialización de granos en Paraguay donde la agricultura es la actividad más importante en la economía y el mayor aporte a la riqueza del país. La supremacía de Agrofertil S.A. en el mercado, estuvo siempre basada en sus variadas y confiables líneas de



productos con marcas propias y marcas líderes mundiales, junto al alto nivel de atención a sus clientes.

SOBRE EL GRUPO SARABIA. El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay, actuando en otros países de América del Sur como Brasil y Bolivia, en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas, fertilizantes y acopio de granos. A través de sus empresas Tecnomyl, Agrofertil, H2O Innovation, YVY, GS3, Agropecuaria Campos Nuevos y Agropecuaria Cataratas impulsa una agricultura innovadora y sostenible. Sus directivos, José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en acciones de Responsabilidad Social Empresarial, promoviendo actividades en beneficio de los sectores más vulnerables y del cuidado del medio ambiente.

Agrofertil y Agroeste, una alianza consolidada

La sólida alianza entre Agrofertil y Agroeste ha consolidado a esta última como una de las marcas líderes de maíz en Paraguay, gracias a la confianza de los productores y a una constante apuesta por la innovación. Durante el Simposio de Maíz Agroeste 2024, se destacó el impacto positivo de esta colaboración en el desarrollo del sector agrícola del país. “Agrofertil representa a Agroeste en Paraguay desde hace varios años, siendo líderes del mercado con la marca de maíz más vendida del país”, afirmó Everson Cavalheiro, coordinador de Semillas de Maíz de Agrofertil. Este liderazgo se fundamenta en la calidad de los productos, el respaldo técnico y la cercanía con los productores.

El entrevistado destacó dos híbridos ya consolidados en el mercado: AS 1800 PRO3, superprecoz, ideal para ciclos rápidos y zonas que demandan eficiencia y AS 1844 PRO4, precoz, que combina alta productividad con robustez frente a desafíos del campo.

Además, anunció el lanzamiento de dos nuevos híbridos que prometen revolucionar el mercado: AS 1991 PRO4, superprecoz, diseñado para maximizar el rendimiento en ciclos cortos y AS 1820 PRO4, precoz, con excelente adaptabilidad a diversas regiones del país.

“Estos híbridos son el resultado de años de investigación y se están adaptando perfectamente a las distintas zonas productivas de Paraguay”, destacó Cavalheiro.



Cavalheiro enfatizó el compromiso de Agrofertil y Agroeste de seguir innovando: “Estamos trabajando para traer nuevos híbridos al mercado, actualmente en fase de prueba, que estarán disponibles en los próximos años. Nuestro objetivo es brindar siempre lo mejor en genética y biotecnología a los productores paraguayos”. Finalmente, expresó su agradecimiento a los agricultores que confían en Agroeste y los invitó a seguir apostando por la marca. “Con Agrofertil y Agroeste, estamos trayendo más tecnología para que juntos sigamos creciendo y produciendo más”, concluyó Cavalheiro. **CA**

CONCO *plus*
conocenos más

**CADA SOCIA
ES UN MUNDO
POR CONOCER**



Escaneá el código
QR y conocé acerca
de nuestra socia
CENCOSUR





FERIA AGROPECUARIA SAN PEDRO

Un rotundo éxito que proyecta el futuro agrotecnológico del Norte

LA PRIMERA EDICIÓN DE LA FERIA AGROPECUARIA SAN PEDRO SE CELEBRÓ DEL 13 AL 16 DE NOVIEMBRE EN LA CABAÑA UNIÓN, UBICADA EN SANTA ROSA DEL AGUARAY, con una programación variada que atrajo a 133 empresas comprometidas con el desarrollo y crecimiento del segundo departamento del país. La muestra, que marcó un hito en la región, tuvo como objetivo principal promover la inserción de nuevas tecnologías en el sector agrícola y ganadero, y contó con la presencia de autoridades locales y nacionales durante su acto inaugural.

El evento se desarrolló en el km 432 de la ruta PY08, donde las instalaciones de la cabaña Unión abrieron sus puertas por primera vez para acoger esta innovadora propuesta agrotecnológica. Durante los cuatro días, productores, empresas y el público en general

pudieron conocer las últimas novedades del sector, así como establecer valiosas oportunidades de negocio. El primer día estuvo repleto de actividades, destacando la inauguración



oficial de la feria. Luego de una bendición a cargo del diácono Cristóbal Franco, el presidente del consorcio Feria Agropecuaria San Pedro, Antonio Vasconsellos, dio inicio al evento. En su discurso, destacó el lema de la feria, “Gente de trabajo”, resaltando la importancia de generar empleo digno y mejorar las condiciones laborales para lograr el crecimiento económico y social del país. Afirmó con entusiasmo que, aunque esta primera edición no fuera la más grande, “será la mejor feria agrodinámica del país”. Por su parte, el vicepresidente de la organización y titular de la Asociación de Empresarios del Norte, Fabián Pereira, recordó los desafíos que ha enfrentado el departamento de San Pedro, transformándose de un polo de desarrollo a una zona con problemas sociales. Sin embargo, destacó el esfuerzo conjunto de más de 250,000 pequeños y medianos productores, y el apoyo de las principales colonias menonitas y empresarios comprometidos con el progreso del departamento. A lo largo de la feria, se presentaron una variedad de actividades que complementaron la agenda de exposiciones. En el sector ganadero, se realizó un remate de reproductores, mientras que en el salón auditorio se desarrollaron

numerosas charlas sobre temas de relevancia, como la producción lechera, el cáñamo industrial y la restauración de suelos. Asimismo, se abordaron temas clave como el manejo de suelos con fertilizantes organominerales, el cultivo de algodón y el uso de rotación agrícola-ganadería, entre otros. El jueves 14, los ➔



GPSA Fomenta la Diversificación de Cultivos y Proyectos para San Pedro

GPSA del Grupo Pereira S.A.E., participó de la primera edición de la Feria Agropecuaria San Pedro donde exhibió su línea en tecnología de semillas impulsando nuevos rubros como el maní.

Enrique Aponte, gerente comercial de GPSA, resaltó la satisfacción de la empresa por formar parte del equipo de la primera edición de la Feria como expositores y también como empresa organizadora. “Nuestro principal objetivo es acompañar al agricultor de San Pedro, una región que para GPSA es bastante estratégica, tenemos una presencia muy fuerte con el agricultor”, señaló. La empresa desea seguir apostando a las actividades que tengan que ver con el sector productivo y contribuir en nuevos proyectos para la región. “Estamos con el proyecto Paso Kurusu que es un proyecto bastante grande en la región de San Pedro. La idea es traer toda la tecnología que GPSA tiene para el agricultor y las innovaciones con las empresas con las que trabajamos”, subrayó en entrevista para Campo Agropecuario.

Por su parte, el gerente de marketing de GPSA el Ing. Agr. Rodney Bordaberry, habló de los insumos con tecnología de aliados y de los avances en cuanto a producción pese a la sequía de los últimos años. “Los resultados no fueron muy auspiciosos estos últimos



3 años por la falta de lluvia pero tenemos fe que esto va a cambiar y que la región va ser una región muy pujante”, auguró.

GPSA en conjunto con sus aliados apuesta constantemente en la diversificación de cultivos con la introducción de sésamo, algodón, maní sin olvidar a los principales cultivos como maíz y soja. La empresa representa a marcas como Syngenta, BASF, Surcos, NK, Brasfertil y GAMA, además de elaborar su propia línea de materiales. En cuanto a genética de semillas de soja, trabaja con Nidera, Don Mario y Monsoy creando granos que se adaptan perfectamente a la región de San Pedro, resistentes al estrés hídrico y las altas temperaturas por su rusticidad asegurando una buena producción.

La Feria Agropecuaria San Pedro, en su primer año, culminó con un rotundo éxito. Se pudo apreciar la calidad de los productos y servicios en la zona Norte. El Grupo Pereira S.A.E. mostró una vez más su apoyo al sector que mueve la economía del país y su implicancia en la construcción de nuevas tecnologías que mejoren la rentabilidad.

Tracto Agro se destacó con diversas propuestas innovadoras en el Norte

Tracto Agro se consolidó como uno de los principales protagonistas de la Feria del Norte, presentando una amplia gama de soluciones para la agricultura y la ganadería. Con una sólida red de más de 13 puntos de venta en todo Paraguay, la empresa se ha establecido como un aliado estratégico para los productores del país. Anderson Philippsen, gerente comercial de la firma, destacó el compromiso de la empresa con el sector: “A pesar de las difíciles condiciones climáticas de los últimos años, Tracto ha sido un soporte constante para el agricultor”, afirmó en una entrevista con Campo Agropecuario.

Durante el evento, la empresa exhibió una variedad de tractores Lovol, con potencias que van desde los 25 hasta los 180 HP, además de una selección de máquinas e implementos de marcas de prestigio, como Baldan, que incluyó pulverizadoras, plantadoras y equipos para la preparación del suelo. También se presentaron las tolvas Montecor, los cabezales maiceros Indutar y una extensa

gama de maquinaria especializada en diversas áreas del agro. Con más de 15 años de experiencia en Santa Rosa del Aguaray, Tracto ha trabajado estrechamente con los productores de la región norte del país. Philippsen expresó su agradecimiento por la gran afluencia al stand en esta primera edición de la feria y extendió una cordial invitación a explorar su innovadora línea de equipos de última generación, diseñada para satisfacer las crecientes demandas del campo paraguayo. ➔



Agrisa presentó el drone DJI AGRAS T50 en la Feria Agropecuaria San Pedro

Agrisa impulsó en la Feria Agropecuaria San Pedro lo último en tecnología de alto rendimiento y eficiencia con el drone DJI AGRAS T50, además de otras soluciones de su portafolio.

El Ing. Agr. Domingo Ruiz Díaz, encargado del área técnica comercial de la firma, mencionó las soluciones de las marcas que representa, como DJI para drones y Agres, en pilotos automáticos y GPS, para posicionarlas especialmente en la zona Norte del país. “Agrisa ofrece un rendimiento mejorado para la producción con el uso de drones. Sabemos que con el drone se puede aumentar la producción porque no pisotea los cultivos, no hace una compactación del suelo, es una máquina muy eficiente por el trabajo que realiza”, explicó.

El DJI AGRAS T50, la novedad en la muestra cuenta con capacidad para 40 litros de líquidos y 50 kg para semillas. Su mayor caudal de pulverización mejora el rendimiento, mientras que los radares delantero y trasero aumentan la seguridad. Su software de vuelo optimizado facilita el mapeo y la aplicación de productos agrícolas. Otro equipo ofrecido fue el DJI AGRAS T20P de aspersión con capacidad para 20 litros en líquidos y dispersa gránulos con exactitud y precisión, evitando el desperdicio y maximizando los resultados. También estuvo dis-



ponible el DJI AGRAS T40, con rotor doble coaxial, que transporta 40 kg para pulverización y 50 kg (70 L) para distribución. Incluye tecnología avanzada para agricultura con alta precisión. La firma cuenta con un servicio de postventa integral y adiestramiento para el manejo de los equipos y entrega técnica de primera de la mano de profesionales capacitados. “Invitamos a los productores que se acerquen a la sucursal para conocer los equipos actualizados desarrollados para la zona porque existe mucha pendiente”, finalizó Ruiz Díaz.

Tape Ruvicha marcó presencia y concretó buenos negocios



En la primera Feria Agropecuaria San Pedro, Tape Ruvicha presentó su amplia variedad de maquinaria de la marca New Holland para la zona Norte del país. El encuentro fue propicio para realizar nuevos negocios en la nueva feria desarrollada en el departamento de San Pedro.

El Brand manager de Tape Ruvicha para la marca New Holland, German Cardozo, resaltó la presencia de clientes y productores quienes accedieron a asesoramiento personalizado y conocieron más acerca de las marcas Ford y New Holland en el Departamento de San Pedro.

“Ofrecemos maquinarias como tractores, cosechadoras, plataformas y agricultura de precisión. Además de las Pick-Up de la marca Ford”, expresó. Los interesados en los vehículos, tuvieron la oportunidad de realizar pruebas de manejo en una pista exclusiva dentro del predio Dr. Arsenio Vasconcellos. Cardozo, agradeció a la organización por la apertura de esta gran vidriera para la agricultura en el Departamento de San Pedro. Animó a productores a apostar a Tape Ruvicha que ofrece las maquinarias ideales para el trabajo en el campo.



BASF presentó nuevos defensivos para la zafra de soja en San Pedro

BASF presentó nuevos defensivos agrícolas con moléculas innovadoras en San Pedro, en colaboración con GPSA. Durante el evento, Héctor Ruiz Díaz, responsable del área de desarrollo técnico de mercado de BASF, destacó la importancia de utilizar los productos adecuados según los procesos de cultivo. Para el manejo de enfermedades en soja, recomendó

el uso de Ativum antes del cierre del surco y Priaxor® en la segunda aplicación.

Además, presentó el insecticida, fungicida y fitoregulator Pix®, un regulador de crecimiento sistémico para algodón, que también favorece el desarrollo de bulbos en ajo y cebolla. En cuanto a los lanzamientos, BASF presentó el herbicida Brontirex® para soja, trigo, maíz, sorgo y arroz, así como los fungicidas con moléculas Rebyzol, como Palyvar® y Keyra®, que ya están disponibles en el mercado. Estos productos pueden ser consultados en las redes sociales de BASF y a través de su socio comercial GPSA.

CMP Agro llevó soluciones para el agro y anunció su expansión en el Este

CMP Agro presentó su amplio portafolio de soluciones para el agro en San Pedro y anunció la apertura de una nueva sucursal en Ciudad del Este, como parte de su estrategia de expansión y fortalecimiento de su presencia en Paraguay. La empresa, representante de marcas internacionales del sector agropecuario, ofrece productos y servicios para ensilaje, almacenamiento, confinamiento y transporte.

Iván Amarilla, asistente de ventas de CMP Agro, destacó la satisfacción de la empresa por ser parte de la primera edición de la Feria San Pedro, un evento que busca consolidarse como un referente agrotecnológico y comercial en la región. “Estamos contentos de participar

en este evento y apoyar a nuestros clientes de la zona, entre ellos ganaderos y agricultores, además de generar nuevas oportunidades de negocio”, expresó Amarilla.

Durante la feria, CMP Agro presentó una variedad de productos, entre ellos geomembranas, plásticos para invernadero, silobolsas y comederos para ganado, con el objetivo de seguir cerca de los productores y ofrecerles soluciones eficaces para su trabajo diario. Además, la compañía aprovechó la oportunidad para anunciar la apertura de su nueva sucursal en Ciudad del Este, ubicada en la zona km 14, la cual contará con un depósito para reforzar la distribución de sus productos en la región.

Con esta expansión, CMP Agro busca consolidarse como un actor clave en el sector agropecuario del país, con su sede central en Asunción, en la Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado, y la más completa gama de soluciones para el sector productivo. **CA**





EN SOMAX BELLA VISTA Noche de Campo con innovaciones y lanzamientos para la zona Sur

JORNADA AGROTECNOLÓGICA SE DESARROLLÓ EL 4 DE DICIEMBRE EN SU UNIDAD EN ITAPÚA CON BUENA CANTIDAD DE PARTICIPANTES, PRINCIPALMENTE PRODUCTORES Y TÉCNICOS. Se compartieron novedades en materia de soluciones e insumos, destacándose entre otros lanzamientos como la apuesta en genética de sorgo y posicionamientos en soja e híbridos de maíz, además de anticipar más inversiones empresariales.



El evento arrancó con los últimos rayos del sol en la tarde del miércoles 4 y el primer grupo rápidamente se conformó e ingresó al circuito de novedades tecnológicas, previa bienvenida a

cargo de Diego Minussi, gerente de Negocios de Somax Agro Zona Itapúa, quien brindó un pantallazo de la empresa, con reseñas de su historia, compromisos actuales y desafíos futuros, que la posicionan como un referente de los agronegocios con presencia nacional y que sigue apostando por el desarrollo del país.

En ese sentido, recordó que la firma nació en el 2009 y con el paso de los años fue ampliando su participación en el mercado, con grandes y modernas instalaciones, con soluciones para el comercio de granos, logística de avanzada, servicios integrales al productor y presencia activa a través de sus unidades o áreas de polo para una llegada más penetrante y permanente, todo ello sumado a la calidad humana y técnica, con un portafolio completo de soluciones y fuertes alianzas con marcas líderes internacionales.

Complementó sobre Somax Brasil y la expansión que se tiene, así como el anticipo de la próxima gran inversión, la fábrica a inaugurar y que vendrá a acrecentar las propuestas para el campo, con la producción de líneas ➔



JORNADA DE CAMPO



de soluciones en diversos sectores. Luego, cada grupo integrado por al menos 25 personas, recorrió las estaciones que incluyeron línea de Fertilizantes, línea de especialidades, línea de agroquímicos, semillas de soja, semillas de maíz y sorgo, granos, tecnología de aplicación, además de una extra con énfasis en agricultura digital.

En la parte de nutrición vegetal, Andrey Mocolín, gerente de Marketing y Fertilizantes, y otros colaboradores brindaron las orientaciones. Entre otros aspectos, se puntualizó la importancia de emplear nutrientes como el Boro, esencial para el crecimiento de las plantas. Una de las propuestas fue Aspire, de Mosaic, fertilizante que contribuye a lograr el desarrollo de los vegetales, al proporcionar dos fuentes de Boro con liberación inmediata y gradual. En la

siguiente estación, Fernando Ventura, gerente de Especialidades, expuso el programa MBio.

También desarrollada con su aliada Mosaic, se destacó la tendencia del mercado con un portafolio de bionutrientes para maximizar la productividad de los cultivos. Se citaron dos ejes, por un lado, MbioStimulos, para un crecimiento con equilibrio, y por otra parte MbioHidro, para reducir el estrés y las pérdidas del cultivo. En la estación Defensivos, Anderson Taques, gerente Nacional Agroquímicos, resaltó la importancia de soluciones adecuadas para determinada situación, no solo tener un buen producto, sino, sobre todo, tener los más eficientes para cada caso.

Se posicionó el Kejano, fungicida Premium, con un amplio espectro de control sobre las principales enfermedades, que se incorporó al programa 5 aplicaciones de Somax. Conforme las indicaciones, la preventiva se realiza con Full Protection o Full Protection Duo, luego Kejano, seguida de Aprovia Turbo y Bravonil. Sigue con Defensis Max o Defensis Gold más Escudo Max y, por último, Proteus Gold o Seeker más Escudo Max. Así se integran igualmente líneas propias con productos de las aliadas Adama y Syngenta.

Entrando en la parte genética vegetal, Leucir Zanella, coordinador de semillas de soja en la región de Bella Vista, expuso sobre los materiales de la oleaginosa, en especial con la introducción de la biotecnología INTACTA 2 Xtend (I2X) en su plataforma Soymax, simientes de alta calidad, en alianza con Don Mario. Se exhibieron parcelas de DM 65IX67 I2X, DM NEXUS I2X, DM 59IX61 I2X, DM 60IX64 I2X y DM TORQUE I2X, para emplear en cada situación y todas recomendadas para la zona Sur, con altas expectativas productivas.

A su turno, Luiz Conink, gerente Nacional de Semillas de Somax, compartió las novedades en híbridos. En maíz, se resaltaron las propuestas de la genética Nord, de Corteva. Destacó el B2702VYHR, con resultados a campo por arriba de las 7 toneladas por ha, además de mencionar al B2741PWU, de reciente lanzamiento para ampliar el portafolio de la empresa y que presenta características rústicas para suelos arenosos y situaciones hostiles del clima, así como proporcionar una instalación buena del cultivo.

Otro punto alto fue la presentación de la nueva apuesta de Somax a la agricultura, con el desembarco de genética Nortox para híbridos de sorgo. Conink explicó que este cultivo está creciendo en interés e incluso a escala de demanda internacional, por lo que Paraguay debe



acompañar esta tendencia del mercado e incrementar su oferta "sorguera". Los materiales expuestos en las parcelas fueron NTXS100, NTXS300 y NTXS400. Otra parada fue mercado de granos, a cargo de Raúl Cañete, coordinador de Barter y Origenación de la firma. Explicó que Somax viene realizando desde hace años un esquema que incluye la comercialización con el acopio de la producción y otros servicios, como el de grano por trueque. Asimismo, aprovechó para brindar detalles de la composición del mercado y algunas expectativas de cómo podría darse el escenario en los próximos meses, atendiendo el comportamiento de la pizarra de Chicago. La última estación fue sobre tecnología de aplicación. Daniel Fitz, gestor de Ventas, fue uno de los colaboradores. Se posicionó la línea de adyuvantes Snow.

Los al menos seis grupos formados observaron la plataforma de agricultura digital AGXtend, además de unidades New Holland, expuestas en la ocasión, de la mano de Agrobay. Otras soluciones en exhibición fueron las de Ray Nitro, promotor de crecimiento y biorregulador para ampliar el sistema radicular. Desde Somax se reiteró el apoyo de todas las aliadas, a parte de las mencionadas, también se citaron a Koppert, Brandt y Blend Agriscience. La jornada concluyó con una cena, ambientada con música y sorteo de premios a los presentes. **CA**



SEMILLAS
nord

SOMAX[®]



Elija el
MEJOR HÍBRIDO
del mercado

 **CORTEVA**[™]
agriscience

Agrisure Viptera® es una marca registrada y utilizada bajo licencia de Syngenta Group Company. La tecnología Agrisure® incorporada en estas semillas se comercializa bajo la licencia de Syngenta Crop Protection AG. LibertyLink® es marca registrada de BASF. Todos los herbicidas/químicos utilizados con este producto deben estar debidamente registrados por SENAPE y utilizarse de acuerdo con las etiquetas de herbicidas/químicos y las leyes aplicables. [™] & Marcas registradas de Corteva Agriscience y sus empresas afiliadas. ©2021 Corteva.



SERIE A134 HITECH



CABINA
CONFORT

MOTOR
AGCO POWER 135HP

PILOTO
INTEGRADO

TRANSMISIÓN
AUTOMÁTICA 16F + 16R

CAPACIDAD DE LEVANTE
4.950 KG

ENTREGA INMEDIATA

Tasas desde
6,50%*

6 Hasta
años de
plazo

SUDAMERIS

Casa Central: Av. Abigar N° 1945, Asunción Tel.: (021) 214 114 - Suc. Ciudad del Este: Km.5 Av. Monseñor Rodríguez Tel.: (061) 572 316/8 - Suc. Encarnación: Ruta 6 Km. 10 Tel.: (071) 218 2900

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



WWW.VALTRA.COM.PY



VALTRA - RIEDER & CIA



VALTRA.RIEDER

VALTRA

GRUPO **RIEDER**

Consultar por más detalles de financiamiento que aplican para tasas de interés.

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:



Tape Ruvicha



Sub Distribuidores:

AGRO SACUNDAY S.A.
COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA DE MAQUINARIAS

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN

www.newhollandpy.com