

**CALIDAD
PARA
EVOLUCIONAR
EL CAMPO**



**diesel
podium**
PETROBRAS

**PETROBRAS
EURO6**

**PETROBRAS
EURO5**



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 23 | N° 272 | FEBRERO 2024 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

Clima y tecnología aliados
de la buena cosecha

Innovaciones para soja y maíz
en Noche de Campo Agrotec



DÍA DE CAMPO SOMMERFELD

Crece, suma y gusta

Geomembranas
NORTÈNE



La clave para una **PRODUCCIÓN** de
ALTO RENDIMIENTO

Aseguran la total **impermeabilización** y el cuidado del medio ambiente. Representa un material eficiente que ayuda a reducir la pérdida de agua por filtración.



Tratamiento de Efluentes



Protección de Cultivos
en invernaderos



Almacenamiento de Agua



Piscicultura y Acuicultura

Contáctenos a través de **www.cmpproductos.com.py**
o a cualquiera de los siguientes números

(0981) 253 081 | (0986) 906 766 | (0983) 846 825

(0981) 176 060 | (0983) 352 029 | (0982) 163 262

ADITIVANDO LA ENERGÍA DEL CAMPO



**COMPATIBLE
CON TODAS LAS
TECNOLOGÍAS**



**ADITIVACIÓN
DE MAYOR
CALIDAD**



**MENOR
COSTO DE
MANTENIMIENTO**



**MAYOR
VIDA ÚTIL
DEL MOTOR**

SUMARIO

seguinos en:



AÑO 23 | N° 272 | Febrero 2024

+info en: campoagropecuario.com.py



34

NOTA DE TAPA AMPLIADO Y PARTICIPATIVO DÍA DE CAMPO EN SOMMERFELD



16

CLIMA FAVORABLE Y APLICACIÓN DE TECNOLOGÍA, ALIADOS EN LA BUENA COSECHA



28

SEM AGRO PRESENTÓ UNA TREINTENA DE VARIEDADES DE SOJA



46

COOPERATIVA SANTA TERESA ACERCA TECNOLOGÍA RENOVADA DE PROVEEDORES



52

VIII ENCUESTO TECNOLÓGICO AGROFÉRTIL

EDITORIAL

UNIDAD ENFRENTADA A UNILATERALIDAD

En las últimas semanas se sumaron voces de diversos sectores de la economía paraguaya para cuestionar algunas medidas externas que pretenden condicionar el comercio internacional, bajo figuras que podrían ajustarse más a barreras proteccionistas antes que para otros objetivos apuntados. Uno de los casos es el del conflicto suscitado a raíz de la intención de la Unión Europea (UE) de establecer restricciones y que perjudican a varios rubros primarios, pilares que sostienen a nuestro país. Como es de esperar, primeramente, los sectores más afectados salieron a rechazar el planteamiento del bloque comunitario para, luego, empezar a ensanchar filas con el apoyo de otras organizaciones que engrosaron la muralla de resistencia ante la posibilidad de tropezar con los inconvenientes. Sin embargo, también se vio una suerte de división de los actores, atendiendo justamente intereses disímiles que muchas veces pueden contraponerse a las acciones deseadas como estrategia de enfrentamiento ante una situación adversa planteada. Si bien, al parecer empezaron a tener una mayor unidad y las voces se escuchan más unísonas, todavía el desafío requiere de mayor adherencia. Que unos quieran imponer sus condiciones a sus mercados, puede ser una práctica común y hasta entendible. Lo que no debería ser es que obliguen a terceros a pisotear sus propios ordenamientos legales con disposiciones y resoluciones más aplicadas a situaciones ajenas, sea por coyuntura, sea por características regionales o por factores históricos. Cuanto mayor unidad haya, mayor frente se podrá realizar a medidas unilaterales.



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

CULTIVOS SANOS Y PRODUCTIVOS CON:

INCENTIA ALGAE Zn 

FERTILIZANTE FOLIAR

INCENTIA ALGAE NMo 

FERTILIZANTE FOLIAR

INCENTIA ALGAE NPK 

FERTILIZANTE FOLIAR

INCENTIA ALGAE NK 

FERTILIZANTE FOLIAR

Bioestimulación con extracto de algas, macro y micronutrientes balanceados para cada etapa.

Incertidumbre ante falta de lluvias

La cosecha de soja se encuentra en tramos finales, sin embargo, muchas parcelas se vieron afectadas por el intenso calor y la falta de lluvias, ocasionando rendimientos dispares, informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP) en su boletín de principios del mes. Las condiciones climáticas crearon distintos escenarios durante la siembra y desarrollo de los cultivos, lo que ocasionó rendimientos dispares a nivel país y en las propias parcelas. Aurio Frigheto, productor de Alto Paraná contó que, en la zona norte, la cosecha se encuentra en el tramo final y los resultados son buenos. Explicó que los días de mucho sol durante el inicio de enero afectaron el llenado de granos en la parte superior de algunos cultivos y esto generó menor rendimiento en las últimas parcelas. Sin embargo, se mantiene el rango de 3.200 a 3.500 kg/ha. “Estamos bastante bien”, señaló. En otras zonas de Alto Paraná se iniciaron con rindes desde 2.000 kg/ha y ahora están cerrando con un rendimiento promedio de 3.500 a 4.000 kg/ha gracias a un mejor comportamiento climático. En los departamentos de San Pedro, Canindeyú y Amambay y zonas de Caaguazú la producción está siendo afectada por el calor intenso y la falta de lluvias importantes que den un alivio a los cultivos.

PÉRDIDAS Y ALTA INCERTIDUMBRE. “Estamos con calor extremo y falta de lluvias, salvo algunos lugares donde llegó algún aguacero, que tampoco llegó con un volumen que solucione el problema”, comentó Ricardo Rian Sosa, productor de San Pedro. Asimismo, la zona norte se encuentra en una situación más crítica. “En mi caso empezamos a cosechar bien, pero ahora bajó drásticamente los rendimientos y ya tenemos parcelas que están muriendo”, agregó. Se estiman



daños en importantes áreas de entre el 30 % al 60 % de los cultivos, se necesita lluvia en los próximos días para recuperar un porcentaje de estos cultivos. La incertidumbre es alta, ya que se depende totalmente del clima tanto para que las plantas culminen su ciclo de desarrollo con buen llenado de granos, como para empezar la siembra de otros cultivos de zafriña. Los labriegos siguen poniendo todo su esfuerzo en res-

catar la producción y esperan por la llegada de una buena lluvia en los próximos días. Recordamos que San Pedro viene con altos niveles de sequía en los últimos dos años, por lo que muchos productores arrastran importantes deudas que saldar, que sumado al aumento de los costos de producción y reducciones significativas de los precios presenta un panorama desafiante. Buen manejo y a la espera de lluvia En el departamento de Caaguazú se estima que cerca del 15 % de los cultivos tardíos están siendo afectados por el estrés hídrico, según comentó Manuel Ocampo. Los productores están tomando todas las medidas necesarias para mantener un buen desarrollo. Julia Leguizamón, productores de Caaguazú mencionó que fueron afectados por enfermedades, pero con los tratamientos adecuados están logrando superar. Actualmente, falta más agua para mantener el buen desarrollo de los cultivos. “Siempre tenemos alguna que otra enfermedad, pero la superamos día a día con los tratamientos, pero en el factor clima, solo nos queda esperar”, agregó. También manifestó la preocupación por la reducción en los precios, que afecta a todos los productores de la zona. **CA**

Envíos beneficiados por mejor desempeño del agro

Las exportaciones totales paraguayas, al mes de enero del 2024, alcanzaron un valor de USD 1.338,3 millones, 31,5 % por encima de los USD 1.017,7 millones observados en enero del año anterior, informó el Banco Central del Paraguay (BCP). Las exportaciones registradas representaron el 65,8 % del total, alcanzando USD 880,2 millones, superior en 64,4 % al valor acumulado en enero del 2023. Las reexportaciones, por su parte, con el 30,6 % del total, registraron un valor de USD 409,3 millones, con un aumento de 0,7 %.

Las otras exportaciones, con un 3,6 % de participación, registraron una reducción del 35,6 %, situándose en un nivel de USD 48,8 millones. “El incremento observado en las exportaciones registradas se encuentra explicado principalmente por mayores envíos de granos de soja, energía eléctrica y harina de soja. Los envíos realizados bajo el régimen de maquila alcanzaron los USD 75,5 millones, inferior en 11,2% a lo registrado en el mismo periodo del año 2023”, subrayó parte del informativo oficial de la banca matriz. **CA**

VitaGrow

4 beneficios en un solo
fertilizante foliar



◀ **BIOESTIMULANTE**

◀ **ANTIESTRESANTE**

◀ **DESINTOXICANTE**

◀ **APORTE MULTINUTRIENTE**

Incremento en importaciones de maquinarias

Las buenas perspectivas para la campaña 2023/2024 se vieron reflejadas en las importaciones de maquinarias agrícolas a lo largo del año pasado, difundió la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). En efecto, durante el 2023 se importaron 4.550 unidades por un valor de USD 474,7 millones, lo que significó incrementos de 23,3% y 43,0% en volumen y valor, respectivamente, se identificó. Es relevante señalar que, el precio promedio de importación de las maquinarias alcanzó los USD 104.333, lo que representa un incremento del 16,0% en comparación con el precio promedio del año anterior. Este aumento puede explicarse principalmente por la depreciación del guaraní frente al dólar estadounidense, puesto que estos productos se adquieren en la moneda norteamericana. En cuanto al análisis por tipo de maquinaria, las importaciones de sembradoras presentaron los mayores incrementos, con 804 unidades compradas frente a las 621 del año anterior. En tanto, en valor, esto significó un crecimiento de 44,2 % (USD 64,3 millones contra USD 44,6 millones). Además, las importaciones de tractores aumentaron en 26,0 % al considerar el volumen y en 55,2 % en valor. Es decir,



Foto Gentileza

se compraron 2.698 unidades por un valor de USD 197,2 millones a diferencia del año anterior que se compraron 2.141 unidades por un valor de USD 127,0 millones. Con respecto a las cosechadoras, se importaron

621 unidades por un valor de USD 137,9 millones. Esto significó aumentos interanuales de 20,3 % y 37,1 % en volumen y valor, respectivamente. Por último, las importaciones de pulverizadoras se incrementaron un 3,4 % en volumen y 26,1 % en valor, lo que correspondió a 427 unidades y USD 75,3 millones. El material difundido por Capeco también indicó que, al considerar el gasoil, un insumo esencial para la producción, las importaciones realizadas durante el año 2023 alcanzaron los 2.458,7 millones de litros, cifra 11,0 % mayor al comparado con lo importado durante el año anterior. En relación con los precios promedios de importación, en el año 2023 alcanzaron los USD 0,85 por litro, en contraste a los USD 0,91 por litro registrado durante el 2022. Los menores precios de importación durante el 2023 se explicarían, principalmente, por la retracción de las cotizaciones internacionales del petróleo. Al tener en cuenta las cotizaciones internacionales, durante el año 2023, el petróleo Brent registró un precio promedio de 82,2 USD/Barril, a diferencia de los 98,8 USD/Barril del año anterior. Con relación al WTI, se observó un precio promedio de 77,5 USD/Barril, lo que indica una disminución de 17,6 % respecto al precio promedio de 2022. **CA**

En busca de la recuperación de la plaza rusa

Autoridades del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa) mantuvieron un encuentro con el embajador de la Federación Rusa en Paraguay, Alexánder Písarev. El objetivo de la reunión fue establecer acciones y coordinar esfuerzos para volver a posicionar al gigante euroasiático como uno de los destinos más importantes de las exportaciones de productos pecuarios paraguayos. Además, se aprovechó la oportunidad para

abordar otros asuntos como los relacionados a la rehabilitación de los establecimientos frigoríficos de exportación. Cabe recordar que en las últimas temporadas las ventas de productos de origen pecuario al mercado ruso cayeron hasta el punto de incidir en la posición de Rusia que bajó varios peldaños cuando en el pasado se ubicaba en los primeros puestos del ranking de destinos. Por Senacsa concurrieron a la reunión, su titular, José Carlos Martín, y la

Gentileza SENACSA.



jefa de la Unidad de Asuntos Internacionales, Gloria Campuzano. **CA**

SEMILLAS



RENTABILIDAD
CON GENÉTICA
Y TECNOLOGÍA

NK503 VIP3

(SS228E VIP3)

Híbrido completo para quienes buscan una rentabilidad total

NK520 VIP3

(SS219E VIP3)

Versatilidad que entrega rentabilidad y seguridad

NK467 VIP3

(SS215S VIP3)

Super Velocidad para Super Productividad con Seguridad

Status Viptera 3

(SYN720S TLTG VIPTERA)

Estabilidad para la apertura de siembra con la mejor TOLERANCIA para el COMPLEJO de Enfezamento

Defender Viptera 3

(SYN7017 TLTG VIPTERA)

Ofrece la mejor protección del mercado de amplio espectro contra orugas y tolerancia a herbicidas y al glifosato

Supremo Viptera 3

Alto potencial productivo con estabilidad y la mejor calidad de granos

Feroz Viptera 3

(SYN840E TLTG VIPTERA)

Productividad suprema con la mejor biotecnología en control de orugas y resistencia al glifosato

NK505 VIP3

(SYN505 VIP3)

Alto potencial productivo aliado a una excelente calidad de granos

FORMÁ PARTE DEL



Y OBTENÉ LOS MEJORES
RESULTADOS SEMBRANDO.



nkseeds_py



NK Seeds Py



RENTABILIDAD
CON GENÉTICA
Y TECNOLOGÍA

La sequía no perdonó las exportaciones agroindustriales, que cayeron un 35,8%

El 2023 fue un año difícil para las exportaciones en Argentina: en total cayeron 24,5%, mientras que en las cadenas agroindustriales (CAI) la merma fue del 35,8%, impulsada principalmente por la sequía y la caída de precios internacionales.

En total las cadenas agroindustriales generaron USD 38.835 millones en 2023, USD 20.680 millones menos que en 2022, explican desde la Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina (FADA).

El dato se desprende del Monitor de Exportaciones Agroindustriales que elabora la entidad, donde señala que de los 11 rubros exportadores, solamente 3 ingresan más dólares de los que consumen: transporte, minería y las cadenas agroindustriales.

“Las cadenas agroindustriales argentinas llevan sus productos a más de 155 países, esto equivale al 80% del mundo. Como principales compradores se destacan Brasil, China, Estados Unidos y Vietnam”, destaca David Miazzo, economista Jefe de FADA.

Según el informe, las perspectivas de las exportaciones para 2024 son neutras en términos de demanda internacional, positivas en competitividad cambiaria, positivas en oferta exportable y negativas en precios.

“Podemos esperar un 2024 con mayor nivel de exportaciones respecto de 2023, generado por la tracción de los granos, aunque con menor valor que en 2023 a causa de los precios. Con estas perspectivas, se podrían estimar exportaciones de las cadenas agroindustriales que alcancen un valor de entre USD 50.000 y USD 55.000 millones en 2024, unos USD 15.000 millones por encima del nivel de 2023”, indica Miazzo.

Girasol: la evolución de las precipitaciones futuras determinará el impacto en los lotes

La cosecha de cuadros de girasol se concentró durante la última semana en el centro y norte del área agrícola nacional. El avance de cosecha se ubica en 11,5 % del área apta marcando un rinde medio de 16,8 qq/ha. La condición hídrica Óptima/Adecuada disminuye a 49 % (semana previa 70%) producto de la combinación de dos factores: alta demanda de agua por parte de los cultivos y del ambiente asociada a elevadas temperaturas.

La evolución de las precipitaciones durante la próxima semana será determinante para los lotes.

CARNES

Crece las exportaciones de carne vacuna argentina por sobre la evolución de otros países de la región

Según un informe del Mercado Ganadero de Rosario (Rosgan), Argentina fue el país que mayor crecimiento registró en volumen durante 2023, al aportar 683.092 toneladas peso producto, es decir unas 50.000 toneladas más que en 2022. Las exportaciones de carne vacuna del Mercosur alcanzaron en 2023 un nuevo récord histórico de 3,38 millones de toneladas peso producto, tras superar ligeramente la marca del año anterior de 3,35 millones de toneladas, explica el informe. La cifra considera el total exportado por los cuatro principales socios del bloque: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay sin incluir aún a Bolivia, recientemente incorporado como quinto socio pleno del bloque.

Así, Argentina se convierte en el único origen del Mercosur en aumentar su participación en los embarques regionales al crecer cerca de un 8% anual, seguido por Brasil que mostró un crecimiento mucho más moderado (1%) a diferencia de Uruguay y Paraguay, que en el último año cayeron en volumen embarcado en torno al 5% anual.

LÁCTEOS

Cayó la producción de leche en 2023

Luego de las políticas llevadas a cabo por el gobierno anterior, a lo que se sumó la sequía y los altos costos, la producción cerró el año 2023 con 11.327 millones de litros de leche, 2 % debajo de 2022, con un diciembre que cayó 7,7% sobre el mes previo. “Este enero, estamos arrancando claramente por debajo del año pasado, y aún faltan dos meses de marcada caída estacional. Es un momento muy malo para la producción de leche, con relaciones de precios desfavorables y una rentabilidad negativa promedio del 6%”, indican desde el Observatorio para la Cadena Láctea Argentina (OCLA). En diciembre de 2023, cayeron las ventas de lácteos 15% aproximadamente, en comparación intermensual e interanual, y mostraron un mercado interno exhausto. Sin embargo, el observatorio señala que luego de un largo retroceso, crecieron las exportaciones un 14% en volumen y valor y se aprovechó el cambio más competitivo, el quite de los derechos de exportación y la mejora en la demanda externa.

Nos complace presentarles la **NUEVA imagen de TECNOMYL**. Muestra nuestra **conexión con el futuro del agro y la pasión por la innovación**.



Tecnomyl.
Es más simple
con nosotros.



Exigencia de la UE es operativamente complicada e inaplicable

EL PRESIDENTE DE LA UNIÓN DE GREMIOS DE LA PRODUCCIÓN, ING. AGR. HÉCTOR CRISTALDO, SE RATIFICÓ EN EL RECHAZO A LA RESOLUCIÓN 1115/23 DE LA UNIÓN EUROPEA (UE). Expuso algunas consideraciones que respaldan su postura y comentó cómo ve la acción del Gobierno en la defensa de los intereses del país.

_ P. ¿En qué momento surge lo de la Resolución 1115?

_ R. Surge el 31 de mayo del 2023, en paralelo a las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio en que se adicionó un convenio que tiene muchas cosas relacionadas con esta resolución. Si sale o no, va a depender del nivel de preminencia con nuestras leyes, si va a estar por encima de las normativas paraguayas o si no, para quedar como un marco legal europeo para negociar entre privados el acceso a su mercado.

_ P. ¿Es una medida complicada?

_ R. La exigencia de la UE es operativamente complicada e inaplicable. Tiene a lo mejor diseño de ley, pero nosotros vemos operativamente muy complicada y su funcionamiento es casi inaplicable.

_ P. ¿Cómo colisiona con nuestro marco legal?

_ R. La colisión se da entre lo que está redactado en la Resolución 1115 europea con algunas leyes paraguayas. Por ejemplo, algunas definiciones son diferentes y pueden complicar. Lo que para nosotros no es deforestación, para ellos, sí va a ser deforestación, porque no admiten el cambio del uso del suelo. Son algunas peculiaridades que marcan esas diferencias y, sobre todo, la trazabilidad tan puntual, parcela por parcela, producto por producto, y no la que todos estamos acostumbrados, es decir lo relacionado a calidad, sanidad e inocuidad de los productos y no al entorno. En esta ley, se exige más al entorno que al producto en sí. Entonces no sabemos si en realidad queremos un socio comercial o estamos entrando en una maraña burocrática que va a inviabilizar y generar trabas al comercio.



ING. AGR. HÉCTOR CRISTALDO, presidente UGP.

_ P. ¿Cuándo entra en vigencia?

_ R. Entra en aplicación el 1 de enero del 2025. Entonces toda la cosecha del 2024 ya empieza a tener dudas de si se va a poder ir o no a la Unión Europea. No es importan-

te en volumen, el comercio con la UE, no llega a USD 500 millones, pero sí hay otros mercados que nos pueden pedir la misma trazabilidad de Europa. Son otras cuestiones que se pueden ver habilitando otros mercados y direccionando hacia otros lugares nuestros productos. Empieza con los rubros como soja, madera y ganado bovino y todos los derivados.

_ P. ¿El Gobierno está haciendo algo para la defensa de los intereses del país?

_ R. La Cancillería está liderando el trabajo. Está en sintonía con el sector privado. Tiene varios frentes. Por ejemplo, la negociación en Brasilia, en la cual se está trabajando para que resulte equilibrada esta ley. Hasta el propio presidente "Lula" (Luiz Inácio da Silva) le calificó de colonialista, por el nivel de exigencia que hace casi inaplicable. La Ley se perfila más como una traba comercial. Pedimos a las autoridades que mantengan el ritmo de trabajo. Que haya coordinación institucional y que los gremios también podamos trabajar coordinados, internamente. Luego, articular el trabajo entre el sector público y el sector privado. Trabajando juntos vamos a encontrar las soluciones.

_ P. ¿Paraguay no está solo, entonces, en esta postura?

_ R. No. Nueve países han presentado cuestionamien-



tos. Paraguay también envió un cuestionario de 14 preguntas, que respondieron en 60 días. Algunas dudas se aclararon y otras, prendieron todas las luces rojas. Fueron seis preguntas de las 14 que no pudieron responder. Solo tuvimos por respuesta que "están en desarrollo" y que una vez definida, nos van a comunicar.

_ P. ¿Qué mensaje desearía dejar para cerrar esta nota?

_ R. Desde la UGP venimos instando a que convenios como estos sean bien estudiados. Convenio que venga, tenemos que leer en detalle las letras chicas. Tenemos que cuidar que no frene la producción de alimentos porque el Paraguay es un gran productor de alimentos. Tampoco que frene nuestro desarrollo, que es sostenible y que, finalmente, no genere trabas artificiales al comercio y que vulnere nuestros derechos. **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



Máquinas: Los tractores con buen inicio del 2024

Las ventas de maquinarias agrícolas tienen buen comienzo del 2024, específicamente los tractores que arrancaron el primer mes del año con 127 unidades vendidas, de acuerdo a los datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM). También se vendieron 28 cosechadoras y 5 pulverizadoras. Las preferencias por marcas en tractores John Deere sigue en primer lugar con el 44% de las ventas, Massey Ferguson permanece en segundo lugar con el 27% del mercado y New Holland en tercer lugar con el 19% de la demanda. Las cosechadoras inician con un giro en el posicionamiento de las marcas ocupando el primer lugar en

ventas New Holland con el 50% de las ventas, John Deere pasa en segundo lugar en ventas ocupando el 32% del mercado y el tercer lugar ocupa Case IH con el 10% de las preferencias. En pulverizadores sigue en la punta de las preferencias Jacto con el 80 % de las ventas del mes de enero y en segundo lugar quedó John Deere con el 20%. Las tendencias en maquinarias agrícolas para este año es sumar cada vez más tecnologías y que las mismas estén al alcance de diferentes segmentos de productores, para que la eficiencia de estas herramientas estén a disposición de pequeños, medianos y grandes productores.

Máquinas vendidas (Hasta Enero de 2024)

Fuente: CADAM.



Tractores	
John Deere	56
Massey Ferguson	27
New Holland	19
Valtra	11
Case	8
Yto	3
LS	2
Fendt	1
Total	127

Cosechadoras	
New Holland	14
John Deere	9
Case	3
CLAAS	2
Total	28

Pulverizadores	
Jacto	4
John Deere	1
Total	5

Cotizaciones en Chicago (09-02-24)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/Ton
Mar-24	435
May-24	437
Jul-24	441

Maíz

Mes	US\$/Ton
Mar-24	169
May-24	174
Jul-24	177

Trigo

Mes	US\$/Ton
Mar-24	219
May-24	220
Jul-24	221

ROTOENFARDADORA

MONSTER 870

**CON
OPCIONES**

SIN CUCHILLAS
15 CUCHILLAS
25 CUCHILLAS

**CÁMARAS
VARIABLES
FARDOS**

DE 80 CM
A 170 CM

TODAS

ATADO
A MALLAS





PRODUCTOR CELEBRA BUENA ZAFRA SOJERA

Clima favorable y aplicación de tecnología, aliados en la buena cosecha

EL BUEN CLIMA Y LAS ESTRATEGIAS OPORTUNAS DE BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS Y APLICACIÓN DE TECNOLOGÍAS ESTÁN DANDO BUENOS RENDIMIENTOS EN LA PRESENTE ZAFRA DE SOJA. El productor Rolando Dávalos, agricultor de Yatytay, Itapúa, comentó a Campo Agropecuario su satisfacción por el resultado óptimo en la presente cosecha.

La cosecha de soja de la campaña 2023/2024 está dando buenos resultados. Sin duda las lluvias frecuentes y la aplicación correcta de las tecnologías expresan resultados favorables a la hora de la colecta. Esta experiencia se reflejó en Agropecuaria Dávalos, en Yatytay, Itapúa donde los resul-

tados en la presente temporada están siendo satisfactorios, así expresó a Campo Agropecuario el productor Rolando Dávalos, quien afirmó “Estamos en una buena zafra luego de varios años malos ➔

SUPER PROMO

*Promo válida hasta el 15 de marzo

dji AGRICULTURE

AGRAS T40

- + Ahorro en agroquímicos
- + Posibilidad de fumigar luego de lluvias
- + Mayor penetración de productos



**BATERIA
EXTRA**

+595 983 514 453
/agrisa
@agrisapy

AGRISA
Eleva tu producción



por la sequía, hay buenas perspectivas para culminar una buena campaña sojera”, dijo.

Comentó que si bien, en contrapartida las lluvias han generado presión de las enfermedades lograron un buen manejo con la aplicación de insumos de calidad y acompañamiento de las empresas como DVA Agro Paraguay. “Desde el principio, hablando con los agricultores vecinos y los ingenieros que nos acompañan ya sabíamos que las lluvias frecuentes traerían presión de roya y otras enfermedades. También sabíamos que con el clima que se presentaría con la vigencia del fenómeno El Niño nos resultaría difícil seguir correctamente la frecuencia de aplicación de fungicida que se debe llevar en la parcela. No obstante, hasta ahora logramos controlar bien”, expresó a Campo Agropecuario durante una visita a su establecimiento.

EXPERIENCIA OSMOBETAN. Agropecuaria Dávalos también logró resultados satisfactorios con la aplicación de Osmobetan en su cultivo. Esta innovadora propuesta de DVA es un bioestimulante que prepara a las plantas para enfrentar situaciones de estrés. Este producto de la línea Incentia dio resultados gratificantes en esta parcela. “El Ing. Agr. Guido Villalba de DVA me comentó sobre Osmobetan y me invitó a probar. Nosotros los agricultores queremos aplicar tecnología, además nunca tenemos certeza de cómo va a venir el clima, además las variedades que sembramos tienen diferentes ciclos y es bueno proteger a las plantas ante posibles situaciones de estrés”, indicó.

“Nosotros desde Agropecuaria Dávalos recomendamos a nuestros pares productores a que utilicen Osmobetan, porque nosotros empezamos a usar y estamos contentos con el resultado”, dijo.



Rolando Dávalos.



Dávalos reiteró su satisfacción por los resultados logrados en el campo, que gracias al clima favorable y la combinación oportuna de tecnología podrá conseguir óptimos resultados en la presente zafra de soja. **CA**



Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad

Cosechadora Línea CR

Tractor Serie T7



*Consulte planes de financiación

Tape Ruvicha



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

Sub Distribuidores:

AGRO HACUNDAY S.A.
Sub Distribuidora Autorizada de Tape Ruvicha
Telf: (595 - 673) 220108/9



Seguinos en:



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

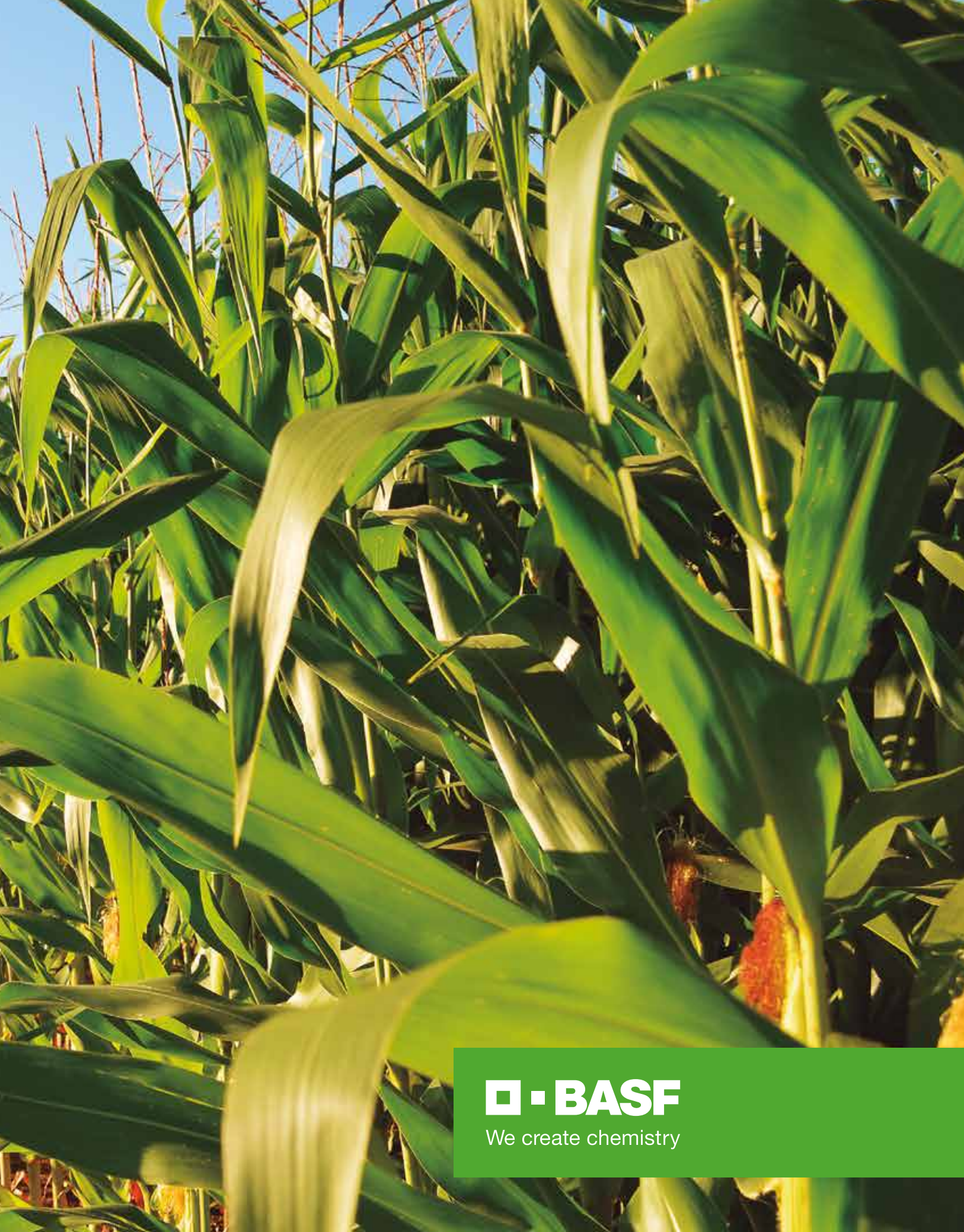
Convey[®]

Herbicida

**DURO CON LAS
MALEZAS,
SEGURO PARA
TU MAÍZ.**

- Innovador modo de acción.
- Consistente control post emergente.
- Menor banco de semillas.
- Amplio espectro de control.
- Compatible con otros productos.





 **BASF**

We create chemistry



NOCHE DE CAMPO AGROTEC

Estrategias e innovaciones para soja y maíz

EN UNA JORNADA CARGADA DE TECNOLOGÍA Y MUCHA INFORMACIÓN SOBRE LAS TENDENCIAS DEL MERCADO, AGROTEC LLEVÓ A CABO SU NOCHE DE CAMPO EN EL ÁREA TECNOLÓGICA SANTA RITA EL 11 DE ENERO. Fue un evento que presentó una gran variedad de innovaciones para los cultivos de soja y maíz a todos los presentes.

En entrevista con el gerente de Marketing y Supply de Agrotec, Gino Di Raimo Junior, comentó que el objetivo de la actividad fue acercar al productor toda la información más actualizada de tal modo a que el mismo pueda mejorar su manejo de los productos, cultivos e híbridos, y así, lograr una mayor producción en su campo.

El evento contó con varias paradas técnicas, siendo la primera una charla sobre la actualidad del mercado y cómo impactan los precios de los granos hoy en día. "Ahora que el productor está cosechando soja y apunto de sembrar

zafriña de soja o maíz, es muy importante que entienda cómo se encuentra el mercado y de ahí en adelante tomar mejores decisiones", precisó el Ingeniero.

Para la segunda parada, se tuvo un espacio para conocer la plataforma digital DigiFarmz, que ayuda a productores, agrónomos y consultores en el manejo y control de enfermedades de la soja mediante presentación de parámetros para una mejor toma de decisiones. Cooperar con el productor a hacer un mejor uso de sus recursos a la hora de la compra de fungicidas. En ese sentido, Di Raimo Junior indicó que se tra- ➔



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



ta de una gran innovación para el agricultor y que está fuertemente posicionada tanto en Paraguay como en Brasil, así como también desde el 2023 en Estados Unidos. En cuanto a la parada N°3, se dio lugar al grupo Inquima, en donde se abordaron puntos sobre el orden de mezclas y tecnologías de aplicaciones, puntualmente enfocado a la importancia de poder reducir el PH en el caldo de aplicación o teniendo en cuenta el orden de la mezcla. Para la cuarta parada, la línea Sto-

Gino Di Raimo
Junior, gerente
de Marketing
y Supply de
Agrotec.



ller estuvo presentando el programa Soja Fuerte, que a través de sus productos Estimulate, Mover, Hold y Starter, maximiza el potencial de rendimiento y la productividad en este cultivo.

También tuvo lugar una parada en donde se dio foco a la calidad que ofrece la semillería de soja y los cultivares de soja presentada por Agrotec. Sobre el punto, Di Raimo señaló que al ser la empresa una gran productora de semillas dentro del mercado local, están interiorizados en lo que el productor necesita, por lo que a través de parcelas demostrativas pudieron exhibir a los presentes las cualidades de las semillas que ofrecen.

En la estación N°6 se dio énfasis acerca de la Plataforma INTACTA2 XTEND, una nueva biotecnología en soja que llegó al mercado paraguayo con sus pilares principales: mayor control de malezas, mejor manejo de orugas, productos innovadores y los entrenamientos.

Por último, se contó con una parcela demostrativa de maíz con híbridos de la tecnología Pioneer de los cuales cinco de ellos estuvieron en exposición, siendo el más nuevo el P3322 PWU (Power Core Ultra) tecnología que además de brindar control de orugas, ofrece resistencia a los herbicidas glifosato y glufosinato de amonio.

El gerente de marketing de la firma, destacó que “de todas las estaciones que tenemos, el principal foco es llevar información para que el productor tenga un mejor resultado en su campo”. **CA**

CRIPTON SUPRA, EN DEKALPAR

Cripton® 
Supra



Básculas de Camiones: soluciones adaptadas a los requerimientos de la industria nacional

EN EL ÁMBITO DE LAS BÁSCULAS PARA CAMIONES, ES COMÚN QUE MUCHOS FABRICANTES OPTEN POR LA PRODUCCIÓN EN MASA DE MODELOS ESTÁNDAR, SIN TENER EN CUENTA LAS NECESIDADES PARTICULARES DE LOS CLIENTES. En un entorno empresarial cada vez más automatizado, algunas compañías pueden perder la flexibilidad necesaria para adaptar sus productos a las demandas individuales, que a menudo ofrecen opciones limitadas para satisfacer una amplia gama de necesidades.



En BALPAR S.A. entendemos que cada rubro, y más dentro del sector industrial, poseen necesidades específicas que deben ser satisfechas a fin de que las básculas se acoplen adecuadamente al proceso operativo requerido. Al ser un fabricante

nacional, ofrecemos básculas diseñadas para manejar operaciones tanto de bajo como de alto volumen y con la capacidad de personalizar las dimensiones de la plataforma desde 6 a 36 metros en cuanto al largo, de 3 a 3,50 m en el ancho y el material con las que serán fabricadas pudiendo ser totalmente metálicas o de hormigón, de esta forma nos adaptamos a proyectos simples y complejos.

La creciente demanda en cuanto al control de ingresos/egresos de materiales y productos en una industria, incrementó la necesidad de utilizar básculas para realizar una verificación estricta que además resalta la necesidad generalizada de soluciones más resistentes y que aseguran la máxima disponibilidad operativa en los entornos industriales. En las industrias dedicadas al agro resulta de suma importancia para que aquellas que exportan productos como: soja, maíz, trigo, entre otras, ya que cada cargamento que sale de la planta suele ser minuciosamente controlada y monitoreada por los directivos, pues los datos de estas pesadas son información de vital importancia para la toma de decisiones y que además ayudan al cumplimiento de reglamentaciones para la exportación de sus productos.

En conclusión, la flexibilidad y la durabilidad son aspectos claves en el diseño y la elección de una báscula para camiones. La atención a detalles como el material de la plataforma, sus dimensiones, la elección del sistema de la electrónica y el acompañamiento de un servicio posventa son esenciales para asegurar el rendimiento sostenido en diversas operaciones industriales, es por eso que en BALPAR S.A. nos encontramos a disposición de todos los clientes con nuestro excelente servicio de pre y posventa personalizada, para solicitudes de presupuestos pueden hacerlo al siguiente correo ventas@balpar.com.py **CA**

BÁSCULAS PARA CAMIONES

BALPAR S.A.
Construyendo el futuro juntos



Capacidad desde
10 hasta 150
Toneladas



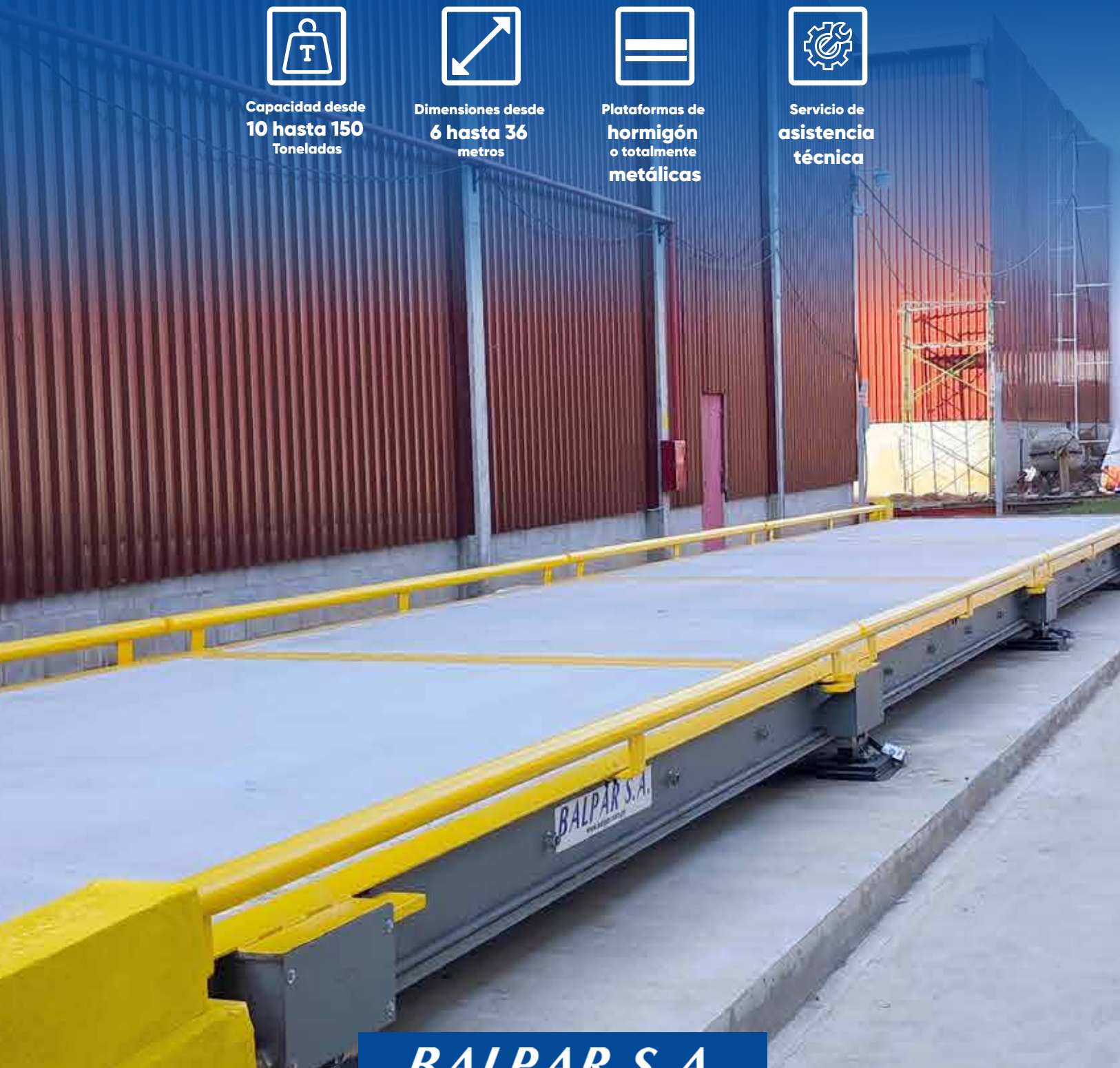
Dimensiones desde
6 hasta 36
metros



Plataformas de
hormigón
o totalmente
metálicas



Servicio de
asistencia
técnica



BALPAR S.A.



Central
(021) 511 475



Ventas
(0991) 166 277



Área técnica
(0992) 267 406



Av. Madame Lynch 268
Asunción, Paraguay



www.balpar.com.py
ventas@balpar.com.py



Sem Agro realizó su Jornada de Campo de Soja 2024 en su campo experimental en Campo 9, Caaguazú donde presentó 31 variedades de soja de 10 obtentores. El Día de Campo desarrollado el 11 de enero permitió mostrar las innovadas herramientas genéticas con la biotecnología más avanzada. La fertilización estuvo a cargo de Agrofértil y el manejo de plagas y enfermedades realizó Agrotec.

JORNADA DE CAMPO DE SOJA 2024

Sem Agro presentó una treintena de variedades de soja y biotecnología de avanzada

La lluvia no fue obstáculo para que numerosos productores lleguen hasta el campo experimental de Sem Agro y participar de la Jornada de Campo Soja organizada por esta industria semillera.

Alfred Penner, gerente de Sem Agro, valoró la nueva edición de este Día de Campo tradicional que Semillera Sem Agro ofrece a los productores para mostrarles las novedades en genética de soja con las diversas propuestas biotecnológicas disponibles en el mercado agrícola paraguayo.



En la oportunidad fueron expuestas 31 variedades de 10 obtentores aliados de la Semillería Sem Agro. Los materiales fueron sembrados en dos épocas, el 12 de setiembre y el 25 de setiembre. En la parcela los productores pudieron evaluar las diferentes variedades en distintas épocas de siembra para tomar sus conclusiones de acuerdo al objetivo que tiene en su campo.

El gerente destacó que para la próxima campaña Semillería Sem Agro ya dispondrá la tecnología



Intacta2 Xtend en las variedades de soja para los productores. Formaron parte de la Jornada: Dekalpar, Inbio, GenePar, Glimax, Baup, BASF, Bayer, Nidera, Alag, Agrofértil y Agrotec.

En otro momento, Penner expresó optimismo por la zafra 2023/2024. "La cosecha recién inicio y esperamos que los resultados sean favorable. "Las primeras cosechas dieron un promedio de 2.500 kilogramos por hectárea, pero la expectativa es una cosecha promedio de unos 4.000 kilogramos por hectárea", resaltó.

Agradeció la participación de los productores y comentó sobre otros servicios que esta reconocida empresa dispone para los productores, como fertilizantes y repuestos para maquinarias agrícolas. ➔



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





Agrotec con el manejo fitosanitario

Agrotec se encargó el manejo fitosanitario de la parcela demostrativa de soja de Sem Agro. Esta empresa realizó el tratamiento de semillas, manejo de fungicidas, insecticidas, nutrición foliar y manejo biológico. El Ing. Agr. Ever Benítez, consultor técnico de negocios de Agrotec, explicó a Campo Agropecuario que el tratamiento de semillas se realizó con Spectrum Premium

que es el pack Fortenza y el Vibrance que tiene una carboxamida en la formulación, el cual ayuda mucho en la etapa inicial del desarrollo de la planta previniendo el ingreso de enfermedades.

Para el manejo de enfermedades se realizó la primera aplicación con el producto Apus, la segunda fue con Affiance, la tercera con Planity, la cuarta aplicación Unizeb Gold+Planity y la quinta se realizó con Unizeb Gold+Seeker.

Para el control de plagas se utilizó Patriot, Bloquer, Exalt y Bulgan. Estos fitosanitarios fueron aplicados con los coadyuvantes Jet Gold, Agris y Grid.

Esta empresa también realizó la aplicación de nutrición foliar con los productos Bio Amylo, Bio Force, Stimulate, Re Leaf y Mover.

Benítez agradeció a la firma Sem Agro por darle la oportunidad de brindar estos tratamientos en esta prestigiosa parcela e invitó a los productores a que conozcan el portafolio de Agrotec.

Semillas Credenz con alto techo productivo fueron expuestas por BASF

Las semillas de soja Credenz van ganando terreno en el mercado local cada vez más. En la jornada de campo de Sem Agro, la multinacional BASF estuvo presente para exhibir las variedades de esta tecnología que es distribuida en conjunto con la mencionada empresa semillera.

En la oportunidad, presentó tres variedades de las cuales la principal viene a ser la CZ 26B36 IPRO que lleva ya tres años siendo comercializada a nivel país. Alcides López, integrante del equipo de producción de semillas de BASF, señaló que esta variedad es reconocida por su gran aporte para un alto techo productivo.

“Es una variedad que se comporta bastante bien especialmente en esta zona (Campo 9) debido a que aquí se tiene suelos más arenosos, de mediana a baja fertilidad, pero sin descartar que más resalta en suelos de media a alta fertilidad”, precisó.

Asimismo, aprovecharon para comentar sobre el último lanzamiento que es la variedad Potent I2X, una variedad con la tecnología Intacta 2 Xtend de alto potencial, especialmente para ser utilizada en apertura de siembra entre las fechas 5 al 25 de septiembre.

“Como BASF siempre recomendamos sembrar en fecha ideal y tener los cuidados correspondientes en cuanto a la densidad, es decir, en vez de utilizar 10 o 15 kg más de semillas, se puede usar menos de 40 kg y también se consigue una buena producción”, concluyó el Ingeniero. ➔



FUNGICIDE

Silvzole Mixx

Rainbow

Que la historia de tu cultivo tenga el mejor comienzo.



TECNOLOGÍA
RAIN-RESISTANCE



- 01 Fungicida en triple mezcla, con acción multisitio con la exclusiva tecnología Rain Resistance.
- 02 Mezcla completa y balanceada, a base de 3 activos de eficacia comprobada, para el control superior de las principales enfermedades en soja.
- 03 Ofrece gran facilidad operacional y no obstruye picos.

Rainbow
all about growing



CONOCENOS MÁS! www.rainbowagrolatam.com

Agrofertil redobla las apuestas por variedades que ofrecen rusticidad

La jornada de Campo de Sem Agro realizada el pasado jueves 11 de enero en Campo 9 fue propicia para que Agrofertil pueda mostrar a los productores presentes el alto potencial productivo que otorgan las semillas Neogen. En entrevista con Marcelo Bianchessi, mencionó que la importancia del evento se centró en exponer a los agricultores de la región los materiales y variedades nuevas que tienen en el portafolio de cara a la próxima campaña. En específico, el ingeniero remarcó tres de las siete variedades que vienen comercializando, siendo estas las principales que abarcan todo el ciclo de siembra, tales como el neo 630 IPRO, que es una variedad más rústica para suelos de media para alta fertilidad especialmente para esas primeras siembras dentro del mes de septiembre.

Posteriormente, hizo énfasis en la neo 610 IPRO, la cual es una variedad de ciclo 6.1, que de acuerdo a Bianchessi; “es la gran apuesta dentro de la marca debido a su alto potencial productivo”, evidenciado por la carga genética que incorporan las nuevas variedades.

Mientras que, para cierres de ciclos ya cerca del mes de octubre, se presentó la variedad neo 590 i2x, con tecnología Intacta2 Xtend, caracterizada por brindar una herramienta eficaz a la hora de trabajar en campos donde ya se cosechó, por ejemplo, trigo.

Cabe destacar que la firma contó con un stand en el campo demostrativo, el cual se centró más en charlas sobre manejo de fertilidad, siendo este insumo una de las herramientas



que también Agrofertil provee al agricultor. Muestra de ello es que la compañía fue la responsable de fertilizar el Campo demostrativo de Sem Agro. Bianchessi además comentó que Agrofertil está finalizando la construcción de su Industria de Beneficiamiento de Semillas (IBS), que será inaugurada en marzo de 2024, y aconsejó a los productores a seguir utilizando semillas certificadas ya que contribuyen a aumentar exponencialmente la productividad en el campo.

Dekalpar expuso sus variedades para el mejoramiento de rindes en soja



Con un importante portafolio de variedades que ofrece un mayor rendimiento de la soja, Dekalpar se presentó en la jornada de campo de Sem Agro, llevada a cabo el jueves 11 de enero en Campo 9.

El asesor técnico de desarrollo para dicha región, Se-

bastían Amadith, mencionó que la actividad fue esencial para exhibir las tres variedades con las cuales vienen realizando un fuerte posicionamiento, tales como la Coliseu 63ix65, Nexus 64ix66 y la Torque 57ix60. “Con estos materiales ofrecemos desde apertura de siembra hasta el cierre, es por eso que el productor debe estar consciente de que apostar por estas variedades le beneficiará enormemente en su campo”, sostuvo.

Añadió que cada una cumple una función distinta que hace ver la diferencia de forma significativa en comparación a un manejo tradicional del cultivo, por lo que aconsejó continuar el proceso de manejo realizando inversiones en herramientas que pueden ofrecer un impacto positivo al cultivo en la zafra. **CA**

INNOVAR

FERIA AGROPECUARIA

2024

MOVEMOS EL CAMPO

19 al 22
DE MARZO

📍 COLONIA YGUAZÚ, ALTO PARANÁ

SPONSORS:



tigô business



AUSPICIANTES:



www.innovar.com.py



Ampliado y participativo día de campo de la **Cooperativa Sommerfeld**

CON AMPLIA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS Y VISITANTES SE DESARROLLÓ LA EDICIÓN 2024 DEL DÍA DE CAMPO DE LA COOPERATIVA SOMMERFELD. Fue el 17 y 18 de enero en el campo experimental del silo Campo 5 en el departamento de Caaguazú. La jornada ofreció genética de soja, maíz, diversos insumos agrícolas, maquinarias, implementos e información constante.

Jacob Penner, encargado de la organización del Día de Campo de la Cooperativa Sommerfeld, manifestó que es la edición N° 17 y se desarrolló con el objetivo de que los productores se encuentren con los proveedores y lleven la información precisa, para que las variedades expresen su mayor potencial y que los

insumos agrícolas sean utilizados de la manera más eficiente y así lograr mejores resultados en los campos. Participaron un total de 66 empresas, de las cuales 44 fueron de insumos agrícolas (genética, fertili-



zantes y defensivos agrícolas) y 15 de maquinarias e implementos. En otro momento, Penner comentó a Campo Agropecuario que la Cooperativa Sommerfeld como entidad solidaria se focaliza a sus asociados a quienes ofrece financiamiento, acopio de los granos y otros servicios. Expresó satisfacción por el desarrollo de los cultivos en



Agrosystem con fertilizantes Yara para un desarrollo uniforme de diversos cultivos

Con vasta trayectoria en sus servicios y tecnología para el manejo correcto del suelo y la agricultura, Agrosystem estuvo presentando en la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld su amplia oferta para la fertilización de diversos cultivos agrícolas de la mano de su representada Yara. El Ing. Alexis Talavera, desarrollista técnico de la compañía, explicó que los fertilizantes de esta tecnología brindan una alta calidad y buena eficiencia al grano debido a que lleva NPK con macro y micro nutrientes. En ese sentido, explicó que disponen de la línea de nutrición foliar YaraVita, la cual se aplica en cada etapa del cultivo, proporcionando los nutrientes esenciales para mejores rendimientos y desarrollos de las plantas. “Es importante remarcar que el fertilizante Yara, al contener NPK en un mismo grano, brinda al productor un desarrollo uniforme del cultivo y eso lleva a la obtención de muy buenos rendimientos”, apuntó finalmente.

la región en la presente temporada, ya que el clima fue favorable y aguardan una zafra exitosa. “Las lluvias frecuentes fueron beneficiosas y esperamos buenos rendimientos”, dijo.

Con la mirada puesta en adelante, comentó que el objetivo de la Cooperativa Sommerfeld es tener más contacto con la gente, reforzar el equipo técnico y escuchar la necesidad de los socios para fortalecerse como el respaldo N° 1 de sus socios. El Día de Campo de la Cooperativa Sommerfeld cerró con resultados satisfactorios para los organizadores y participantes por la gran convocatoria que tuvo y la amplia oferta de insumos para mejorar la productividad en los campos.



Kejano, el nuevo líder en fungicida en soja, la propuesta innovadora de ADAMA

En el stand de ADAMA durante la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld se destacó el fungicida Kejano un lanzamiento para el mercado. El Representante Técnico de Ventas de la empresa, Edegar Martins, lo calificó como fungicida premium con la carboxamida más versátil del mercado, en una triple combinación que permite el equilibrio ideal de los activos. Kejano fue desarrollado atendiendo a las demandas de los productores de la necesidad de encontrar soluciones para el manejo de la Roya en Soja. Este fungicida representa la tercera generación de la tecnología en formulación T.O.V, patentada por ADAMA que proporciona tranquilidad en cuanto a la eficiencia y practicidad

Edegar Martins.



en el uso, simplificando la vida del productor. Los productores que usaron este fungicida constataron la eficiencia, en cuanto al control de las principales enfermedades en el cultivo de soja. El ingeniero aprovechó para agradecer a todos los agricultores que apuestan por los diversos productos que ofrece ADAMA en el mercado. ➔

Tecnologías de vanguardia para combatir malezas y plagas exhibidas por **Agrofertil**

El gerente comercial regional de Agrofertil, Tarciano Dalateze, conversó con Campo Agropecuario en la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld y destacó el posicionamiento de las semillas de soja de la marca Neogen y de los híbridos de maíz Agroeste. Profundizó que durante el evento estuvieron en exposición las variedades Neo 610 IPRO y la Neo 590 I2X, con tecnología INTACTA 2 Xtend. “Ambos materiales están teniendo muy buena recepción por parte de los productores, más aún, viendo los resultados positivos de las primeras cosechas”, sostuvo. Asimismo, aconsejó a los agricultores probar estas variedades en sus respectivos campos dado



que incorporan tecnología de vanguardia que apunta a liderar el mercado local en los próximos años.

AGROESTE. La empresa también aprovechó la actividad para promover los híbridos de maíz AS 1844 PRO4 y AS 1800 PRO3 de la marca Agroeste, los cuales son muy precoces, ofreciendo una excelente sanidad y buena tolerancia a los daños causados por las cigarritas. Además, resaltó que los híbridos Agroeste ofrecen un alto techo productivo, así como una mejor sanidad foliar y tolerancia a la principal plaga que ataca a este tipo de cultivo, como lo es la “cigarrita”.

Híbridos **Pioneer** consolidados en el mercado para la entrada a zafriña

En la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld se pudo observar un amplio portafolio de nuevas tecnologías para maíz en el stand de Agrotec. Casildo Gimenez, consultor técnico de negocios de la empresa, mencionó la importancia de apostar a productos que ofrecen mayor calidad a su desarrollo y más aún en esta época de siembra de zafriña. Resaltó el híbrido PIONEER P4285, el cual proviene de una línea selecta de parentales destinados para la siembra de campos de maíz y que ya lleva mucho tiempo en el mercado fruto de la estabilidad que ofrece. Agregó que su tecnología ofrece altos valores porcentuales de pureza y germinación, lo que asegura uniformidad de emergencia en los campos de sembrío y la ausencia de plantas extrañas en el cultivo. Sobre el punto, dijo que los productores obtienen también una excelente performance de ensilaje producto de su eficacia también para el rubro lechero. Giménez aprovechó para remarcar la importante cooperación que realizan como empresa en conjunto con la cooperativa Sommerfeld a fin de buscar lo mejor para la producción agropecuaria.



Dekalpar acercó a los productores nuevas tecnologías para la zafriña



La compañía Dekalpar participó de la 17ª jornada de campo organizada por la Cooperativa Sommerfeld, en donde expuso a todos los presentes sus diversas variedades de genética de maíz y soja. En conversación con Jorge Portillo, gerente comercial de la sucursal Campo 9, explicó sobre los bioinsecticidas para maíz de la marca Biotrop. “Esta línea es esencial para el productor más aún en este inicio de zafriña de maíz ya que la presión de cigarritas siempre está latente en los campos”, sostuvo. En ese aspecto, profundizó sobre los híbridos Dekalb, entre los que destacó el DKB 265 PRO 3, el cual se caracteriza por otorgar super precocidad, con altísimo performance productivo, amplitud de ventana de siembra, excelente arranque inicial y uniformidad de espigas. La otra propuesta fue el DKB 360 PRO3, posicionado para apertura de siembra con un ciclo más cercano a los 136 días. De los híbridos con la biotecnología VTPRO4 destacó el DKB 255 PRO4, bastante precoz y que ofrece un alto techo productivo. Además, enfatizó sobre EL DKB 260 PRO 4, el más nuevo en el mercado con ciclo de 136, posicionado especialmente para apertura de siembra. ➔

CULTIVANDO EL MAÑANA



LS Tractor
SERIE PLUS

☎ (0984) 474 370

☎ (021) 671 447

🌐 DLSMOTORS.COM.PY

GRUPO

DE LA SOBERA

Rainbow, innovaciones para combatir la fuerte presión de plagas y malezas

Con un amplio portafolio de soluciones agrícolas, Rainbow Paraguay exhibió sus principales fungicidas, herbicidas e insecticidas para la protección de cultivos. El representante técnico y comercial (RTC) para el departamento de Caaguazú, Juan Marcos Ullón, señaló que, en el segmento de insecticidas, se encuentran lanzando el Delta-primid y Centrole Plus, las cuales actúan fuertemente ante ataques de chinches y la “cigarrita”. Asimismo, se están enfocando en hacer frente a la problemática de malezas con productos pre-emergentes como el

Mecluch Xtra, Sunzone Xtra, Sun-gain Xtra. “Con estas tecnologías el productor podrá atender desde el comienzo de la siembra a fin de mantener una parcela limpia y sin competencias”, puntualizó. Agregó que la actual zafra está siendo “muy satisfactoria” pese a que los rendimientos son variados para algunos productores que ya están iniciando la cosecha, resultados positivos, gracias al buen manejo de malezas realizado por los agricultores en su debido momento. A su turno, Sara Gonzalez, responsable de Marketing Estratégico de la compañía,



destacó que se posicionan como líderes en protección de cultivos, teniendo en cuenta que, desde Rainbow, producen, comercializan y distribuyen los diversos productos agroquímicos. “Entendemos todo lo que tiene que ver con crecer ya que constantemente buscamos el crecimiento por y para nuestros clientes”, indicó.

Tendencias del mercado para cultivos fueron exhibidas por DVA

En la tradicional jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld llevada a cabo entre el 17 y 18 de enero, la firma DVA desplegó un amplio portafolio que va desde los tratamientos de semillas y la desecación. El Ing. Jorge Martínez, responsable técnico comercial de la empresa para la región centro, comentó en la ocasión que se encuentran dando foco a la nueva propuesta Osmobe-

tan, un bioestimulante que prepara a las plantas para enfrentar situaciones de estrés. Remarcó que la misma llegó al mercado como una innovación dentro de la línea Incentia, y que ya demostró su efectividad en parcelas comerciales con resultados más que positivos. “Su principal activo es la Glicina betaína y cumple con la primordial función de apertura y cierre de estomas, lo que implica que



el vegetal pueda ser más resistente ante condiciones adversas que cada año es más fuerte y limitante para la producción”, aseveró.

Nuseed, nuevos híbridos de sorgos para la zona

La empresa Nuseed presentó en la jornada dos materiales de lanzamiento con características acorde a la zona, pero manteniendo el alto techo productivo, explicó Sebastián Vázquez, representante técnico de ventas de la firma en Paraguay. También aprovechó la presencia de agricultores para ofrecer algunas orientaciones técnicas y resaltar la importancia de emplear el sorgo como opción válida en rotación con la soja. Vázquez resaltó dos nuevos materiales de alta productividad, el Nugrain 430 y el Nugrain 440 T, así como algunas plantas de Qualysilo y

Fox. El Nugrain 430 es un sorgo más largo que los tradicionales, como el Fox y el Spring T60, de unos 130 días, de techo productivo superior. Es de bajo tanino y más rústico. En tanto, el Nugrain 440 T es más de doble pro-



pósito, tanto para cosecha de grano como ensilaje. Es un poco más corto que el 430, al contabilizar unos 120 días, es decir unos 10 días menos. Recomendó plantarlos en enero y, como máximo, hasta mediados de febrero. Explicó que, al ser de ciclo más largo, se deben tener en cuenta trabajar para escapar de situaciones extremas de humedad o frío, por eso se anticipa la siembra con respecto a los de ciclo más corto. Resaltó que son materiales aptos para toda la región e invitó a los agricultores a acercarse y a animarse para probar estos híbridos, de manera a que puedan corroborar el potencial productivo que ofrece la genética Nuseed, concluyó. ➔



SERIE S+ MOMENTUM



SISTEMA
SMART FRAME

DISTRIBUCIÓN DE SEMILLAS
HOMOCENEAMENTE

SISTEMA
SMART TOUCH

ABRE Y CIERRA
EN 1 MINUTO

CHASIS
FLEXIBLE

CAUDAL HIDRÁULICO
205 L/MIN

POTENCIA
370 HP

ENTREGA INMEDIATA

Casa Central: Av. Aligar 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**

Ciagropa, novedades y anticipo de soluciones



Por octavo año, la empresa Ciagropa participó en el Día de Campo de la cooperativa Sommerfeld, en J. E. Estigarribia. Para esta ocasión, llevó novedades y soluciones sobre todo para alcanzar los mejores resultados a fin de temporada, indicó Juan Vido, gerente de Marketing de la compañía. Entre aquellas, citó el OPTIMUM X 3, fungicida con triple mezcla que constituye una herramienta a los productores para combatir enfermedades de fin de ciclo, principalmente la roya. A esto añadió que aprovecharon la plataforma tecnológica de Sommerfeld para llevar dos nuevos insecticidas con eficacia comprobada en los campos. Mencionó el AMPLITUDE, para control de orugas, y VOLARIX, posicionado para un mayor espectro de chinches y orugas. Subrayó que la compañía desarrolló ensayos a lo largo del país, desde el Chaco hasta Itapúa, tanto en fungicidas como herbicidas, además de contar con un equipo de ventas y asesores para realizar el seguimiento y comprobar resultados a campo. Resaltó igualmente el CLEANUP para control más específico de Amaranthus, Conyza, Bidens y otros matorrales plagas. Aprovechó para resaltar que, en el 2023, Ciagropa presentó su propuesta de biológicos BIONATUR, con la estrategia de reforzar la sinergia con los químicos, brindar mayores soluciones y potenciar cultivos. Anticipó como novedad el lanzamiento para este año de AMAZONA, herbicida pre emergente posicionado. En tanto, en maíz, resaltó que Ciagropa cuenta con un portafolio amplio. Destacó el tratamiento de semillas, con químicos y biológicos, así como la línea para insecticidas, con mezclas para aumentar el control de la población de “cigarrita” y reducir riesgos de pérdidas. “Ciagropa se diferencia de la competencia porque somos formuladores en Paraguay. Tenemos laboratorios de desarrollo de productos para las mezclas y lo llevamos a campo con ‘ATV’ para testarlo, dando soporte para cualquier eventualidad, con una solución específica”, dijo al tiempo de agradecer a los organizadores por la invitación.

Híbridos NK, posicionados en el mercado para la zafriña



Durante la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld, los híbridos de maíz NK también se destacaron. El Ing. Agr. Luis Annarumma, representante comercial de ventas para la región Sur del país, resaltó las cualidades que otorga al agricultor, estos materiales. Señaló que en atención al gran negocio de ensilaje que se realiza en la cooperativa, están proponiendo los NK 520 VIP3 y Feroz VIP3, materiales además altamente tolerantes a la “cigarrita”, de buena productividad y súper precoz. “Es un híbrido que ofrece al agricultor un excelente costo-beneficio, ya que es mucho más rústico y estable, lo que permite tener una buena calidad bromatológica en lo que respecta a ensilaje”, precisó. Asimismo, subrayó el NK 520 VIP3 como un híbrido para media a alta inversión especialmente para los objetivos de ensilaje y granos, de alto potencial productivo, “ideal para los productores que deseen romper récords de productividad”. En cuanto a híbridos abocados a los granos, habló sobre el NK 503 VIP3, el cual al igual que los demás también ofrece un gran techo productivo y está posicionado para apertura de siembra. Puntualizó que para el 2025 estarán lanzando un nuevo híbrido de la misma línea, caracterizado por otorgar mucha precocidad a los cultivos. Desde su punto de vista profesional, sostuvo que, con el incremento del precio de los granos de maíz, la zafriña de este cultivo se está incentivando cada vez, lo que a la par motiva al productor a aumentar el área sembrada que se tenía planificado meses atrás. “En algunos casos ya se está sembrando maíz, para aquellos que pudieron hacer correctamente las primeras cosechas de soja, y más aún porque hay mucha soja desecada en el campo y eso va a ayudar a que se venga una cosecha rápida, y son en esas zonas donde queremos posicionar nuestros híbridos con el objetivo de garantizar excelentes rindes en la época adecuada”, sostuvo. NK es una marca Syngenta y estuvo presente en el stand de GPSA.

Tecnomyl y los híbridos de Agrocere, soluciones contra la cigarrita

Participando del evento, Tecnomyl expuso su innovadora línea de híbridos de maíz Agrocere. Osmar Zarza, representante técnico comercial para la región de Campo 9, habló sobre materiales como el AG9035 VTPRO 3. Este híbrido se agrega al portafolio de Agrocere que la firma representa exclusivamente en Paraguay, compuesto por los híbridos AG9035 PRO3 y AG8480 PRO4. Como novedad, resaltó que el AG8701 PRO4 se destaca por su alto techo productivo, su tolerancia al complejo de achaparramiento y su excelente calidad de granos. “Es un



material todoterreno, que llegó al mercado para ofrecer una alta rentabilidad en diferentes tipos de suelo y con una excelente caja productiva... siendo así uno de los que tienen mayor tolerancia al complejo del achaparramiento o

ataque de cigarritas”, precisó. Agregó que actualmente se debe tener muy en cuenta el factor climático, debido a que la excesiva lluvia hace que, en ocasiones, no se llegue a ingresar a las parcelas en el momento adecuado con las aplicaciones. Por lo mencionado, aseguró que la tecnología VTPRO 4 ayuda a un mejor control de lepidópteros u orugas. “Apostamos mucho a la estabilidad y a la seguridad a la hora de elegir un híbrido de maíz... eso es lo que hasta hoy nos ha llevado a estar posicionados en un mercado muy exigente, consolidándonos cada vez más”, concluyó Zarza.

Utrisha N, biológico un aliado para el productor, destacado por Corteva

En el marco de la 17ª jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld, la Ing. Agr. Fátima Acosta, encargada del equipo de Generación de Demanda de Corteva Agriscience, destacó la presencia de la firma y los nuevos lanzamientos que estuvieron exponiendo. Afirmó que la compañía viene de ingresar al segmento de biológicos desde el 2023, por lo que en la actualidad se encuentran posicionando Utrisha N, un innovador producto que fija nitrógeno atmosférico en el cultivo, durante todo su ciclo de crecimiento. “Es una bacteria que ingresa a través de las estomas de la planta, por lo que es de



aplicación foliar y se encarga de fijar el nitrógeno atmosférico”, explicó. Acosta añadió que el producto está registrado para más de 25 cultivos, pero que en la actualidad son la soja y maíz los rubros donde se está posicionando fuertemente. “Estamos

viendo con Utrisha N excelentes resultados en el campo, con rendimientos más que positivos, ofreciendo sanidad, así como también calidad y peso del grano, eso nos hace creer que será un excelente aliado para el productor que hoy en día cada vez va sumando más productos biológicos dentro de su manejo”, sostuvo la Ingeniera. Finalmente, puntualizó que desde Corteva se encuentran trabajando directamente con la Cooperativa Sommerfeld en presencia de colaboradores a campo, quienes se encargan de asistir a los socios y productores de la región para el mejor aprovechamiento de los insumos.

La buena producción repercute en gran demanda de maquinarias, sostienen desde Tapé Ruvicha

Durante la jornada de Campo de la Cooperativa Sommerfeld, Tape Ruvicha marcó presencia ofreciendo propuestas de sus principales productos de la línea New Holland a los clientes y productores que se acercaron al stand. En conversación con Germán Cardozo, gerente de marketing de Tape Ruvicha para New Holland, señaló la importancia de que la empresa esté presente en eventos que se realicen en una zona productiva tan



clave como lo es Campo 9. “Estamos viendo que es un año de mucha productividad y por ende se está

demandando muchas maquinarias, especialmente cosechadoras y también tractores de última tecnología que ofrecemos al mercado”, destacó. En esa línea, acotó en vista a la gran expectativa general que se tiene para esta zafra 2023/24 en cuanto a niveles de rendimientos, se encuentran realizando el acompañamiento correspondiente a sus clientes y productores que confían en sus productos. “Actualmente contamos planes de financiación propia y a través de los bancos con plazos y tasas favorables para los que apuestan por la marca”, precisó Cardozo. ➔

DLS Motors, con maquinarias para cada requerimiento



La firma DLS Motors, del grupo De La Sobera, exhibió en la oportunidad destacadas unidades en materia de maquinarias para las actividades productivas. Diego López, asesor de Ventas de la empresa, resaltó que DLS Motors atiende los requerimientos de cada cliente y que, durante la jornada acompañaron a los productores de la zona con algunas de sus amplias propuestas, sobre todo en materia de tractores y rotoenfardadoras.

“Acompañamos a los productores con líneas de las marcas Farmtrac, LS y Mainero, con buenos planes de financiación, sea financiamiento propio o a través de las entidades bancarias. También tenemos opciones para los clientes de la zona, sobre todo porque sabemos que hay muchos tamberos, por lo que igualmente ofrecemos máquinas ideales para sus tareas”. De LS presentó la serie PLUS. “Se destaca por su sencillez. De procedencia brasileña, es nuestro ‘caballito de batalla’, caja mecánica con marcha en reversa, facilitando la tarea, motor Perkins.

Tenemos aquí modelos 90 y 100, cuya potencia va de 80 HP a 115 HP, que es lo que consume una unidad de porte medio pequeño para abajo”, dijo. También citó la marca india Farmtrac. “Las unidades ideales para pequeños o para lecheros. Están las opciones FT 30, de 30 HP, 3 cilindros, turbo, motor Mitsubishi; y la FT 6075, de 75 HP, aceptada en la zona, teniendo en cuenta la cuenca de tamberos.

La idea es seguir creciendo con estos productos específicos para la región”. Igualmente estuvieron exhibidas otras maquinarias, como la rotoenfardadora de Mainero, la 5877, apta para confeccionar rollos de 1 metro 20 de ancho hasta 180 cm de diámetro, con atador de red, versátil y ofrece fardos parejos y uniformes en la compactación. “En corto plazo, en próximos eventos, habrá más lanzamientos”, concluyó.

Somax, buenos resultados obtenidos a campo



La empresa Somax destacó los buenos resultados agrícolas obtenidos gracias a las soluciones de la firma en un año en donde se presentaron hostilidades como una mayor presión de plagas y el comportamiento disperso y variable de lluvias. También se aprovechó para presentar lanzamientos.

El responsable de Semillas, Luiz Alberto Conink, resaltó que la compañía lleva 15 años en el mercado y desde un principio acompañó con su participación al evento agrotecnológico de Sommerfeld, siempre con novedades. “Presentamos nuestro portafolio de soja, con la línea Evolution, para los productos.

Está compuesta por insecticidas, herbicidas y fungicidas, desarrollada y producida bajo estrictos controles de calidad”, dijo. También con propuestas y condiciones muy buena para soja zafriña y maíz zafriña, para manejo de plagas y enfermedades. “Nuestros productos están bien posicionados. Tenemos soluciones para aplicación inicial de soja y otras propuestas contra roya”.

En genética Nord para híbridos, resaltó el B2702 VYHR, de alto techo productivo, ciclo corto, capaz de enfrentar problemas de cigarrita, de cosecha rápida, calidad de grano y gran seguridad, agregó. Como lanzamiento estuvo el Nord 2741 PWU, similar al B2702 PWU, proporciona una instalación buena del cultivo a campo y de características más rústicas para suelos arenosos y situaciones hostiles de clima.

Otra novedad fue el Nord 2864 PWU, precoz, para mercado de ensilaje. Conink puntualizó que la campaña sojera se desarrolló con un escenario climático variable en lluvias y que, pese a la variación del tiempo y a la presión de plagas, las soluciones ofrecidas por Somax contribuyeron a dar buenos rendimientos para un cierre favorable del desarrollo a campo. ➔

¡DESCUBRÍ EL PODER DE LA AGRICULTURA CON MICHELIN!

19 AL 22 DE MARZO

INNOVAR
FERIA AGROPECUARIA **2024**



**¡NO PIERDAS LA OPORTUNIDAD DE CONOCER
NUESTRA GAMA DE SOLUCIONES!**

Automaq



CONOCÉ NUESTRAS SUCURSALES:

ASUNCIÓN:
TRUCK CENTER
MARISCAL LÓPEZ
TOURING CLUB

INTERIOR:
CDE
SANTA RITA

  @automaqneumaticos
 (021) 379 9700



MICHELIN

Prosoil y su estreno exitoso en Sommerfeld



Entre las presencias destacadas de las empresas participantes en la jornada de Sommerfeld estuvo la firma Prosoil que se estrenó en el evento agrotecnológico con notable suceso. En efecto, por primera vez la compañía acompañó esta doble jornada para seguir apostando su compromiso con el campo y apoyar una vez más a los productores locales, en J. E. Estigarribia. Antonio Riveros, encargado de Coordinación de la empresa, indicó que, si bien por primera vez participaron en el evento, Prosoil viene asistiendo a clientes locales. “Estamos contentos de presentar lo que ya venimos haciendo en la zona y los resultados obtenidos. Fue una buena oportunidad para mostrar la eficacia de las soluciones. Estamos contentos y satisfechos con lo que venimos trabajando en la región con nuestras líneas de productos”, refirió. Recordó que la amplia gama de soluciones incluye productos nutricionales de Fertilis; bioestimulantes con líneas biológicas de Nitrap y el posicionamiento que vienen logrando en los últimos años con la co inoculación, logrando además un equilibrio. Acompañaron a las propuestas los tanques inoculadores, productos específicos para gramíneas, así como las recomendaciones según el tipo de productos y suelos. “Uno de los desafíos más grandes son la cigarrita y las condiciones ambientales, el efecto del clima. Como empresa, estamos enfocados en lo que es desarrollo radicular, protección del suelo y en la asistencia pos venta. En nutrición, estamos con las combinaciones y fomentamos a que la gente realice las mezclas para inoculación según nuestras recomendaciones y que se adapten a la tecnología de inoculación en surcos que trae muy buenos beneficios”, concluyó.



Soluciones agrícolas para soja y maíz expuestas por GPSA



En la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld, el Grupo GPSA exhibió diversas variedades de semillas con tecnología de vanguardia para los cultivos de soja y maíz. En entrevista con el gerente Regional Centro de la firma, Enrique Benza, señaló que se trata de una de las semilleras más importantes del país, con un promedio de 190 mil bolsas de semillas de soja vendidas al año, la actividad es propicia para desplegar con todo el portafolio. Las propuestas estuvieron enmarcadas en las líneas de variedades de soja que viene trabajando con empresas obtentoras como: Brasmax, Don Mario y Nidera. Agregó que cuentan con su propia industria de nutrición foliar GAMA Technologies S.A y están introduciendo al mercado un nuevo fertilizante órganomineral de la marca Brasfertil. Estos productos se exhibieron para todos los productores quienes visitaron el stand. Benza hizo hincapié en que estas tecnologías pueden aportar a la producción agropecuaria de una manera más armoniosa con el medio ambiente. Además, comentó que también están trabajando con los híbridos de maíz de NK, con un total de cinco híbridos que aprovecharon para presentar en la mencionada jornada de campo. Añadió que, para el segmento de maíz en la parte de semillas, están comercializando dos materiales nuevos los híbridos NK 503 VIP3 y el NK 501 VIP3, ambos con tecnología que ofrecen un excelente perfil productivo y sanitario. Finalmente, hizo



énfasis a otras líneas de productos que representa GPSA como los defensivos agrícolas de Surcos que se destaca por la nanotecnología y BASF y Syngenta con alta calidad. **CA**

LA CALIDAD NO TIENE COMPETENCIA



COMPETENCIA



 **Fortenza Maxx**



Distribuidor Exclusivo

 **GPSA**



 **Fortenza Maxx**

syngenta®



Cooperativa Santa Teresa acerca tecnología renovada de proveedores

EL EVENTO SE DESARROLLÓ ÍNTEGRAMENTE EL VIERNES 12 DE ENERO. Participaron 22 proveedores de la cooperativa, ofreciendo lo mejor y más actual de sus tecnologías a la buena cantidad de productores presentes en la jornada técnica.

Una vez más la Cooperativa Santa Teresa Ltda. realizó su tradicional día de campo de enero, aprovechando el desarrollo de cultivos de verano. Si bien, uno de los focos principales está en la soja, igualmente se enfatizó en soluciones para el maíz, en especial para la zafriña.

La organización agradeció la participación de 22 empresas aliadas, así como la concurrencia de público y celebró que se pudiera cumplir con las metas de la iniciativa de transferencia de tecnología, tales como acercar a proveedores con socios y difundir los avances tecnológicos más actuales.

Entre las empresas que llevaron sus tecnologías estuvieron: Agrofertil, BASF, Agrotec, Prosoil, Somax, Dekalpar, IASA, GPSA, Glymax, Ciabay, Transagro y otras.

Según las explicaciones del Ing. Agr. Carlos Galeano, Gerente de la Cooperativa Santa Teresa Ltda., con estas herramientas, el agricultor puede tener a mano la posibilidad de seguir incrementando niveles de producción y conseguir obtener más kg/ha que es el objetivo de cualquier emprendimiento productivo.

Explicó que realizar año tras año jornadas técnicas, permite renovar la oferta de soluciones para los agricultores, sean en genética, con el comportamiento a campo; de insumos, con desempeño en cuanto a tolerancia de enfermedades e insectos; o fertilizantes. Todo lo que contribuya a elevar la productividad, se reiteró.

De igual forma, subrayó que, aunque el evento tecnológico sea durante el periodo de desarrollo de la soja todavía



en el campo, la organización tuvo en cuenta el retraso del plantío de zafriña de maíz. Esto hizo que los proveedores igualmente se enfoquen en presentar los mejores híbridos.

BASF presentó variedades con tecnología Intacta 2 Xtend

En la jornada de campo de la Cooperativa Santa Teresa, la multinacional BASF estuvo presente para exponer a los agricultores las variedades Credenz.

En conversación con Néstor Brítez, de Desarrollo Técnico de Mercado de la compañía, destacó que en la ocasión mostraron como lanzamiento el material CZ 26B47 con tecnología I2X, que es adecuado para la apertura de siembra y la época central. “Esta será la primera campaña de esta nueva apuesta, con el que se exige un suelo de fertilidad media a alta debido a que contiene una gran caja de productiva”, precisó.

En esa misma línea, el ingeniero también habló sobre la variedad Potent I2X, la cual es una variedad con la tecnología Intacta 2 Xtend de alto potencial, especialmen-

te para ser utilizada en apertura de siembra entre las fechas 5 al 25 de septiembre. “Estos materiales tienen un ciclo de maduración de 6.4 aproximadamente para esta región del país, estaríamos hablando de 130 días desde la germinación”, sostuvo.

Brítez sentenció recomendando a los productores se animen a probar estas variedades teniendo en cuenta la alta caja de productividad que ofrece, de tal modo a que a la hora de cosechar se puede obtener mayor aprovechamiento del suelo. ➔





GPSA acercó innovaciones tecnológicas a productores en día de Campo de Santa Teresa

GPSA estuvo presente en el Día de Campo de la Cooperativa Santa Teresa con amplia oferta. En conversación con Zacarias Montiel, representante técnico comercial de la empresa (filial Yguazú y Min-

ga Guazú), comentó que durante la jornada exhibieron a los presentes materiales con tecnología Intacta 2 Xtend de la mano de los obtentores Nidera, Brasmax y Monsoy.

En lo que respecta a los defensivos agrícolas, la firma cuenta con un amplio portfolio desde fertilizantes, tratamiento de semillas, insecticidas y fungicidas de la línea BASF, Syngenta y Surcos. Para el tratamiento de semillas destacó el Fortenza Maxx, un fungicida-insecticida terapéutico especialmente diseñado para el control de enfermedades e insectos que afectan al cultivo durante su implantación.

Montiel aprovechó la ocasión para agradecer a directivos de la Coop. Santa Teresa por brindar un espacio de encuentro entre los productores y las empresas. Así también, a los socios y no socios de la entidad que confían en los productos que ofrecen.

NK posicionó sus híbridos en la jornada de la Cooperativa Santa Teresa

NK semillas estuvo presente en la Jornada de Campo de la Cooperativa Santa Teresa donde posicionó sus híbridos de maíz con mayor potencial en el área de influencia de esta entidad solidaria. El Ing. Agr. Enrique Vázquez, Representante Técnico de Ventas de la región Noreste, destacó los híbridos NK con la biotecnología Vip3 junto a su representante GPSA. Destacó entre las mejores propuestas para la región al

Feroz VIP3, para un ambiente de media inversión, el Supremo VIP3, el NK 503 VIP3 y mencionó el lanzamiento en desarrollo. Refiriéndose a la región de influencia de la Cooperativa Santa Teresa, que calificó de bastante maicera, redobló la apuesta por el NK 503 VIP3 y adelantó que el híbrido próximo a lanzarse es precoz ideal para la mejor época de siembra y óptima inversión de tal manera a que exprese su óptimo potencial.





Agrofertil destacó genética de maíz y soja con las últimas tecnologías

Durante el Día de Campo de la Cooperativa Santa Teresa, Juliano Brunetto, asesor de Ventas de Agrofertil, compartió información con Campo Agropecuario referente a las nuevas tecnologías y soluciones innovadoras que la firma pone a disposición de los productores. Como representantes exclusivos de Agroeste, destacó los híbridos de maíz, acompañados de las variedades de soja de la marca NEOGEN. Esta nueva línea de variedades de soja promete brindar a los agricultores opciones avanzadas y adaptadas a las condiciones locales. Brunetto hizo especial énfasis en la tecnología que incorporan los híbridos Agroeste. Se refirió a las características y valores agregados de las plataformas VTPRO3 y VTPRO4, tecnologías que ofrecen una protección in-

tegral desde la raíz hasta la parte aérea de la planta.

Para la soja, resaltó la tecnología Intacta 2 Xtend por su capacidad para proteger a la planta contra las orugas y proporcionar una mayor flexibilidad en el control de malezas, por la tolerancia al glifosato y al dicamba. Puntualizó la amplia gama de productos que Agrofertil comercializa con la cooperativa local.

Además, indicó la inclusión de servicios adicionales de la mano de Terrex Agricultura Inteligente, reforzando el compromiso de Agrofertil con la implementación de soluciones integrales para los agricultores de Santa Teresa.

Enfatizó sobre la colaboración de Agrofertil como un aliado importante para la Cooperativa Santa Teresa en su camino en pos del desarrollo agrícola. A través de esta alianza, se proporciona a los productores locales un acceso a las últimas innovaciones, optimizando así sus operaciones y fomentando un crecimiento sostenible en el sector.

ProSoil S.A. resalta posicionamiento de productos específicos para inocular en surco

En la jornada de campo de la Cooperativa Santa Teresa, la firma Prosoil desplegó todo su portfolio de biológicos para la gran cantidad de productores que estuvieron presentes, así como también exhibieron productos para la inoculación en surco.

Antonio Riveros, encargado de coordinación de la empresa, destacó la aceptación de las máquinas inoculadoras en surco Eficaz y el aumento de su uso, por parte de los productores, al notar los excelentes resultados.

“Estamos con muy buenos resultados y muy buena aceptación, los clientes ya están empezando a adoptar la tecnología”, manifestó el ingeniero.

Acotó que cuentan con productos específicos para inocular en surco y que cada año que pasa van redoblando los esfuerzos para la fabricación, instalación y asesoramiento de las máquinas inoculadoras de la marca Eficaz, las cuales tienen capacidades de 350, 720 y 1.400 litros. “Es una herramienta muy buena para el productor, porque ayuda en el uso de los biológicos, por ende, al darle un buen uso a esos biológicos se pueden obtener importantes rindes tanto en la parte productiva

como en la rentabilidad”, aseguró el especialista. Finalmente, Riveros sostuvo que disponen de un equipo de ventas eficiente, ya que al ser una empresa que se encuentra fuertemente enfocada en la tecnología de inoculación en surco, la asistencia al productor debe ser primordial con recomendaciones bien seguras. ➔



Dekalpar posiciona híbridos Dekalb

Apuertas de lo que será una nueva campaña de maíz zafría en Paraguay, Dekalpar posicionó sus híbridos de maíz Dekalb con el objetivo de brindar soluciones a los productores ante las complicaciones que acechan al cultivo.

Durante la jornada de campo de la Cooperativa Santa Teresa, la firma aprovechó para desplegar su amplia gama híbridos con la biotecnología más completa la cual es esencial para aplicaciones en fechas de siembra establecidas desde quincena de enero hasta el mismo periodo de febrero.

Entre los híbridos con la tecnología VT PRO3 fueron expuestos durante la muestra el DKB 265 PRO3, uno de los híbridos de maíz más sembrados de la región debido a que posee una altísima performance productiva, amplitud de siembra y ciclo superprecoz y por otro lado el DKB 360 PRO3. Mientras que de la tecnología VT PRO4 destacó al DKB 260 PRO4 y DKB 255 PRO4.

El coordinador de desarrollo sur de la compañía, Jorge Domínguez, profundizó que los híbridos Dekalb tienen genética de calidad que garantizan alto potencial de rinde y estabilidad al cultivo, por lo que instaron a los productores que aún no conocen de dicha tecnología a poder incorporarlos a sus respectivos campos.

En cuanto a las variedades de soja, el asesor técnico de desarrollo de Dekalpar para la zona de la Coop. Santa Teresa, Santiago Ferreira, mencionó que se encuentran trabajando con los materiales de Don Mario, Monsoy y Brasmax.

“Nos deja bastante satisfechos los resultados que estuvimos obteniendo en base al posicionamiento de nuestros productos y variedades”, apuntó.



Somax desplegó productos, servicios y orientaciones oportunas

Somax estuvo presente en el Día de Campo de la Cooperativa Santa Teresa y desplegó su amplio y diversificado portafolio de productos con insumos químicos y biológicos, genética de maíz Nord y los servicios que ofrece a los productores, además de orientaciones oportunas sobre las principales situaciones que se plantean en el campo en la presente temporada.

Anderson Taques, gerente de Negocios Agroquímicos de Somax, explicó a Campo Agropecuario sobre la línea de defensivos químicos EVOLUTION, los productos especiales Promax, los biológicos con Koppert, fertilizantes de Mosaic y la línea de semillas con Nord.

También resaltó la plataforma de servicios, el Tenology Services, que es tecnología de aplicación al servicio del productor en la propiedad del agricultor y TS MAX Soja (Tratamiento Completo de Semilla de Soja). “Estamos llevando al productor un tratamiento de semillas con las mismas características de un tratamiento industrial”, resaltó.

Mencionó que aprovecharon este encuentro para abordar con los productores sobre el manejo de enfermedades causadas por hongos, asociado a las condiciones favorables del ambiente. En este punto recomendó reducir el intervalo entre aplicaciones, realizar en monitoreo del cultivo y asociación de productos multisitios a los fungi-

cidas en el manejo. También destacó las características de semillas de maíz Nord, que son híbridos que se destacan por su precocidad, sanidad, calidad de hojas, de granos y rusticidad. “Son materiales que vienen a facilitar mucho el manejo del productor en el día a día”, dijo. **CA**



Escuela Móvil

Enseñando con Amor

¿Ya conocés nuestra escuela móvil?

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



Para más información, escribinos.



@solblancapy



/SolBlancaPy



VIII ENCUESTRO TECNOLÓGICO AGROFÉRTIL

Herramientas y conocimientos para la agricultura moderna y sustentable



AGROFÉRTIL REALIZÓ EL VIII ENCUESTRO TECNOLÓGICO EN EL SILO NARANJAL. A lo largo de dos jornadas fueron presentadas diversas soluciones innovadoras para la agricultura moderna de la mano de destacados profesionales, quienes abordaron las últimas tendencias del sector y la correcta aplicación de cada tecnología con el objetivo de elevar la productividad en el campo incorporando prácticas más sustentables. Las mujeres, como protagonistas de la transformación del agro, contaron con un espacio especial.



El VIII Encuentro Tecnológico Agrofértil fue una verdadera vitrina tecnológica donde se presentaron diversas soluciones de vanguardia, incluyendo genética de maíz, soja, servicios y las últimas innovaciones del mundo agro.

A través de recorridos grupales por el circuito tecnológico, durante dos jornadas completas, esta empresa del Grupo Sarabia expuso herramientas y conocimientos para una agricultura moderna y sustentable.

El Encuentro Tecnológico también contó con el espacio destinado a las mujeres donde se llevaron a cabo conferencias para revalorizar su rol como agente del cambio y protagonista de la transformación en el agronegocio, promoviendo el desarrollo económico y social mediante su liderazgo.

Ricardo Trautmann, jefe del Dpto. de Nutrición Vegetal de Agrofértil.



BIOLÓGICOS, LA NUEVA LÍNEA.

Una de las novedades presentadas fue la línea de biológicos que el Grupo Sarabia está lanzando en el mercado paraguayo desde su nueva industria de Productos Biológicos instalada en Villeta, Central.

Ricardo Trautmann, jefe del Dpto. de Nutrición Vegetal de Agrofértil, explicó el portafolio de productos biológicos desarrollados en la Planta del Biológicos del Grupo Sarabia y presentados en la ocasión. Son los biofertilizantes e inoculantes: Solubilizador Phos Tropic; Planix Tropic; Brady Max Tropic.

Refiriéndose al Solubilizador Phos comentó que es un grupo de microorganismos a ser aplicado en el tratamiento de semilla que mejora y facilita la disponibilidad de fósforo existente en el suelo, además permite a la planta aumentar la absorción de ese nutriente que posteriormente repercute en la productividad.

PLANIX es un *azospirillum*, fija- ➔



dor de nitrógeno indicado para la coinoculación en los cultivos de soja y maíz y el BRADY MAX es un *Bradyrhizobium* japónica, fijadora de nitrógeno, específica de las leguminosas.

El Dr. Brener Magnabosco Marra, Msc. en Fitopatología y Dr. en Biología Celular y Molecular, abordó sobre el “Uso de inoculantes y bioinsumos en agricultura sostenible de alta producción”.

Expresó que dentro de los inoculantes agrícolas son usados para la producción de alta calidad en el manejo sustentable y saludable. Comentó que el azospirillum y *Bradyrhizobium* son utilizados en la inoculación para producción de soja y maíz con calidad.

Mencionó que además existen otras herramientas como los solubilizadores de Fosfato que tienen la capacidad de disponibilizar el fósforo para la planta y así lograr mejor performance agronómica

Manifestó también que los bioinsumos son eficientes en el control biológico de plagas y enfermedades diversas o complejo de enfermedades de suelo como Fusariosis, Rhiizoctonia y Macrophomina. Mencionó como ejemplo al Trichoderma, con uso de bacilos y otras especies y grupos de microorganismos constituyen una gran caja de herramientas, que asociados a un manejo químico puede permitir producciones a más bajo costo, más saludable y más sustentable. “Esa asociación de químico con bio-

lógico tiene beneficios muy importantes, ya que el químico brinda el efecto de choque y el biológico el efecto residual que asociado otorga resultados muy positivos”, expresó.

HÍBRIDOS AGROESTE. Los híbridos Agroeste fueron otro plato fuerte del Encuentro Tecnológico de Agrofertil donde se presentaron





tres materiales, los superprecoces AS 1800 PRO3 y el AS 1844 PRO4. También el AS 1850 PRO4, propuesto para apertura de siembra y para la producción de granos y ensilaje, comentó Marcelo Bianchessi, asesor comercial de Semillas de Agrofétil.

Mencionó además que el portafolio de Agroeste es amplio y suficiente para abarcar las regiones de siembra de todo el país y todas las épocas de siembra. “Nuestros híbridos presentan alto techo productivo y una excelente tolerancia a los daños causados por las cigarritas. La genética nos da una seguridad de que vamos a tener

buenos resultados en la cosecha. Todo eso podemos aliar al control químico, pero la genética nos da lo esencial para tolerar ese complejo de enfermedades”, resaltó.

Bianchessi resaltó que los híbridos de Agroeste garantizan seguridad y ofrecen productividad y calidad de granos. Esto es fundamental para la comercialización del grano de maíz.

CONSTRUCCIÓN DE ALTOS RINDES.

La construcción de la productividad del cultivo de maíz no depende exclusivamente de la genética, sino de todas las Buenas Prácticas Agrícolas que el productor implemente, enfatizó el Ing. Paulo Roberto Garollo, especialista en cultivo de maíz, durante el Encuentro Tecnológico.

Destacó que es importante que el productor considere la distribución de plantas por área y número de plantas. La población depende de la elección del material genético y el lugar donde se va a instalar el cultivo. “Una propiedad tiene su particularidad y es necesario entender la particularidad de cada pedazo para instalar el híbrido correcto y la población correcta”, dijo.

Un factor no menor es la parte nutricional destacó el especialista. Es preciso tener un equilibrio entre los nutrientes y respetar la necesidad específica de cada nutriente por tonelada de grano, además garantizar que ese nutriente esté disponible en el suelo para que la planta pue- ➔





da entregar el potencial productivo que el agricultor adquirió al escoger el material genético.

Además de eso, el productor debe estar siempre atento a la aparición de plagas y enfermedades, ya que estas representan factores de reducción de productividad. “Una cigarrita mal controlada puede causar un impacto enorme, pudiendo reducir por encima del 70% la productividad. Por esto es preciso acompañar la evolución las plagas y enfermedades y buscar los manejos adecuados de los productos químicos y biológicos”, enfatizó.

También es importante la utilización correcta de cada producto a ser aplicado en el cultivo. La elección y la manera de usar los defensivos agrícolas y biológicos tiene que estar de acuerdo a las instrucciones que tienen las etiquetas de los productos y evitar traspasar eso, porque de lo contrario se va a crear un desequilibrio y la planta no va a aprovechar de manera positiva.

Otra recomendación es el cuidado con las mezclas en las aplicaciones, porque eso puede causar alto factor de estrés y en vez de mejorar hacer perder el potencial productivo.

“El agricultor debe trabajar de forma correcta y tener en cuenta las indicaciones de los productos, entrando con las aplicaciones en el momento adecuado. Para obtener la mayor eficacia en cuanto al material genético, es necesario seguir las pautas de cada producto y las recomendaciones de los expertos”, expresó.

SEMILLAS DE SOJA. Entre las novedades en genética de soja estuvo Neo 620 IPRO. El Ing. Agr. Anderson Clayton, coordinador comercial de la marca Neogen para Brasil, explicó que este material es del grupo de maduración 6.2 indicado para siembra más anticipada, entre el 5 a 10 de setiembre y preferentemente para suelo de mejor fertilidad. Es una variedad que se ajusta bien a la ventana de siembra de Paraguay.

Mencionó que Neogen es una obtentora de semillas de soja de Brasil y ahora también de Paraguay. “En Brasil está entre las tres marcas más importantes de semillas de soja y en Paraguay está trayendo nuevas opciones de variedades para los agricultores”, dijo.



Dheyson Raimundi,
supervisor de
Producción
de Semillas de
Agrofértil.

Comentó que la marca Neogen es representada de forma exclusiva por Agrofértil y enfatizó el compromiso de la obtentora de contribuir al crecimiento de la agricultura paraguaya.

INNOVACIÓN EN SEMILLERÍA.

La innovación forma parte de la identidad del Grupo Sarabia, y la inauguración de la semillería se alinea a la filosofía empresarial de promover el desarrollo económico y social creando nuevas oportunidades para el crecimiento de la agricultura en



Paraguay. Dheyson Raimundi, supervisor de Producción de Semillas de Agrofértil, comentó que la Industria de Beneficiamiento de Semillas (IBS) ofrecerá innovación y eficacia en todos los procesos. La “mayor y más moderna semillería del país” contará con equipamientos avanzados que consiguen tener precisión en la cantidad de semillas que hay dentro de una bolsa. Con esto, el productor que compra las semillas de Agrofértil se evita el riesgo de que le sobre ni falte semillas. También ofrecerá semillas mejor padronizadas y de mayor calidad. Otro servicio a disposición del productor será el Tratamiento Industrial de Semillas, para lo cual Agrofértil adquirió la mayor máquina de tratamiento con capacidad de 24 toneladas hora. La Industria de Beneficiamiento de Semillas se encuentra ubicada en Colonia Fortuna, Alto Paraná, tiene una ubicación estratégica para todas las zonas de producción.

TECNOLOGÍA DE APLICACIÓN. Jhonny Stipp, coordinador de Terrex Exact Aplic, explicó sobre las soluciones que ofrece para lograr un caldo de aplicación homogéneo, principalmente de fungicidas, que actualmente demandan la utilización de productos multisitios. “El objetivo es que el productor logre el caldo que le permita aplicar con facilidad”, dijo.

Mencionó Tanque Mix, que son dos coadyuvantes que facilitan la formación de caldo y aplicación, además el equipo Speed Mix de Rotoplasty de Brasil, un equipo que está orientado para preparar caldo.



Jhonny Stipp,
coordinador
de Terrex
Exact Aplic.

João Paulo
Da Silva, jefe
operativo de
SIGEV.



SIGEV. El encuentro tecnológico dio espacio para la difusión del Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV) cuyo objetivo es coleccionar los envases de defensivos agrícolas que quedan en el campo en manos del productor después de su utilización, evitando que los mismos puedan tener un destino final inadecuado, minimizando así su impacto negativo al ambiente.

João Paulo Da Silva, jefe operativo de SIGEV, explicó que el objetivo en el Encuentro Tecnológico fue poner a disposición de los productores una alternativa válida, legalmente habilitada para la disposición de los envases y empaque de defensivos agrícolas, sean estos de líquidos, granulados o polvo.

El SIGEV está a disposición de todas las empresas distribuidoras de defensivos agrícolas. “Colectamos todo lo que tiene el productor, posteriormente se lleva a los centros de separación y prensado que tenemos en Santa Rita, Hohenau y Volem-dan”, comentó al adelantar el plan de instalar otro centro en el Chaco.

LA SUCESIÓN DE LOS NEGOCIOS PRECISA MAYOR PARTICIPACIÓN DE TODA LA FAMILIA

El Ing. Agr. Adriano Hirsch Ramos, consultor de Safras y Cifras y disertante de la conferencia sobre Gestión Económica y Financiera para Negocios Agrícolas en el Encuentro Mujer con Valor Agrofértil, manifestó que uno de los procesos de transparencia, comunicación y sucesión de los negocios pasa por conocer los números e informaciones. “Es fundamental saber si el negocio da lucro o pérdida además de utilizar las informaciones para tomar la decisión más acertada”, dijo. Mencionó que, con la participación de las mujeres en el negocio como todo, es necesario que haya profesionalización y al mismo tiempo mayor participación de ellas. “La Sucesión de los negocios precisa tener mayor participación de toda la familia”, resaltó. Enfatizó que para lograr la sucesión eficiente es muy importante la participación de las mujeres en alta gestión. “Las mujeres tienen más voluntad de estar en la gestión y que esa gestión económica financiera venga para auxiliar esos procesos. Estar más cerca de los números favorece que el negocio se perpetue a lo largo de las próxi-



mas generaciones. La gestión económica y financiera nosotros consideramos que son los puntos principales para trabajar comunicación y transparencia entre familiares y principalmente dentro del negocio”. **CA**



8 Unidades de
NEGOCIOS



7 SILOS



MATRIZ

PARAGUAY



 **SOMAX** 15
Años

MÁS RENTABILIDAD

    /somaxagro



AÑOS APOYANDO A QUIÉN PRODUCE!

En los campos de cultivo, desde su fundación en 1991, DIAGRO S.A. se destaca por su enfoque proactivo en la creación de sinergias, buscando no solo impulsar el desarrollo sostenible, sino también asegurar una rentabilidad constante a lo largo del tiempo. Los agricultores confían en las soluciones empresariales que la compañía ofrece, sabiendo que están respaldadas por una trayectoria sólida basada en la innovación, eficiencia y adaptabilidad a los cambios del mercado.

El compromiso de DIAGRO S.A. con el futuro del sector agrícola se refleja en su determinación constante. La empresa se proyecta hacia adelante, anticipando las necesidades emergentes y respondiendo con soluciones integrales. En este entorno, la profesionalidad y la integridad son los cimientos sobre los cuales se construye la reputación de DIAGRO S.A.





El nuevo líder en
fungicidas para Soja

Descubra la fuerza SUPERIOR

Kejano



KEJANO redefine los niveles superiores de expectativas sobre lo que un fungicida de amplio espectro puede lograr. Proporciona una mayor eficacia y un sólido manejo en términos de resistencia. **KEJANO** abre un nuevo camino para los agricultores que apuestan por nuevas tecnologías en formulados para el control de todo el espectro de enfermedades en la soja.

Escuchamos • Aprendemos • Solucionamos

ADAMA.COM