



CAMPO 25 AÑOS

AGROPECUARIO

AÑO 26 | N° 302 | AGOSTO 2026 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**EXPO RODEO TRÉBOL
CELEBRA 50 AÑOS**

**EL GRUPO SARABIA
INAUGURA AMARU**

DÍA DE CAMPO SEM AGRO

Variedades para un trigo más productivo

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



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 SACUNDAY S.A.
CASA OFICINA DE DISTRIBUCIÓN DE MAQUINARIAS

Tel: (595 - 673) 220108/9



Seguinos en:



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

BIOBREV *FULL*



Bacillus thuringiensis
Brevibacillus laterosporus



BIOTROP
Soluciones en Tecnología Biológica



SUMARIO

AÑO 26 | N° 302 | AGOSTO 2026

+info en: campoagropecuario.com.py

[f](#) [X](#) [@](#) [v](#) [in](#) @campoagropecuariopy



NOTA DE TAPA
SEM AGRO PRESENTÓ AVANCES Y
COMPORTAMIENTO DE 14 VARIEDADES DE TRIGO



ENTREVISTA
INDUSTRIALIZAR
PARAGUAY ES
DESARROLLAR EL PAÍS



NOTA TÉCNICA
MANEJO ESTRATÉGICO
DE MALEZAS



EXPO RODEO TRÉBOL
JÚBILLO DE 50 AÑOS DE
HISTORIA, TRABAJO Y VISIÓN
PARA EL FUTURO DEL CHACO



NOTA TÉCNICA
TECNOLOGÍA
PARA OPTIMIZAR
APLICACIONES Y COSTOS



EDITORIAL

Eventual “Niño” no impide al campo mirar nueva campaña con optimismo

Pese a un escenario de un amenazante fenómeno climático “El Niño”, el campo paraguayo llega al cierre de agosto con señales que permiten mirar la próxima temporada agrícola con un moderado pero renovado optimismo. Los resultados acumulados durante este año muestran una producción que mantiene su capacidad de recuperación y generación de oportunidades. La soja volvió a ganar protagonismo, mientras el maíz zafrina alcanzó una superficie récord de 1,18 millones de hectáreas. A esto se sumó el repunte de la soja zafrina, que llegó a más de 434.000 hectáreas, confirmando el dinamismo de la agricultura.

El buen desempeño también se reflejó en el comercio exterior, con mayores volúmenes de soja y un importante incremento en el ingreso de divisas. Hasta julio, el complejo sojero generó USD 3.513 millones, USD 1.020 millones más que en igual periodo del año anterior. La industria acompañó este movimiento y la molienda de soja registró en julio su segundo mayor volumen mensual histórico. Estas cifras muestran que, aun frente a un escenario internacional cambiante, incluso con el ya mencionado fenómeno atmosférico, el productor paraguayo debe mantener la capacidad de respuesta y adaptación. Eso sí, hay que tener en cuenta que una coyuntura de buenos resultados productivos no debe perder de vista otros factores como los costos, el tipo de cambio, la logística y la volatilidad de los mercados. La competitividad seguirá siendo determinante para que el crecimiento del agro pueda sostenerse en el tiempo. El desafío ahora será transformar este impulso en mayor eficiencia y rentabilidad para las próximas campañas. Por ello, el próximo ciclo agrícola encuentra al sector con expectativas favorables, pero también con la necesidad de planificar cada decisión con mayor precisión.

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py

PUBLICIDAD

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

CERTIFICATE COMO

PILOTO PROFESIONAL

de Drones Agrícolas

Instructora: Ing. Agr. Araceli Benavente



08 al 11

22 al 25

SETIEMBRE 2026



13 al 16

27 al 30

OCTUBRE 2026



10 al 13

24 al 27

NOVIEMBRE 2026

ACADEMY
NOVA

dji ACADEMY

Convertite en piloto certificado y
profesionalizá tu perfil en el agro.
RESERVÁ TU LUGAR: +595 982 012 511

Maíz zafriña con superficie récord

El maíz zafriña alcanzó en la campaña 2026 su mayor superficie histórica de siembra en la Región Oriental del Paraguay, mientras que la soja registró un importante repunte, según el informe de estimación de superficie elaborado recientemente por el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbió). Entre ambos cultivos, la superficie implantada durante la zafriña totalizó 1.617.204 hectáreas, en un relevamiento que abarcó 11 departamentos y 127 distritos de la Región Oriental. El maíz fue nuevamente el cultivo de mayor protagonismo, con una superficie estimada de 1.182.726 hectáreas, lo que representó un incremento de 83.528 hectáreas respecto a las 1.099.197 hectáreas registradas durante la campaña anterior. De acuerdo con los registros disponibles desde 2007, la superficie alcanzada en 2026 constituyó un nuevo récord histórico para el maíz sembrado durante la zafriña. El cultivo había superado por primera vez el millón de hectáreas en 2022, para luego registrar descensos



durante los dos años siguientes. Sin embargo, en 2025 inició nuevamente una recuperación que se consolidó este año con la mayor área registrada hasta el momento. Alto Paraná lideró la superficie sembrada con 309.122 hectáreas, seguido por Canindeyú, con 291.370 hectáreas; Caaguazú, con 161.432 hectáreas; Itapúa, con 132.739 hectáreas, y San Pedro, con 85.459 hectáreas. En términos porcentuales, los mayores crecimientos se registraron en Paraguari, con un aumento aproximado del 488 %; Concepción, con 137 %, y Amambay, con cerca del 68 %. En tanto, la soja zafriña también mostró una recuperación significativa durante la campaña

2026, alcanzando una superficie estimada de 434.478 hectáreas. La cifra representó un aumento de 122.015 hectáreas, equivalente al 39 %, en comparación con las 312.643 hectáreas registradas en la zafriña del año anterior. Alto Paraná concentró la mayor superficie de soja, con 146.785 hectáreas, seguido por Canindeyú, con 109.634 hectáreas; Caaguazú, con 62.002 hectáreas; Itapúa, con 34.481 hectáreas, y Caazapá, con 31.009 hectáreas. Los mayores incrementos porcentuales se observaron en Concepción, con 118 %; Caaguazú, con 58,5 %, e Itapúa, con 58 %. El estudio se realizó mediante el procesamiento digital de imágenes captadas por los satélites Landsat 8 y Landsat 9 entre marzo y mayo de 2026, complementadas con series temporales del índice de vegetación MODIS y verificaciones mediante imágenes Sentinel-2. La información permitió clasificar y cuantificar la superficie efectivamente implantada con maíz y soja en los principales departamentos de la Región Oriental donde la producción de zafriña tiene una presencia significativa. **CA**

USD 1.020 millones más en envíos de soja

Las exportaciones del complejo de la soja generaron USD 3.513 millones al cierre de julio, lo que representó un incremento de USD 1.020 millones, o 40 %, en comparación con los USD 2.493 millones registrados en el mismo periodo de 2025, según el Informe de Comercio Exterior de Capeco. El resultado fue impulsado principalmente por los mayores envíos de soja en grano, que alcanzaron 6,8 millones de toneladas y generaron ingresos por USD 2.648 millones. En comparación con el mismo periodo del año anterior, las exportaciones de soja en grano aumentaron en 1,9 millones de

toneladas y aportaron USD 870 millones adicionales. El comportamiento positivo también se reflejó en los derivados industriales. Los envíos de aceite de soja alcanzaron 390.705 toneladas y generaron USD 432,3 millones, mientras que las exportaciones de pellets sumaron 1.418.492 toneladas, con ingresos por USD 432,1 millones. La asesora de Comercio Exterior de Capeco, Sonia Tomassone, destacó que el aumento en el ingreso de divisas tuvo un impacto favorable para la economía nacional. Sin embargo, señaló la elevada concentración de los mercados de destino, con

Argentina absorbiendo el 89 % de los envíos y Brasil el 8 %, mientras que el 3 % restante se distribuyó entre Arabia Saudita, Estados Unidos, Vietnam, Uruguay, Chile y Corea del Sur. En el ranking de exportadores, Bunge lideró con el 20 % de participación, seguido por Cargill con 17 % y ADM con 10 %. Cofco y Francisco Vieri participaron con 8 % cada uno. Un total de 49 empresas fueron responsables de las exportaciones de soja correspondientes a la zafra 2025/26 al cierre del séptimo mes del año, en un escenario marcado por el fuerte crecimiento de los ingresos generados por el principal complejo exportador del país. **CA**

Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



DETOXIFICANTE

 **Rizobacter**
www.rizobacter.com.py

Atraer inversiones para potenciar industria forestal

La Federación Paraguaya de Madereros (Fepama), con el apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores, impulsa una estrategia orientada a convertir la red diplomática paraguaya en un puente para atraer nuevos mercados, inversiones, tecnologías y alianzas para el desarrollo del sector forestal. La iniciativa fue presentada durante una reunión virtual con representantes diplomáticos y consulares paraguayos en el exterior, donde se expusieron las ventajas competitivas del país y las oportunidades de crecimiento que ofrece la actividad. Según los datos presentados, el 44 % del territorio nacional cuenta con cobertura forestal y cerca de ocho millones de hectáreas reúnen condiciones para el desarrollo de plantaciones e industrias vinculadas a la madera. Las exportaciones del sector alcanzaron aproximadamente USD 100 millones en 2025 y, durante el



GENTILEZA FEPAMA.

primer semestre de 2026, ya superaron los USD 50 millones, reflejando la importancia creciente de esta actividad. Paraguay cuenta además con unas 400.000 hectáreas de plantaciones industriales de eucalipto y suma alrededor de 50.000 nuevas hectáreas por año, una expansión que abre oportunidades para la instalación de nuevas industrias y servicios. El presidente de Fepama, Diego Puente, destacó que el crecimiento de la base forestal demandará mayores inversiones en tecnología, infraestructura, logística, financiamiento y capa-

cidad industrial. Uno de los principales desafíos será avanzar en la transformación local de la materia prima y generar productos con mayor valor agregado, como pisos, parquet, laminados, tableros y contrachapados. En ese contexto, las embajadas y consulados tendrán un papel estratégico en la identificación de potenciales inversionistas, compradores, proveedores tecnológicos y socios comerciales, además de facilitar información sobre los requisitos de acceso a nuevos mercados. Como parte de esta estrategia, Fepama prepara una guía de empresas asociadas y un catálogo de la oferta exportable nacional para poner a disposición de las representaciones paraguayas en el exterior. La iniciativa tendrá uno de sus principales escenarios en la sexta edición de Expo Madera Paraguay 2026, que se realizará del 10 al 12 de septiembre en el Comité Olímpico Paraguayo. **CA**

Alerta ante riesgo de ingreso de plaga de la mandioca

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) alertó a productores, técnicos y a la ciudadanía sobre el riesgo de ingreso al país de la enfermedad conocida como “Escoba de bruja de la mandioca”, ante su presencia en países vecinos. La enfermedad, denominada científicamente Cassava Witches’ Broom Disease, es causada por el patógeno *Ceratobasidium theobromae* y afecta principalmente a los cultivos de mandioca. Entre sus principales síntomas se encuentran la proliferación anormal de hojas, la reducción del tamaño de los peciolo, necrosis vascular, deformaciones y retraso en el crecimiento de las plantas. La enfermedad puede provocar pérdidas de entre el 80 % y el 100 % del rendimiento de las raíces y, una



vez producida la infección, no existe un tratamiento curativo. Su principal vía de transmisión son las estacas infectadas, incluso aquellas que no presentan síntomas visibles, además de insectos chupadores de savia que pueden actuar como vectores. Ante esta situación, el Senave recomendó no introducir ni utilizar material de propagación procedente de zonas o países donde la enfermedad haya sido detectada. Asimismo,

instó a utilizar exclusivamente material certificado, de origen conocido y con garantías sanitarias, además de realizar inspecciones periódicas en los cultivos. Los productores deberán comunicar inmediatamente cualquier síntoma sospechoso a la institución y facilitar las tareas oficiales de vigilancia y control. Mantener al país libre de esta plaga es considerado de interés nacional, debido a la importancia de la mandioca para la alimentación y para la economía de miles de productores. El ingreso y establecimiento de la “Escoba de bruja de la mandioca” podría generar graves consecuencias para la producción agrícola, comprometiendo tanto la seguridad alimentaria como la actividad económica vinculada a este cultivo. **CA**



fungicida

TECCARE

La protección de la carboxamida
con la potencia de la triple mezcla



tecnomyl

La chicharrita y los costos podrían poner en jaque al maíz

La campaña agrícola 2026/27 comienza con un escenario contrastante para el maíz argentino. Después de alcanzar un récord de 11 millones de hectáreas sembradas en el ciclo 2025/26, la primera estimación nacional anticipa una reducción de 600.000 hectáreas, equivalente a una caída interanual del 7,3 %.

De concretarse la proyección, el área maicera se ubicaría en 10,4 millones de hectáreas, lo que igualmente representaría la segunda mayor superficie sembrada de maíz en la historia del país. Con un escenario climático normal y unas 8,7 millones de hectáreas destinadas a grano, la producción podría alcanzar las 66 millones de toneladas. El dato surge del Informe Especial Mensual sobre Cultivos de la Bolsa de Comercio de Rosario, correspondiente al 12 de agosto de 2026.

El reporte advierte que, pese a las buenas condiciones iniciales de humedad y al pronóstico de un “Niño” fuerte a muy fuerte, distintos factores económicos y sanitarios están pesando sobre la intención de siembra.

Uno de los principales desafíos continúa siendo *Dalbulus maidis*, vector asociado al complejo del achaparramiento del maíz. El problema adquiere especial dimensión en el norte argentino, donde los recuentos continúan mostrando poblaciones elevadas y los rindes se han ajustado a la baja. A esto se suma el incremento de los costos de combustible y, particularmente, de los fletes. En regiones ubicadas a más de 400 kilómetros de los puertos, el costo logístico puede adquirir un peso determinante sobre la rentabilidad del cultivo.

La Argentina recuperó el mercado surcoreano para su carne aviar

La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP) informa que el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales de la República de Corea (MAFRA) modificó la normativa sanitaria vigente e incluyó nuevamente a la Argentina entre los países habilitados para exportar carne aviar, luego de evaluar la información epidemiológica presentada por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

De esta manera, Corea del Sur reabrió su mercado para la carne aviar argentina a partir del 10 de agosto de 2026.

La reapertura de este mercado representa una nueva oportunidad para la cadena de valor avícola argentina, al contribuir a la ampliación de las posibilidades de inserción internacional de la agroindustria nacional.

Corea del Sur había suspendido las importaciones de carne aviar argentina el 17 de agosto de 2025, luego de detectarse un brote de influenza aviar altamente patógena H5 en una granja comercial de gallinas ponedoras de Los Toldos, provincia de Buenos Aires. La restricción se extendió durante casi doce meses. Por otra parte, el 10 de agosto finalizó satisfactoriamente la auditoría de establecimientos argentinos interesados en exportar productos de la pesca y mariscos a Corea del Sur, otro paso significativo para continuar ampliando y consolidando el acceso de productos agroindustriales argentinos a ese mercado.

CARNE

La faena bovina cayó con fuerza, pero el mayor peso amortiguó el impacto

La actividad frigorífica bovina sufrió un fuerte retroceso frente al año pasado. Aunque la cantidad de animales sacrificados disminuyó en torno a 152.400, el incremento del rendimiento medio permitió compensar una parte de esa menor disponibilidad de hacienda. De acuerdo con el Informe de faena y producción bovina del Consorcio de Exportadores de Carne Argentina ABC en comparación con junio, el procesamiento avanzó 1,7%, equivalente a unas 18.100 cabezas. Y la producción también mostró una mejora mensual del 3%, con cerca de 7.800 toneladas adicionales. Sin embargo, al ajustar el resultado por los 21 días hábiles de julio, la faena diaria se ubicó en 52.200 ejemplares. Ese ritmo quedó 3,2% por debajo de las 53.900 cabezas registradas durante junio y resultó 8% inferior al nivel de igual mes de 2025.

LECHE

La producción lechera creció, pero las lluvias le pusieron un freno

Según el último informe del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA), en junio el sector lechero alcanzó una producción nacional de 943.430.951 litros, lo que representa un incremento del 3% respecto a mayo y de un 6,5% en el promedio diario. A su vez, en la comparación interanual, el volumen generado en junio se ubicó un 1,6% por encima de igual mes del año anterior según los datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP), mientras que las industrias encuestadas por OCLA reportaron una suba del 2,7%.

Sin embargo, la recuperación de junio mostró un ritmo más lento que el habitual. En los últimos cuatro años, el promedio diario para el mes en cuestión suele saltar un 7,4% respecto de mayo, pero este año ese impulso se quedó en el 6,5%. Según los analistas, la causa principal responde al fuerte temporal de lluvias que golpeó a varias cuencas lecheras en abril y a sus efectos colaterales posteriores, los cuales impidieron que el rodeo respondiera de inmediato a las mejores condiciones de alimentación registradas en junio. Pese a esta desaceleración puntual, el primer semestre cerró con un crecimiento acumulado del 5,2%, en estrecha consonancia con las estimaciones de la industria (+5,5%).



NINO

La nueva mascota de Agrotec.

Conozca más sobre las zarigüeya y su importante rol en el ecosistema.



Accedé a www.agrotec.com.py
o escaneá el código QR para
conocer más sobre Nino.



Maquinaria agrícola mantiene dinamismo pese a los desafíos del sector

El mercado paraguayo de maquinaria agrícola mantiene un buen ritmo, aunque con comportamientos diferentes según cada segmento. Los productores continúan apostando por la mecanización y la incorporación de tecnología como herramientas clave para mejorar la productividad, optimizar costos y aumentar la eficiencia de las labores en el campo.

De acuerdo con datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM), al cierre de julio se comercializaron 1.041 tractores, 76 cosechadoras y 41 pulverizadoras, cifras que reflejan la continuidad de las inversiones en equipamiento agrícola.

En el segmento de tractores, John Deere mantiene el liderazgo del mercado con el 31% de participación, seguido por Massey Ferguson con el 16% y New Holland con el 12%. La demanda sigue concentrándose en equipos que ofrecen mayor capacidad operativa, precisión y eficiencia en el uso de recursos.

En cosechadoras, John Deere también encabeza las ventas, con una participación del 36%, mientras que New Holland alcanza el 32% y Case IH el 14%. Este segmento continúa siendo estratégico para los productores, considerando la necesidad de reducir pérdidas durante la cosecha y mejorar la capacidad de trabajo en grandes superficies.

Por otra parte, en pulverizadoras se mantiene el liderazgo de Jacto, que concentra el 51% de las unidades comercializadas. En segundo lugar se ubican Kuhn, John Deere y Case IH, con una participación del 12% cada una.

Desde el sector señalan que existe un escenario de optimismo moderado para los próximos meses, impulsado por la necesidad de renovar el parque de maquinarias y avanzar hacia una agricultura cada

vez más tecnificada. La incorporación de equipos con mayor tecnología, automatización y herramientas de agricultura de precisión se consolida como un factor determinante para que los productores puedan hacer un uso más eficiente de los insumos, reducir costos operativos y fortalecer la competitividad de la producción paraguaya.

TRACTORES

VENTAS HASTA JULIO

Fuente: Cadam.



John Deere	325
Massey Ferguson	167
New Holland	132
Case	126
Valtra	110
Yto	58
Farmtrac	37
Lovol	32
LS	26
Hanomag	11
Fendt	6
Mahindra	6
Deutz	5
Total	1041

COSECHADORAS

VENTAS HASTA JULIO

Fuente: Cadam.



John Deere	27
New Holland	25
Case IH	11
CLAAS	6
Massey Ferguson	4
Fendt	3
Total	76

PULVERIZADORES

VENTAS HASTA JULIO

Fuente: Cadam.



Jacto	23
Kuhn	5
John Deere	5
Case IH	5
New Holland	4
Massey Ferguson	3
Total	45

Cotizaciones en Chicago (28-08-26)

Fuente: CBOT.

SOJA

Mes	US\$/Ton
Set - 26	469
Nov-26	472
Ene-27	478

MAÍZ

Mes	US\$/Ton
Set-26	202
Dic-26	211
Mar-27	217

TRIGO

Mes	US\$/Ton
Set-26	277
Dic-26	286
Mar-27	291

Votivo[®] Prime

Tratamiento de Semillas



Protección natural para raíces fuertes y cultivos estables

Estimula el desarrollo de raíces, mejora la absorción de agua y nutrientes, y protege contra nemátodos.



 **BASF**

We create chemistry

Industrializar Paraguay es desarrollar el país

RAÚL VALDEZ, PRESIDENTE DE LA CÁMARA PARAGUAYA DE PROCESADORES DE OLEAGINOSAS Y CEREALES (CAPPRO), ANALIZA EL PRESENTE Y FUTURO DE LA AGROINDUSTRIA PARAGUAYA, EN UN ESCENARIO MARCADO POR UNA PRODUCCIÓN RÉCORD DE SOJA, UNA CAPACIDAD INDUSTRIAL QUE AÚN PUEDE SER MEJOR APROVECHADA Y DESAFÍOS LOGÍSTICOS Y DE COMPETITIVIDAD. En el marco de los 20 años de CAPPRO, destaca la necesidad de generar condiciones que permitan transformar una mayor proporción de las materias primas en el país.

_ P: ¿Cómo evalúa actualmente la situación de la industria procesadora de oleaginosas en Paraguay?

_ R: La agroindustria paraguaya ha alcanzado una importante madurez técnica y productiva, pero opera en un escenario de alta exigencia competitiva y márgenes comerciales muy ajustados.

Este año se ha consolidado una superzafra histórica de soja, con una producción estimada cercana a los 11,5 millones de toneladas, demostrando nuevamente el gran potencial productivo del país.

El desafío ahora es implementar una agenda país que permita capitalizar ese éxito productivo mediante una alianza estratégica entre los sectores público y privado. Necesitamos políticas públicas que conviertan nuestra abundancia agrícola en una plataforma de industrialización, generación de empleo, incorporación de tecnología y desarrollo sostenible.

La agroindustria está preparada para ampliar su contribución al desarrollo nacional, pero necesita condiciones que permitan generar valor agregado de manera sostenible en Paraguay.

_ P: ¿Qué nivel de utilización tiene actualmente la capacidad instalada del sector?

_ R: La capacidad instalada de las empresas socias de CAPPRO al-



RAÚL VALDEZ, PRESIDENTE DE CAPPRO.

canza actualmente 4,81 millones de toneladas anuales. Este incremento responde a la reactivación de la molienda de CAHPSA y a la incorporación de Pioneros del Chaco como nuevo asociado, extendiendo además la presencia del gremio a la Región Occidental. Al cierre de junio, el ritmo de operaciones representa una utilización estimada del 78% de la capacidad instalada. Si bien es un nivel importante, todavía cerca del 22% de la capacidad industrial disponible queda sin aprovechar. Esto demuestra que Paraguay puede procesar una mayor proporción de su producción agrícola sin necesidad de realizar inme-

diatamente grandes ampliaciones de infraestructura.

_ P: ¿Cómo están incidiendo los costos logísticos en la competitividad de la industria?

_ R: Por su condición mediterránea, la logística tiene una incidencia especialmente alta en la competitividad de Paraguay. Los costos del transporte terrestre y fluvial, la volatilidad del combustible, los peajes y las limitaciones de infraestructura impactan directamente sobre el precio final de nuestros productos.

En una actividad que compite en mercados internacionales y trabaja con márgenes muy ajustados, la eficiencia logística puede determinar si nuestra producción llega o no en condiciones competitivas a destino. Por eso, cualquier sobre costo o ineficiencia a lo largo de la cadena termina afectando no solamente a la industria, sino a toda la cadena de valor.

_ P: ¿Qué impacto tiene el peaje de la Hidrovía en las operaciones del sector?

_ R: El impacto es significativo y sumamente preocupante, considerando que por las vías navegables transita más del 80% del comercio exterior paraguayo. Junto con otros nueve gremios de la producción y el transporte, hemos expresado una posición firme

frente a decisiones unilaterales que afectan a la Hidrovía Paraguay-Paraná y que son adoptadas sin una participación suficiente de sus principales usuarios.

Nos preocupa particularmente la nueva concesión argentina de la Vía Navegable Troncal por 25 años y la aplicación de una tarifa de USD 1,30 por tonelada de registro neto, basada en una metodología cuya estructura técnica y efectos sobre los distintos tipos de embarcaciones no han sido suficientemente transparentados. Este costo incide sobre los convoyes de barcasas de bandera paraguaya y resta competitividad a productos como el aceite y la harina de soja. Por ello, reclamamos transparencia, participación de los usuarios, previsibilidad y contraprestaciones concretas y verificables en materia de navegabilidad.

_ P: ¿Qué condiciones hacen falta para atraer nuevas inversiones y ampliar el procesamiento?

_ R: Antes de pensar en ampliar la capacidad de procesamiento, Paraguay debe crear las condiciones para aprovechar plenamente la capacidad que ya tiene instalada. Las empresas del sector realizaron inversiones muy importantes en plantas industriales, tecnología, infraestructura y generación de empleo, pero actualmente cerca del 22% de esa capacidad permanece sin utilizar. Esto ocurre, en gran medida, porque la industria paraguaya compite por la materia prima con países vecinos que aplican regímenes fiscales y aduaneros favorables a la importación de soja en estado natural. En lo que va del año, Argentina concentró más del 90% de las exportaciones paraguayas de soja, que luego es procesada en sus plantas y exportada con mayor valor agregado. Por lo tanto, la prioridad debe ser establecer condiciones que permitan que una mayor proporción de

nuestra producción sea industrializada en Paraguay. Para ello necesitamos previsibilidad jurídica, estabilidad en las reglas, equidad tributaria y políticas que reconozcan el impacto de la industrialización sobre el empleo, la inversión, la recaudación y el desarrollo de otras cadenas productivas.

La mejor señal para atraer nuevas inversiones será demostrar que las inversiones ya realizadas pueden operar de manera sostenida y competitiva. Una vez que logremos utilizar plenamente la capacidad existente, podremos hablar con bases sólidas de nuevas ampliaciones y de una siguiente etapa de crecimiento industrial.

_ P: ¿Qué oportunidades existen para generar mayor valor a partir de las oleaginosas y los cereales?

_ R: Las oportunidades son extraor-

Las empresas del sector realizaron inversiones muy importantes en plantas industriales, tecnología, infraestructura y generación de empleo, pero actualmente cerca del 22% de esa capacidad permanece sin utilizar.

dinarias, y la mejor demostración es el nacimiento y la evolución de numerosas industrias conexas durante los últimos 20 años.

La disponibilidad local de harina de soja acompañó el crecimiento de la avicultura y la porcicultura, que hoy llegan con éxito a mercados internacionales de alta exigencia. También existen oportunidades en alimentos balanceados, proteína animal, biocombustibles, bioenergía y otros productos de mayor valor agregado.

El avance de las normativas sobre biocombustibles puede generar nuevas oportunidades para la cadena de la soja, siempre que promueva efectivamente la utilización de materia prima y producción industrial nacional.

Transformar nuestro aceite de soja en bioenergía permite sustituir parcialmente la importación

de combustibles derivados del petróleo, fortalecer la seguridad energética, agregar valor en origen y dinamizar la economía.

El objetivo debe ser que una proporción cada vez mayor de lo que Paraguay produce también sea transformada dentro del país.

_ P: CAPPRO celebra este mes 20 años de trayectoria. ¿Qué balance hace de estas dos décadas y cuáles considera que son los principales desafíos y oportunidades para la industria?

_ R: El balance de estos 20 años de CAPPRO es muy positivo.

El gremio nació el 8 de agosto de 2006 con el objetivo de representar al sector ante las autoridades, la sociedad y los mercados internacionales. Dos décadas después, vemos con orgullo cómo la industria evolucionó desde el procesamiento de rubros tradicionales,

como el coco y el algodón, hasta consolidar el procesamiento de la soja y contribuir al desarrollo de uno de los principales complejos generadores de divisas del país.

Este crecimiento permitió ampliar la capacidad

de molienda, incorporar tecnología, generar empleos de calidad, diversificar las exportaciones y contribuir al desarrollo de otras cadenas productivas.

Mirando hacia el futuro, nuestro principal desafío es que Paraguay avance desde una economía predominantemente exportadora de materias primas hacia un modelo que también produzca alimentos y energía sostenible para el mundo, desde el corazón de Sudamérica.

Industrializar Paraguay es desarrollar el país. No se trata solamente de cuánto producimos, sino de cuánto de esa producción decidimos transformar. Los próximos 20 años de industrialización se construyen hoy, mediante una alianza público-privada sólida que nos permita competir en el mundo. **CA**

Fertilización eficiente para una soja rentable

LOGRAR ALTOS RENDIMIENTOS EN SOJA NO DEPENDE SOLO DE LA GENÉTICA Y EL CLIMA. Una adecuada nutrición comienza antes de la siembra, conociendo la condición del suelo y definiendo una estrategia de fertilización acorde con sus necesidades.

Desde Agrosystem, representante de Yara en Paraguay, destacan que el análisis de suelo es una herramienta fundamental para tomar decisiones eficientes, mejorar el aprovechamiento de los nutrientes y convertir la fertilización en una inversión productiva.

El ingeniero agrónomo Ramón Aquino, del área de Desarrollo de Agrosystem, señala que el suelo es el principal capital del productor y que su capacidad productiva depende directamente del manejo. “El suelo es la fábrica que abastece al cultivo. Por eso, el primer paso siempre debe ser conocer qué nutrientes están disponibles y cuáles son las necesidades del cultivo”, explica.

EL ANÁLISIS DEFINE LA ESTRATEGIA

Toda recomendación de fertilización debe partir de un diagnóstico. El análisis de suelo permite conocer la disponibilidad de nutrientes, detectar limitantes y establecer un programa ajustado al potencial de cada lote.

En buena parte de los suelos agrícolas de la Región Oriental, fósforo y potasio requieren especial atención por su importancia en el desarrollo inicial, la formación de estructuras reproductivas y el llenado de granos. “No existe una fórmula única para todos los campos. El productor debe conocer qué tiene y qué necesita su sue-



lo para definir un plan de manejo acorde con el cultivo y su capacidad de inversión”, indica Aquino.

CORREGIR ANTES DE FERTILIZAR

Otro punto fundamental es la corrección del suelo. En la Región Oriental existen áreas con problemas de acidez que pueden limitar la disponibilidad de nutrientes y reducir la eficiencia de los fertilizantes.

“Un suelo con problemas de acidez no permite que la planta aproveche todo el potencial de los nutrientes. Por eso, la corrección debe ser el primer paso dentro de un programa de manejo nutricional”, afirma.

Con el diagnóstico y las correcciones realizadas, se establece la fertilización de base para acom-

pañar al cultivo desde sus primeras etapas.

ALTERNATIVA PARA LA FERTILIZACIÓN DE BASE

Para la próxima campaña, Agrosystem presenta Yara Basa Intensifos 3-22-18, formulado con fósforo y potasio, además de calcio, azufre, manganeso, boro y zinc, como alternativa para la nutrición de base. Aquino remarca que la dosis debe definirse según el análisis de suelo y el objetivo productivo. En determinadas condiciones de manejo se utilizan alrededor de 200 kg/ha, aunque la recomendación final depende de cada lote. “El fertilizante no debe aplicarse por una receta general. La eficiencia está en aportar al cultivo exactamente lo que necesita para alcanzar su potencial productivo”, sostiene.

NUTRICIÓN DURANTE EL CICLO

La estrategia nutricional continúa durante el desarrollo del cultivo, especialmente en etapas de alta demanda. En este contexto, Yara dispone de soluciones complementarias como Biotrac, bioestimulante y antiestrés orientado a ayudar al cultivo frente a situaciones adversas, y la línea YaraVita, con alternativas para necesidades específicas, como YaraVita Folicare, fuente de boro para acompañar etapas reproductivas.

Para Aquino, una correcta fertilización es una inversión estratégica: “La productividad comienza en el suelo. Un buen diagnóstico y una nutrición equilibrada permiten utilizar los fertilizantes con mayor eficiencia, cuidar el recurso suelo y aumentar las posibilidades de obtener mejores rendimientos”. **CA**

Plataforma
Integral

FGS BLACK

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

FUSION PRO MONITOR DE SIEMBRA



J. E. Estigarribia Tel.: +(595) 974 503 777 • +(595) 976 992 391 • agrosys@agrosystem.com.py

www.agrosystem.com.py

Manejo estratégico de malezas

LAS CONDICIONES DE HUMEDAD Y TEMPERATURA REGISTRADAS DURANTE LA ZAFRIÑA 2026 FAVORECIERON LA EMERGENCIA DE MALEZAS Y AUMENTARON LA PRESIÓN EN LOS LOTES. Ante este escenario, el Ing. Agr. José Sánchez, de BASF, destaca la importancia de un manejo planificado, basado en el diagnóstico del lote, el posicionamiento adecuado de los herbicidas y la combinación de diferentes herramientas para preservar su eficacia.

Las lluvias frecuentes de los últimos meses, acompañadas de temperaturas favorables, generaron condiciones propicias para la germinación y emergencia de distintas especies de malezas. Este escenario incrementa el flujo de emergencia dentro de los lotes y plantea un desafío adicional al momento de la desecación presembrada de soja. Frente a esta situación, el manejo debe comenzar antes de la aplicación. “Es fundamental identificar las especies predominantes, evaluar su tamaño y estado de desarrollo y, a partir de ese diagnóstico, seleccionar las herramientas más adecuadas”, explica el Ing. Agr. José Sánchez.

APLICAR CON ESTRATEGIA

Uno de los principales desafíos actuales es el avance de malezas resistentes, por lo que el posicionamiento de los herbicidas adquiere un papel central. La recomendación es evitar depender reiteradamente de un mismo mecanismo de acción y diseñar programas que incorporen diferentes herramientas, de acuerdo con la realidad de cada lote.

El momento de aplicación también resulta determinante. El control sobre malezas en estadios tempranos permite obtener mejores resultados y reducir la posibilidad de escapes. A esto se suma la incorporación de herbicidas preemergentes, de manera



que el tratamiento post emergente funcione como complemento y no como una intervención de emergencia con el cultivo ya establecido.

“Cuando planificamos el manejo desde el diagnóstico de la parcela, podemos combinar diferentes modos de acción y utilizar herramientas preemergentes ➔

Palyvar®
Fungicida

Keyra®
Fungicida

El cultivo avanza, la protección lo acompaña.

Palyvar® y **Keyra®** son eficaces en la protección
contra amenazas, acompañando tu programa hacia
un óptimo resultado.

**MOLÉCULA
REVYSOL®**

BASF
We create chemistry

para disminuir la presión sobre los tratamientos post emergente”, señala Sánchez.

NUEVAS HERRAMIENTAS PARA LA DESECACIÓN

Para la campaña 2026/27, BASF dispone de un portafolio de herbicidas orientado a los principales desafíos del manejo de malezas. Entre las novedades se encuentra **Brontirex®**, una herramienta posicionada para la desecación presiembra de soja.

El producto combina **Trifludimoxazin y Saflufenacil**, ambos inhibidores de la enzima PPO, generando un rápido efecto de desecación sobre malezas de hoja ancha. El Trifludimoxazin aporta, además, características diferenciadas dentro de este modo de acción y contribuye al manejo de poblaciones con pérdida de sensibilidad a otros inhibidores de PPO.

Su persistencia también permite complementar la estrategia sobre nuevos flujos de emergencia, mientras que su compatibilidad con herbicidas sistémicos, hormonales, graminicidas y productos preemergentes facilita su integración en diferentes programas de manejo.

Brontirex® está posicionado en la aplicación secuencial, dentro del manejo de doble golpe especialmente en situaciones donde se busca reforzar el control de malezas difíciles. Su dosis de uso, de **150 a 200 ml/ha**, aporta además practicidad para las operaciones de campo.

PRESERVAR LAS HERRAMIENTAS DISPONIBLES

El manejo de malezas no se limita a resolver una situación puntual, sino que requiere pensar en la sostenibilidad de las tecnologías disponibles. La rotación de modos de acción, la combinación de

BASF dispone de un portafolio de herbicidas orientado a los principales desafíos del manejo de malezas. Entre las novedades se encuentra Brontirex®, una herramienta posicionada para la desecación presiembra de soja.

herramientas y el uso de residuales son componentes importantes para disminuir la presión de selección y retrasar la aparición de nuevos casos de resistencia.

En este sentido, Sánchez destaca que la elección de un herbicida debe estar acompañada por un adecuado respaldo técnico. “El productor necesita soluciones de calidad comprobada, con-

fiabilidad y soporte para realizar un correcto posicionamiento de las herramientas”, sostiene.

BASF cuenta con un equipo técnico que acompaña a productores y asesores durante la campaña, buscando que las soluciones

disponibles sean utilizadas de acuerdo con las características de cada lote.

Así, **conocer las malezas presentes y planificar el programa de herbicidas** se convierten en decisiones claves para lograr una desecación eficiente, reducir escapes y proteger el potencial productivo de la soja desde el inicio de la campaña. **CA**



NUEVO
Pack
acceleron®
SOJA complete



Para un
arranque ganador

y un final exitoso.

PRODUCTO NUEVO

Insecticida

LADORAN®

- ✓ Doble modo de acción
- ✓ Control de plagas masticadoras y chupadoras

Fungicida

EverGol Energy

- ✓ Mayor vigor y velocidad de implantación
- ✓ Control eficaz contra patógenos de suelo



Compatibilidad con inoculantes



Facilidad operacional



Mayor productividad



Garantiza el stand final de plantas



Establecimiento rápido y vigoroso del cultivo

Seguinos en nuestras redes sociales

agrobayer_py agrobayerpy



Tecnomyt y Agro Visión presentan Sercade, una nueva alternativa para el manejo de enfermedades



TECNOMYL, EN ALIANZA CON AGRO VISIÓN S.A., PRESENTÓ SERCADE, UN NUEVO FUNGICIDA DE TRIPLE MEZCLA DESTINADO AL MANEJO DE ENFERMEDADES EN LOS CULTIVOS. El lanzamiento se realizó el 27 de agosto en el restaurante Don Luiz, ubicado en Santa Rosa del Monday.

Sercade está formulado con un triazol, una carboxamida y un fungicida protector, combinación que ofrece acción curativa, preventiva y protectora. Uno de sus componentes, el flu-xapyroxad, actúa interrumpiendo la producción de energía en las células del patógeno, bloqueando procesos relacionados con la germinación de esporas y el crecimiento del hongo.

La propuesta se presenta como una herramienta para acompañar el manejo sanitario de los cultivos, especialmente frente a escenarios de elevada presión de enfermedades y a las denominadas enfermedades de final de ciclo.

UNA HERRAMIENTA PENSADA PARA LA REGIÓN

Durante la presentación, Junior Baumann, representante comercial de Tecnomyt, destacó el tiempo de desarrollo que demandó llegar al nuevo producto y la

importancia de presentarlo en una zona productiva como Santa Rosa del Monday. “Estuvimos mucho tiempo para llegar a este producto”, comentó, al señalar que Sercade busca aportar una solución para enfrentar las enfermedades que afectan a los cultivos, con especial atención a las condiciones que se presentan en la zona sur del Paraguay.

“Es una solución para todo el agro, pero específicamente para la zona sur del Paraguay, que sufre con enfermedades de final de ciclo y al inicio”, explicó.

Por su parte, William Franz, de Agro Visión, señaló que para llegar al producto se tuvo en cuenta la experiencia acumulada en la región. “Utilizamos un histórico de la zona, el sur del país, una región de mucha presión de enfermedades, y este producto trae todo lo que necesitamos”, manifestó.

Franz explicó además que desde Agro Visión buscaban contar con

una alternativa que pudiera ser utilizada en campo y recomendada a sus clientes. “Como representante de Agro Visión, quería un producto para usar y recomendar a nuestros clientes”, expresó.

ACTUALIZACIÓN TÉCNICA

La jornada incluyó además una disertación de Robson Fernando de Paula, líder agrónomo, consultor de cultivos y especialista en capacitación y mentoría agronómica.

La actividad permitió presentar las características de Sercade y generar un espacio de actualización e intercambio con los participantes sobre el manejo de enfermedades en los cultivos.

Con este lanzamiento, Tecnomyt y Agro Visión incorporan una nueva alternativa al manejo fungicida, con una formulación de triple mezcla y una propuesta enfocada en las necesidades sanitarias de las principales zonas productivas del país. **CA**



Productos **SOL BLANCA** Pasta • Harina • Galleta Molida



CADA RECETA EMPIEZA CON
la harina correcta



¡TE ESPERAMOS!

Ruta PY 02 - Km 218.5, J. Eulogio Estigarribia.
¡No te pierda de nada! Seguíenos en nuestras redes



solblancapy



COMO LLEGAR



Sem Agro presentó avances y comportamiento de 14 variedades de trigo

SEM AGRO LLEVÓ ADELANTE SU TRADICIONAL DÍA DE CAMPO DE TRIGO, UNA JORNADA DESTINADA A MOSTRAR EL COMPORTAMIENTO DE DIFERENTES MATERIALES Y GENERAR INFORMACIÓN QUE CONTRIBUYA A LA ELECCIÓN DE VARIEDADES PARA LAS PRÓXIMAS CAMPAÑAS. La actividad se desarrolló el 26 de agosto en el campo experimental de la empresa, ubicado en J. Eulogio Estigarribia, Caaguazú.

El gerente técnico de Sem Agro, Ing. Agr. Ramón López, explicó que la parcela constituye una herramienta de evaluación y transferencia de información, donde se analizan variedades que ya están en pro-

ducción y nuevos materiales que podrían incorporarse al mercado. “Buscamos conocer más sobre las variedades de trigo, cuáles están actualmente en producción y cuáles están entrando como candidatas. Posteriormente se

evalúan sus características y se realiza una recomendación para el productor”, señaló.

La parcela estuvo conformada por 14 variedades pertenecientes a cuatro obtentores: Biotrigo; IPTA-CAPECO, represen-

tado por Genepar; Embrapa, representada por la Cooperativa Colonias Unidas; y OR Sementes representada por la empresa Agrofertil. Los materiales fueron establecidos en dos épocas de siembra, el 12 y el 28 de mayo, tomando como referencia las ventanas consideradas adecuadas para el cultivo en la región.

EVALUACIÓN DE MATERIALES

López destacó que el seguimiento de las parcelas permite observar el comportamiento de los diferentes materiales bajo las condiciones de la campaña y generar información práctica para productores y técnicos.

En cuanto al desarrollo del cultivo, explicó que el trigo tuvo inicialmente un buen comportamiento, aunque las condiciones de humedad registradas durante agosto favorecieron la aparición de problemas bacterianos.

“Es un problema que no solucionamos con fungicidas. Por eso, la resistencia de cada variedad es un factor importante, ya que observamos materiales que fueron menos afectados y otros que presentaron mayor incidencia”, indicó.

No obstante, manifestó expectativas favorables para la cosecha y señaló que se espera obtener buenos rendimientos y que la calidad del grano no se vea afectada



por las condiciones registradas durante el ciclo.

Para el manejo y cuidado de la parcela, Sem Agro contó con el acompañamiento de Agrofertil, que aportó su portafolio para la

pación de más de 150 personas. “Fue un día de campo excelente. Agradecemos a todos los productores, técnicos y estudiantes que participaron, así como a las empresas que apoyaron esta actividad y a los obtentores

que forman parte de la parcela”, expresó.

Penner también manifestó optimismo respecto a la campaña de trigo y señaló que las expectativas de cosecha son positivas.

La jornada permitió, de esta manera, acercar a los participantes información sobre el comportamiento de distintos materiales y compartir observaciones de campo que serán de utilidad para la planificación de futuras campañas de trigo. ➔

El trigo tuvo inicialmente un buen comportamiento, aunque las condiciones de humedad registradas durante agosto favorecieron la aparición de problemas bacterianos.

protección del cultivo, y Agrotec, responsable de la fertilización.

MÁS DE 150 PARTICIPANTES

El gerente general de Sem Agro, Alfred Penner, valoró el resultado de la jornada y destacó la partici-



Agrofertil mostró manejo fitosanitario y nueva genética



Agrofertil tuvo a su cargo el manejo fitosanitario de la parcela demostrativa, aplicando soluciones de su portafolio para las principales necesidades del cultivo, desde el control de malezas hasta la protección frente a insectos y enfermedades.

Tarciano Dalateze, gerente comercial regional de Agrofertil, explicó que el manejo contempló las líneas de herbicidas, insecticidas y fungicidas, además del tratamiento de semillas, buscando acompañar el desarrollo del cultivo desde las primeras etapas.

TRATAMIENTO DE SEMILLAS

Uno de los componentes del manejo fue el tratamiento de semillas con Top Box Gramíneas, en combinación con Planix. Dalateze

Agrofertil aprovechó la jornada para presentar nuevas variedades de trigo de OR Sementes, ampliando las alternativas genéticas disponibles para los productores paraguayos.

destacó que todas las semillas comercializadas por la semillera Sem Agro reciben tratamiento industrial con Top Box Gramíneas, como parte de una estrategia orientada a brindar mayor protección desde el inicio del cultivo. El tratamiento de semillas constituye una herramienta importante dentro del manejo inicial del trigo, al contribuir a proteger el establecimiento y favorecer el desarrollo uniforme de las plantas.

NUEVA GENÉTICA PARA EL TRIGO

Además del manejo fitosanitario, Agrofertil aprovechó la jornada

para presentar nuevas variedades de trigo de OR Sementes, ampliando las alternativas genéticas disponibles para los productores paraguayos.

Entre los materiales presentados se destacó OR Feroz, un lanzamiento para Paraguay que viene mostrando un desempeño destacado en las parcelas demostrativas. La variedad despertó interés entre los productores que participaron de la jornada, quienes pudieron observar su comportamiento directamente en campo.

La combinación de genética y manejo adecuado fue uno de los aspectos destacados durante la actividad, considerando que el potencial productivo de una variedad también depende de un manejo agronómico ajustado a las condiciones de cada zona y campaña.

La participación de Agrofertil permitió acercar a los productores una propuesta que integra protección fitosanitaria, tratamiento de semillas y genética, en un escenario de observación directa como el Día de Campo de Sem Agro.

Desde Agrofertil agradecieron a Sem Agro por la invitación y por generar este espacio de intercambio con los productores, que permite presentar tecnologías y evaluar su comportamiento en condiciones de campo.



Agrotec aportó tecnología en fertilización



Agrotec formó parte del Día de Campo de Trigo organizado por Sem-Agro, desarrollado el 26 de agosto en J. Eulogio Estigarribia, conocido como Campo 9, departamento de Caaguazú. La jornada reunió a productores, técnicos y estudiantes interesados en conocer las novedades en variedades, manejo del cultivo y estrategias de fertilización.

En esta actividad, Agrotec estuvo a cargo de la fertilización de la parcela demostrativa, utilizando 180 kg por hectárea de MicroEssentials 12- 16 -13, fertilizante de la línea de especialidades que combina nitrógeno, fósforo y azufre en un mismo gránulo.

APORTE NUTRICIONAL

Durante la jornada, Ever Benítez, consultor técnico de negocios de Agrotec, destacó la importancia de estos espacios de intercambio con los productores y agradeció a Sem-Agro por la invitación a participar de una actividad de referencia para el sector triguero.

“Este tipo de jornadas son muy importantes porque permiten al productor conocer diferentes variedades y, al mismo tiempo, observar alternativas de manejo, fertilización y tecnología aplicada al cultivo”, señaló.

Respecto al producto utilizado en la parcela demostrativa, explicó que MicroEssentials 12- 16 -13 aporta NPS —nitrógeno, fósforo

y azufre— en un mismo gránulo, facilitando una nutrición equilibrada del cultivo.

Entre sus características, mencionó la alta solubilidad del fósforo, cercana al 94%, así como la presencia de dos formas de azufre que permiten una disponibilidad diferenciada durante el ciclo del cultivo. Una fracción se encuentra en forma de sulfato, de disponibilidad inmediata para la planta, mientras que otra queda disponible de manera gradual.

Benítez también resaltó la calidad física del fertilizante, con una granulometría uniforme, y la presencia del nitrógeno en forma amoniacal, característica que contribuye a reducir las pérdidas por volatilización.

UNA PROPUESTA INTEGRAL

La participación en el Día de Campo permitió a Agrotec acercar su propuesta tecnológica a los productores y mostrar alternativas para mejorar el manejo nutricional del trigo.

Finalmente, Benítez invitó a los productores a acercarse a Agrotec para conocer la propuesta de la empresa, que cuenta con un portafolio que abarca fertilizantes, defensivos agrícolas y productos biológicos, orientados a las diferentes necesidades de los sistemas productivos. **CA**



Inversión para mejorar productividad de rodeo chaqueño con Nelore

CHORTITZER LTDA. concretó una inversión superior a los G. 1.000 millones para la adquisición de genética Nelore de cuatro reconocidas cabañas de la raza. La iniciativa se enmarca dentro del objetivo de ampliar opciones a los productores socios en el Chaco. En el marco de este proceso, la cooperativa oficializó su incorporación a la Asociación Paraguaya de Criadores de Nelore (APCN), consolidando una nueva etapa para el desarrollo de la ganadería de esta región.

La apuesta incluyó la adquisición de 40 vaquillas Nelore preñadas, provenientes de La Emiliana, Rancho Rosalba, Cabaña Unión y Goya S.A., en una de las inversiones más importantes realizadas por Chortitzer en materia de incorporación de genética bovina. La operación representó un paso estratégico dentro del objetivo de seguir mejorando la productividad de los rodeos y generar nuevas alternativas para los productores asociados a la cooperativa, que cuenta con una importante presencia dentro de la ganadería del Chaco Central.

El proceso de acercamiento con la raza había comenzado varios años atrás, a partir del trabajo de promoción desarrollado por la APCN en la región, mediante la participación en exposiciones, la presentación de reproductores y el intercambio técnico con productores y establecimientos ganaderos. Ese trabajo despertó el interés de los directivos y téc-



nicos de Chortitzer, quienes realizaron visitas a establecimientos de Paraguay y Brasil para conocer el desempeño de la raza y analizar sus características dentro de diferentes sistemas de producción. Tras evaluar los resultados y el potencial de la genética Nelore en la producción pecuaria con varios puntos altos de adaptación

y productividad, la cooperativa avanzó en un proyecto destinado a incorporar la raza como una herramienta complementaria dentro de sus sistemas ganaderos. La adquisición de las 40 vaquillas preñadas permitió dar uno de los primeros pasos concretos de este proyecto y marcó el inicio de un proceso orientado a multiplicar y



desarrollar esta genética dentro de los establecimientos vinculados a Chortitzer.

Las negociaciones fueron encabezadas por el gerente general de la Cooperativa Chortitzer, Florian Reimer, y el gerente del Servicio Agropecuario, Maiko Doerksen, junto con el equipo técnico integrado por Wenders Giesbrecht, Orlando Harder y Scottie Sawatzky. En representación de las cabañas proveedoras participó Bruno Wasmosy, presidente de Goya S.A., quien lideró el proceso de negociación, acompañado por José Salomón, de Rancho Rosalba; Antonio Vasconsellos, de Cabaña Unión; y Carlos Guillermo Campos, de La Emiliana.

La operación contó con el seguimiento de la APCN, encabezada por su presidente, Luis Soljancic, además de integrantes de la Comisión Directiva y productores que acompañaron el crecimiento y posicionamiento de la raza en el país. Esto llevó a otro paso en la alianza entre la cooperativa y la asociación de criadores que consistió en la oficialización de la incorporación como nueva integrante de la masa societaria de Chortitzer Ltda.

Esto se dio durante un acto en el local del Servicio Agropecuario de la cooperativa, en Loma Plata. La ceremonia contó con la participación de Luis Soljancic, Florian Reimer, Maiko Doerksen, directivos, técnicos y criadores, quienes destacaron el alcance de la nueva

alianza para el futuro de la ganadería chaqueña. Para la APCN, la incorporación de Chortitzer representó un hecho significativo, teniendo en cuenta la trayectoria y la dimensión productiva de la cooperativa dentro del Chaco paraguayo.

Chortitzer cuenta con más de 8.000 socios y una importante estructura productiva. Entre 1.200 y 1.500 de sus asociados se dedican

Destacó que la decisión respondió a la búsqueda de herramientas para incrementar la productividad y fortalecer el trabajo de sus asociados. Explicó que se busca producir más kg. carne/ha

a la producción de carne, con un hato aproximado de 650.000 animales. Soljancic destacó que el ingreso de Chortitzer reflejó la confianza en el trabajo desarrollado por la asociación y en la evolución que la raza había experimentado durante los últimos años. En tanto, Reimer destacó que la decisión respondió a la búsqueda de herramientas para incrementar la productividad y fortalecer el trabajo de sus asociados.

Explicó que se busca producir más kg. carne/ha, mejorando la eficiencia de los sistemas y avanzando en el mejoramiento genético de los rodeos. La apuesta por el Nelore se sustentó en características como la rusticidad, la adaptación y la capacidad productiva de la raza, además de los avances genéticos logrados en aspectos como fertilidad, precocidad sexual, crecimiento y rendimiento de carcasa.

Más allá de la compra de 40 vaquillas y de la inversión superior a los G. 1.000 millones, el acuerdo sentó las bases de un proyecto de largo plazo.

Trabajos previos comentaron en Tamycá Laguna Capitán, establecimiento

propiedad de la cooperativa con años de trabajo en el mejoramiento genético animal, al adquirir embriones y posteriormente las primeras vaquillas, algunas de las cuales ya habían tenido sus crías, demostrando así que el Nelore moderno también es una alternativa capaz de complementar los sistemas existentes y responder a las exigencias de una ganadería cada vez más orientada hacia la eficiencia y la rentabilidad. **CA**



Tracto y Baldan acercaron soluciones al productor en Santa Rita

LA PRIMERA EDICIÓN DEL DÍA DE NEGOCIOS TRACTO-BALDAN SE REALIZÓ EL 20 Y 21 DE AGOSTO EN LA SUCURSAL SANTA RITA DE TRACTO, ALTO PARANÁ. La iniciativa reunió a clientes y productores en un espacio de atención personalizada, con participación de representantes de ambas empresas y condiciones especiales para la adquisición de equipos y repuestos.



Durante las dos jornadas, los visitantes pudieron conocer de cerca el portafolio de Baldan, además de recibir asesoramiento directo del equipo comercial y técnico de Tracto y de representantes de la marca brasileña. El encuentro también contempló la disponibilidad de repuestos originales y condiciones especiales de negocios.

Manolo Martínez, gerente de la sucursal Santa Rita de Tracto, destacó que esta primera edición permitió fortalecer el vínculo con los clientes y conocer de primera mano sus necesidades.

“Estamos en la primera edición de Tracto Baldan desde esta sucursal, donde recibimos a nuestros clientes junto a nuestro aliado Baldan para conocer sus necesidades y mostrarles las soluciones que tenemos disponibles”, señaló. Por su parte, Luiz Fernando Pastreli, representante de Baldan, valoró especialmente el contacto directo generado durante la

actividad. Explicó que este tipo de encuentros permite conocer más de cerca las demandas de los productores y, a partir de ello, orientar las alternativas que mejor respondan a las necesidades de cada campo.

Asimismo, agradeció a Tracto por generar el espacio para acercar la marca y sus soluciones a los clientes de la región.

UNA ALIANZA ENFOCADA EN EL PRODUCTOR

Francisco Pozzoli, gerente comercial de Tracto, resaltó que el Día de Negocios fue concebido como una oportunidad para

acercar de manera directa todo el portafolio de Baldan. “En esta primera edición del Día de Negocios exclusivo de la marca Baldan, traemos la oportunidad para todos nuestros clientes y amigos de conocer y acceder al portafolio de soluciones que ofrece la marca”, expresó.

Pozzoli agregó que la iniciativa forma parte de la estrategia de Tracto de mantener un contacto cercano con los productores y acompañarlos en sus decisiones de inversión. “Desde Tracto siempre tenemos el objetivo de escuchar, acompañar y ofrecer las mejores alternativas para nuestros clientes”, afirmó.

La jornada en Santa Rita permitió así consolidar el vínculo entre Tracto, Baldan y los productores, combinando asesoramiento personalizado, soluciones de maquinaria y disponibilidad de repuestos, en un contexto pensado para atender las necesidades específicas del sector productivo. **CA**



CALFOSTONIC

Nutrición estratégica en momentos de alta demanda

CALFOSTONIC es un complemento nutricional formulado con vitaminas hidrosolubles y liposolubles, minerales, elementos traza, aminoácidos y estimulantes del apetito. Ayuda a cubrir necesidades nutricionales extra en etapas de alta demanda y en periodos difíciles.



BENEFICIOS CLAVE



ESTIMULA EL APETITO

Con ácido glutámico y vitaminas del grupo B para favorecer la ingesta.



APOYO AL METABOLISMO ENERGÉTICO

Con carnitina, colina, lisina y metionina para optimizar el aprovechamiento de nutrientes.



REFUERZO DEL SISTEMA INMUNE

Con vitaminas A, E y minerales traza que apoyan la salud y la respuesta inmunitaria.



DESARROLLO Y PRODUCTIVIDAD

Acompaña crecimiento, reproducción, lactación, postura y desempeño productivo según la especie.

APLICACIONES POR ESPECIE



BOVINOS

Ideal en periodos de transición y lactación. Ayuda a reducir el balance energético negativo, mejorar la condición corporal y apoyar la producción y la reproducción.



PORCINOS

Recomendado en gestación, lactación, destete e inicio del crecimiento. Favorece el desarrollo de lechones y el desempeño productivo.



AVES

Complementa la dieta en pollos y gallinas. Ayuda a prevenir deficiencias nutricionales y apoya el desarrollo, la postura y la calidad de la cáscara.



PRESENTACIONES

Sobres de 150 g y bolsas de 1 kg, 5 kg y 25 kg.



Vía de administración:

oral, mezclado en el alimento.



Consulte la posología según la especie y la recomendación del profesional veterinario.



Disponible en RuralVet S.A.

Júbilo de 50 años de historia, trabajo y visión para el futuro del Chaco



LA EXPO RODEO TRÉBOL 2026 CERRÓ UNA EDICIÓN HISTÓRICA AL CELEBRAR SUS 50 AÑOS DE TRAYECTORIA, CONVIRTIENDO A LOMA PLATA, EN EL CORAZÓN DEL CHACO CENTRAL, EN ESCENARIO DE UNA CELEBRACIÓN QUE REUNIÓ PRODUCCIÓN, GENÉTICA, TECNOLOGÍA, NEGOCIOS, CULTURA Y TRADICIÓN. Bajo el lema “Historia, presente y futuro”, la edición jubilar no solo representó una fecha conmemorativa, sino también una oportunidad para mirar el camino recorrido y plantear los desafíos que tendrá la región en los próximos años.

Del 12 al 16 de agosto, productores, empresas, familias, estudiantes, profesionales y visitantes participaron de una exposición que alcanzó cifras récord y confirmó la importancia de la Expo Rodeo Trébol como uno de los principales encuentros productivos del Chaco paraguayo. El presidente de la organización, Egon Neufeld, definió el aniversario como un momento especialmente emotivo, marcado por una historia construida sobre el compromiso con el trabajo, la integración cultural y el desarrollo de una región que durante décadas enfrentó condiciones particularmente exigentes. Para Neufeld, uno de los prin-

cipales desafíos que deja esta edición es la responsabilidad de transmitir ese legado a las nuevas generaciones y convocarlas a asumir el protagonismo en la construcción del futuro del Cha-



EGON NEUFELD, PRESIDENTE DE LA ORGANIZACIÓN.

co. La exposición también se destacó por su magnitud. De acuerdo con la organización, se superaron los 1.000 animales en exposición al considerar las diferentes categorías, mientras que otros 700 ejemplares participaron específicamente de competencias y actividades vinculadas al sector. La presencia ganadera volvió a ser uno de los grandes protagonistas en esta muestra jubilar. Ejemplares de distintas razas, juzgamientos, competencias y remates ganaderos permitieron poner en valor el trabajo de los criadores y la evolución genética alcanzada en la región. Las primeras subastas de los animales ya reflejaron el buen momento que atraviesa

la pecuaria, con niveles de precios destacados y una demanda que acompañó la calidad genética presentada durante la feria. La actividad comercial no se limitó al sector pecuario. Cerca de 200 empresas participaron de la exposición, demostrando el interés del sector privado por acompañar una de las principales plataformas de negocios del Chaco.

La participación empresarial adquirió especial relevancia por el contexto actual de sectores industrial y de servicios, convirtiéndose en una muestra de respaldo a la producción chaqueña. La tecnología también ocupó un lugar destacado, con maquinarias, herramientas y soluciones destinadas a mejorar la eficiencia de las actividades desarrolladas en una región donde la innovación resulta fundamental. En paralelo, la exposición mantuvo su identidad cultural y familiar, con espacios



destinados a tradiciones, gastronomía, competencias y propuestas ecuestres que forman parte de la esencia de la organización. Uno de los objetivos expresados por la organización fue precisamente mantener el carácter de fiesta familiar, generando espacios para que personas de distintas edades y comunidades pudieran encontrarse con la producción, la cultura y la realidad del Chaco. Durante la edición también se recibió a estudiantes de diferentes niveles educativos y comunidades, quienes tuvieron la posibilidad de

recorrer el predio, participar de actividades y acercarse al conocimiento vinculado con la producción agropecuaria. La integración cultural fue otro de los elementos centrales de la celebración.

La Expo Rodeo Trébol volvió a funcionar como punto de encuentro entre diferentes comunidades y culturas que forman parte de la identidad del Chaco Central. La organización informó que esta edición registró el ingreso de 37.096 personas durante los cinco días de la muestra, siendo el día sábado 15 el de mayor afluencia con más de 14 mil presencias y, destacando el acceso de más de 1.300 alumnos de diferentes establecimientos educativos, para lo cual se prepararon jornadas académicas especiales, así como la amplia oferta de atractivos para todo tipo de público en esta cincuentenaria edición.

Para celebración, se planificó ➔



MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

Protege el **CORAZÓN**
del **MOTOR** y prolonga
su **VIDA útil**

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

CGS-YPF Paraguay



Impulsando el desarrollo



EXPO RODEO TRÉBOL

con mucha anticipación, recordó Neufeld. Se requirió mayor inversión en la infraestructura. En ese sentido, históricamente, la organización destinaba alrededor de G. 150 millones para mejoras, mientras que para esta ocasión se llegó a un monto en torno a G. 1.000 millones. Las obras incluyeron la renovación del patio de comidas, mejoras en el sistema de cantinas, nuevas galerías, ampliaciones de galpones y del sector de equinos, además de intervenciones en el área de tradiciones, ofreciendo mejores condiciones a expositores y visitantes, adaptando el predio al particular clima chaqueño.

Así, estas inversiones complementaron las acciones para mantener vigente la visión de los fundadores de la exposición que incluyeron seguir con mejoras la genética, fomentar el deporte ecuestre, transferir conocimiento



y contribuir al desarrollo regional. La edición 50 también puso sobre la mesa los desafíos estructurales que enfrenta el Chaco. La disponibilidad y calidad de la infraestructura vial, el acceso al agua y los servicios básicos continúan siendo aspectos determinantes para sostener el crecimiento productivo, puntos estos expuestos durante la inauguración oficial de la muestra, el sábado 15 de agosto. Finalmente, Neufeld recalcó que el aniversario debe servir para salir de la comodidad, observar los cambios que se aproximan y pre-

parar a la región para aprovechar las oportunidades que tendrá por delante. Insistió en la importancia de convocar a las nuevas generaciones y alentarlas a tomar el legado recibido para construir su propia historia. La celebración de las 50 ediciones permitió mirar hacia atrás, reconocer a quienes hicieron posible su crecimiento, pero también ver al futuro y asumir nuevos compromisos, con el desafío de mantener la esencia sin desatender las transformaciones del sector productivo y de la propia sociedad chaqueña.

Tracto Agro Vial y su apuesta a la innovación



La firma Tracto Agro Vial volvió a marcar una sólida presencia institucional y comercial en otra edición de la Expo Rodeo Trébol. La empresa reafirmó su compromiso histórico con el sector agropecuario chaqueño mediante una propuesta integral orientada a tecnificar las labores de campo y responder a las exigencias productivas de la región. Fernando Helman, gerente regional del Chaco para la compañía, agradeció la confianza depositada a lo largo de los años y subrayó que la partici-

pación permitió estrechar vínculos directos con los trabajadores rurales, acercándoles alternativas eficientes para maximizar el rendimiento en sus establecimientos. La propuesta de Tracto se distinguió por su amplio catálogo multimarcas de maquinarias e implementos agrícolas de alto rendimiento. Sobresalió la embolsadora de granos Richiger modelo R970, un lanzamiento clave dentro de la feria diseñado para optimizar el almacenamiento y la logística forrajera, aportando mayor ver-

satilidad y rapidez en las faenas cotidianas, complementado con el extractor de granos. Otro equipo posicionado fue el mixer Tatoma, de 20 m³, lanzamiento para la zona, además de toda la línea Baldan, para la preparación de suelos, con niveladoras, rotativas y rastras, destacándose la superpesada modelo GTCR, una herramienta desarrollada específicamente para labores pesadas y adecuación de suelos difíciles, características propias del terreno. En tractores fueron exhibidas unidades de Lovol de diferentes potencias según la necesidad que requiera cada productor. La propuesta de Shantui incluyó la pala cargadora L936H. En el segmento de henificación, mencionó la marca Yomel, para segadoras y rastrillos, y de Mascar, las enfardadoras. Acompañaron en esta edición representantes de fábrica, proveedores internacionales y miembros de la dirección comercial.

Agrisa con novedades exclusivas en la edición 50



La empresa Agrisa formó parte de la celebración de los 50 años de esta emblemática muestra ferial. La principal atracción en el espacio de la firma fue la línea DJI Agriculture, especializada en drones de pulverización para labores en el campo. Junto a los modelos ya consolidados como el T100 y el T70, la empresa presentó oficialmente las novedades para esta temporada: el dron T55 y la versión del T100 equipada con doble batería. El modelo T55 destaca por su capacidad de carga de 50 litros, un radar per-

feccionado y un sistema de refrigeración de baterías integrado al chasis, mientras que el T100 de doble batería incorpora dos generadores que elevan la autonomía operativa en un cincuenta por ciento frente a las versiones convencionales. Con el objetivo de facilitar la adopción de estas herramientas, la compañía ofreció promociones exclusivas durante la feria, otorgando reservorios para sólidos a quienes adquirieron los equipos T70P y T100. Asimismo, la empresa ratificó la vigencia de convenios es-

tratégicos con diversas entidades bancarias de alcance nacional. Estas alternativas de financiamiento posibilitan a los interesados acceder a facilidades crediticias no solo durante los días del evento, sino de forma continua a lo largo del año a través de los canales de atención permanente. Desde la filial de Loma Plata de la empresa, su encargado, el asesor comercial Osvaldo Cano, destacó la creciente penetración y demanda de la tecnología aérea no tripulada en la región Occidental, remarcando que estos equipos se han transformado en un recurso fundamental para optimizar las labores del productor y del prestador de servicios. Tras concluir la muestra, los directivos agradecieron la confianza de los clientes en este proceso de tecnificación y valoraron la oportunidad de brindar un acompañamiento técnico integral para fortalecer la productividad en todo el Chaco paraguayo.

Rieder, una sólida presencia en histórica edición

En el marco de la conmemoración de los 50 años de la tradicional Expo Rodeo Trébol, el Grupo Rieder se consolidó como uno de los grandes protagonistas del sector de maquinarias agrícolas y viales. En destaque estuvieron unidades de palas cargadoras de la marca SDLG y de la reconocida línea de tractores Valtra. Durante la muestra ferial, la firma exhibió una variada gama de equipamientos diseñados para responder a las exigencias productivas de la región Occidental, indicó Eduardo Ayala, asesor comercial de la sucursal que Rieder & Cía tiene en Loma Plata. En el rubro de palas cargadoras, en destaque estuvo la marca SDLG, sobresaliendo la incorporación del modelo de 85 HP como una novedad para el merca-

do local, sumándose a las versiones de 125, 141 y 220 HP, altamente demandadas para intensas faenas de limpieza y acondicionamiento de terrenos. El segmento de tractores brilló de la mano de la reconocida línea Valtra, ofreciendo unidades que abarcan desde los 80 hasta los 195 HP de potencia para labores de alta exigencia, explicó el entrevistado. Como parte de los atractivos comercia-



les presentados en la exposición, el entrevistado confirmó la vigencia de convenios estratégicos con diversas entidades bancarias, además de alternativas de financiamiento propio, extendiendo todas las promociones especiales lanzadas en el evento hasta fin de mes, dando oportunidad así a los interesados a continuar con las negociaciones posterior al cierre de la muestra. Finalmente, Ayala expresó su gratitud a los clientes tradicionales y a los nuevos compradores que ratificaron su confianza en la propuesta integral de la marca. Para garantizar un soporte posventa continuo, el Grupo Rieder reafirmó su compromiso territorial a través de su sucursal y taller ubicados en Loma Plata, complementados por un equipo técnico capacitado para brindar asistencia directa en el campo. **CA**



INAUGURACIÓN DE AMARU, DEL GRUPO SARABIA

Decisiones precisas para una agricultura más eficiente y sustentable

EL GRUPO SARABIA INAUGURÓ AMARU, EMPRESA ORIENTADA A GENERAR INFORMACIÓN AGRONÓMICA CONFIABLE MEDIANTE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN, PARA ACOMPAÑAR DECISIONES MÁS PRECISAS, EFICIENTES Y SOSTENIBLES EN EL CAMPO.

La nueva unidad responde al concepto de Centro de Diagnóstico Inteligente para el Agro para convertirse en un aliado estratégico para todo el sector productivo.

Con la presencia de autoridades nacionales, representantes de instituciones públicas y privadas, productores, consultores, clientes, referentes del sector agrícola y directivos del Grupo Sarabia,

se realizó la inauguración oficial de Amaru Centro de Diagnóstico Inteligente para el Agro. Se trata de una nueva empresa del Grupo Sarabia que nace con el propósito de transformar datos en conocimiento, y conocimiento

en decisiones confiables para el sector productivo.

Para la compañía, la apertura de esta unidad moderna marca un nuevo hito para el agro paraguayo al incorporar una infraestructura altamente es-



pecializada que integra ciencia, tecnología y talento humano para responder a los desafíos de la agricultura moderna. En este sentido, Amaru busca convertirse en un aliado estratégico para productores, consultores técnicos y empresas del agronegocio, generando conocimiento aplicable a las distintas etapas del proceso productivo.

Su premisa es “Antes de decidir, es necesario conocer, medir y comprender”. Así, durante el acto, Paulo Sarabia, director del Grupo Sarabia, destacó que Amaru constituye un nuevo paso en una historia de más de tres décadas de compromiso con la agricultura paraguaya. “Amaru representa mucho más que una nueva infraestructura o una nueva inversión del Grupo Sarabia. Representa nuestra visión de cómo queremos ayudar a construir el agro del futuro”, dijo.

El directivo añadió que el propósito “siempre ha sido estar al lado del productor, y entendemos que acompañarlo también significa

brindarle información confiable que le permita tomar decisiones más acertadas, contribuyendo a mejorar su productividad y rentabilidad, al tiempo que promovemos una agricultura más sustentable”.

El titular del Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), Luis Ramiro Samaniego, felicitó al Grupo Sarabia por esta nueva empresa y destacó la importancia de incorporar el diagnóstico y el conocimiento como parte de las herramientas disponibles para el productor. Durante su intervención, señaló que, “si bien resulta sencillo pensar en la comercialización de semillas, fertilizantes o defensivos



agrícolas, existen otros servicios esenciales para una agricultura más eficiente que requieren una apuesta de largo plazo, como el análisis y diagnóstico de suelos”. En este sentido, valoró que Amaru ponga a disposición de productores una infraestructura especializada que “amplía las capacidades para conocer mejor las condiciones del campo y tomar decisiones más fundamentadas, impulsando el desarrollo de una agricultura más eficiente y sustentable”. En tanto, Ricardo Trautmann, coordinador general de Laboratorio, puntualizó que Amaru está equipado con tecnología de última generación, procesos automatizados y sistemas orientados a garantizar precisión, trazabilidad y agilidad en los resultados.

Fue concebido como un centro especializado de diagnósticos inteligentes para el agro, que contempla química y biología de suelos, nutrición vegetal, nematología, fitopatología, agua y semillas, generando así la información para comprender mejor →

EVENTOS

las condiciones productivas y orientar el manejo agronómico. Trautmann explicó que Amaru busca complementar las herramientas de agricultura de precisión ya utilizadas, conectando información obtenida en la producción con análisis realizados en laboratorio. “La filosofía que guía todo lo que hacemos es innovación al servicio de la precisión, y precisión al servicio de la sostenibilidad”, expresó. En el caso del suelo, los análisis permitirán conocer aspectos fundamentales como la disponibilidad de macro y micronutrientes.

Además, se sumarán datos del pH, de la capacidad de intercambio catiónico y de la materia orgánica. Los análisis de agua permitirán evaluar su calidad en procesos de pulverización o riego. Los de semillas se orientarán a verificar parámetros como germinación y vigor, fundamentales para garantizar un adecuado punto de partida de cada campaña agrícola. La infraestructura y los procesos de trabajo están respaldados por protocolos y estándares internacionales, además de un equipo técnico multidisciplinario responsable de analizar las muestras, y un sistema de control de calidad mediante inteligencia artificial que interpreta y valida los resultados. Se

destacó a Amaru como resultado de años de planificación y desarrollo, logrado tras un proceso de seis años de planificación y desarrollo, que incluyó estudios, visitas a laboratorios de referencia, conversaciones con proveedores internacionales y ajustes destinados a alcanzar un alto estándar técnico.

De esos seis años, dos correspondieron al proceso de construcción de la infraestructura. Según el coordinador general de Laboratorio, el objetivo fue desarrollar no solamente un centro funcional, sino una instalación preparada para ofrecer resultados de alta calidad y continuar evolucionando en el tiempo. La visión contempla incorporar nuevas técnicas de análisis, actualizar equipos y fortalecer permanentemente las capacidades de los colaboradores.

MIRADA HACIA LA AGRICULTURA DEL MAÑANA

Amaru nació de la convicción de que producir mejor implica comprender mejor la tierra y utilizar cada recurso de manera más inteligente. El acceso a información confiable permitirá identificar necesidades, utilizar los insumos de manera eficaz, evitar desperdicios y excesos, optimizar inversiones y contribuir a la conserva-



DIRECTIVOS DEL GRUPO SARABIA.

ción de los recursos productivos. La sustentabilidad no se plantea como un concepto separado de la productividad, sino como parte de una misma visión.

Conocer la fertilidad del suelo, su actividad biológica, las condiciones del agua o la calidad de una semilla permitirá tomar decisiones que contribuyan tanto a la eficiencia productiva como al cuidado de los recursos a largo plazo. Amaru se proyecta como parte de una transformación de la agricultura hacia modelos cada vez más basados en información, precisión y conocimiento. Una agricultura capaz de producir alimentos de manera eficiente, pero también de preservar la capacidad productiva de la tierra para quienes vendrán.

“El futuro no comienza en la cosecha. Comienza mucho antes: comienza en cada decisión”, resume la filosofía que acompaña el nacimiento de Amaru.

Con esta nueva iniciativa, el Grupo Sarabia reafirma su apuesta por la innovación y por el desarrollo de capacidades que contribuyan a la evolución del agonegocio paraguayo. AMARU llega para conectar la ciencia con las necesidades reales del campo y para transformar cada muestra, cada dato y cada diagnóstico en una oportunidad para comprender mejor, decidir mejor y producir mejor. **CA**



38%

de la producción
nacional de trigo
es de origen
cooperativo.



Fuente: XII Censo Continuo de Cooperativas Socias de Fecoprod, Capainlac, Capeco, Senacsa, MAG. Año 2025. Datos 2024.



DESARROLLANDO
JUNTOS UN PAÍS

El campo produce
Paraguay
crece

INICIATIVA DE BAYER CON VARIAS NOVEDADES EN INÉDITA DINÁMICA

Mesas con especialistas y propuestas tecnológicas para actualización en soja



BAYER PARAGUAY DESARROLLÓ LAS JORNADAS “MESAS CON ESPECIALISTAS”, UNA INICIATIVA QUE REUNIÓ A PRODUCTORES DE ALTO PARANÁ EN DOS ENCUENTROS EXCLUSIVOS ORIENTADOS A PROFUNDIZAR CONOCIMIENTOS SOBRE EL MANEJO DE SOJA Y LOS PRINCIPALES DESAFÍOS SANITARIOS DEL CULTIVO. Las actividades se realizaron el 5 de agosto en el Salón Casa Blanca de Santa Rita y el 6 de agosto en el Salón de Eventos Solo Fiestas de San Alberto, con la participación de aproximadamente 70 productores.

El novedoso formato buscó generar un espacio reducido de intercambio directo entre agricultores y especialistas nacionales e internacionales, priorizando información técnica, experiencias y recomendaciones aplicables a las condiciones productivas del Paraguay. Durante las jornadas se abordaron tres ejes centrales: manejo de fungicidas orientado a altos rendimientos, definición del momento oportuno de aplicación y manejo integrado de chinches y mosca blanca. La dinámica comenzó con la recepción de los participantes y las palabras de bienvenida, para

posteriormente dar paso a una rotación por diferentes espacios técnicos, donde los asistentes



ENRIQUE FRETES, RESPONSABLE DE DESARROLLO DE PRODUCTOS BAYER EN PARAGUAY.

podieron profundizar en cada temática junto a los especialistas invitados. Uno de los principales desafíos analizados fue el manejo de enfermedades que afectan al cultivo de soja. Entre ellas, la roya asiática y Cercóspora continúan demandando estrategias de control cada vez más precisas. Además, problemas de establecimiento como el complejo de Damping Off también pueden comprometer el potencial productivo desde las primeras etapas. El especialista en fitopatología Éder Novaes Moreira abordó sobre manejo de fungicidas para obtener altos rendimientos. Su experiencia

en investigación aplicada permitió profundizar sobre las herramientas disponibles para enfrentar las enfermedades de la soja. Por Bayer, Enrique Fretes complementó las orientaciones con soluciones como Cripton Ultra y otras.

Otro de los puntos centrales fue el momento de aplicación de fungicidas, tema desarrollado por el ingeniero agrónomo Sidinei C. Neuhaus, especialista con más de dos décadas de experiencia en investigación y desarrollo tecnológico en Brasil y Paraguay. Neuhaus compartió información y resultados de ensayos destinados a demostrar la importancia del timing de aplicación, incluyendo datos que permiten dimensionar las pérdidas potenciales asociadas a retrasar el ingreso al lote. Esteban Sabaté apoyó desde Bayer, en donde la solución propuesta fue el pack Acceleron Soja Complete. La jornada también incorporó una mirada sobre la evolución del escenario de plagas, ante el incremento de la presencia de mosca blanca en varias zonas productivas. Mauricio Paulo Batistella Pasini, especialista en entomología agrícola y manejo integrado de plagas, tocó el comportamiento de chinches y mosca blanca y enfatizó en establecer estrategias de monitoreo y control adaptadas a las condiciones actuales.

Miguel Thompson ofreció la visión de Bayer y compartió detalles del nuevo insecticida Plenexos Care. La dinámica de establecer charlas simultáneas, con rotación de grupos fue concebida como un espacio exclusivo de actualización técnica y diálogo directo con especialistas para acompañar al productor en decisiones cada vez más estratégicas, según explicó Enrique Fretes, responsable de Desarrollo de Productos Bayer en Paraguay, quien estuvo como vocero de las jornadas.



Señaló que la mosca blanca pasó de un problema ocasional a una preocupación recurrente en distintas regiones productivas. Este cambio obligó a replantear las estrategias de manejo y a trabajar con herramientas específicas para reducir su impacto. Sobre Plenexos Care, explicó que se trata de un nuevo insecticida orientado al manejo de mosca blanca. La propuesta busca contribuir al control poblacional de la plaga y complementar las estrategias de manejo integrado.

Se trata de un nuevo insecticida orientado al manejo de mosca blanca. La propuesta busca contribuir al control poblacional de la plaga y complementar las estrategias de manejo integrado.

El Pack Acceleron Complete Soja apunta al tratamiento de semillas on farm, indicó. Añadió que está compuesto por Evergol Energy, como fungicida, y Ladoran, un nuevo insecticida incorporado al portfolio de la compañía. Esta combinación apunta a proteger el cultivo desde sus primeras etapas, integrando protección frente a enfermedades y plagas iniciales. Subrayó que actualmente la producción de soja enfrenta una

combinación de desafíos sanitarios que exige una mirada integral. El tratamiento de semillas constituye otro punto de esa estrategia, ya que un establecimiento uniforme y protegido permite comenzar el ciclo con mejores condiciones para desarrollar el potencial de la genética utilizada. Más allá de las soluciones individuales, el mensaje central de las jornadas estuvo puesto en la integración entre tecnología, conocimiento y manejo. La compañía planteó que ningún producto funciona de manera aislada y que la productividad es consecuencia de la combinación de varios factores.

En ese sentido, los especialistas invitados aportaron información destinada a transformar datos técnicos y resultados de investigación en decisiones concretas para el productor. La iniciativa también permitió fortalecer el vínculo entre Bayer y productores que vienen acompañando las actividades de la compañía, generando un espacio de conversación más cercano y enfocado en los desafíos de la agricultura paraguaya. El cierre de las jornadas se realizó con una cena compartida, luego de las diferentes sesiones técnicas. **CA**

Liga I2X 2026 distinguió a sus campeones de productividad en soja

BAYER PARAGUAY CELEBRÓ LA GRAN CENA DE PREMIACIÓN DE LA LIGA I2X 2026, INICIATIVA QUE RECONOCE A PRODUCTORES DESTACADOS POR SUS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD EN SOJA MEDIANTE LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA, GENÉTICA Y BUENAS PRÁCTICAS AGRONÓMICAS. La ceremonia se realizó en el Hotel Boutique Bisinii, en Hernandarias, el jueves 30 de julio y reunió a productores, representantes de empresas obtentoras, equipo comercial de Bayer e invitados especiales.



Hernán Pasini, presidente y CEO de Bayer Paraguay – Bolivia, destacó esta iniciativa. “Liga I2X es el momento donde reconocemos a todos esos productores que muestran el camino hacia la innovación”, señaló, resaltando que son agricultores que adoptan tecnologías y prácticas agronómicas para aumentar rendimientos y convertirse en referentes para sus pares, además de remarcar la importancia del trabajo conjunto entre compañía y los agricultores. Explicó que Bayer desarrolla tecnologías e investiga nuevas soluciones, pero que es el productor quien finalmente debe incorpo-

En esta edición participaron cerca de 200 productores de todo el país, de los cuales fueron seleccionados los 40 mejores rendimientos, correspondientes a las regiones Centro, Norte, Noreste y Sur. Los diez productores con mejores resultados de cada zona recibieron un reconocimiento durante la jornada, que puso en valor el esfuerzo y la innovación aplicada en el campo. También hubo reconocimientos a obtentores y otros aliados de la compañía.

En esta edición de la Liga I2X se recalcó destacar a quienes lograron expresar el potencial productivo de la tecnología Intacta 2 Xtend, combinando genética de alto rendimiento con estrategias de manejo orientadas a obtener una mayor eficiencia por hectárea, por lo que Bayer distinguió nuevamente a productores referentes capaces de mostrar a otros agricultores cómo la incorporación de nuevas herramientas puede contribuir a superar los límites productivos.



HERNÁN PASINI, PRESIDENTE Y CEO DE BAYER PARAGUAY – BOLIVIA.

rarlas y ayudar a demostrar su potencial en las condiciones reales de cada región. “Tenemos que trabajar juntos para que ellos puedan realmente expresar ese potencial de la tecnología, pero también nosotros aprender de ellos y acompañarlos en el proceso de cómo esa tecnología se empieza a expandir”, afirmó. En otro momento, consideró que los productores reconocidos cumplen un papel fundamental en la expansión de las nuevas tecnologías. Según explicó, estos agricultores funcionan como un “faro” para que otros conozcan experiencias concretas para incorporar herramientas innovadoras. Destacó el vínculo con las obtentoras de una visión compartida sobre la necesidad de impulsar la innovación y contribuir al desarrollo de la agricultura paraguaya. Sebastián Ferreira, líder de Marketing de Soja para Paraguay y Uruguay, subrayó los resultados alcanzados durante la Liga I2X 2026. Indicó que los rendimientos obtenidos permitieron evidenciar el potencial productivo de la tecnología cuando es acompañada por estrategias de manejo adecuadas. Enfatizó en las prácticas aplicadas por los “campeones” y en la importancia de incorporar más innovaciones para sostener la competitividad frente a los desafíos.

DISTINGUIDOS

La premiación también permitió conocer las experiencias de algunos de los agricultores destacados en las diferentes regiones del país. Alisson de Oliveira, representante de la Región Centro, expresó su satisfacción por formar parte del grupo de campeones y destacó el desempeño productivo alcanzado en distintas zonas del Paraguay. “Es un orgullo tremendo estar acá en este momento junto con los campeones de la producción”, manifestó. También señaló que los resultados demostraron la capacidad



productiva existente en diferentes regiones del país y planteó el desafío de continuar elevando los rendimientos. Desde la Región Sur, Claudimar Reginato valoró el reconocimiento recibido y atribuyó el resultado alcanzado al esfuerzo sostenido durante la campaña. “Con esto rinde hoy, es el rinde más alto del Paraguay, pero eso no es nada más que mucho esfuerzo, mucho trabajo”, afirmó. El productor también agradeció a Bayer y a quienes hicieron posible la iniciativa, destacando que el reconocimiento representa una valoración al trabajo realizado durante toda la campaña agrícola. Siguiendo por la geografía de la producción, el premiado por la Región Noreste, Giuliano Seibt resaltó la importancia de formar parte de la Liga I2X y compartir el reconocimiento junto a otros productores de alto rendimiento. “Realmente es muy gratificante

te como productor estar siendo reconocido y estar aquí entre los mejores productores de la Liga del Paraguay”, expresó. La experiencia también estuvo marcada por los desafíos climáticos registrados durante la campaña. Ana Elisa Velho Borg, en representación de la Región Norte, recordó especialmente las condiciones de sequía enfrentadas durante enero y el impacto que tuvieron sobre las decisiones productivas. “Tuvimos el desafío de la seca en enero, que fue muy preocupante”, comentó Velho Borg, quien destacó además el valor del intercambio de conocimientos para alcanzar los máximos niveles de productividad. Para la productora, formar parte de este grupo representó también una oportunidad para acceder a información, compartir experiencias y aprender de agricultores que enfrentan desafíos similares en diferentes zonas del país. **CA**





Fecoprod celebra 51 años de trayectoria

LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD) CONMEMORÓ 51 AÑOS DE VIDA INSTITUCIONAL, CON UN MENSAJE CENTRADO EN EL APOORTE DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO A LA PRODUCCIÓN, LA GENERACIÓN DE EMPLEO, LA INDUSTRIALIZACIÓN Y EL DESARROLLO RURAL DEL PARAGUAY. Durante el acto, su presidente, Alfred Fast, resaltó los resultados alcanzados a lo largo de estas cinco décadas y llamó a seguir construyendo de manera conjunta.

Con la presencia de autoridades nacionales, representantes diplomáticos, gremios empresariales, organizaciones cooperantes, cooperativas socias, colaboradores e invitados especiales, la Federación

de Cooperativas de Producción (Fecoprod) celebró sus 51 años de trayectoria.

Durante el acto conmemorativo, el presidente de la entidad, Alfred Fast, puso en valor el espíritu con el que nació la orga-

nización y el papel que tuvo la cooperación entre productores para impulsar soluciones y generar oportunidades. “En la Fecoprod celebramos 51 años de existencia. Todo empezó con un pequeño grupo de hombres

visionarios que entendían que juntos se llega más lejos y de manera más efectiva”, expresó.

UN ACTOR RELEVANTE DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS

Más allá de su trayectoria institucional, el aniversario sirvió para poner en perspectiva la participación que tiene actualmente el cooperativismo de producción dentro de las principales cadenas agropecuarias del país.

De acuerdo con los datos mencionados durante el acto, alrededor del 40% de la soja y el trigo producidos en Paraguay pasan por silos de cooperativas, mientras que la participación del sector alcanza aproximadamente el 20% del maíz nacional.

La presencia cooperativa también se extiende a las cadenas de proteína animal, con participación en la producción, industrialización y comercialización de carne bovina, porcina y aviar, contribuyendo a agregar valor a la producción primaria.

Otro rubro de fuerte presencia cooperativa es el lácteo. Según los datos expuestos por Fecoprod, aproximadamente el 90% de la leche industrializada en el país proviene del sector cooperativo, lo que refleja la importancia de estas organizaciones dentro de la cadena y su vinculación directa con miles de productores.

“El cooperativismo no solamente produce; también agrega valor, genera oportunidades, crea empleo y contribuye a construir un futuro para miles de familias”, sostuvo Fast.

PRODUCCIÓN Y DESARROLLO RURAL

El aporte del modelo cooperativo no se limita a la actividad productiva. Fecoprod y sus cooperativas



socias también participan en iniciativas orientadas al desarrollo rural, la generación de empleo y la creación de oportunidades para las familias del interior del país.

En este esquema confluyen producción, inversión, innovación, industrialización y comercializa-

sino también a sus familias y a las empresas y actores vinculados a las distintas cadenas de valor.

EL DESAFÍO DE SEGUIR CRECIENDO

Al referirse al futuro, el presidente de Fecoprod destacó que los resultados alcanzados durante los 51 años de trayectoria muestran el potencial que existe cuando productores y organizaciones trabajan de manera articulada.

“Todo lo que hemos sido capaces de lograr nos demuestra el enorme potencial que tenemos cuando trabajamos juntos. Y todavía tenemos mucho por construir. Hagámoslo juntos, todos los que estamos aquí”, manifestó.

El aniversario también fue una oportunidad para reconocer el acompañamiento de las cooperativas socias, sus miembros, colaboradores y aliados que han formado parte del desarrollo de la Federación a lo largo de su historia.

Con más de cinco décadas de trayectoria, Fecoprod proyecta al cooperativismo como un actor estratégico de la producción paraguaya, con el desafío de continuar agregando valor, generando empleo y promoviendo oportunidades para el desarrollo económico y social del país. **CA**

El cooperativismo no solamente produce; también agrega valor, genera oportunidades, crea empleo y contribuye a construir un futuro para miles de familias.

ción, generando actividad económica en las comunidades donde las cooperativas tienen presencia. Fast destacó precisamente la capacidad del sector para generar fuentes de trabajo y oportunidades, involucrando no solamente a los socios de las cooperativas,



ALFRED FAST, PRESIDENTE DE FECOPROD.

Tecnología para optimizar aplicaciones y costos



LA GEORREFERENCIACIÓN, LOS SENSORES, EL ANÁLISIS DE DATOS Y LOS DRONES ESTÁN TRANSFORMANDO LA FORMA DE MANEJAR LOS CULTIVOS, PERMITIENDO REALIZAR APLICACIONES MÁS PRECISAS Y UTILIZAR LOS INSUMOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE CADA LOTE.

Aunque la adopción de la agricultura de precisión en Paraguay todavía tiene margen para crecer, en los últimos años aumentó el interés por tecnologías que permiten mejorar la eficiencia y reducir costos. El Ing. Agr. Roberto Guillén, asesor técnico comercial de Agrisa, explica que la agricultura de precisión comprende varias herramientas y, sobre todo, requiere interpretar correctamente la información generada. “No se trata solamente de tener tecnología; es fundamental el conocimiento agronómico para aprovecharla”, señala.

APLICAR DONDE REALMENTE SE NECESITA

Agrisa trabaja con diferentes soluciones de agricultura de precisión, entre ellas drones agrícolas DJI, como los modelos AGRAS T70P y AGRAS T100, orientados a aplicaciones precisas y de tasa variable. Además, la empresa comercializa el DJI Mavic 3 Multispectral, una herramienta de relevamiento y diagnóstico que complementa a los drones de aplicación mediante la generación de información georreferenciada del cultivo.

La principal ventaja es poder intervenir de manera diferenciada

dentro del lote. “La tecnología permite aplicar donde realmente se necesita”, destaca Guillén, generando oportunidades para optimizar el uso de defensivos agrícolas, fertilizantes, agua y combustible.

El manejo de malezas es uno de los campos donde esta tecnología muestra un importante potencial. Según la experiencia mencionada por el técnico, en determinadas situaciones las aplicaciones selectivas pueden generar ahorros de producto de alrededor del 50% e incluso superiores, dependiendo de la distribución de las malezas y las condiciones del cultivo.

En soja, puede utilizarse para localizar malezas de difícil control como la conyza (buva), mientras que en arroz permite identificar sectores con presencia de arroz colorado. También presenta aplicaciones interesantes en pasturas, especialmente para el control selectivo de malezas leñosas.

El DJI Mavic 3 Multispectral permite analizar el cultivo a partir de imágenes captadas en distintas bandas del espectro, generando indicadores objetivos relacionados con el vigor vegetal, el contenido relativo de clorofila y la variabilidad dentro del lote. Esta tecnología ayuda a identificar sectores con posibles situaciones de estrés o diferencias de desarrollo, orientar recorridos y muestreos a campo y apoyar decisiones sobre fertilización, manejo sanitario y aplicaciones localizadas. De esta manera, el relevamiento multispectral y la aplicación con drones pueden integrarse dentro de un mismo esquema de agricultura de precisión.

UNA HERRAMIENTA ANTE ESCENARIOS DE LLUVIAS

La tecnología también adquiere relevancia frente a escenarios climáticos con lluvias frecuentes, que reducen las ventanas disponibles para realizar labores. “Ante un escenario de El Niño, con lluvias copiosas y dispersas, esta tecnología permite mantener un monitoreo constante y aprovechar mejor las ventanas de trabajo”, explica Guillén.

La posibilidad de monitorear los lotes y actuar de manera localizada permite responder con mayor rapidez y evitar aplicaciones innecesarias.

TECNOLOGÍA CON RESPALDO TÉCNICO

Para Guillén, el mayor valor de estas herramientas surge cuando la tecnología y el conocimiento agronómico trabajan juntos. La información generada permite tomar mejores decisiones, pero



debe ser interpretada correctamente para definir cuándo, dónde y cómo intervenir.

Desde Agrisa se recomienda a los productores interesados evaluar las alternativas de acuerdo con las características de cada establecimiento y cultivo, con acompañamiento téc-

nico desde la preparación del suelo hasta la cosecha. La agricultura de precisión avanza así como una herramienta concreta para usar mejor los recursos, reducir desperdicios y optimizar los costos de producción, combinando tecnología, información y conocimiento agronómico. **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

 CGS-YPF Paraguay

Impulsando el desarrollo



CONCOPAR prepara su 2º Congreso Cooperativo con foco en innovación y crecimiento



LA CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS RURALES DEL PARAGUAY (CONCOPAR) PRESENTÓ OFICIALMENTE LA SEGUNDA EDICIÓN DE SU CONGRESO COOPERATIVO, QUE SE DESARROLLARÁ EL PRÓXIMO 12 DE NOVIEMBRE EN SANTA RITA, ALTO PARANÁ, EN LA SEDE DE LA CENTRAL UNICOOP.

El lanzamiento se realizó durante una conferencia de prensa, donde se dieron a conocer los principales temas que formarán parte de esta jornada de encuentro, reflexión e intercambio para el sector cooperativo.

La presidenta de Concopar, Simona Cavazzutti, explicó que el Congreso se realiza cada dos años como un espacio para analizar los principales desafíos y oportunidades del cooperativismo. La primera edición tuvo lugar en Encarnación y, en esta oportunidad, se decidió trasladar el encuentro a Alto Paraná para acercarlo a las cooperativas del interior.

“Hace dos años lo realizamos en Encarnación y este año optamos por hacerlo en Alto Paraná”, señaló Cavazzutti, destacando la importancia de generar espacios donde las cooperativas puedan compartir experiencias, analizar desafíos y construir propuestas.

INNOVACIÓN, LIDERAZGO Y CRECIMIENTO

La agenda contempla exposiciones y espacios de intercambio con referentes nacionales e internacionales. Entre los principales temas se encuentra el desafío de lograr el crecimiento de las cooperativas sin perder su identidad y los valores que sustentan al movimiento. También se abordarán el liderazgo juvenil y la participación de las mujeres, considerados aspectos importantes para la renovación y fortalecimiento de las organizaciones cooperativas.

La innovación tecnológica será otro de los ejes, con énfasis en los desafíos y oportunidades que representa la incorporación de nuevas herramientas para mejorar la gestión y competitividad de las cooperativas.

Asimismo, se analizará la implementación de fondos de garantía para los ahorros cooperativos, una

propuesta que Concopar viene impulsando desde hace varios años.

EL DESAFÍO DEL COOPERATIVISMO AGRARIO

El presidente de la Central de Cooperativas de Producción (UNICOOP), Rubén Zoz, destacó que en esta segunda edición la entidad será parte de la organización del Congreso y que el encuentro permitirá poner sobre la mesa los principales desafíos del cooperativismo agrario.

Entre ellos, mencionó la necesidad de continuar agregando valor a la producción y a las materias primas, al tiempo de fortalecer el crecimiento de las cooperativas manteniendo los principios y valores que caracterizan al movimiento cooperativo.

UN ESPACIO PARA COMPARTIR EXPERIENCIAS

El 2º Congreso Cooperativo busca reunir a dirigentes, socios, representantes y referentes del sector para compartir conocimientos y experiencias que posteriormente puedan servir como insumos para el trabajo de las organizaciones. “Vamos a tener un día entero para poder compartir entre nuestras socias, entre los socios de cooperativas”, expresó Cavazzutti. Con esta iniciativa, Concopar busca fortalecer el diálogo y la formación dentro del movimiento cooperativo paraguayo, promoviendo una visión de futuro que combine crecimiento, innovación y generación de valor, sin perder de vista la identidad y los principios cooperativos. **CA**



*Desde Concopar tomamos
la iniciativa de crear una
identidad que represente
el espíritu cooperativo.*



**IDENTIDAD
COOPERATIVA**

Evolución en **PROTECCIÓN** *de cultivos*

Soluciones de alto desempeño
para cada etapa del cultivo, desde
la preparación hasta la cosecha.



**Amplio portafolio de
defensivos agrícolas**



**Control superior
de malezas, insectos
y enfermedades**



**Protección para el
máximo potencial
del cultivo**



SERIE Q285

- ✓ CARGADO DE TECNOLOGÍA.
- ✓ PREPARADO PARA PRODUCIR MÁS.



HASTA **6 AÑOS** DE PLAZO

TASAS DESDE **6,95%**

1 AÑO DE GARANTÍA
sin límite de hora

RETROEXCAVADORA SDLG B876FH

- ✓ CONFIABILIDAD PARA CADA JORNADA.
- ✓ VERSATILIDAD PARA CADA PROYECTO.



RIEDER & CIA.

VALTRA



*Consultar planes que aplican

Casa Central Dirección comercial, repuestos y servicios posventa: Avda. Artigas N° 752, entre Avda. Perú y Manuel Pérez, Asunción Tel: (021) 214 114.
Dirección legal y fiscal: Avda. Perú N° 1098 esq. Avda. Artigas, Asunción Tel: (021) 214 114 - Suc. Encarnación: Ruta 6 Km. 10 Tel: (071) 218 2900 -
Suc. Loma Plata (Chaco): Avda. Central 1315 Tel: (0492) 253 180 / 253 267 - Suc. Santa Rita: Ruta 6 Km. 212,5 Tel: (0673) 221 045 / 220 151

Tracto 

40
AÑOS
ACOMPANANDO AL CAMPO

**MÁS PRECISIÓN.
MÁS RENDIMIENTO.
MÁS CAMPO.**



PRESENCIA EN TODO EL PARAGUAY

CONSULTÁ DISPONIBILIDAD EN NUESTRAS SUCURSALES



+595 981 300 080



tractopyoficial