



CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 25 | N° 297 | MARZO 2026 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

NOCHE DE CAMPO SOMAX

TECNOMYL LANZA ORANO

INNOVAR 2026

Plataforma afianzada para los agronegocios

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



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

Seguinos en:



Tape Ruvicha



Sub Distribuidores:

AGRO SACUNDAY S.A.

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN

www.newhollandpy.com

www.dekalpar.com

DEKALB, RINDE MÁS

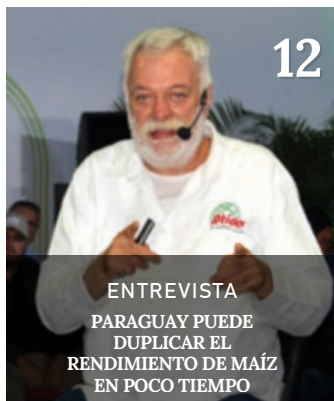


SUMARIO

AÑO 25 | Nº 297 | MARZO 2026

+info en: campoagropecuario.com.py

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



EDITORIAL

Liderazgo consolidado de Innovar para el campo

La octava edición de Innovar Feria Agropecuaria dejó en claro que el agro paraguayo cuenta con una plataforma sólida, dinámica y en constante evolución. Más que una exposición, Innovar se consolida como un espacio estratégico donde convergen tecnología, conocimiento y oportunidades de negocio. Su crecimiento sostenido refleja tanto el interés del sector como la necesidad de generar espacios de intercambio para acompañar los desafíos actuales del campo. La imposibilidad de albergar a tantas empresas interesadas evidencia que esta muestra alcanzó una nueva dimensión, que obliga a repensar su infraestructura y proyección futura.

Mientras, la innovación tecnológica fue, una vez más, el eje central. Desde avances en semillas hasta soluciones en agricultura de precisión, la feria acercó herramientas concretas para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad de los sistemas productivos. A esto se sumó un programa técnico de alto nivel, con especialistas internacionales que aportaron conocimiento aplicado a la realidad local. El sector pecuario también reafirmó su protagonismo, con actividades específicas y propuestas comerciales que ampliaron el alcance de la muestra. La integración entre agricultura y ganadería refuerza el enfoque integral que caracteriza a Innovar.

Otro aspecto destacable fue el espacio Innovar Mujer, que visibiliza el rol creciente de las mujeres en el agro. Este enfoque aporta una mirada más amplia y necesaria para el desarrollo del sector. Por último, más allá de los números, el verdadero valor de la feria agropecuaria radica en su capacidad de generar vínculos, modernizar prácticas y proyectar el futuro del agro paraguayo. La exposición no solo acompaña el crecimiento del sector, sino que también lo impulsa, algo que apunta a seguir construyendo para su edición 2027, con el desafío de sostener este ritmo de expansión sin perder calidad ni esencia.



PRODUCCIÓN GENERAL



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

Telefax: (021) 612 404 - 660 984 - 621 770/1
Todos los derechos reservados

DIRECCIÓN

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

EDICIÓN

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py

PUBLICIDAD

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

OPTIMIZÁ CADA HECTÁREA

CON LA PROMO

| SIEMBRA

HASTA 15% OFF

- ✓ Más hectáreas en menos tiempo
- ✓ Ahorro en insumos
- ✓ Mayor precisión

 **Agres**



Posicionamiento de soja por números históricos

El cultivo de la soja en Paraguay ha sido históricamente clave tanto en lo económico como en lo alimentario y su evolución puede analizarse a partir de los rendimientos por departamento entre 1990 y 2025, según una publicación del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbió). Conforme los datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) hubo un avance sostenido del cultivo, aunque con comportamientos dispares según la región. Se analizaron 35 campañas agrícolas, con resultados reveladores. Zonas sin tradición sojera presentaron altos promedios de rendimiento, aunque con menor frecuencia de siembra. Un caso destacado fue Paraguari, que posee uno de los mejores promedios, pero con apenas nueve años de cultivo registrados. En contraste, departamentos tradicionales como Alto Paraná e Itapúa mostraron rendimientos más estables, influenciados por su amplia superficie sembrada. La variabili-



FOTO GENTILEZA INBIO.

dad en el área cultivada impactó directamente en los promedios departamentales. Los departamentos con más de 30 campañas, como Alto Paraná, Itapúa, Caaguazú, San Pedro, Caazapá, Concepción y Canindeyú, consolidaron su perfil productivo. El análisis también sugirió la participación de una parte importante de la agricultura familiar. En términos de rendimiento, la mayoría de los departamentos superaron 2.000 kg/ha en promedio histórico. Asimismo, en años favorables, muchos alcanzaron más de 3.000 kg/ha. Cordillera, Paraguari, Caaguazú y Alto Paraná registraron al menos

un 20% de campañas con rendimientos superiores a 3.000 kg/ha. En el rango de más de 2.500 kg/ha destacaron Itapúa, Alto Paraná, Caaguazú, Canindeyú y Caazapá como las zonas más productivas. Estos superaron el 74% de campañas por encima de 2.000 kg/ha, sumándose también Amambay. En contraste, regiones como Guairá, San Pedro, Concepción y Cordillera presentaron menor frecuencia en estos niveles. Los rendimientos inferiores a 1.500 kg/ha, asociados a años adversos, se concentraron en departamentos menos productivos como Ñeembucú y Alto Paraguay. Por el Inbió, Omar Paredes, indicó que estos datos orientan la elección de variedades y niveles de inversión, al tiempo de recomendar apostar por materiales de alto potencial en zonas más productivas y por variedades más rústicas en áreas vulnerables. Finalizó con la importancia de prácticas sostenibles para estabilizar los rendimientos. **CA**

Madera paraguaya en la mira de Japón

La Federación Paraguaya de Madereros (Fepama) recibió la visita de inversionistas japoneses interesados en el potencial del sector forestal del país, especialmente en la provisión de madera y derivados para el mercado asiático. El encuentro fue liderado por el presidente del gremio, Diego Punte, y la gerente general, Shirley Zavala, junto a representantes empresariales del Japón. Durante la reunión se analizaron oportunidades de cooperación comercial e inversiones para fortalecer la cadena de valor forestal, con énfasis en la exportación y en productos con mayor valor agregado. Entre los participantes se destacó el grupo Emachu, firma con más de un



FOTO GENTILEZA FEPAMA.

siglo de experiencia en la industria maderera global. Su vocero, Shigeru Nagane, recordó que ya existieron vínculos comerciales con Paraguay hace unos 20 años. Señaló que actualmente factores como costos logísticos y tipo de cambio influyen en las decisiones, aunque ve oportunidades a largo plazo. Indicó que la visita busca evaluar en campo la

sostenibilidad de la producción forestal paraguaya. Resaltó el interés en madera proveniente de plantaciones sostenibles y su potencial para procesos industriales en Japón. También apuntó a medir la viabilidad comercial de estos productos en su mercado. Destacó el papel de Fepama como articulador institucional del sector. Por su parte, Diego Punte valoró el interés internacional como una oportunidad para posicionar a Paraguay. Señaló que estas iniciativas pueden impulsar inversiones, empleo e industrialización. Asimismo, destacó el potencial del país para crecer de forma sostenible en el rubro forestal. El encuentro refuerza las perspectivas de reactivar vínculos comerciales con el mercado japonés. **CA**



Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



Alerta en el agro ante incertidumbre global

El agro paraguayo enfrenta un escenario cada vez más complejo debido al contexto geopolítico internacional, caracterizado por conflictos bélicos y tensiones comerciales que afectan directamente a los mercados, advirtió la Unión de Gremios de la Producción (UGP), en uno de sus últimos boletines semanales del mes. En efecto, esta situación ha generado un clima de incertidumbre entre los productores, quienes deben adaptarse a condiciones cambiantes y poco previsibles, a lo que se sumó el hecho que las distorsiones comenzaron con las guerras arancelarias y se profundizaron con los conflictos globales, alterando la dinámica habitual del comercio agrícola, se subrayó. Menciona igualmente al presidente de la organización, Héctor Cristaldo, quien advirtió que los precios locales se han desacoplado de los mercados de referencia como Chicago. Mientras en el exterior se registran subas, en Pa-



raguay estos incrementos no se trasladan. A este escenario se suman aumentos significativos en costos clave como combustibles, fletes e insumos. Los fertilizantes han subido entre 30% y 50% y los defensivos agrícolas hasta un 25%. Esta volatilidad obliga a un monitoreo constante del mercado y dificulta la planificación productiva. En plena zafraña y a las puertas de una nueva campaña, las decisiones actuales serán determinantes. La siembra de septiembre dependerá en gran medida de cómo se gestione este periodo crítico. El margen de error es mínimo en un contexto de altos costos, precios

deprimidos y clima incierto. En materia de inversión, se prevé un comportamiento desigual entre productores. Aquellos con mayor respaldo financiero podrán sostener sus niveles, mientras otros optarán por reducir riesgos. Esto podría traducirse en menor uso de insumos, afectando los rendimientos futuros. Ante este panorama, se recomienda actuar con cautela y anticipación. Asegurar insumos, controlar costos y minimizar errores serán estrategias fundamentales. Pese a todo, la campaña agrícola mostró buenos resultados productivos, superando 11 millones de toneladas. Sin embargo, el desempeño económico no acompañó estos niveles. Los costos por hectárea, cercanos a USD 800, contrastan con precios de alrededor de USD 330. Esta brecha reduce la rentabilidad y eleva el punto de equilibrio. Así, el sector transita un momento desafiante, donde eficiencia y estrategia serán claves, se remarcó finalmente la UGP. **CA**

Capacidad de molienda en recuperación

La capacidad instalada de las industrias asociadas a la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) volvió a superar 4,5 millones de toneladas anuales, tras la reactivación de una línea industrial que estuvo inactiva durante varios años, informó el gremio. Se resaltó el hecho como un nuevo impulso para el sector aceitero nacional, que recuperó así parte de su potencial operativo. Durante la década pasada, las empresas realizaron fuertes inversiones para ampliar su infraestructura, elevando la capacidad desde 1,5 millones hasta más de 4,5 millones de toneladas hacia 2014. En 2018, la paralización de una planta redujo la capacidad total a



FOTO GENTILEZA CAPPRO.

poco más de 4,2 millones de toneladas, generando un impacto en el nivel de procesamiento. Sin embargo, la reciente reactivación permitió restituir ese volumen y fortalecer nuevamente la estructura industrial. Este repunte coincidió con un mayor dinamismo en la molienda registrado durante 2025. Al cierre del año, el procesamiento de soja alcanzó

3.334.038 toneladas, el nivel más alto desde 2019 y uno de los más importantes de la última década. Entre los factores que impulsaron este crecimiento se destacaron condiciones externas más favorables y una menor salida de granos sin industrializar. Aun así, el desafío del sector será sostener este nivel de actividad en el tiempo, lo que requerirá mejoras en competitividad y políticas de apoyo de largo plazo. Actualmente, la capacidad nominal diaria de molienda se ubica en unas 13.830 toneladas. Proyectada a 330 días de operación, esta cifra permitiría alcanzar nuevamente un volumen superior a 4,5 millones de toneladas anuales, concluyó el informativo de la Cappro. **CA**

Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO



AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

El campo argentino ante la crisis en el Estrecho de Ormuz

El inicio de la guerra entre Estados Unidos e Israel contra Irán y el bloqueo del Estrecho de Ormuz, principal salida para las exportaciones de Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Irak y Qatar ha activado todas las alarmas en el sector agroindustrial. El impacto más inmediato se siente en la estructura de costos. El Estrecho de Ormuz es el paso clave para el 30% de las exportaciones mundiales de fertilizantes (urea, amoníaco y fosfatos).

Según la consultora CRU Group y reportes de Bloomberg, el precio de la urea ya ha sufrido saltos de más del 25%, alcanzando valores superiores a los USD 625 por tonelada.

Para el productor argentino, esto significa que el costo de encarar la próxima campaña fina (trigo y cebada) se dispara, justo cuando se definen las compras de insumos.

El mercado de Chicago ha reaccionado con volatilidad técnica. Soja y trigo han registrado subas impulsadas por el encarecimiento del petróleo (que superó los USD100 el barril) y el aumento de la demanda de biocombustibles. La soja alcanzó máximos que no se veían desde 2024, situándose por encima de los USD 440.

El maíz presenta un escenario complejo. Irán es uno de los mayores importadores mundiales de maíz (abastecido principalmente por Brasil). Un bloqueo prolongado podría redireccionar ese grano al mercado mundial, presionando los precios a la baja por exceso de oferta. En tanto, el encarecimiento del crudo impacta directamente en el flete marítimo y en el precio del gasoil en plena cosecha.

Desafíos del sector lácteo: producción en alza y caída en la rentabilidad

El sector lácteo argentino comenzó el año 2026 con señales contradictorias. Mientras las proyecciones indican que la producción nacional de leche podría crecer entre 1% y 4% durante el año, los productores enfrentan una marcada caída en su rentabilidad, lo que genera preocupación en toda la cadena productiva.

Según el reciente informe "Semáforo de Economías Regionales" elaborado por la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro), una de las entidades gremiales empresarias del agro de la Argentina, la actividad lechera pasó de amarillo a rojo, una señal de alerta que refleja el deterioro de la situación económica del sector. La principal causa es el estancamiento del precio que reciben los productores frente al incremento sostenido de los costos operativos.

Actualmente, el valor pagado al tambero por litro de leche se mantiene sin modificaciones desde hace 10 meses, ubicándose alrededor de \$470. En términos interanuales, esto representa un aumento cercano al 8%, muy por debajo de la inflación anual, que ronda el 32%.

Asimismo, en los últimos meses, las importaciones de productos lácteos crecieron alrededor del 50%, mientras que las exportaciones aumentaron cerca del 20%, lo que genera mayores presiones sobre los precios internos.

La lechería mantiene perspectivas de crecimiento en volumen, sin embargo, el principal desafío para 2026 será recuperar la rentabilidad de los productores y lograr un mayor equilibrio en el mercado lácteo.

CARNES

Cae la faena de vacunos de febrero

De acuerdo con los datos confirmados por la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario, dependiente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP), 924.333 vacunos fueron faenados durante febrero, frente a los 1.018.668 vacunos del mes previo. En relación con los registros de un año atrás, el dato de febrero marca una caída del 10,7%, siendo el octavo mes de caída en términos interanuales. Los descensos más destacados se dieron en novillos, con caídas de hasta el 20% respecto del año previo. En lo que respecta a los pesos de faena, el dato sigue siendo positivo comparado con el año anterior, tras alcanzar los 234 kilos promedio, frente a los 229 kilos de febrero de 2025.

GIRASOL

Se sostiene la proyección de producción

También el mismo PAS de la BC señala, respecto al girasol, que a mediados de marzo las labores habían alcanzado un progreso intersemanal de 2,8%, cubriendo el 33,8% del área apta. Este progreso se da a partir del inicio de la cosecha en el Núcleo Sur y Norte de La Pampa-Oeste de Buenos Aires, con rendimientos de entre 25 y 30 qq/ha en promedio, y primeros lotes del Sur de Córdoba, San Luis y sur de La Pampa y Buenos Aires, con rendimientos variables, de entre 15 y 25 qq/ha. El rinde promedio asciende a 23 qq/ha, arrojando un volumen recolectado de 2,08 M/t hasta el momento. Dado que todavía resta por cosechar 2/3 del área de la oleaginosa, la entidad sostiene la proyección de producción en 6,2 M/t.

MAÍZ

Avanza la cosecha de maíz

El mismo PAS de la BC señala que luego de un progreso intersemanal de 3,6%, la cosecha de maíz alcanza el 7,2% del área nacional, con tareas concentradas en el Núcleo Norte y el Centro-Este de Entre Ríos, donde los rendimientos promedian 95,7 y 65,2 qq/ha, respectivamente. A su vez, se registran avances incipientes en el Núcleo Sur, el Centro-Norte de Córdoba y el Centro-Norte de Santa Fe. En lo que respecta al maíz tardío, el 73,9% del área se encuentra en condición hídrica entre adecuada y óptima, lo que representa una mejora de 4,7% tras las precipitaciones recientes.



fungicida

TECCARE

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



tecnomyl

ERNESTO CRUZ, REFERENTE MUNDIAL EN MAÍZ

Paraguay puede duplicar el rendimiento de maíz en poco tiempo

EL INGENIERO ERNESTO CRUZ GONZÁLEZ, REFERENTE MUNDIAL EN PRODUCTIVIDAD DE MAÍZ, VISITÓ LA FERIA INNOVAR Y DEJÓ UN MENSAJE CLARO: PARAGUAY TIENE CONDICIONES DE DUPLICAR EL RENDIMIENTO DEL MAÍZ y aumentar el de la soja entre un 30% y un 40% en poco tiempo, con buenas prácticas de manejo, diagnóstico y armonía en el sistema.

_ P: ¿Qué impresión general se lleva de Paraguay tras recorrer sus campos y participar en Innovar?

_ R: Paraguay tiene una combinación extraordinaria de agua, suelo y clima que no se encuentra fácilmente en otras regiones del mundo. Vengo de trabajar en ambientes muy limitantes, con temperaturas extremas y muy poca disponibilidad hídrica, y al comparar eso con lo que tienen aquí, realmente genera admiración. Me voy convencido de que los productores paraguayos tienen la capacidad de duplicar sus rendimientos en un plazo muy corto si logran organizarse, medir correctamente y aplicar buenas prácticas agro-nómicas.

_ P: ¿Cuáles fueron las claves en su proceso para alcanzar rendimientos récord y qué recomienda a los productores?

_ R: Lo primero es realizar un diagnóstico muy preciso de cada condición productiva. No se puede mejorar lo que no se conoce. En segundo lugar, entender

que el verdadero patrimonio del agricultor es la fertilidad del suelo, y eso hay que construirlo en el tiempo, con paciencia y consistencia. En tercer lugar, medir absolutamente todo: dónde se pierde eficiencia, por qué se pierde población de plantas, por qué disminuye el peso del grano. La clave está en identificar los problemas, justificarlos con datos y trabajar directamente en el campo. Además, es fundamental establecer metas claras de rendimiento y avanzar paso a paso, con prácticas precisas y oportunas. Sin medición y sin humildad para reconocer errores, es imposible mejorar.

_ P: ¿Se puede apuntar a una altísima productividad en Paraguay, incluso en la zafriña?

_ R: Absolutamente. La zafriña no debe ser vista como una limitante, sino como una oportunidad. Uno de los pilares fundamentales es la rotación de cultivos, especialmente la combinación de soja con maíz o de leguminosas con gramíneas. Esa rotación



ERNESTO CRUZ GONZÁLEZ, REFERENTE EN PRODUCTIVIDAD DE MAÍZ.

no es negociable porque aporta equilibrio al sistema.

En Paraguay tienen condiciones naturales excepcionales, y lo digo con total sinceridad: muchos productores no dimensionan lo que

tienen. Con buenas prácticas de manejo, diagnóstico y armonía en el sistema, se puede duplicar el rendimiento del maíz y aumentar el de la soja entre un 30% y un 40%. No hay excusas válidas cuando se cuenta con estos recursos.

_ P: Ante el desafío global de producir más alimentos, ¿qué mensaje daría a los productores?

_ R: Estamos frente a una realidad que no se puede negociar. En los próximos 25 años necesitamos incrementar la producción de alimentos en un 60% a nivel global. En el caso de la soja, el crecimiento debe ser cercano al 70%, y en el maíz debemos prácticamente duplicar la producción. Esto ocurre en un contexto complejo, con cambio climático, degradación de suelos, nuevas plagas y menor disponibilidad de recursos. Sin embargo, también representa una gran oportunidad para el sector agrícola. El mercado va a crecer y quienes estén preparados podrán aprovecharlo. Pero esto debe hacerse de manera colectiva, compartiendo conocimiento y elevando el nivel de todos los productores.

_ P: ¿Qué recomendaciones concretas daría para aprovechar mejor el potencial productivo?

_ R: Lo primero es tener humildad para reconocer que siempre hay margen de mejora. Ningún sistema es perfecto. Lo segundo es trabajar de manera integrada, incluso asociándose para mejorar la capacidad de negociación. También es clave entender que esto es un negocio, y como tal debe ser rentable. El consumidor hoy exige calidad y sostenibilidad, por lo que debemos responder a esas demandas. Y, nuevamente, insistir en que el patrimonio del agricultor es el suelo, el agua y el clima. Si no se construye fertilidad,



no hay posibilidad de aumentar la producción.

_ P: ¿Cuánto tiempo le llevó alcanzar los resultados que hoy lo posicionan como referente mundial?

_ R: Este no es el trabajo de una sola persona, sino de un equipo. Somos 43 ingenieros de distintas disciplinas: suelos, fisiología, economía, sanidad, genética, maquinaria, entre otros. Todos somos agricultores y trabajamos con un objetivo común. Los resultados que hoy se ven son producto de más de 30 años de esfuerzo continuo. Mucha gente cree que estos logros se consiguen de un año a otro, pero detrás hay investigación, desarrollo tecnológico y mucho aprendizaje acumulado.

_ P: ¿Cuál fue el principal paradigma que tuvieron que romper en ese proceso?

_ R: El mayor paradigma fue el “no se puede”. Durante mucho tiempo existieron límites teóricos que indicaban que ciertos niveles de rendimiento eran imposibles. Incluso había literatura técnica que lo sostenía. Nosotros tuvimos que cuestionar todo eso, porque nuestra realidad nos obligaba a producir más. Desarrollamos nuevos enfoques, nuevas metodologías y demostramos que las plantas no mienten. Hoy estamos

alcanzando rendimientos que duplican lo que antes se consideraba el máximo posible.

_ P: ¿Cómo deben ser los sistemas productivos frente a los desafíos globales actuales?

_ R: Los sistemas deben ser ambientalmente amigables, pero también científicamente validados. No se trata de extremos, sino de equilibrio basado en datos reales. Deben ser altamente eficientes, rentables y sostenibles en el tiempo. Además, es fundamental medir aspectos como la captura de carbono, la energía utilizada, la biología del suelo y los niveles de erosión. Solo así se puede garantizar un sistema verdaderamente sustentable.

_ P: ¿Qué mensaje final le deja al productor paraguayo?

_ R: Me voy realmente impresionado. Paraguay tiene un potencial enorme, casi único en el mundo. Se los digo con sinceridad: están bendecidos por sus recursos naturales. Pero no deben caer en la comodidad ni en las excusas. Si trabajan con disciplina, responsabilidad y enfoque en resultados, pueden lograr cosas extraordinarias. El desafío es grande, pero la oportunidad también lo es. Y estoy convencido de que pueden convertirse en un ejemplo a nivel mundial. **CA**

Buen movimiento en tractores, con cautela en el agro

El mercado de maquinaria agrícola arrancó el 2026 con señales positivas, especialmente en el segmento de tractores. En febrero se vendieron 146 uni-

TRACTORES

VENTAS HASTA FEBRERO

Fuente: Cadam.



John Deere	86
Massey Ferguson	46
New Holland	40
Case	33
Valtra	26
Yto	15
LS	9
FARMTRAC	8
Lovol	5
Hanomag	3
Fendt	2
Mahindra	2
Total	275

dades, acumulando 275 en el primer bimestre del año, según datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM).

En contraste, el segmento de cosechadoras mostró menor dinamismo, con 34 unidades comercializadas entre enero y febrero, reflejando un comportamiento más prudente en inversiones de mayor escala.

El buen nivel de ventas se da en un contexto de alta producción, con Paraguay encaminado a una de sus mayores cosechas de soja.

Por marcas, John Deere lidera el mercado de tractores con el 31%, seguido por Massey Ferguson (17%) y New Holland (14%). En cosechadoras, el liderazgo es compartido entre New Holland y John Deere, ambas con el 41% de participación. Detrás se ubican Case IH (9%) y Fendt.

El buen nivel de ventas se da en un contexto de alta producción, con Paraguay encaminado

a una de sus mayores cosechas de soja. Sin embargo, la cautela sigue marcando el ritmo de inversión debido a los costos y la presión sobre los márgenes del productor.

A esto se suma que muchos productores priorizan la optimización de equipos ya existentes antes que nuevas adquisiciones, enfocándose en eficiencia operativa y mantenimiento. En este escenario, el acceso al financiamiento y la evolución de los precios internacionales serán claves para sostener el ritmo de ventas en los próximos meses.

COSECHADORAS

VENTAS HASTA FEBRERO

Fuente: Cadam.



New Holland	14
John Deere	14
Case IH	3
Fendt	2
MF	1
Total	34

Cotizaciones en Chicago (30-03-26)

Fuente: CBOT.

SOJA

Mes	US\$/Ton
May-26	427
Jul-26	433
Agro-26	431

MAÍZ

Mes	US\$/Ton
May-26	179
Jul-26	183
Set-26	184

TRIGO

Mes	US\$/Ton
May-26	224
Jul-26	228
Set-26	233

¡ESCANEA Y MEJORA
TU PRODUCCIÓN!



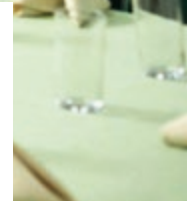
MEJOR NUTRICIÓN,
MEJORES RESULTADOS

Nutri-Coop
NUTRICIÓN ANIMAL



www.cooperativasommerfeld.com
Seguinos en nuestras redes:

  | NutriCoop



Tecnomyt lanza Orano en Canindeyú junto a Agro Alianza Corpus Christi

DURANTE UN EVENTO CON GRAN CONVOCATORIA LA EMPRESA TECNOMYL PRESENTÓ SU NUEVO FUNGICIDA ORANO EN LA LOCALIDAD DE CORPUS CHRISTI, CANINDEYÚ EN ALIANZA ESTRATÉGICA CON AGRO ALIANZA CORPUS CHRISTI, FIRMA QUE TENDRÁ LA DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA DEL PRODUCTO EN LA REGIÓN.

El lanzamiento, realizado el 20 de marzo, ante unos 280 personas marcó la introducción de una innovadora herramienta para el manejo de enfermedades en cultivos clave como soja y maíz.

UN FUNGICIDA DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Orano es un fungicida de triple mezcla que combina tecnologías avanzadas para ofrecer un control más eficiente y sostenido. Su formulación integra fluindapyr

—una carboxamida de tercera generación— junto con prothioconazole y mancozeb, logrando un equilibrio entre innovación y componentes esenciales para el manejo sanitario de los cultivos. Durante la jornada, representan-

tes de Tecnomyl y Agro Alianza Corpus Christi presentaron las características del producto, su posicionamiento en campo y las ventajas que aporta en el manejo de las enfermedades.

Asimismo, el investigador fitopatólogo Lucas Navarini, ofreció una charla técnica sobre enfermedades de soja y los desafíos para la alta productividad.

INNOVACIÓN EN FORMULACIÓN Y EFICIENCIA

Uno de los aspectos más destacados de Orano es su formulación líquida, que representa una evolución significativa, especialmente en el caso del mancozeb, históricamente presentado en polvo. El fitopatólogo e investigador Lucas Navarini, asesor técnico de Tecnomyl, explicó que esta innovación mejora notablemente la adherencia del producto a las hojas, reduce el lavado por lluvias y optimiza la distribución, factores clave para lograr un control efectivo de enfermedades.

“Hoy el gran desafío en el control sanitario pasa por el uso de tecnologías esenciales y modernas. Orano combina ambos conceptos, integrando activos innovadores con formulaciones más eficientes”, destacó Navarini.



ALTO DESEMPEÑO EN SOJA Y MAÍZ

El componente fluindapyr se posiciona como uno de los pilares del producto, ofreciendo un excelente control de enfermedades como la cercospora en soja y bipolaris en maíz. Según el es-

pecialista, las carboxamidas de tercera generación aportan una mayor eficacia.

Además, la combinación con prothioconazole y el mancozeb en formulación líquida refuerza el espectro de control y contribuye a una mayor residualidad del producto.



RECOMENDACIONES DE USO

Durante la charla técnica, se recomendó priorizar el uso de carboxamidas modernas en mezcla con prothioconazole, especialmente en aplicaciones tempranas, donde Orano muestra un excelente desempeño.

Su alta residualidad y facilidad de manejo lo convierten en una herramienta estratégica para programas de protección de cultivos, respondiendo a los desafíos actuales del sector agrícola. **CA**



Cierre en alza y modelo consolidado para los agronegocios



LA OCTAVA EDICIÓN DE INNOVAR FERIA AGROPECUARIA 2026 CERRÓ CON UN BALANCE AMPLIAMENTE POSITIVO, CONSOLIDANDO SU POSICIÓN COMO UNA PLATAFORMA CLAVE PARA EL SECTOR. Con más de 300 expositores y más de 25 mil visitantes, la muestra se desarrolló del 17 al 20 de marzo en su tradicional predio en Yguazú, Alto Paraná, y los organizadores ya anunciaron la próxima edición para marzo de 2027.

Raimundo Llano, presidente de la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), destacó que cada edición deja aprendizajes, contactos y oportunidades para fortalecer la exposición, subrayando la interacción entre empresas y productores como un pilar esencial. El crecimiento de la feria refleja el interés del sector, pero también plantea nuevos desafíos logísticos, ya que más de 15 empresas no pudieron participar por falta de espacio, lo que obliga a replantear la distribución del predio para 2027, reconoció el entrevistado. La innovación y la tecnología fueron protagonistas, con lanzamientos en semillas, tratamientos, maquinarias y servicios que acercaron al productor herramientas para mejorar la eficiencia y la sustentabilidad. Se desarrolló un sólido programa

de capacitaciones con técnicos internacionales, enfocado en aumentar la productividad en cultivos como soja y maíz, además de promover el uso de tecnologías adaptadas a cada sistema productivo. El sector pecuario igualmente volvió a ser un pilar importante durante esta edición. En ese sentido, nuevamente se realizaron actividades con calendario propio e incluso destacándose la jornada tampera, que tuvo como propuesta de estreno, el remate de animales de razas lecheras en vivo. Los negocios igualmente se desarrollaron con una subasta por pantalla. Otras áreas destacadas fuera de la ganadería incluyeron la parte de demostraciones de agricultura de precisión y maquinarias, así como el sector destinado para el test drive de imponentes rodados, en especial de líneas de pick-up.

El Pabellón Innovar igualmente fue escenario de importantes conferencias con invitados internacionales y eventos, como la inclusión y el fortalecimiento del rol de la mujer en el agro se destacaron a través del espacio Innovar Mujer, que visibilizó casos de éxito y fomentó la participación femenina en el sector. Esta iniciativa forma parte de una visión integral orientada al desarrollo equitativo y dinámico del agro paraguayo, reconociendo el aporte creciente de las mujeres en distintas áreas de la actividad. “Las charlas siempre es un desafío como organización porque apuntamos a traer técnicos de renombre internacional para transmitir todo el conocimiento a los productores del Paraguay. Este año tuvimos la oportunidad de contar con Mauricio de Bortoli, ex- ➔



perto destacado de Brasil en lo que es soja, y a Ernesto Cruz González, de México, productor y especialista en maíz. Ambos con récords de producción, vinieron a transmitir sus conocimientos y dejarnos ‘tips’ para hacernos pensar de qué tenemos que hacer para aumentar nuestra producción”, dijo Llano. La habilitación fue el martes 17 y la inauguración, el miércoles 18, con presencia de autoridades nacionales, locales y de invitados especiales. Los portones estuvieron

abiertos de 8 a 17 y con una entrada general de G. 20 000 por día, aclarando que el 100 % de lo recaudado va para el programa Innovar Social, que impulsa proyectos de educación, salud y desarrollo comunitario en Alto Paraná y otras zonas del país. Una vez más, contó con espónsos oficiales que reafirmaron el apoyo al campo y a quienes apuestan por el desarrollo del país. Finalmente, Llano agradeció a todos quienes acompañaron y apoyaron esta edición, con la sa-

tisfacción del deber cumplido al evaluar los objetivos alcanzados, con la concreción de numerosos contactos y negocios, con la consolidación de acuerdos comerciales y otros puntos altos clave para sostener la expansión de Innovar. Desde la organización igualmente se confirmó que la novena edición de Innovar se realizará del 16 al 19 de marzo de 2027, manteniendo el compromiso con la innovación, la capacitación y el fortalecimiento del agro nacional.

Agrosystem impulsó sugerencias para hortifruticultura y cultivos intensivos



Durante Innovar 2026, Agrosystem destacó su portafolio orientado al segmento hortícola, resaltando especialmente la línea YaraTera, compuesta por fertilizantes hidrosolubles diseñados para cultivos intensivos. Sobresalió Calcinit, un nitrato de calcio de alta calidad que aporta eficiencia en la nutrición vegetal y mejora el rendimiento. Asimismo, presentó alternativas para cultivos extensivos como la soja, con el fertilizante

YaraBasa 3-22-18 Intensifos, para lograr un equilibrio nutricional adecuado. Este producto incluye macro y micronutrientes, además de calcio y azufre, permitiendo acompañar las exigencias actuales de los sistemas productivos. El Ing. Agr. Ramón Aquino, del Departamento de Desarrollo, señaló el crecimiento del sector hortifrutícola en Paraguay, destacando el enfoque de la empresa en recomendaciones técnicas y acompa-

ñamiento en campo. Explicó que la línea YaraTera se posiciona como una de las principales propuestas, respaldada por tecnología de larga trayectoria. En particular, enfatizó el uso de Calcinit por su impacto positivo en la calidad y productividad de los cultivos. Por su parte, el Ing. Agr. Rodrigo Velázquez remarcó la incorporación de nuevos productos para ampliar la oferta en el mercado, tanto en cultivos intensivos como extensivos. Entre ellos, volvió a destacar el YaraBasa Intensifos 3-22-18 por su aporte de nutrientes clave. Finalmente, desde Agrosystem señalaron que, ante la incertidumbre en los precios de fertilizantes, la estrategia se centra en ofrecer productos de alta calidad y valoraron su participación en Innovar junto a clientes y aliados.

CGS, con lubricantes YPF para prolongar la vida útil de los motores



La firma CGS, representante en Paraguay de los lubricantes YPF, participó en Innovar 2026 junto a su aliado Cotripair, presentando parte de su portafolio

orientado a los sectores agrícola, industrial y de transporte. Entre sus propuestas destacó la línea Extravida en diferentes presentaciones, enfocada en responder a las exigencias del trabajo en campo. Durante la feria, la empresa hizo énfasis en la lubricación como un factor clave para proteger el motor y prolongar su vida útil. Señaló que el uso de productos de alta calidad reduce el desgaste, mejora la eficiencia operativa y disminuye costos de mantenimiento. La línea Extravida de YPF está diseñada para motores diésel de gran porte y tecnologías modernas. Incorpora la Tecnología en Evolución Constante (TEC®), adaptándose a los cambios en motorización. Entre sus beneficios se destacan su capacidad detergente, control del hollín y resistencia a la oxidación. Estas propiedades permiti-



ten mantener la limpieza interna y la estabilidad del lubricante en condiciones exigentes. Además, contribuye a neutralizar ácidos y evitar la corrosión del motor. CGS presentó una amplia gama de fluidos especializados tal como el lubricante HIDRO 19 para transmisiones y sistemas hidráulicos. Finalmente, la empresa reafirmó su propuesta integral para cubrir todas las necesidades de lubricación del productor. →

YPF
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES



CGS

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

Impulsando el desarrollo del Chaco



Agrotec, innovación agrícola con genética, híbridos y bioinsumos

Agrotec presentó en Innovar 2026 un completo portafolio de soluciones para el agro, enfocado en híbridos de maíz, genética avanzada en soja y el lanzamiento de bioinsumos, reafirmando su compromiso con el productor paraguayo. Durante el evento, Valmor Dalla Nora destacó que la propuesta de la compañía se basa en una sólida inteligencia de mercado y un equipo técnico especializado en diversas áreas. La firma expuso productos diseñados para responder a las exigencias actuales del sector agrícola, con énfasis en calidad, productividad y sosteni-

bilidad. En maíz, se presentaron nuevos híbridos en alianza con Pioneer, adaptados a diferentes ambientes productivos del país. En soja, sobresalieron variedades con alto rendimiento y excelente desarrollo radicular, consolidando su liderazgo en semillas certificadas. Asimismo, la empresa resaltó la importancia del acompañamiento técnico como valor diferencial frente a un mercado competitivo. Otro eje clave fue la introducción de la línea Agrotec Bio, resultado de una alianza estratégica con Agrivalle, enfocada en soluciones biológicas para nutrición y protección de culti-



vos. Estas herramientas apuntan al manejo sostenible del suelo y al control de plagas y enfermedades. Además, se analizó el contexto de precios internacionales, con perspectivas moderadas para la soja y más favorables para el maíz. Finalmente, la participación en la feria permitió fortalecer el vínculo con productores y posicionar a Agrotec como un actor clave en la innovación agrícola nacional.



Banco Familiar, apoyo al agro con financiamiento y presencia activa

Banco Familiar participó activamente en Innovar 2026, reafirmando su compromiso con el desarrollo del agro paraguayo mediante soluciones financieras adaptadas a los productores. Durante el evento, la entidad acompañó a clientes y aliados, acercando opciones de financiamiento en distintos espacios de la feria. Una comitiva liderada por el gerente comercial, Arsenio Vasconcellos, recorrió stands de empresas vinculadas al banco, fortaleciendo vínculos y brindando asesoramiento directo. Entre las firmas visitadas se destacaron De La Sobera, Agroaltona, Automotor, Kurosu, Setac, Target y Tracto, donde se presentaron al-

ternativas para la adquisición de maquinaria y tecnología agrícola. Esta cercanía facilitó el contacto con los productores y la evaluación de inversiones en el lugar. El banco ofreció financiamiento con tasas desde el 6% en dólares y la posibilidad de cubrir hasta el 100% del valor de los equipos. Estas condiciones buscaron promover la modernización del sector y mejorar la productividad en el campo. Asimismo, se brindó asesoramiento personalizado para acceder a créditos acordes a cada necesidad. La participación también permitió consolidar relaciones con proveedores del sector. El trabajo conjunto con aliados comerciales fue cla-



ve en su estrategia. Finalmente, Banco Familiar reafirmó su rol como socio estratégico del productor paraguayo. ➔



FECOPROD

50 años

**DESARROLLANDO
JUNTOS UN PAÍS**

Cetapar y la importancia de la capacitación y sostenibilidad



tecnologías apuntan a optimizar recursos, mejorar la eficiencia productiva y apoyar la toma de decisiones basada en datos. La innovación y la sustentabilidad se posicionaron como ejes centrales de la participación. Asimismo, se evidenció un fuerte interés de estudiantes y jóvenes profesionales en las propuestas formativas. También se destacó el trabajo en áreas de formación, investigación y producción. Se mencionaron divisiones como laboratorio agronómico, semillero, análisis de suelo y unidades productivas. También se desarrollan actividades en frutihorticultura, lombricultura, piscicultura e investigación aplicada. Finalmente, se invitó a productores y estudiantes a participar en sus programas, promoviendo la innovación como pilar del agro.

La Fundación Kikkei Cetapar se destacó por su fuerte enfoque en la innovación, la sustentabilidad y la capacitación técnica, consolidando su rol como referente para generar y transferir conocimientos para el sector agropecuario. Su director general, Edgar Figueredo, expresó la satisfacción por participar nuevamente en la vidriera tecnológica, destacando el acom-

pañamiento de aliados como Syngenta y Cafyf para presentar soluciones conjuntas. Durante el evento se expusieron iniciativas sobre buenas prácticas agrícolas, plataformas digitales y programas de capacitación alineados a las nuevas demandas del sector. Uno de los principales atractivos fue la presentación de equipos de última generación para Agricultura de Precisión. Estas

Glymax, imagen renovada para fortalecer abanico de soluciones

La participación de Glymax en Innovar 2026 se destacó por una propuesta integral que atrajo a numerosos interesados en tecnologías para el agro. Su stand se convirtió en un punto de referencia para conocer soluciones orientadas a maximizar la productividad y eficiencia. Además, la empresa presentó su nueva imagen visual en el marco de sus 25 años. Durante el megaevento agrotecnológico a cielo abier-

to realizado en Yguazú, reafirmó su enfoque en la integración de herramientas para el manejo moderno de cultivos. Uno de los ejes principales fue la genética de soja, especialmente la línea Seed-Corp HO por su alto rendimiento. También se destacaron soluciones de nutrición vegetal y la tecnología de aplicación MicroXisto. Estas herramientas permiten optimizar recursos y mejorar la performance de los cultivos. En

protección vegetal, sobresalió el lanzamiento del fungicida Pladus Xpert. Asimismo, se exhibió el portafolio de maíz y sorgo de Morgan, en alianza estratégica. La propuesta generó gran interés entre los asistentes y se complementó con charlas técnicas. Finalmente, la compañía Glymax reafirmó su compromiso con la innovación, el acompañamiento técnico y el desarrollo sostenible del agro.





Rieder & Cía con el lanzamiento de la línea Valtra A5

Rieder & Cía se destacó en Innovar 2026 como referente en maquinarias agrícolas, enfocándose en la evolución de los tractores Valtra y la eficiencia operativa para reducir costos en el campo. La novedad principal fue la línea media, con el lanzamiento de la serie A5 que reemplaza a la generación A4, ofreciendo cinco opciones

de potencia de 105 a 145 caballos. Gonzalo Oliva, coordinador de Marketing de Valtra Hispanoamérica, explicó que estos tractores mantienen la genética anterior, pero con mayor eficiencia y torque. Los A5 incorporan motores AGCO Power optimizados, que operan entre 1.600 y 1.750 RPM, reduciendo consumo de combustible y costos.

Cuentan con transmisión 12x12 con inversor electrohidráulico y opción de Super Creeper para trabajar a baja velocidad. El sistema hidráulico de alto caudal y capacidades de levante de hasta 5.400 kg complementan la propuesta, junto con opciones energéticamente eficientes como 540 Eco y 1000 Eco. Oliva destacó la alianza con el concesionario local, clave para acercar la marca a los productores paraguayos. La compañía reafirmó su espíritu innovador con constantes lanzamientos y mejoras tecnológicas. Los visitantes pudieron conocer todos los detalles en el stand. La estrategia busca facilitar la labor del productor y aumentar su productividad. Finalmente, Rieder & Cía consolidó su presencia como líder en soluciones de maquinaria agrícola.

Agrionix, tecnología y precisión para cada etapa del cultivo

Agrionix participó de Innovar 2026 con una destacada propuesta tecnológica, orientada a impulsar la eficiencia y la precisión en las operaciones agrícolas. César Salinas, representante de la línea DJI en Agrionix, destacó la feria como un espacio clave para acercarse a los productores y mostrar de primera mano

las tecnologías disponibles. Uno de los anuncios principales fue la presentación de Precision Planting, una tecnología enfocada en optimizar el proceso de siembra desde su etapa inicial y que representa una apuesta estratégica para mejorar los resultados productivos, logrando mayor uniformidad y eficiencia en los cul-

tivos. Asimismo, destacó la línea de drones agrícolas exhibida en el stand durante Innovar 2026, especialmente los modelos T70 y T100, que se consolidan como herramientas clave para optimizar las labores en el campo y mejorar la aplicación de insumos. Explicó que estos equipos elevan la eficiencia operativa en las fincas y se complementan con pilotos automáticos de la marca Trimble, reconocidos por su precisión en las operaciones agrícolas, permitiendo optimizar el uso de maquinaria, reducir superposiciones y contribuir a una agricultura más sustentable. Señaló además que el interés del público se centró en soluciones vinculadas a drones y agricultura de precisión, en un contexto donde la demanda por tecnologías eficientes sigue en aumento. En ese sentido, indicó que la empresa apuesta a seguir desarrollando el mercado de Precision Planting de cara a la próxima zafra, fortaleciendo su presencia a nivel nacional. ➔



Selección Genética, para potenciar la cuenca lechera de Yguazú

Selección Genética se destacó en Innovar 2026 al poner en primer plano el desarrollo del sector lechero, con un fuerte acompañamiento a productores y clientes durante una de las jornadas más importantes de la feria. El jueves 19 se centró la actividad en el sector ganadero, con charlas, exposiciones y remates que acercaron a los visitantes a la realidad de la lechería nacional. El Ing. Agr. Hugo Pistilli, director de Selección Genética, resaltó la importancia de estos espacios para visibilizar el trabajo de años en mejoramiento genético. Durante la jornada se realizó un remate de animales 100% con genética Select Sires, incluyendo vaquillas preñadas con semen sexado y ejemplares de la raza Jersey, además de Holando, predominante en Paraguay. Participaron cabañas como Kubota Family Farm, Cabaña Nueva Esperanza y Udacorp, con animales de alta calidad provenientes

de toros élite. Pistilli destacó la búsqueda de biotipos adaptados al país, con buen sistema mamario, fertilidad y longevidad, que sostengan altos niveles de producción. Subrayó el valor de los registros de lactancia e índices genéticos para la toma de decisiones. La adquisición de una vaquilla preñada con genética probada puede repre-

sentar hasta 15 años de progreso productivo. También se incluyó la venta de vacas de primer parto, permitiendo acceder a producción inmediata y genética futura. Con estas acciones, Selección Genética reafirmó su compromiso con la calidad, la información y la inversión en genética como pilares del crecimiento lechero en Paraguay.



Spraytec, compromiso con la innovación agrícola

Spraytec se destacó nuevamente en Innovar Feria Agropecuaria, consolidando su presencia en Innovar y reafirmando su compromiso con el desarrollo tecnológico en la producción. Presentó Optimix, un compati-

lizador de mezclas diseñado para prevenir y corregir problemas derivados de la resistencia de malezas, como coágulos, cambios de coloración o formación de cristales que reducen la efectividad de los herbicidas. Actúa de manera

preventiva y correctiva, garantizando una eficiencia de aplicación cercana al cien por ciento y reduciendo pérdidas económicas. Asimismo, se enfatizó la importancia de combinar tecnología y asesoramiento técnico para mejorar los resultados en el campo. La propuesta presentada destacó por su aplicabilidad práctica y relevancia frente a desafíos actuales del agro. Con más de 30 años de trayectoria internacional y 17 en Paraguay, la compañía sigue innovando tecnologías de aplicación, nutricionales y fertilizantes, brindando soluciones concretas a productores y asesores técnicos. La firma cuenta con base operativa en Ciudad del Este y una red de siete representantes de ventas, con proyección de expansión a otras regiones. Así, Spraytec reafirmó su rol estratégico como proveedor de soluciones eficientes y confiables.





Tape Ruvicha, potencia y destaque con Ford y New Holland

Tape Ruvicha se consolidó como uno de los grandes atractivos de Innovar 2026, destacando por una propuesta integral que combinó tecnología, potencia y soluciones para el productor paraguayo. En su amplio stand, la empresa exhibió lo mejor de sus marcas representadas, Ford y New Holland, incluyendo lanzamientos y modelos

emblemáticos. En el segmento automotriz, la Ford Everest captó todas las miradas por su capacidad y versatilidad, acompañada por el icónico Mustang GT, la Maverick y la renovada Ranger, reforzando la oferta adaptada a distintas necesidades del mercado. Daniel Vertone, gerente de Mercados Directos de Ford para Sudamérica, valoró la alianza es-

tratégica con Tape Ruvicha y destacó la magnitud y concurrencia de la feria. En el área agrícola, New Holland presentó la nueva cosechadora CR7.90, equipada con sistemas de precisión y telemetría avanzada para optimizar la producción y maximizar la calidad del grano. Germán Cardozo, responsable de Marketing, resaltó su aporte a la productividad y rentabilidad de los productores. Los visitantes recibieron asesoramiento personalizado, acceso a planes de financiación propios y el respaldo del servicio técnico. La presencia de representantes de fábrica reforzó las oportunidades de negocio y la visibilidad de las marcas. La atención 24 horas, disponibilidad de repuestos y acompañamiento constante reflejaron el compromiso de la empresa con los clientes. Así, Tape Ruvicha destacó como un referente en soluciones integrales para el agro y el sector automotriz en Paraguay.

Agripar debutó con un portafolio integral

La empresa Agripar participó por primera vez en la Innovar Feria Agropecuaria, donde presentó una amplia gama de soluciones para los sectores hidráulico, automotriz y agrícola, consolidando su presencia en uno de los principales espacios del rubro. Con más de 33 años de trayecto-

ria, exhibió pulverizadores Jac-to, kits hidráulicos, mangueras, correas y productos de marcas reconocidas. También destacó su oferta en repuestos automotrices y equipos para agricultura, jardinería y limpieza. Durante el evento, los visitantes accedieron a promociones, sorteos y asesoramiento técni-

co personalizado, lo que permitió a la empresa fortalecer el vínculo con clientes y potenciar usuarios interesados en sus soluciones. Desde la firma resaltaron su compromiso de acompañar al productor más allá de la feria, apostando a la capacitación constante de su equipo y a la mejora continua de sus servicios para responder a las necesidades del sector. ➔



Bayer presentó sus últimas innovaciones y soluciones para el agro

Bayer participó en una de las principales muestras agropecuarias del país, donde reafirmó su compromiso con el desarrollo del sector agrícola mediante la presentación de un completo portafolio de soluciones tecnológicas. Bajo el lema “Tu campo no se detiene, nuestra innovación tampoco”, la compañía apostó por acercar herramientas diseñadas para maximizar la productividad y eficiencia en los cultivos.

Durante la feria, la empresa destacó sus avances en tratamiento de semillas con el lanzamiento del Pack Acceleron Complete Soja, incorporando la solución Ladoran. Este desarrollo combinó activos que ofrecieron protección integral contra plagas masticadoras y chupadoras, asegurando un arranque más seguro y eficiente para los cultivos. Además, el uso conjunto con Evergol Energy per-

mitió reforzar la sanidad desde las primeras etapas.

En el segmento de fungicidas, Bayer presentó resultados positivos de su sistema de manejo basado en Cripton Ultra y Cripton Supra, ambos con tecnología Leafshield. Estas soluciones demostraron un control eficaz frente a enfermedades clave como roya, cercospora, oídio y antracnosis, entre otras, respaldadas por ensayos recientes.

Asimismo, la compañía exhibió el



insecticida Arvis, que incorporó la tecnología NanoTrust™, ofreciendo un control más prolongado y efectivo contra chinches en comparación con alternativas genéricas. Estas innovaciones reflejaron la apuesta de Bayer por soluciones cada vez más precisas y eficientes.

Como parte de la experiencia, la firma desarrolló el espacio “Bayer al grano”, un estudio de streaming donde se generaron contenidos técnicos, entrevistas y análisis del sector, buscando amplificar la voz del productor.

Con esta propuesta integral, Bayer consolidó su posicionamiento como líder en soluciones agrícolas de alto valor, adaptándose a las necesidades cambiantes del campo y promoviendo una producción más eficiente y sustentable mediante el uso de tecnología avanzada.

Agrisa destacó innovación y tecnología en la feria



Agrisa presentó en Innovar lo último en su portafolio de soluciones tecnológicas para el sector agrícola.

Diego Martínez, gerente comercial de la firma, resaltó la importancia estratégica de formar parte de este evento y exponer su

amplia gama de soluciones desde drones de pulverización hasta soluciones de agricultura de precisión y maquinaria.

Uno de los principales focos del stand de Agrisa fue la línea de drones de pulverización de la marca DJI, con modelos de últi-

ma generación como el DJI Agras T100 y el DJI Agras T70P.

Estas herramientas representan un avance significativo en eficiencia y precisión para las labores agrícolas, permitiendo optimizar recursos y mejorar la aplicación de insumos.

En el segmento de agricultura de precisión, presentó soluciones como Agronave 7 y Agronave 12, un monitor con sistema ISOBUS, diseñadas para mejorar la gestión y productividad en campo.

Asimismo, la empresa destacó la desmalezadora Roland una moto desmalezadora 5x4 versátil que combina eficiencia en el control de malezas con funcionalidades de corte.

Agrisa también presentó atractivas opciones de financiamiento y beneficios exclusivos para los visitantes, incluyendo la bonificación de tanques de sólidos para los modelos T100 y T70P.



Agrofertil presentó lanzamientos y experiencias

Agrofertil destacó en la feria Innovar su compromiso con la transformación de la agricultura paraguaya mediante soluciones innovadoras y tecnología de vanguardia. En esta edición, la empresa presentó una propuesta integral orientada a potenciar la productividad y acompañar el crecimiento sostenible del sector. Entre los principales lanzamientos, se destacó **Agrofertil Digital**, una plataforma desarrollada en alianza con H2O Innovation, que integra información en tiempo real, herramientas de gestión y canales de consulta en un solo

entorno accesible para el productor.

En la Línea Fertilize, la empresa presentó innovaciones como **TOPSEED NANO SE**, basado en nanotecnología para mejorar la nutrición desde etapas iniciales, y **ALGABIO EVOLUX**, un bioactivador que fortalece el sistema inmune de las plantas. También sobresalieron soluciones biológicas como **Solubilizador Phos Atacama** y **Oportune Bio Tropic**, orientadas a optimizar la sanidad y el desarrollo de los cultivos.

Dentro de Terrex Exact Aplic, se introdujo **Action Oil Vortex**, un

coadyuvante de alta performance que mejora la eficacia de las aplicaciones agrícolas. A su vez, en Star Seeds se presentó el tratamiento **TSI Black** y un nuevo formato de comercialización por cantidad de semillas, brindando mayor precisión al productor.

Agrofertil también exhibió su **Centro de Diagnóstico para el Agro AMARU**, enfocado en análisis agronómicos para una toma de decisiones más precisa, además de nuevas variedades de soja e híbridos de maíz con alto potencial productivo.

En protección de cultivos, destacó soluciones como el fungicida **Sotano** y el insecticida **UNIA**, ambos diseñados para un control eficiente de enfermedades y plagas. Asimismo, presentó el fertilizante **Korn Kali**, que aporta una nutrición balanceada en un solo grano. Con una propuesta integral y foco en la innovación, Agrofertil consolidó su rol como aliado estratégico del productor, impulsando una agricultura más eficiente y sustentable.

Cotripa celebra 30 años de trayectoria y destaca su portafolio



Grupa Cotripa presentó en Innovar un portafolio integral de soluciones orientadas a responder a las necesidades del productor.

En esta ocasión, la empresa también celebró sus 30 años de trayectoria, resaltando su crecimiento sostenido desde sus inicios en Santa Rita. Actualmente cuenta con nueve sucursales, más

de 230 colaboradores y proyecta la apertura de una nueva sede en Katueté, consolidando su expansión a nivel nacional.

Durante el evento, Cotripa dispuso de un amplio espacio donde exhibió maquinaria de alta tecnología, incluyendo líneas premium de tractores, sembradoras y cosechadoras. Entre las principales novedades se destacaron equi-

pos de gran potencia y eficiencia, pensados para optimizar el trabajo en el campo.

El director comercial, Bruno Vefago, valoró el camino recorrido por la empresa y destacó la importancia de seguir construyendo junto al productor paraguayo, ofreciendo soluciones completas y un equipo preparado para cada necesidad.

Además, la firma presentó su nueva unidad de tecnología con soluciones de agricultura de precisión, incorporando herramientas innovadoras para mejorar el rendimiento productivo. A esto se sumó el fortalecimiento de su línea de repuestos con marca propia, enfocada en calidad y eficiencia. ➔

JOHN DEERE refuerza su liderazgo con tecnología, lanzamientos y cercanía al productor



JOHN DEERE reafirmó su compromiso con el mercado paraguayo con una destacada participación en Innovar 2026, donde presentó un completo portafolio de innovaciones, nuevos equipos y soluciones integrales orientadas a mejorar la productividad del sector agropecuario.

La compañía se hizo presente junto a su red de distribuidores, encabezada por KUROSU & CIA., aliado estratégico en el país, consolidando su enfoque en la cercanía con el productor y el fortalecimiento del servicio local.

Entre las principales novedades, se destacaron equipos diseñados para diferentes escalas producti-

vas, como la Pulverizadora R440 y la 230M, la cosechadora S4 400, la Plantadora 3100FT y la Rotoenfardadora 461M. Además, sobresalió la incorporación de JDLink Boost, una solución de conectividad satelital que permite optimizar la gestión y el monitoreo de la maquinaria en tiempo real.

Estos lanzamientos reflejan la visión de la marca de ofrecer un sistema productivo más eficiente, integrado y adaptado a las necesidades del productor paraguayo. En entrevista, Fabiana Franco, gerente de negocios de la compañía para Hispanoamérica, destacó que Paraguay es un mercado estratégico, impulsado por un agro-

negocio dinámico y en constante crecimiento, lo que lo posiciona como un punto clave dentro de su operación regional.

Asimismo, subrayó el rol fundamental de los concesionarios, especialmente KUROSU & CIA., no solo en la comercialización de equipos, sino también en el servicio posventa, garantizando una experiencia completa para los clientes. Otro de los pilares fue la presentación de soluciones integrales que combinan maquinaria, herramientas digitales, soporte técnico y opciones de financiamiento adaptadas al sector.

La participación en la feria permitió a la empresa interactuar directamente con productores de distintas regiones, fortaleciendo vínculos y acercando propuestas concretas para el desarrollo del campo. Con esta propuesta, JOHN DEERE continúa consolidando su liderazgo, apostando por la innovación, la tecnología y el acompañamiento constante al productor paraguayo.

Dekalpar destacó innovación y acompañamiento al productor

La empresa Dekalpar tuvo una destacada participación en la feria Innovar, donde presentó un robusto portafolio de soluciones integrales para el productor paraguayo. En el segmento de maíz, exhibió híbridos de alto rendimiento de la marca Dekalb, destacándose el DKB 260 PRO4, considerado actualmente el número uno, además del DKB 360 PRO3 y un material experimental que

será lanzado al mercado el próximo año. El Dr. Hugo González, gerente de desarrollo de Dekalpar, expresó el orgullo de representar al país con soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades del productor, subrayando la importancia de acercar tecnología de punta al campo paraguayo.

En el segmento de soja, Dekalpar presentó variedades adaptadas a la agricultura moderna, muchas

de ellas con tecnología I2X. La empresa trabaja con materiales de marcas reconocidas como Monsanto, Don Mario, Limagrain y Nidera. Otra propuesta en genética fueron los híbridos de sorgos de Advanta que ofrecen estabilidad, resistencia y alto rendimiento.

En cuanto a protección de cultivos, se destacó el fungicida Cipton Ultra de Bayer, los herbicidas de Ciagropa y los insumos biológicos de Biotrop donde se destacó el biofungicida Bombardeiro. En nutrición vegetal, Dekalpar destacó la línea completa de Wuxal y los fertilizantes sólidos de la marca Fertimax para todas las etapas del cultivo.

Con esta propuesta, reafirma su compromiso de acompañar al productor paraguayo con tecnología, innovación y asesoramiento técnico, contribuyendo al crecimiento sostenible de la agricultura.





Jacto trajo a Paraguay su tecnología BalanceControl

Jacto presentó en Innovar su tecnología BalanceControl, desarrollada para mejorar la estabilidad de barras en pulverización, reducir oscilaciones y lograr una mayor uniformidad en la aplicación. Edson Bueno, gerente de ventas de exportación de Jacto, explicó que la tecnología BalanceControl permite mantener una mejor conformidad en la altura de la barra en maquinarias de pulverización, reduciendo oscilaciones y favo-

reciendo una distribución más uniforme de los productos aplicados. “El operador logra un mejor desempeño en el trabajo y el productor obtiene una aplicación más precisa, que es clave para los resultados en campo”, señaló. El ejecutivo destacó además la aceptación positiva por parte de los agricultores paraguayos, quienes valoran la incorporación de tecnologías que impactan directamente en la eficiencia de

las labores agrícolas. “Paraguay es un lugar donde se acepta la tecnología, así que nosotros este año trajimos a la Innovar muchos equipos y tecnologías nuevas. Tuvimos mucha presencia de productores”, expresó. Por otra parte, Bueno subrayó el vínculo histórico de la marca con el mercado local, mencionando casos de clientes que han utilizado equipos Jacto durante varias generaciones, lo que refleja la confianza construida a lo largo del tiempo.

Tecnomyl celebró 35 años con lanzamientos

Tecnomyl celebró 35 años de trayectoria presentando innovaciones en protección de cultivos, semillas y biológicos durante INNOVAR 2026.

El gran protagonista del stand de Tecnomyl fue Orano, un fungicida de última generación diseñado para combatir enfermedades en soja y maíz. Según Lucas Becker, Director Comercial y de Marketing de la compañía, “Orano combina una carboxamida de última generación, un triazol y un protector altamente eficiente, logrando una triple acción

que refleja la especialidad de Tecnomyl en el manejo sanitario de cultivos”.

SOLUCIONES BIOLÓGICAS

Tecnomyl también refuerza su portafolio de soluciones biológicas con dos novedades:

EMERALD: un producto versátil para el tratamiento de semillas y aplicaciones foliares, que ayuda a reducir la supervivencia de patógenos entre campañas

DOMATORE: bioinsecticida orientado al control de plagas como cigarritas, mosca blanca, pulgones

y chinches recomendado para su uso desde las primeras etapas de aparición de plagas, complementando el manejo químico posterior.

HÍBRIDOS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

En semillas, Tecnomyl junto a Agrocerec presenta el híbrido de maíz AG 8510 VT PRO 4, una opción que destaca por su estabilidad productiva y tolerancia a la cigarrita, vector de enfermedades que provoca el achaparramiento del cultivo. También presenta resistencia a enfermedades como bipolaris y bacteriosis, manteniendo un excelente potencial de rendimiento”.

Con estos lanzamientos, Tecnomyl reafirma su compromiso con la innovación, la sustentabilidad y el acompañamiento al productor, consolidando su posicionamiento en el mercado regional tras 35 años de crecimiento y desarrollo. ➔



LDC refuerza su compromiso con el agro paraguayo en su debut en Innovar



Louis Dreyfus Company (LDC) participó por primera vez en la feria Innovar, fortaleciendo su vínculo con los productores paraguayos y reafirmando su compromiso con el crecimiento del sector agrícola. “Es un momento muy importante para nosotros. Por primera vez participamos en este espacio que reúne a todo el sector agrícola del país, un sector que ha crecido significativamente en los últimos años”, destacó Alejandro Calabrese, country manager de LDC y responsable de las operaciones de la compañía en Paraguay. Con 175 años de historia a nivel

global y 22 años de presencia en Paraguay, LDC reafirma su estrategia de proximidad con el productor. “Queremos estar cada vez más cerca, escuchar sus necesidades y acompañarlos en el desafío de lograr mayor producción y rentabilidad”, agregó Calabrese.

Lanzamientos: En el marco de la feria, LDC presentó tres nuevos lanzamientos de su línea de soja Master Seed: 64MS02 I2X, 60MS02 I2X y 6339 I2X, variedades que se destacan por su alto potencial productivo. Asimismo, la compañía avanza en

el proceso de registro en Paraguay de la camelina, una semilla oleaginosa con alta concentración de aceites, que ya ha mostrado resultados positivos en países como Argentina y Uruguay.

LDC opera en Paraguay comercializando fertilizantes bajo la marca Macro Fertil, semillas y fitosanitarios ofreciendo soluciones adaptadas a las necesidades locales. Durante Innovar, la compañía también presentó su portafolio de fertilizantes y herramientas de financiamiento, con el objetivo de acompañar al productor en todo el ciclo productivo. “Nuestra propuesta es integral: brindamos insumos, financiamiento y, una vez obtenida la producción, también participamos en la comercialización, asegurando alternativas competitivas para nuestros clientes”, señaló Calabrese.

La compañía cuenta con oficinas en Ciudad del Este y Asunción, además de plantas de acopio, silos y una flota propia de barcazas, lo que le permite optimizar la logística y ofrecer mejores condiciones comerciales.

Tracto reforzó su cercanía al productor en su 40° aniversario

En el marco de INNOVAR 2026, Tracto celebró sus 40 años de trayectoria acercando su portafolio completo de maquinaria agrícola-ganadera a los productores. Entre los equipos destacados presentó la pulverizadora Avola

de Baldan, con barras de hasta 30 metros, transmisión hidrostática 4x4 y piloto automático, y la enfardadora Mascar Monster 870, reconocida por su eficiencia y sistema de atado de pacas de alta tecnología. Durante la feria, Tracto ofreció

promociones y beneficios para facilitar la inversión en tecnología y destacó la importancia de Innovar como un espacio de contacto directo con los productores.

Además, la empresa valoró la confianza de los clientes y la fidelidad de generaciones de productores paraguayos que han trabajado con sus equipos, resaltando el vínculo histórico que la consolida como un aliado confiable del campo.

Con su participación, la compañía reforzó su compromiso con el agro, consolidó su presencia en el mercado local y celebró cuatro décadas de trabajo como aliado estratégico del productor. ➔





OCHO AÑOS

"Sembrando
cooperación
y cosechando
progreso"





Nufarm, portafolio de híbridos de sorgo con foco en eficiencia y adaptación

La compañía Nufarm participó en Innovar 2026, donde presentó su portafolio de híbridos de sorgo, destacando la diversidad genética disponible para los productores paraguayos. La firma acompañó la muestra en el stand de su aliada CW Trading. En este contexto, exhibió materiales orientados a distintos sistemas productivos, con el objetivo de ofrecer alternativas adaptadas a cada necesidad del agricultor. Durante la feria, se puso en valor el sorgo como un cultivo estratégico por su rusticidad y eficiencia en el uso de recursos.

El Ing. Agr. Sebastián Vázquez, representante comercial de la empresa, explicó que el portafolio abarca opciones para producción de forraje, grano y ensilaje. En la línea forrajera se destacó el híbrido NUGRASS 900, de gran porte y capacidad de generar elevada cantidad de materia seca, recomenda-

do para la recuperación de suelos degradados. No obstante, aclaró que este material no está orientado al ensilaje. También se presentaron sorgos sileros que combinan producción de biomasa y granos.

Con esto, explicó, se logran resultados comparables al maíz, pero con costos hasta 40% menores y menor requerimiento hídrico. En cuanto a los sorgos graníferos, la firma mostró materiales precoces

y de ciclos más largos. Entre ellos, el JOWAR SHORT se destacó por su rapidez, con un ciclo cercano a los 100 días y adaptación a suelos de mediana a alta fertilidad. También se presentó el FOX, ampliamente difundido en Paraguay por su versatilidad y estabilidad productiva. Dentro de los diferenciales, se resaltó el SPRING T60, orientado al Chaco, con alta tolerancia a sequía y buen desempeño en condiciones adversas, así como el NUGRAIN 430, de ciclo largo y alto potencial, recomendado para sistemas en consorcio con brachiaria. En tanto, en la categoría de sileros se destacó el NUSIL 484, diseñado para lograr un equilibrio entre biomasa y granos, alcanzando niveles nutricionales competitivos. Otro punto destacado por el entrevistado fue la importancia de complementar y no suplir rubros. En este punto, explicó que, desde la empresa, la



SEBASTIÁN VÁZQUEZ, REPRESENTANTE COMERCIAL DE LA NUFARM.



propuesta expone a un sorgo no busca reemplazar al maíz, sino integrarse como complemento dentro de esquemas de rotación. Esta estrategia permite diversifi-

car cultivos, reducir la presión de plagas y enfermedades, y mejorar la sostenibilidad del sistema productivo. Nufarm reafirmó así su compromiso con el desarrollo de

soluciones eficientes para el agro paraguayo, mientras atendía a una buena cantidad de visitantes en el stand de su aliada para conocer más detalles de los híbridos.

BASF presentó innovaciones para soja y maíz y destacó el fungicida Levecto®



En el marco de INNOVAR 2026, BASF reafirmó su compromiso con la innovación agrícola mediante la presentación de soluciones integrales para los cultivos de soja y maíz, acompañando al productor en cada etapa del ciclo productivo.

La compañía exhibió avances en protección de cultivos, manejo de malezas, tratamiento de semillas y tecnologías biológicas, con foco en mejorar la eficiencia, la productividad y la sustentabilidad de los sistemas agrícolas.

Entre las principales novedades se destacó Levecto®, un fungicida de última generación para soja que incorpora la molécula Pavecto®, con un mecanismo de acción

innovador que brindó protección eficaz y prolongada contra enfermedades clave como la roya asiática, mancha anillada, mancha púrpura y antracnosis. Esta tecnología permitió fortalecer los programas de manejo integrado de enfermedades y preservar el potencial de rendimiento del cultivo. En manejo de malezas, BASF presentó Brontirex®, un herbicida de aplicación pre siembra con alta eficacia en el control de malezas de hoja ancha. Para el control de enfermedades, se destacaron Palyvar® y Keyra®, desarrollados con la tecnología Revysol®, que ofrecieron un desempeño eficaz frente a manchas foliares, roya y oídio.

En tratamiento de semillas, la compañía impulsó Votivo® Prime, un biológico que promovió el desarrollo radicular y contribuyó al control de nematodos, favoreciendo un mejor establecimiento del cultivo.

Por su parte, en semillas de soja, la marca Credenz® presentó variedades con tecnología INTACTA 2 XTEND®, que se destacaron por su alto potencial de rendimiento y adaptación a distintas condiciones productivas.

Con estas propuestas, BASF consolidó su posicionamiento como aliado estratégico del productor, acercando herramientas innovadoras que aportaron valor y sustentabilidad al agro. **CA**



CAMPO
GANADERO

FEICORTE Paraguay impulsó la eficiencia en la producción ganadera

SE DESARROLLÓ CON GRAN CONVOCATORIA LA PRIMERA EDICIÓN DEL FORO INTERNACIONAL FEICORTE PARAGUAY, CONSOLIDÁNDOSE COMO UN IMPORTANTE PUNTO DE ENCUENTRO PARA EL SECTOR GANADERO NACIONAL. El evento tuvo lugar el 24 de marzo en el Hotel Sheraton Asunción, donde productores, empresarios y especialistas se reunieron con un objetivo claro: potenciar la producción de carne a través de la innovación y la integración.



La jornada reunió a unos 400 participantes, quienes accedieron a disertaciones de alto nivel técnico y generaron valiosas oportunidades de networ-

king y negocios. Este enfoque integral posicionó a FEICORTE como una plataforma estratégica para el crecimiento del sector cárnico en Paraguay.

Uno de los ejes centrales del evento fue la eficiencia productiva. Carla Tuccilio, CEO de Verun y presidenta del evento, comentó que la iniciativa buscaba “fomen-

tar la integración para producir más en menos tiempo”. Este concepto respondió a los desafíos actuales de la ganadería moderna, donde la optimización de recursos y la sustentabilidad resultaron fundamentales.

Tuccilio destacó además que FEICORTE Paraguay marcó el inicio de un proceso de internacionalización, orientado a fortalecer la integración ya existente en el sector. La programación estuvo enfocada en la producción de carne, abordando tendencias, tecnologías y estrategias que permitieron mejorar la eficiencia sin comprometer la calidad.

El mensaje principal que se transmitió durante esta primera edición fue claro: producir más en menos tiempo y en menos espacio no solo era posible, sino necesario. Este enfoque no solo apuntó a incrementar la rentabilidad, sino también a promover una ganadería más sustenta-



ble, alineada con las exigencias del mercado global.

Desde la organización expresaron su satisfacción por el desarrollo del evento, destacando que FEICORTE Paraguay cumplió su objetivo de convertirse en un espacio clave para la integración, el intercambio de conocimientos y

la generación de oportunidades. En un contexto donde la producción eficiente y sostenible fue clave, FEICORTE Paraguay se posicionó como un motor de cambio, promoviendo la innovación y el crecimiento del sector cárnico nacional mientras continuó su desarrollo. **CA**

YPF
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES



CGS

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

Impulsando el desarrollo del Chaco



“AgroPortal”, herramienta digital para potenciar la pecuaria



SE TRATA DE UNA INNOVADORA PLATAFORMA DE TRAZABILIDAD CON ANÁLISIS SOCIOAMBIENTAL DE LA PRODUCCIÓN GANADERA DEL PARAGUAY, EL EVENTO TUVO LUGAR EL LUNES 23 DE MARZO, EN LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD LTDA.), y reunió a unos 80 referentes del sector productivo, empresarial e institucional. La plataforma fue desarrollada con el impulso de la National Wildlife Federation (NWF) y la firma paraguaya Hendata.

El sector ganadero paraguayo dio un paso hacia la modernización con la presentación oficial de AgroPortal, la innovadora plataforma de traza-

bilidad con enfoque socioambiental. La herramienta fue impulsada por la NWF, en alianza con Hendata, para fortalecer la transparencia en la cadena de suminis-

tro ganadera. Durante el acto, se destacó que AgroPortal permitirá identificar riesgos ambientales y sociales asociados a la producción, aportando mayor control



y eficiencia al sector. Orientada en esta etapa principalmente a frigoríficos, su implementación facilitará el monitoreo tanto de proveedores directos como indirectos, así como la verificación del cumplimiento de normativas nacionales e internacionales vinculadas a la sostenibilidad, según se explicó en la presentación. En el momento de los discursos, tras la bienvenida como anfitrión, el presidente de Fecoprod, Alfred Fast, subrayó la relevancia de incorporar innovación tecnológica en el agro paraguayo. Señaló que la trazabilidad se ha convertido en un elemento estratégico clave para garantizar la competitividad y el futuro del sector productivo. La plataforma integra datos provenientes de diversas fuentes públicas con información proporcionada por las empresas usuarias, lo que permite un análisis más completo y detallado a



ALFRED FAST, PRESIDENTE DE FECOPROD.

La trazabilidad se ha convertido en un elemento estratégico clave para garantizar la competitividad y el futuro del sector productivo. La plataforma integra datos provenientes de diversas fuentes públicas con información proporcionada por las empresas usuarias, lo que permite un análisis más completo y detallado a nivel de finca.

nivel de finca. De esta manera, se optimizan los procesos de control y se refuerzan las buenas prácticas productivas, se explicó. A su turno, Paula Durruty, líder del equipo de Paraguay de la NWF, recordó el desarrollo de AgroPor-

tal tras tres años de recopilación y análisis de datos. Añadió que la herramienta no solo responde a exigencias internacionales, sino que también beneficia a los productores sin generarles costos adicionales. Asimismo, puntualizó el potencial de expansión del sistema hacia otros rubros, como la soja y el cuero, lo que podría ampliar su impacto dentro de la economía nacional y facilitar el cumplimiento de estándares globales. El evento contó con la participación de autoridades internacionales, entre ellas Nathalie Walker y Karl Didier, representantes del área de Bosques Tropicales y Agricultura de la NWF, así como Francisco Beduschi, del equipo Visipecc en Brasil. Durante la jornada, A

data, realizó una demostración práctica del funcionamiento de la plataforma, evidenciando su utilidad para el seguimiento de datos en tiempo real.

La iniciativa busca consolidar la competitividad del sector ganadero paraguayo, mejorar el acceso a mercados internacionales y fortalecer la confianza en los procesos productivos. El proyecto cuenta con financiamiento de la Fundación Gordon y Betty Moore, canalizado a través de la NWF, y con el respaldo de empresas como FrigoChaco, Frigorífico Victoria y FrigoChorti. Alrededor de 80 asistentes

participaron del lanzamiento, incluyendo autoridades nacionales y delegaciones extranjeras, quienes intercambiaron perspectivas sobre los desafíos del sector. El acto concluyó con un espacio de confraternidad, donde los presentes compartieron un brindis acompañado de productos de la tradicional carne paraguaya, en un ambiente de celebración por este avance tecnológico. **CA**



Tecnología e innovación que marcan el rumbo de la caña de azúcar en Guairá



LA COOPERATIVA MULTIACTIVA Y DE PRODUCCIÓN CARLOS PFANNL REALIZÓ LA CUARTA EDICIÓN DEL DÍA DE CAMPO DE CAÑA DE AZÚCAR EN COLONIA INDEPENDENCIA. El evento reunió a productores, técnicos y empresas que presentaron tecnologías y estrategias para mejorar la productividad y fortalecer la cadena del sector.

Con el objetivo de fortalecer la producción cañera y acercar nuevas herramientas al productor, la Cooperativa Multiactiva y de Producción Carlos Pfannl llevó adelante

la cuarta edición del Día de Campo de Caña de Azúcar en Colonia Independencia, departamento de Guairá. El encuentro tecnológico se desarrolló los días 5 y 6 de marzo y reunió a más de 200

participantes entre productores, técnicos y representantes de empresas del sector.

La actividad se consolidó como un espacio de intercambio de conocimientos y experiencias, donde

se presentaron tecnologías innovadoras, manejo agronómico del cultivo y nuevas alternativas para mejorar la eficiencia productiva. El ingeniero agrónomo Otilio Gómez, asesor agrícola de la cooperativa, explicó que la iniciativa nació hace cuatro años a partir de una preocupación concreta: los bajos rendimientos que se registraban en la zona.

“Este día de campo surgió justamente porque veíamos que los rendimientos eran muy bajos y que, en muchos casos, la producción ya no cubría los costos. Entonces pensamos en generar un espacio donde las empresas puedan presentar sus soluciones y los productores acceder a nuevas tecnologías”, señaló.

La primera edición se realizó en el predio de la cooperativa, pero el crecimiento del evento obligó a trasladarlo a un nuevo campo demostrativo, donde próximamente se instalará la industria. Según Gómez, cada año aumenta el interés de las empresas proveedoras de insumos y tecnologías que buscan mostrar alternativas para mejorar el cultivo.

Durante las dos jornadas se realizaron recorridos por parcelas demostrativas y charlas técnicas sobre manejo del cultivo, selección de variedades y prácticas orientadas a aumentar la productivi-



dad. Los participantes pudieron observar directamente las distintas tecnologías aplicadas a la caña de azúcar.

UN CULTIVO CON DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

El cultivo de caña de azúcar continúa siendo un rubro importante para muchos productores de la región, aunque enfrenta desafíos relacionados principalmente con la fluctuación de precios.

“El rubro tiene siempre sus altibajos, porque la fijación del precio se establece a nivel nacional y dependemos de los ingenios. Por eso es fundamental trabajar en toda la cadena productiva para dar mayor seguridad al productor”, explicó el asesor agrícola.

En ese sentido, la cooperativa viene impulsando acciones para fortalecer la comercialización. Actualmente mantiene un convenio con la empresa Neualco, ubicada en Campo 9, departamento de Caaguazú, que cumple un rol

de articulador entre los productores y la industria.

Este vínculo permite mejorar la planificación de la producción y brinda mayor previsibilidad a los agricultores al momento de invertir en el cultivo.

PRODUCCIÓN EN CRECIMIENTO

De acuerdo con datos de la cooperativa, en su área de influencia existen aproximadamente 17.000 hectáreas de caña de azúcar pertenecientes a socios y clientes de la entidad.

El departamento agrícola de la cooperativa trabaja activamente en la selección de variedades y en la organización de los cultivos según sus ciclos productivos, una estrategia que busca optimizar la producción y mejorar el rendimiento por hectárea.

Además, el desarrollo de la bioenergía abre nuevas oportunidades para el sector. La empresa Neualco, dedicada a la producción de alcohol, forma parte de este proceso que genera expectativas en torno al crecimiento de la demanda de materia prima.

El objetivo, según los organizadores, es que los productores también puedan beneficiarse de este escenario y fortalecer la sostenibilidad del cultivo en la región.

Con cada edición, el Día de Campo de Caña de Azúcar se consolida como un punto de encuentro clave para el sector cañero, promoviendo la transferencia de tecnología, la capacitación constante y el desarrollo productivo de una actividad que sigue siendo fundamental para la economía regional. ➔



Tracto presentó innovaciones para el cultivo de caña de azúcar

Tracto destacó su compromiso con los productores de la región, acercando equipos y tecnologías adaptadas a las necesidades del sector.

José Villa Verde, gerente de la sucursal de Campo 9, señaló que la empresa busca acompañar de cerca a los productores mediante soluciones integrales. “Nosotros como Tracto tenemos un compromiso grande con los productores de la región, a quienes acompañamos fuertemente con implementos, servicios y maquinarias. Sobre todo, buscamos estar presentes en este tipo de actividades donde acercamos todas las innovaciones que tenemos para el cultivo de caña de azúcar”, expresó.

En la jornada, la empresa exhibió un tractor Lovol de 100 HP, un equipo cabinado y versátil que se utiliza principalmente en la preparación del suelo y en el acompañamiento de las labores de cosecha en el cultivo de caña de azúcar.



Asimismo, presentó surcadores de Baldan, equipos utilizados para la correcta formación de surcos en la implantación del cultivo. También se destacaron implementos de la línea forrajera de JF, ampliamente utilizados por productores que destinan la caña de azúcar a la alimentación animal. Entre los equipos exhibidos también se incluyó una rotativa para la

limpieza de cultivos, herramienta clave para el manejo y mantenimiento de los cañaverales.

Finalmente, Villa Verde agradeció a la Cooperativa Multiactiva y de Producción Carlos Pfannl por el espacio brindado para acercar sus soluciones tecnológicas a los productores, resaltando la importancia del trabajo conjunto para el desarrollo del sector.

Agrisa presentó drones agrícolas para aplicaciones

Agrisa expuso dos modelos de drones agrícolas: T70P y T100, equipos diseñados para realizar aplicaciones de alta precisión en el campo.

Fernando Serafini, encargado comercial de la sucursal de Campo 9, explicó que estos equipos ya están siendo utilizados en diferentes establecimientos con resultados positivos.

“Presentamos los nuevos drones agrícolas T70P y T100, que son una solución para los productores de caña de azúcar. Ya tenemos varios trabajos realizados con muy buenos resultados, especialmente en el control de insectos mediante productos biológicos

y en la aplicación de herbicidas”, señaló.

Según comentó, la incorporación de drones permite optimizar tiempos de trabajo y mejorar la precisión en las aplicaciones, aspectos clave para el manejo eficiente del cultivo.

Serafini destacó además la buena recepción que está teniendo esta tecnología entre los productores de la zona.

“Hoy en día estamos trabajando con los productores y tenemos muy buena receptividad con los equipos. Estamos logrando aplicaciones en tiempo y forma y obteniendo buenos resultados en campo”, afirmó.

De esta manera, Agrisa continúa impulsando soluciones basadas en agricultura de precisión, acercando herramientas innovadoras que contribuyen a mejorar la eficiencia y sostenibilidad en la producción de caña de azúcar. **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! Seguinos en nuestras redes



solblancapy



COMO LLEGAR



Somax desarrolló su tradicional Noche de Campo en Bella Vista

SOMAX LLEVÓ ADELANTE UNA NUEVA EDICIÓN DE SU TRADICIONAL NOCHE DE CAMPO EN SU SUCURSAL DE BELLA VISTA, ITAPÚA, DONDE REUNIÓ A PRODUCTORES Y TÉCNICOS EN UNA JORNADA NOCTURNA PENSADA PARA COMPARTIR CONOCIMIENTOS, PRESENTAR TECNOLOGÍAS Y FORTALECER EL VÍNCULO CON EL SECTOR PRODUCTIVO.

El evento desarrollado el 5 de marzo permitió a los asistentes recorrer diferentes estaciones a campo y conocer de cerca el portafolio de soluciones que la empresa pone a disposición de los productores. Además, en esta edición se incorporó un nuevo formato con dos charlas técnicas orientadas a

aportar información clave para la toma de decisiones en el campo.

UN ESPACIO DE ENCUENTRO CON EL PRODUCTOR

Durante la jornada, Alcione Werle, gerente de Negocios de Somax para la sucursal Bella Vista, destacó el valor de este encuentro que ya se ha convertido en una

tradición para la empresa. “La Noche de Campo de Somax ya es tradicional. Es una jornada nocturna en la que invitamos a todos nuestros clientes para que vengán a conocer nuestras tecnologías. También es un momento muy importante para reunirnos con los productores, escucharlos, intercambiar ideas y, entre todos,



seguir aportando al desarrollo de la producción”, expresó.

CHARLAS TÉCNICAS Y NUEVAS PROPUESTAS

Uno de los momentos centrales del evento fue la disertación de la ingeniera agrónoma Stella Candia, quien abordó estrategias agronómicas para el control de insectos en el maíz zafríña, enfocándose principalmente en plagas como la chinche y la cigarrita. La charla permitió a los productores profundizar en la problemática actual de estas plagas y aclarar dudas sobre las mejores estrategias de manejo.

Además, el evento incluyó la conferencia “Inteligencia emocional para mujeres líderes en el cam-

po”, a cargo de Patricia Castelli, una propuesta que buscó aportar herramientas de liderazgo y desarrollo personal para las mujeres vinculadas al sector agropecuario.

RECORRIDO POR TECNOLOGÍAS Y SOLUCIONES

Durante el recorrido a campo, Somax presentó su portafolio de soluciones, que incluye fertilizantes, genética de soja y maíz, especialidades, defensivos químicos y biológicos mostrando alternativas integrales para acompañar las necesidades del productor.

La empresa destacó su crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por alianzas estratégicas y la incorporación constante de nuevas tecnologías orientadas a responder a los desafíos productivos que surgen campaña tras campaña.

INFORMACIÓN PARA MEJORES DECISIONES

Por su parte, Jeferson Simon, gerente de Marketing de Somax, resaltó que el objetivo del evento no fue únicamente presentar productos, sino también compartir información técnica de valor.

“Hoy no solo presentamos nuestro portafolio de productos, tam-

bién traemos mucha información para nuestros clientes. El objetivo es que estos conocimientos ayuden a los productores en la toma de decisiones en el campo y que, al final, se traduzcan en una mayor productividad”, señaló.

Simon también explicó que la empresa está implementando nuevos formatos de eventos, combinando charlas técnicas con recorridos a campo para mostrar las soluciones en condiciones reales.

Finalmente, desde Somax extendieron la invitación a los productores para participar en próximos encuentros y actividades, reafirmando su compromiso de seguir acompañando al sector agrícola con innovación, información y cercanía con el productor. **CA**



ALCIONE WERLE, GERENTE DE NEGOCIOS DE SOMAX PARA LA SUCURSAL BELLA VISTA.



JEFERSON SIMON, GERENTE DE MARKETING DE SOMAX.

PERSONAS PRESENCIA y PORTAFOLIO

*Construyendo
valor y confianza*





SERIE S294 + MOMENTUM 20 LINEAS

El conjunto que lleva la siembra a otro nivel de precisión.



HASTA **6 AÑOS** DE PLAZO

TASAS DESDE **6,50 %**

1 AÑO DE GARANTÍA
sin límite de hora

PALA CARGADORA L936H



POTENCIA
141 HP



CAPACIDAD DE LEVANTE
3.500 KG



TAMANO DE PALA
2.1 M3



RIEDER & CIA.

VALTRA



Casa Central: Av. Atigar N° 1945, Asunción Tel.: (021) 214 114 - Suc. Encarnación: Ruta 6 Km. 10 Tel.: (071) 218 2900

Suc. Loma Plata (Chaco): Av. Central 1315 Tel.: (0492) 253 180 / 253 267 - Suc. Santa Rita: Ruta 6 Km. 212,5 Tel.: (0673) 221 045 / 220 151

*Consultar planes que aplican.

PROTECCIÓN CONFIABLE PARA MAQUINARIA



20 lts






200 lts



PEDÍ TU COTIZACIÓN HOY MISMO
ENTREGA INMEDIATA EN TODO EL PAIS

Tracto 

 +595 981 300 080
  tractopyoficial