



CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 25 | N° 298 | ABRIL 2026 | ASUNCIÓN, PARAGUAY



BLEND AGRISCIENCE

**AGUACATE HASS AVANZA
CON TECNOLOGÍA**

**CORTEVA LANZA EL FUNGICIDA
VICROYA ORA EN PARAGUAY**

Nuevo paso industrial

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:



Sub Distribuidores:

**AGRO SACUNDAY S.A.**

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN

www.newhollandpy.com

Tape Ruvicha



BIOBREV FULL



Bacillus thuringiensis
Brevibacillus laterosporus



BIOTROP
Soluciones en Tecnología Biológica



SUMARIO

AÑO 25 | N° 298 | ABRIL 2026

+info en: campoagropecuario.com.py

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



24

NOTA DE TAPA

GRUPO SOMAX INAUGURA NUEVA INDUSTRIA Y FORTALECE LA CADENA AGROINDUSTRIAL DEL MERCOSUR



12

ENTREVISTA

BLEND MARCA UNA NUEVA ETAPA PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DEL AGRONEGOCIO PARAGUAYO



18

EVENTOS

TRACTO FORTALECE SU CERCANÍA CON EL PRODUCTOR A TRAVÉS DE SUS DÍAS DE NEGOCIOS



34

CAMPO GANADERO

MAPA GANADERO RECONFIGURADO CON MENOS HATO, TENEDORES Y CAMBIOS ESTRUCTURALES



42

EVENTOS

EXPO SANTA RITA 2026 CERRÓ CON BALANCE POSITIVO E IMPULSO PRODUCTIVO

EDITORIAL

No descuidar apoyo a rubros emergentes con proyección favorable

El crecimiento de los rubros agrícolas emergentes se consolida como una nueva alternativa de renta para los productores paraguayos. La reciente exportación de más de 5 toneladas de aguacate desde Guayaybí, San Pedro, hasta Argentina refleja el potencial productivo y comercial de estos rubros. También representa una oportunidad para diversificar la agricultura nacional y reducir la dependencia de otros cultivos más tradicionales en el comercio internacional. Además, muchos de estos productos ofrecen mayor valor agregado y buenas posibilidades para pequeños y medianos productores. El crecimiento de las exportaciones de alimentos no tradicionales en el 2025 confirmó una tendencia positiva para el sector agropecuario paraguayo. Sin embargo, el desarrollo de estos cultivos depende en gran medida de la incorporación de tecnología y asistencia técnica especializada. En ese aspecto, empresas como Agrosystem cumplen un rol fundamental mediante herramientas de agricultura de precisión aplicadas a fertilización, monitoreo de suelo y análisis de las plantas. La tecnificación permite mejorar la productividad, optimizar recursos y cumplir con los estándares exigidos por mercados internacionales.

También el acompañamiento de entidades públicas resulta clave para garantizar certificaciones y apertura comercial. La innovación tecnológica se convierte así en un factor esencial para la competitividad del agro paraguayo. Al mismo tiempo, estos rubros generan nuevas oportunidades económicas y fortalecen el arraigo rural. El desafío principal sigue siendo reducir la brecha tecnológica entre grandes productores y pequeños agricultores. La articulación entre empresas, productores e instituciones será determinante para consolidar una agricultura más diversificada y sostenible.



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

TE ESPERAMOS EN LA



📍 LOMA PLATA, CHACO PY



TECNOLOGÍA QUE
TRANSFORMA
RESULTADOS






SOLUCIONES PARA
UNA AGRICULTURA
MÁS PRODUCTIVA



INNOVACIÓN QUE
POTENCIA TU CAMPO

VISITANOS EN NUESTRO STAND:

Agrisa
Precisión que produce

www.agrisa.com.py | +595 987 100710 |    agrisapy

Más tecnología, innovación y herramientas en la FASP 2026

Con un acto realizado en el Hotel Cristal de Santa Rosa del Aguaray, se presentó oficialmente la tercera edición de la Feria Agropecuaria San Pedro (FASP 2026), que se desarrollará del 11 al 14 de noviembre en el departamento de San Pedro. El lanzamiento reunió a autoridades, productores, expositores e invitados especiales vinculados al sector agropecuario. La organización está a cargo del Consorcio FASP, que destacó el crecimiento sostenido del evento desde su primera edición. El vicepresidente del consorcio, Fabián Pereira, subrayó que la feria se consolida como una plataforma de transformación productiva regional. Señaló que el enfoque de FASP 2026 estará centrado en la tecnología, la información y herramientas aplicadas al agro. El objetivo es garantizar el acceso a innovaciones para productores pequeños, medianos y grandes sin distinción. La propuesta busca fortalecer un modelo basado en la inversión, la inclusión y la modernización del campo paraguayo. Desde la organización se destacó que la feria representa un cambio de enfoque en una región con de-



safios estructurales históricos. En ese sentido, se apunta a recuperar la confianza en el sector como motor de desarrollo económico sostenible. En cuanto a participación, ya se confirmaron más de 100 empresas expositoras con contratos firmados. Esto representa cerca del 70% de ocupación anticipada de los espacios disponibles para la edición 2026. La meta es alcanzar aproximadamente 150 firmas, superando los registros de la edición anterior. El evento permitirá el contacto directo entre empresas y productores de distintas escalas y regiones del país. También se facilitará el acceso a maquinaria,

insumos, financiamiento y conocimiento técnico especializado. Uno de los ejes destacados será la diversificación productiva con énfasis en nuevos rubros agrícolas. Se mencionó el potencial del maní, así como cultivos emergentes como aguacate, banana y piña. Autoridades presentes resaltaron el impacto positivo de la feria en el desarrollo regional de San Pedro. El acto contó además con palabras de representantes del sector público, cooperativo y productivo. Se realizaron reconocimientos a productores cooperativistas por su aporte al crecimiento del sector en la edición anterior. **CA**

Envíos de soja con aumentos al cierre del primer trimestre

La destacada campaña agrícola 2025/2026 impulsó con fuerza el desempeño del complejo sojero paraguayo durante el primer trimestre del año, reflejándose en un notable incremento de las exportaciones tanto del grano como de sus derivados. Según un informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), el país registró un aumento significativo en los envíos de soja, acompañado por una mayor generación de divisas en comparación con el mismo

periodo del año anterior. Este resultado responde principalmente a una producción favorable que permitió contar con un mayor volumen disponible para la exportación y el procesamiento industrial. Al



cierre de marzo, Paraguay superó ampliamente los niveles de exportación registrados el año pasado, consolidando una variación positiva que evidencia el dinamismo del sector. Este crecimiento estuvo acompañado por un incremento sustancial en los ingresos, impulsado tanto por el mayor volumen embarcado como por un contexto de precios internacionales más favorables. En este sentido, la soja volvió a posicionarse como uno de los principales pilares de la economía nacional, aportando significativamente al ingreso de divisas. ➔



Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



El buen desempeño de la cosecha también tuvo un impacto directo en la industria, permitiendo un aumento en los envíos de productos con valor agregado, como el aceite y la harina de soja. Estos derivados registraron incrementos importantes en sus volúmenes de exportación, fortaleciendo el rol del procesamiento local dentro de la cadena productiva. Este comportamiento reafirma la importancia de la industrialización como estra-

tegia para potenciar el aporte del sector al desarrollo económico. En términos globales, el complejo sojero logró un crecimiento considerable en sus exportaciones totales durante el primer trimestre, superando ampliamente los registros del año anterior. Este resultado se explica por la combinación de una mayor producción, un incremento en la capacidad de procesamiento y condiciones favorables en los mercados internacionales, lo que

permitió mejorar la competitividad del país en el comercio exterior. En cuanto a los destinos, Argentina se consolidó como el principal mercado de la soja paraguaya, concentrando la mayor parte de los envíos, seguida por Brasil y otros mercados internacionales. Asimismo, el informe destaca la participación de numerosas empresas en el proceso exportador, lo que refleja la diversidad y el dinamismo del sector. **CA**

Feria especial con proyección de evento multidimensional

La Asociación Agropecuaria de Agua Dulce (Apad) lanzó su feria especial prevista para los días 26 y 27 de junio, en la localidad ubicada en el departamento de Alto Paraguay. La iniciativa busca posicionar a la zona como un eje estratégico del desarrollo productivo y urbano de la región. El presidente de la organización, Celso Muxfeldt, explicó que la iniciativa, que comenzó en 2018 como un remate ganadero, hoy evolucionó hacia un evento multidimensional que incluye feria de reproductores en vivo, remates por pantalla, visitas a estancias modelo, inauguraciones de obras y espacios de intercambio sobre innovación agropecuaria. Actualmente, la organización nuclea a cerca de 100 socios y cuenta con el respaldo de más de 50 empresas del sector. Este crecimiento es resultado de un trabajo articulado entre productores, empresas privadas y alianzas estratégicas que se remontan a más de una década, especialmente en lo que respecta a infraestructura vial y logística. Se destacó el rol clave de la asociación en el mantenimiento de más de 580 kilómetros de caminos en el Alto Chaco, así como el impulso a proyectos de infraestructura como la futura pavimentación de la Ruta Nacional PY16. Además del componen-



te productivo, el evento pondrá en valor el desarrollo urbano e industrial de la zona. Así, se presentó el proyecto como una iniciativa de urbanización que contempla infraestructura logística, energía renovable, industrias, hotelería y servicios, consolidando a la localidad como futura ciudad estratégica del Chaco. Uno de los ejes centrales del encuentro fue el compromiso con la sostenibilidad. Los productores destacaron que más del 70% del territorio de la región se mantiene bajo conservación, incluyendo parques nacionales y reservas privadas, mientras que la producción se desarrolla bajo estrictas normativas ambientales, con corredores biológicos y acuerdos con organismos públicos y oenegés. Actual-

mente, el Alto Chaco representa cerca del 10% de la producción ganadera nacional, con proyecciones de duplicar esa participación en los próximos años. En el ámbito agrícola, la superficie cultivada ronda las 30.000 hectáreas, con un potencial estimado de expansión hasta 400.000 hectáreas en la zona de Agua Dulce y hasta 1 millón de hectáreas en conjunto con otras regiones. Desde la organización remarcaron que el desarrollo del Chaco Paraguayo es impulsado principalmente por el sector privado, en articulación con el sector público, y que este tipo de encuentros buscan fortalecer ese vínculo, atraer inversiones y mostrar al país y al mundo el potencial productivo y sostenible de la región. **CA**



fungicida

TECCARE

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



tecnomyl

Impulso al campo: el RIMI abre una nueva etapa para la inversión agropecuaria

A partir de la reglamentación del Régimen de Incentivo para Medianas Inversiones (RIMI), oficializada mediante el Decreto 242/2026, el sector agropecuario se posiciona como uno de los principales beneficiarios de esta nueva herramienta orientada a dinamizar la economía productiva. El RIMI, incorporado dentro de la Ley 27.802 de Modernización Laboral, fue diseñado para atender a un segmento históricamente relegado en los esquemas de promoción: las micro, pequeñas y medianas empresas. En el caso del agro, esto implica una oportunidad concreta para productores, cooperativas y emprendimientos regionales que no alcanzaban los umbrales exigidos por el régimen de grandes inversiones (RIGI).

Con montos mínimos de inversión que parten desde los 150 mil dólares para microempresas y escalan hasta los 9 millones para medianas empresas, el programa establece un marco accesible para el desarrollo de proyectos productivos. Estas inversiones deberán ejecutarse en un plazo de hasta dos años, lo que introduce previsibilidad y planificación en un contexto económico desafiante.

Uno de los puntos más relevantes para el campo es la inclusión explícita de bienes estratégicos para la producción agropecuaria. El régimen contempla inversiones en sistemas de riego, mallas antigranizo —con especificaciones técnicas mínimas— y la incorporación de animales de genética superior destinados a la reproducción. Este enfoque no solo promueve la tecnificación del sector, sino también la mejora en la calidad y competitividad de la producción nacional.

Además, el RIMI incentiva la eficiencia energética en los establecimientos rurales. Se incluyen beneficios para quienes inviertan en energías renovables, recambio de maquinaria, bombas, motores y sistemas de refrigeración más eficientes. Estas medidas no solo reducen costos operativos, sino que también alinean al sector con estándares de sostenibilidad cada vez más exigidos en los mercados internacionales.

En términos fiscales, uno de los mayores atractivos es la amortización acelerada en el impuesto a las ganancias. Mientras que para inversiones generales el plazo se reduce al 60% del habitual, en el caso específico del agro este beneficio es aún más significativo: las inversiones vinculadas a riego, eficiencia energética y protección contra granizo podrán amortizarse en tan solo un año. Esto representa un fuerte incentivo para la rápida adopción de tecnología.

El acceso a los beneficios estará condicionado a que las empresas acrediten su categoría al inicio del ejercicio fiscal y alcancen los montos mínimos establecidos. Asimismo, el goce de los incentivos se activará una vez que la inversión productiva esté en marcha. En cuanto al recupero del IVA, se prevé un tope del 50% del cupo anual fijado en la ley de presupuesto.

SOJA

Intensas lluvias demoraron la cosecha

Las lluvias que se produjeron en gran parte del área agrícola generaron demoras en las labores de cosecha de planteos de primera sobre ambos núcleos, el Sur de Córdoba y el Norte de La Pampa - Oeste de Buenos Aires. Bajo este contexto, la cosecha solo cubre el 2,4 % de la superficie total implantada, concentrada fundamentalmente en Núcleos Norte y Sur, donde los rendimientos relevados se ubican en promedio en 34,6 qq/Ha y 40,4 qq/Ha respectivamente. A su vez, con un incipiente avance en la recolección sobre el Norte de La Pampa - Oeste de Buenos Aires, el rinde promedio los 39,6 qq/Ha. En cuanto a la soja de segunda, con casi el 80 % habiendo iniciado la etapa de llenado de grano, la condición de cultivo Normal/Excelente registra un incremento intersemanal de 4 p.p., asociado a mejoras en la humedad de los perfiles. Bajo este escenario, la Bolsa de Cereales sostiene la proyección de producción en 48,5 millones de toneladas.

MAÍZ

Avanza la cosecha de maíz a nivel nacional

En lo que respecta al maíz, la cosecha continúa avanzando a nivel nacional y alcanza el 21,6 % del área apta, con un rinde promedio de 85,5 qq/Ha. Sin embargo, luego de las precipitaciones registradas en los últimos días, que interrumpieron las labores de cosecha, se espera una mejora en las condiciones del suelo que permita retomar el ingreso a los lotes. A nivel regional, los rindes se ubican en 99,3 qq/Ha en el Núcleo Norte y en 94,3 qq/Ha en el Norte de La Pampa-Oeste de Buenos Aires. En cuanto al maíz tardío, la mayor parte del área transita etapas de llenado de granos, en un contexto donde la condición de cultivo ha mostrado una mejora sostenida durante las últimas cuatro semanas, alcanzando actualmente el 95 % de los casos entre Normal y Excelente. Esta recuperación se observa con mayor claridad en el Sudeste de Buenos Aires, donde el área bajo condición de cultivo Normal a Excelente pasó de un 50 % a un 95 % (+45 p.p.) en el último mes.

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

Blend marca una nueva etapa para la industrialización del agronegocio paraguayo

FABIO BEDIN, DIRECTOR PRESIDENTE DE SOMAX, DETALLA LA VISIÓN ESTRATÉGICA DETRÁS DE BLEND AGRISCIENCE, UNA MODERNA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DESARROLLADA CON PROCESOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN Y FOCO EN EL FORTALECIMIENTO DEL PARAGUAY COMO PLATAFORMA COMPETITIVA PARA EL AGRONEGOCIO LATINOAMERICANO.

_ P: ¿Cuál es el objetivo de este emprendimiento que inaugura Somax?

_ R: Blend Agriscience representa una nueva etapa de evolución para el Grupo Somax. La industria fue concebida para fortalecer nuestra integración con el agricultor, elevar el nivel tecnológico de nuestras operaciones y ampliar nuestra capacidad de respuesta al mercado.

Siempre tuvimos la visión de construir una estructura capaz de competir internacionalmente, sin perder la cercanía con el productor y la realidad del campo.

Nuestro objetivo es ofrecer soluciones agrícolas integrales, combinando innovación, eficiencia, soporte técnico y presencia directa junto al agricultor.

_ P: Estratégicamente, ¿cuál es el propósito de esta inversión tan importante?

_ R: Esta inversión representa un cambio de escala para el grupo y también una apuesta concreta al desarrollo industrial paraguayo.

El proyecto fue concebido para abastecer al mercado local para productos de alta calidad y estándares internacionales, acompañando al mismo tiempo la expansión del grupo hacia nuevos



FABIO BEDIN, DIRECTOR PRESIDENTE DE SOMAX.

mercados y fortaleciendo una estructura preparada para competir internacionalmente.

_ P: ¿Qué tipos de productos va a producir Blend Agriscience?

_ R: Actualmente ya operamos con un portafolio completo que incluye tratamientos de semillas, defensivos agrícolas, fertilizantes foliares, coadyuvantes y bioestimulantes.

Blend fue estructurada para de-

sarrollar soluciones integrales orientadas a productividad, eficiencia y sostenibilidad, siempre alineadas a las necesidades reales del agricultor.

_ P: ¿Cómo encaran la sustentabilidad?

_ R: La sustentabilidad forma parte de la concepción misma del proyecto. Desde el diseño de la planta priorizamos eficiencia operativa, automatización, seguridad industrial y cumplimiento de estándares internacionales.

Creemos que el crecimiento sostenible exige responsabilidad ambiental, visión de largo plazo y procesos cada vez más eficientes y seguros.

_ P: ¿De cuánto fue la inversión para esta industria?

_ R: Blend representa una de las inversiones industriales más relevantes realizadas recientemente dentro del agronegocio paraguayo.

El proyecto contempló infraestructura industrial, automatización, laboratorios, seguridad operacional y capacidad de expansión futura, reflejando nuestra visión de largo plazo y confianza en el potencial productivo e industrial del país.

_ P: ¿Cuáles son las proyecciones a futuro?

_ R: Blend es un proyecto concebido para evolucionar por etapas, ampliando gradualmente la capacidad productiva en línea con el crecimiento de la demanda y la expansión internacional del grupo.

Nuestro foco está en consolidar una operación eficiente, escalable y preparada para atender mercados cada vez más exigentes.

_ P: ¿Qué rol cumple la alianza con Corteva?

_ R: La relación con Corteva refleja una visión compartida orientada a innovación, desarrollo tecnológico y crecimiento sostenible del agronegocio.

Se trata de una alianza estratégica importante para Somax, que fortalece nuestra capacidad de acceso tecnológico y amplía nuestras oportunidades de desarrollo internacional.

_ P: ¿En qué segmentos está trabajando actualmente el Grupo Somax?

_ R: El Grupo Somax posee una estructura integrada que conecta distribución de insumos, originación de granos, almacenamiento, logística, industria y asistencia técnica especializada.

Actualmente el grupo está conformado por operaciones estratégicas en Paraguay y Brasil, incluyendo Somax Agro, Blend Agriscience, Trans Ita y Somax Agro do Brasil, fortaleciendo su presencia dentro del agronegocio regional.

La combinación entre capacidad industrial, estructura comercial, logística y proximidad con el productor representa uno de los principales diferenciales competitivos del grupo.

_ P: ¿Qué distingue a Blend Agriscience frente a otras industrias?

_ R: Blend fue diseñada bajo estándares industriales de última



generación, incorporando automatización, trazabilidad, producción continua y altos niveles de eficiencia y seguridad operacional.

Su estructura flexible y escalable permite desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades del mercado y acompañar las exigencias de aliados estratégicos y mercados internacionales cada vez más exigentes.

La combinación entre capacidad industrial, innovación y proximidad con el agricultor posiciona a Blend entre las estructuras más modernas y avanzadas tecnológicamente del sector en la región.

_ P: ¿Cuál es la contribución socioeconómica de Somax con este proyecto?

_ R: Además de fortalecer la competitividad del agronegocio paraguayo, Blend impulsa generación de empleo calificado, desarrollo tecnológico y expansión industrial con impacto regional.

La planta opera con procesos automatizados, robotización y estrictos controles de calidad y seguridad, bajo estándares diseñados para atender mercados cada vez más exigentes.

Todas las naves están homologadas para producción de herbicidas, insecticidas y fungicidas.

Blend representa también una apuesta concreta al desarrollo industrial paraguayo y al fortalecimiento del país como una pla-

taforma competitiva para el agronegocio latinoamericano.

_ P: ¿Hacia dónde apuntan los desarrollos de Blend?

_ R: Nuestros desarrollos acompañan la estrategia de crecimiento internacional del Grupo Somax, con foco en mercados cada vez más relevantes y exigentes.

La combinación entre capacidad industrial, estructura comercial y alianzas estratégicas nos permite proyectar una expansión sólida, sostenible y de largo plazo.

_ P: ¿Qué impacto tendrá en el empleo?

_ R: Actualmente Blend cuenta con 96 colaboradores y proyectamos alcanzar aproximadamente 450 personas en la fase 3 del proyecto. Por tratarse de una planta altamente tecnificada, estamos invirtiendo fuertemente en capacitación y formación de talento local, incluso con programas internacionales de entrenamiento y especialización.

Creemos firmemente en el potencial humano paraguayo y en la capacidad del país para desarrollar profesionales cada vez más preparados para competir internacionalmente.

Con Blend Agriscience, el Grupo Somax fortalece su posicionamiento industrial y proyecta una nueva etapa de crecimiento, innovación y expansión dentro del agronegocio latinoamericano. **CA**

La venta de las maquinarias agrícolas siguen con señales positivas

El mercado de maquinarias agrícolas mantiene un ritmo alentador en lo que va del año, reflejando el dinamismo del sec-

TRACTORES

VENTAS HASTA ABRIL
Fuente: Cadam.



John Deere	182
Massey Ferguson	85
New Holland	85
Case	82
Valtra	60
Yto	23
FARMTRAC	19
Lovol	18
LS	16
Hanomag	8
Deutz	5
Fendt	4
Mahindra	4
Total	591

tor productivo. Al cierre del primer cuatrimestre, se registró la venta de 591 tractores y 58 cosechadoras, de acuerdo con datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM). Estos números confirman una tendencia positiva impulsada principalmente por las buenas condiciones productivas y las expectativas favorables en el agro.

En cuanto a la preferencia por marcas, el segmento de tractores muestra un liderazgo claro de John Deere, que concentra el 30% del mercado. Le siguen Massey Ferguson y New Holland, ambos con una participación del 14%, mientras que Case IH ocupa el tercer lugar con el 13%.

Por su parte, en el segmento de cosechadoras se observa un liderazgo compartido entre New Holland y John Deere, cada una con el 34% del mercado. Más atrás se posicionan Case IH con el 14% y CLAAS con el 9%.

Las perspectivas para los próximos meses continúan siendo optimistas, impulsadas en gran medida por el buen desempeño de la campaña sojera actual. A esto se suma el creciente nivel de inversión en el sector ganadero, que avanza hacia una mayor tecnificación y diversifi-

cación de sus establecimientos, demandando equipos más modernos y eficientes.

En este contexto, las empresas concesionarias han intensificado sus estrategias comerciales mediante la organización de días de negocios, donde presentan a los productores una amplia gama de oportunidades. Estas iniciativas incluyen promociones, planes de financiamiento flexibles y diversas opciones adaptadas a las necesidades del cliente, lo que contribuye a sostener el dinamismo del mercado.

COSECHADORAS

VENTAS HASTA ABRIL
Fuente: Cadam.



New Holland	20
John Deere	20
Case IH	8
CLAAS	5
Fendt	2
MF	2
Total	58

Cotizaciones en Chicago (29-04-26)

Fuente: CBOT.

SOJA

Mes	US\$/Ton
May-26	435
Jul-26	440
Agro-26	438

MAÍZ

Mes	US\$/Ton
May-26	184
Jul-26	187
Set-26	190

TRIGO

Mes	US\$/Ton
May-26	236
Jul-26	238
Set-26	244



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



EN UN AMBIENTE CARGADO DE ENTUSIASMO Y EMOCIONES, BAYER CROP SCIENCE PARAGUAY LLEVÓ A CABO EL ESPERADO SORTEO DE SU PROMOCIÓN “PROMO MUNDIAL”, UNA INICIATIVA QUE PERMITIRÁ A PRODUCTORES LOCALES VIAJAR A ESTADOS UNIDOS PARA ALENTAR A LA SELECCIÓN PARAGUAYA EN UNO DE LOS EVENTOS DEPORTIVOS MÁS IMPORTANTES DEL PLANETA.

Bayer premió a productores paraguayos con viajes al Mundial 2026

Durante el evento, se dieron a conocer los nombres de los 12 nuevos ganadores, quienes se suman a otros 9 productores beneficiados previamente en distintas etapas de la promoción. De esta manera, la compañía reafirma su compromiso de reconocer y acompañar a quienes día a día impulsan el desarrollo agrícola del país.

Hernán Passini, CEO de Bayer Paraguay y Bolivia, expresó su satisfacción al anunciar a los ganadores y destacó el espíritu de la campaña. Señaló que los productos Cripton Ultra y Cripton Supra representan innovación y vanguardia en el manejo de cultivos, y que la promoción buscó conectar esa dedicación del productor con la pasión por el fútbol.

“Queremos vincular el esfuerzo diario del productor, enfocado en producir más y de forma sustentable, con la emoción que genera el fútbol, especialmente en un año tan especial en el que Paraguay vuelve a la escena mundialista tras 16 años”, afirmó. Passini también resaltó que Bayer no solo acompaña a los productores con tecnología, sino tam-

bién con iniciativas que generan valor adicional. En ese sentido, explicó que además de los 12 viajes sorteados, otros productores accedieron directamente a cupos para el Mundial gracias a su participación en campañas anteriores o por alcanzar determinados volúmenes de compra.

Esta promoción estuvo dirigida a productores que adquirieron un mínimo de 5 litros de Cripton Ultra y/o Cripton Supra a través de comercios adheridos a la Red Agroservices, el programa de fidelización de Bayer. Cada litro comprado otorgó cupones electrónicos, aumentando las posibilidades de ganar uno de los 12 paquetes de viaje al Mundial 2026, incluyendo un acompañante y acceso a dos partidos de la selección paraguaya.

Las facturas participantes correspondieron a compras realizadas entre el 15 de febrero y el 17 de



abril de 2026, y el sorteo se realizó el martes 21 de abril a través del canal oficial de Instagram de la compañía.



HERNÁN PASSINI, CEO DE BAYER PARAGUAY Y BOLIVIA.

Finalmente, Passini agradeció a los productores por la confianza depositada en Bayer y reafirmó el compromiso de seguir trabajando en conjunto para mejorar la productividad agrícola del país. “Estamos alineados con los productores en el desafío de optimizar cada hectárea, fortalecer sus resultados y contribuir al crecimiento sostenible del Paraguay”, concluyó.

Con esta iniciativa, Bayer no solo celebra la fidelidad de sus clientes, sino que también busca ofrecer experiencias únicas que conecten dos grandes pasiones nacionales: el campo y el fútbol. **CA**



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





Tracto fortalece su cercanía con el productor a través de sus Días de Negocios

EN SU APUESTA POR ACOMPAÑAR DE CERCA AL SECTOR PRODUCTIVO, TRACTO DESARROLLÓ CON ÉXITO NUEVAS EDICIONES DE SUS “DÍAS DE NEGOCIOS” EN DOS PUNTOS CLAVE DEL PAÍS: KATUETÉ, DEPARTAMENTO DE CANINDEYÚ, Y SANTA RITA, EN ALTO PARANÁ. Estas iniciativas consolidan la estrategia de la empresa de generar espacios donde la tecnología, el financiamiento y el asesoramiento se integran para ofrecer soluciones concretas a los productores.

La primera jornada se llevó a cabo los días 15 y 16 de abril en la sucursal de Katueté, una zona caracterizada por su dinamismo y diversidad productiva. Posteriormente,

el 29 y 30 de abril, la propuesta se replicó en Santa Rita, con una destacada participación de clientes y visitantes.

En ambas sedes, los asistentes pudieron conocer de cerca la

amplia gama de maquinarias e implementos que Tracto ofrece junto a sus marcas aliadas, además de acceder a promociones exclusivas y planes de financiamiento diseñados para adaptarse

a las distintas realidades del sector agropecuario.

El gerente comercial de la firma, Francisco Pozzoli, destacó el valor estratégico de estos encuentros para fortalecer el vínculo con los clientes y acompañar el crecimiento regional. “Como empresa, siempre apostamos por cada una de nuestras sucursales, poniendo en el centro la productividad de cada zona. Tracto está cerca de sus clientes, amigos y productores en cada región del país”, señaló.

Pozzoli subrayó además la relevancia de la sucursal de Katueté dentro de la estructura de la empresa. “Es una de nuestras sucursales con mayor cantidad de clientes, en un área muy productiva y variada, con presencia tanto de productores agrícolas como ganaderos. Es una unidad muy completa en cuanto al portafolio que ofrecemos”, explicó.

Por su parte, Ana Belén Ovando, gerente de Marketing, remarcó que estos eventos responden a un enfoque integral que va más allá de lo comercial. “Nuestro objetivo no es solo ofrecer productos, sino también brindar acompañamiento, asesoramiento, opciones de financiamiento y un servicio posventa que respalde cada inversión”, expresó.

Durante las jornadas en Santa Rita, los productores accedieron a condiciones especiales en diversas marcas representadas por



la firma, entre ellas tractores Lovol, implementos Baldan, equipos Montecor y palas Shantui. Estas propuestas fueron diseñadas para ofrecer ventajas competitivas en todo el portafolio, facilitando la toma de decisiones de inversión. En cuanto al financiamiento, Tracto continúa apoyándose en sólidos acuerdos con entidades bancarias, lo que le permite ofrecer alternativas flexibles y adaptadas a cada cliente. “Trabajamos con distintos bancos y también estamos abiertos a analizar pro-

puestas de los propios productores, buscando siempre la opción más conveniente y práctica para cada caso”, agregó Pozzoli.

Con una importante convocatoria en ambas sucursales, la empresa valoró la participación de productores y clientes, destacando la buena recepción de las propuestas. Asimismo, reiteró su compromiso de seguir generando este tipo de espacios en todo el país, fortaleciendo su posicionamiento como aliado estratégico del productor paraguayo. **CA**



Monsoy premia a productores y anuncia a los ganadores de “Con Monsoy vivís el Mundial 2026”

EN EL MARCO DE SU ESTRATEGIA DE CERCANÍA CON EL PRODUCTOR Y ACOMPAÑANDO EL LANZAMIENTO DE SU NUEVA GENÉTICA, MONSOY DIO A CONOCER A LOS GANADORES DE LA PROMOCIÓN “CON MONSOY VIVÍS EL MUNDIAL 2026”, UNA INICIATIVA QUE COMBINÓ INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA Y UN INCENTIVO ÚNICO: LA POSIBILIDAD DE ASISTIR AL MAYOR EVENTO DEL FÚTBOL MUNDIAL.



de Monsoy con el desarrollo del agro, apostando a materiales de alto potencial productivo y herramientas que acompañan al productor en cada campaña.

Con este tipo de acciones, la marca no solo impulsa la adopción de nuevas tecnologías, sino que también fortalece su vínculo con quienes día a día apuestan por una agricultura más eficiente, competitiva y sustentable.

Para conocer más sobre novedades, lanzamientos y futuras iniciativas, se puede seguir a Monsoy Paraguay en sus redes sociales: Instagram: @monsoypy Facebook: Monsoy Paraguay CA

La campaña estuvo vinculada a la adquisición de semillas certificadas de las nuevas variedades M 6202 I2X, M 6131 I2X y M 6330 I2X, desarrolladas bajo la Plataforma Intacta 2 Xtend, reconocida por su alto rendimiento y protección tecnológica. Por cada 50 bolsas compradas, los productores accedían a un cupón electrónico para participar del sorteo, vigente para operaciones realizadas entre el 10 de enero y el 15 de abril de 2026. El sorteo se realizó de manera online a través del canal ofi-

cial de Agro Bayer, garantizando transparencia y alcance nacional. Como resultado, dos productores fueron premiados con un viaje al Mundial 2026 para cada uno junto a un acompañante, una experiencia única que combina pasión, esfuerzo y recompensa.

LOS GANADORES DE ESTA EDICIÓN FUERON:

- Edson de Souza do Bonfim
- Yuri Rafael Raffler Scherer.

Más allá del incentivo, la propuesta reafirma el compromiso





FECOPROD

50 años

**DESARROLLANDO
JUNTOS UN PAÍS**



Sul América y Proquimur celebraron 10 años de alianza estratégica

SUL AMÉRICA S.A.C.I.E. Y PROQUMUR S.A. CELEBRARON 10 AÑOS DE ALIANZA ESTRATÉGICA CON LA REALIZACIÓN DE UN CONVERSATORIO DE ALTO NIVEL, llevado a cabo en el CTG Indio José, en la ciudad de Santa Rita, consolidando un espacio de diálogo sobre el presente y futuro del sector agropecuario.

El evento, realizado el 28 de abril, reunió a autoridades nacionales e internacionales, empresarios y referentes del agro. Contó con la participación del exmandatario uruguayo Luis

Lacalle Pou y del presidente de la República, Santiago Peña, además de autoridades departamentales y municipales. Bajo el título “Nuevas oportunidades para el desarrollo agropecua-

rio en un contexto internacional dinámico”, el conversatorio abordó temas clave como la creciente demanda mundial de alimentos, las oportunidades comerciales para Paraguay, la atracción de inversio-



nes y la necesidad de fortalecer la articulación público-privada.

Durante el encuentro se destacó el posicionamiento estratégico del país como proveedor confiable de alimentos, sustentado en su capacidad productiva, estabilidad macroeconómica y avances hacia una producción más sostenible. Asimismo, se subrayó la importancia de mejorar la infraestructura logística, garantizar la seguridad jurídica y promover la innovación tecnológica para fortalecer la competitividad del sector y expandir mercados, especialmente en Asia, Europa y América del Norte, además de aprovechar las oportunidades dentro del Mercosur.

En este contexto, los directivos de ambas compañías resaltaron el valor de la alianza y el significado de esta conmemoración.

Antonio Bazzino, gerente general y director de Proquimur, expresó que el evento representa “un momento para festejar y agradecer estos 10 años de recorrido conjunto en Paraguay”. Destacó además el fuerte vínculo construido con el país: “Tenemos un cariño muy especial por Paraguay, nos

sentimos parte de esta tierra y nos llena de orgullo ver cómo nuestros aliados llevan la bandera de Proquimur”.

Bazzino también transmitió un mensaje de confianza hacia sus socios y clientes: “Queremos estar siempre cerca. Después de 10 años, saben lo que buscamos ofrecer: respaldo, cercanía y compromiso constante”.

Por su parte, Andre Matte, director comercial de Sul América Insumos Agrícolas, señaló que la celebración responde a un objetivo largamente proyectado: “Es un enorme gusto poder concretar esto, era algo que soñábamos hace tiempo junto a Antonio”.

Matte destacó además el crecimiento de la alianza y el posicionamiento alcanzado: “Proquimur es hoy un referente en Sudamérica y contamos con más de 55 registros en Paraguay, lo que nos permite marcar una diferencia en la atención a productores y clientes”.

Asimismo, valoró el acompañamiento de autoridades e invitados: “Su presencia nos llena de orgullo y reafirma la importancia de este tipo de espacios”. Recordó también que Sul América Insumos

Agrícolas cuenta con 18 años de trayectoria, 10 de ellos trabajando junto a Proquimur, con un enfoque constante en el productor.

“Estamos siempre al lado del productor. Esta es una alianza muy acertada: ellos nos proveen productos de calidad y nosotros respondemos a la demanda, agregando valor y contribuyendo juntos a la producción de alimentos para el mundo”, afirmó.

La relación entre ambas compañías se inició en 2016, cuando Sul América asumió la representación y distribución de los productos de Proquimur en Paraguay. Desde entonces, la alianza ha crecido de manera sostenida, consolidándose como un modelo de cooperación basado en la innovación, la transferencia de tecnología y el compromiso con el desarrollo del agro.

Con este evento, Sul América Insumos Agrícolas y Proquimur reafirmaron su liderazgo y su apuesta por el crecimiento del país, promoviendo espacios de reflexión estratégica y fortaleciendo una visión compartida hacia un Paraguay más competitivo y sostenible. **CA**



EL GRUPO SOMAX INAUGURÓ EN PARAGUAY SU NUEVA UNIDAD INDUSTRIAL DE BLEND AGRISCIENCE, UNA DE LAS MAYORES INVERSIONES RECIENTES DEL SECTOR, MARCANDO UN HITO EN SU ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN Y CONSOLIDANDO LA CADENA AGROINDUSTRIAL DEL MERCOSUR.

Grupo Somax inaugura nueva industria y fortalece la cadena agroindustrial del Mercosur

La planta, ubicada en Hermandarias, Alto Paraná, fue desarrollada con tecnología de punta, procesos productivos innovadores y estándares internacionales de calidad. Este avance refuerza el compromiso del grupo con el desarrollo sostenible y con el

aumento de la competitividad del sector productivo paraguayo en los mercados regionales e internacionales.

Considerada la más moderna y con mayor capacidad productiva del país, la nueva instalación se posiciona como una de las plantas de agroquímicos

más avanzadas de Sudamérica, acompañando el crecimiento de los productores tanto en Paraguay como en el resto del bloque regional.

Arturo Elgue, director industrial de Blend, explicó que la industria cuenta con una capacidad de producción de hasta 100 mi-



llones de litros anuales, operando bajo procesos continuos con estrictos controles de seguridad y sistemas de verificación cruzada. La planta dispone de naves separadas y homologadas, lo que permite la producción simultánea de herbicidas, insecticidas y fungicidas, además de fertilizantes foliares, coadyuvantes y bioestimulantes. Uno de los aspectos más destacados es su alto nivel de automati-

La planta dispone de naves separadas y homologadas, lo que permite la producción simultánea de herbicidas, insecticidas y fungicidas, además de fertilizantes foliares, coadyuvantes y bioestimulantes.

zación y robotización, especialmente en las etapas finales del proceso productivo, lo que garantiza eficiencia, precisión y calidad en cada lote. La operación puede desarrollarse en uno o dos turnos

diarios, con una elevada capacidad de producción. La industria inició sus pruebas en diciembre pasado y, desde marzo, ya se encuentra plenamente operativa.

En materia de cumplimiento normativo, la planta cuenta con todas las habilitaciones de las instituciones reguladoras del gobierno paraguayo. Además, dispone del laboratorio de mayor capacidad analítica habilitado por el →

NOTA DE TAPA



Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave). Actualmente, la empresa avanza en la obtención de certificaciones internacionales clave, como ISO 9001 e ISO 17025, con el objetivo de alcanzar también las certificaciones ISO 14000, 45000 hacia finales de este año, la ISO 27001 y la ISO 50001 en una siguiente etapa.

En cuanto a su estrategia de mercado, la compañía apunta tanto al mercado local como al brasileño. En este contexto, la alianza con la multinacional Corteva resulta clave, ya que parte de la producción de la planta estará destinada a abastecer la demanda en Brasil a través de este canal comercial. El impacto de la inversión tam-

bién se refleja en el ámbito social y económico. Actualmente, la planta emplea a 96 personas, con proyecciones de alcanzar aproximadamente 450 colaboradores en su fase 3 de expansión. Debido al alto nivel de tecnificación, la empresa apuesta por la formación de mano de obra calificada, incluyendo la capacitación de talento local en el exterior.

El acto de inauguración, realizado el 28 de abril, reunió a autoridades, representantes del sector productivo, empresarios del agronegocio, instituciones financieras y ejecutivos de multinacionales, quienes pudieron conocer de cerca la infraestructura y los planes de crecimiento del grupo en Paraguay.

Con esta inversión, Grupo Somax posiciona a Blend Agriscience como uno de los actores industriales más relevantes del país, con el objetivo de expandirse en el mercado regional y consolidar su presencia en la agroindustria del Mercosur. **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

Corteva lanza Vicroya® Ora en Paraguay, la nueva herramienta para combatir la Roya de la Soja



VICROYA® ORA INCORPORA EL NUEVO FUNGICIDA HAVIZA™ ACTIVE, EL PRIMER NUEVO MODO DE ACCIÓN PARA EL CONTROL DE ENFERMEDADES FÚNGICAS EN SOJA EN PARAGUAY EN MÁS DE UNA DÉCADA. El lanzamiento se realizó el 23 de abril en Ciudad del Este, durante un evento que reunió a directivos y profesionales de la compañía con productores y técnicos del agro.

Corteva Agriscience lanzó Vicroya® Ora en Paraguay, un fungicida de nueva generación diseñado para combatir enfermedades de la soja, incluida la roya asiática, una enfermedad económicamente devastadora que puede causar pérdidas de rendimiento de hasta 80-90%. Paraguay es el primer país en aprobar el registro comercial e introducir esta nueva tecnología patentada para los productores. Vicroya® Ora incluye el novedoso fungicida Haviza™ active y se

destaca como una innovación clave para proteger el potencial de rendimiento de la soja y fortalecer los programas integrados de manejo de enfermedades. El ingrediente activo pertenece al grupo químico de las picolinamidas, representando una nueva clase química con un mecanismo de acción diferenciado frente a los fungicidas actualmente disponibles en el mercado. La formulación también incluye Onmira™ active, que ayuda a potenciar el desempeño en momentos clave de aplicación y

bajo distintos escenarios de presión de enfermedades.

Según Alder Rodríguez, Líder Regional de Marketing de Corteva Paraguay, los productores han enfrentado una creciente presión de enfermedades en soja durante la última década, lo que ha dificultado cada vez más el control efectivo campaña tras campaña. “Los agricultores han estado enfrentando importantes desafíos en soja, como la roya asiática, cuyo control se ha vuelto cada vez más difícil debido a la dismi-

nución de la eficacia de los fungicidas actualmente disponibles en el mercado”, afirmó Rodríguez. “Por eso estamos entusiasmados de traer esta importante innovación. Impulsado por Haviza™, el nuevo mecanismo de acción fungicida introducido en más de una década, Vicroya® Ora será un gran aliado en el control de enfermedades, ayudando a los productores y al agronegocio paraguayo a seguir prosperando.”

NUEVO MECANISMO DE ACCIÓN

Las enfermedades fúngicas atacan principalmente el área foliar, reduciendo la capacidad fotosintética del cultivo, lo que compromete el llenado de granos y acelera la madurez forzada, resultando en semillas más pequeñas, livianas y de menor calidad fisiológica. Haviza™ active actúa sobre la respiración celular de la planta, apuntando a un sitio de acción único y distinto de todos los demás grupos fungicidas disponibles actualmente en el mercado, lo que convierte a Vicroya® Ora en una herramienta ideal para programas de manejo de resistencia a fungicidas.

Evaluaciones internas de campo han demostrado un sólido desempeño en el control de la roya asiática de la soja (*Phakopsora pachyrhizi*), así como de enfermedades causadas por *Cercospora kikuchii*, *Septoria glycines*,



Colletotrichum spp. y oídio (*Microsphaera diffusa*), ayudando a proteger la sanidad del cultivo y mantener la productividad.

El mejor desempeño en campo se observa cuando Vicroya® Ora se aplica antes del cierre de líneas (etapa en la que las plantas crecen lo suficiente para cubrir el espacio entre hileras) y durante las etapas medias reproductivas (cuando el cultivo inicia floración y formación de vainas), superando los estándares actuales del mercado. Las aplicaciones pueden realizarse en uno o ambos momentos, según la estrategia de manejo de enfermedades, siempre en combinación con

un fungicida multisitio, que actúa sobre múltiples puntos del hongo, y un coadyuvante, para maximizar la eficacia y asegurar un control más prolongado durante todo el ciclo del cultivo.

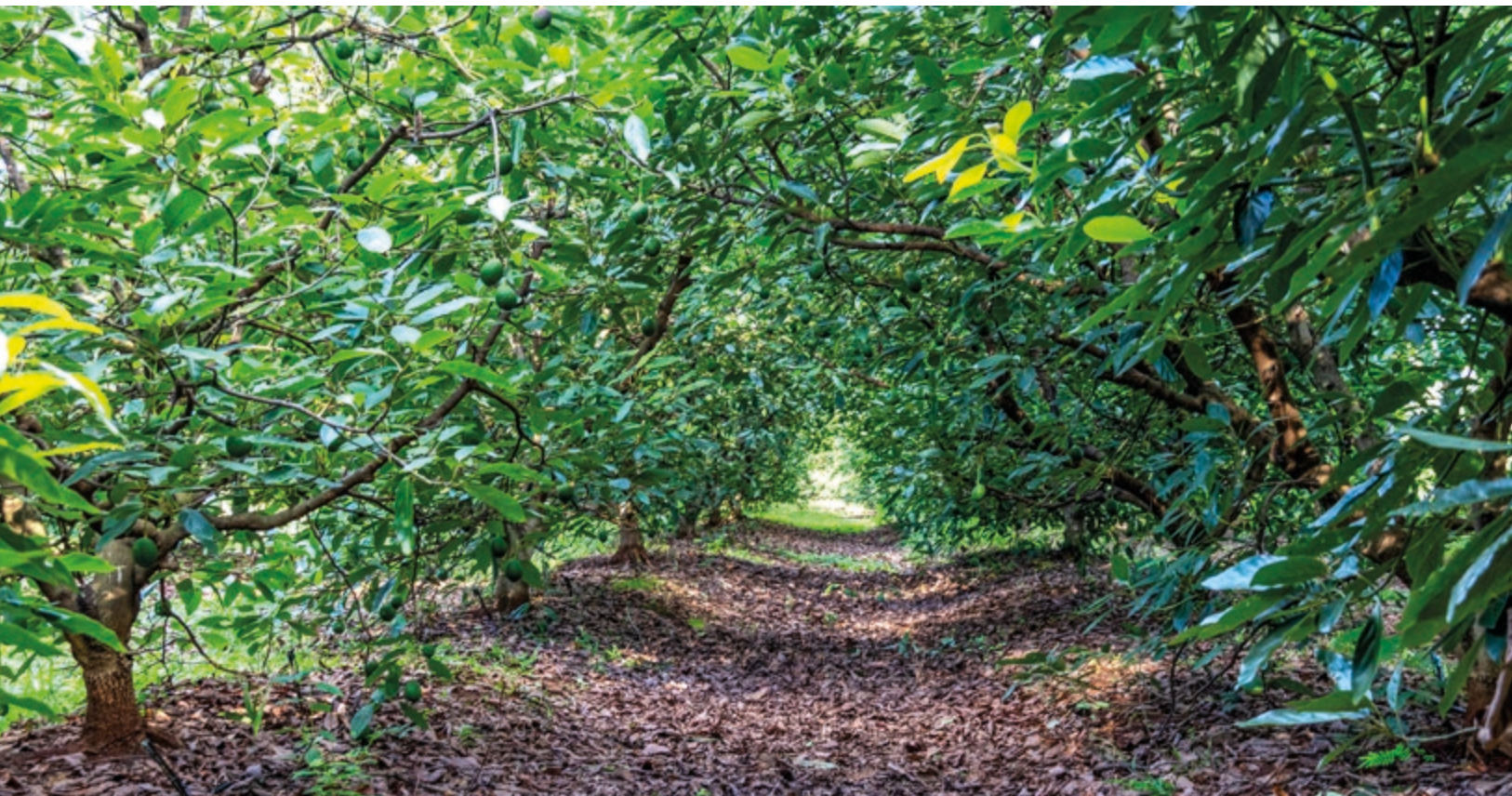
Haviza™ active corresponde a la tercera generación de picolinamidas, soluciones desarrolladas por Corteva y fue diseñado para ofrecer un manejo sólido y confiable de las principales enfermedades de la soja, reforzando el compromiso de Corteva con la innovación que ayuda a los productores a proteger el rendimiento y avanzar en prácticas integradas de protección de cultivos. **CA**



Aguacate Hass en Paraguay empieza a marcar tendencia



EL AGUACATE, UN FRUTO QUE DURANTE AÑOS FUE CONSIDERADO EXÓTICO EN PARAGUAY, HOY COMIENZA A CONSOLIDARSE COMO UNA ALTERNATIVA PRODUCTIVA CON FUERTE PROYECCIÓN COMERCIAL. Impulsado por la demanda internacional de alimentos saludables y por el avance de tecnologías aplicadas al agro, este cultivo abre una nueva etapa para la diversificación agrícola del país.



En Eusebio Ayala, Cordillera, una finca se ha convertido en un caso testigo de esta transformación: un proyecto que combina inversión privada, innovación tecnológica y manejo agronómico de precisión para producir palta Hass con estándares de exportación.

El emprendimiento es liderado por Matías Del Real, productor y presidente de la Cámara de Frutas Exóticas, quien apostó por este cultivo como una oportunidad de crecimiento productivo y de apertura a nuevos mercados.

“Hoy estamos produciendo aguacate Hass con la participación de



MATÍAS DEL REAL, PRODUCTOR Y PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE FRUTAS EXÓTICAS.

más productores que se van sumando. En dos años estimamos superar las 200 hectáreas implantadas”, señala.

El proyecto no solo se enfoca en la producción, sino también en el impacto territorial. La finca busca generar empleo local en una zona donde históricamente los jóvenes migraban por falta de oportunidades laborales.

El horizonte comercial es amplio: Mercosur, Europa y Asia aparecen como destinos clave para un producto que ya comenzó a abrirse paso en el comercio →



exterior, con exportaciones iniciales a Argentina.

MANEJO TÉCNICO Y EVOLUCIÓN PRODUCTIVA

En el campo, el encargado de producción Cristian Bruce detalla un sistema de manejo intensivo que combina planificación agronómica y precisión en cada etapa del cultivo.

El proyecto comenzó hace seis años con la implantación de plantas injertadas sobre portainjertos de aguacate paraguayo, utilizando la variedad Hass, originaria de California y reconocida mundialmente como un “superalimento”.

Actualmente, el establecimiento cuenta con plantas en diferentes etapas de desarrollo, desde seis meses hasta seis años, con una meta clara de expansión a más de 20 hectáreas productivas.

La producción comienza a partir



del tercer año, luego de un proceso de formación estructural de la planta. En la actualidad, el rendimiento alcanza las 12 toneladas por hectárea, con proyecciones de crecimiento hacia las 15 toneladas para este año.

“La cosecha es manual y selectiva.

Empezamos a trabajar primero con los frutos de mayor tamaño y hacemos varias pasadas”, explica Bruce. La campaña se desarrolla principalmente entre mayo y julio, aunque este año se adelantó debido a condiciones climáticas favorables.

UN CULTIVO DE ALTA EXIGENCIA TÉCNICA

El aguacate Hass requiere un manejo altamente especializado desde su implantación. El suelo es preparado previamente con formación de camellones y correcciones físicas y químicas para garantizar condiciones óptimas para un sistema radicular sensible.

La densidad de plantación oscila entre 450 y 600 plantas por hectárea, con esquemas de fertilización que incluyen materia orgánica, cal y arena lavada. Posteriormente, la planta atraviesa un proceso de formación durante tres años, en el que se estructura su arquitectura productiva en forma de copa.

El riego por goteo y la fertirrigación acompañan todo el ciclo, permitiendo un manejo eficiente del agua y los nutrientes.

TECNOLOGÍA APLICADA: EL DIFERENCIAL DEL SISTEMA

En este proceso, la tecnología se ha convertido en un factor decisivo. La empresa Agrosystem, a través de su división Hortifruti, ha introducido herramientas de precisión que permiten optimizar cada etapa del cultivo.

El Ing. Rodrigo Velázquez, gerente de desarrollo, explica que esta división fue creada específicamente para cultivos hortofrutícolas, que requieren un manejo diferente al de los sistemas extensivos tradicionales.

“Con tecnología y asesoramiento hemos logrado incrementar la productividad de forma sostenida, pasando de 8 a 12 toneladas por hectárea, con una meta de 18”, afirma.

Entre las herramientas incorporadas destacan los caudalímetros para control de riego, sistemas de fertirrigación que permiten aplicaciones combinadas de nutrientes como calcio y fosfato, y medidores de savia que evalúan el



estado nutricional de la planta en tiempo real.

El uso de fertilizantes hidrosolubles de Yara y defensivos especializados complementa un sistema que apunta a la eficiencia y

El consumo local ha crecido de forma significativa, impulsado por el valor nutricional del fruto, mientras que el mercado internacional abre oportunidades en segmentos de alto valor.

reducción de costos. “Hoy trabajamos con mucha más precisión, evitando excesos y ajustando cada aplicación según la necesidad real del cultivo”, agrega.



UN MERCADO EN EXPANSIÓN

Desde la visión del negocio, Matías Del Real destaca que el crecimiento del aguacate Hass es sostenido y con fuerte potencial de expansión.

“Es un cultivo que requiere tecnología, manejo intensivo y mucha dedicación, pero quienes apostaron están viendo resultados”, sostiene.

El consumo local ha crecido de forma significativa, impulsado por el valor nutricional del fruto, mientras que el mercado internacional abre oportunidades en segmentos de alto valor.

La combinación de producción técnica, tecnología aplicada y visión comercial posiciona al aguacate Hass como uno de los cultivos emergentes más prometedores dentro de la agricultura paraguaya.

UNA APUESTA DE FUTURO

El aguacate Hass no solo representa una diversificación productiva, sino también una transformación en la forma de hacer agricultura: más técnica, más precisa y orientada a mercados exigentes.

En este escenario, la articulación entre productores, conocimiento técnico y tecnología aplicada se vuelve clave para sostener el crecimiento de un rubro que, aunque aún joven, ya comienza a perfilarse como una nueva oportunidad para el agro paraguayo. **CA**

ESTUDIO DE LA MPCS

Mapa ganadero reconfigurado con menos hato, tenedores y cambios estructurales

LA MESA PARAGUAYA DE CARNE SOSTENIBLE (MPCS) PRESENTÓ UN ANÁLISIS TÉCNICO BASADO EN DATOS DEL SERVICIO VETERINARIO OFICIAL, REVELANDO LA EVOLUCIÓN DE LA DINÁMICA PECUARIA EN PARAGUAY ENTRE 2020 Y 2025, EN UN CONTEXTO DONDE LA GANADERÍA SE CONSOLIDA COMO UNO DE LOS PILARES ESTRATÉGICOS DE LA ECONOMÍA NACIONAL. Se destacaron las caídas del hato y de la cantidad de tenedores, en una radiografía por departamento, todo ello que llevó a cambios estructurales en la actividad.

La MPCS tomó los datos del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa) para confeccionar un estudio que aportó evidencia objetiva para comprender los cambios estructurales del sistema productivo, con foco en la población bovina y los tenedores de animales a nivel nacional y departamental. El informe evidenció que el sistema ganadero pasó por procesos de adaptación territorial con comportamientos diferenciados según región. Se destacó la importancia del monitoreo continuo como herramienta para interpretar tendencias productivas.

Los resultados mostraron una variación promedio nacional de -9% en la población bovina durante el periodo analizado (2020 - 2025). Esta contracción no fue uniforme, con departamentos con caídas significativas de hasta -23% y otros con crecimientos moderados de hasta +14%. El comportamiento evidenció una fuerte heterogeneidad territorial en la dinámica ganadera. Para esta dinámica influenciaron factores productivos,



climáticos y económicos específicos por región, confirmando la inexistencia de una única tendencia nacional homogénea.

Al contrario, se observó una reconfiguración del mapa productivo. Algunos territorios mostraron pérdida de stock mientras otros se estabilizaron o crecieron, reflejando una transición estructural del sistema ganadero paraguayo. En paralelo, la evolución de los tenedores de bovinos muestra una tendencia descendente en varios departamentos del país.

En muchos casos, la reducción del número de productores es incluso más pronunciada que la disminución del hato bovino. Este comportamiento sugiere procesos de reorganización productiva en el sector.

También se evidenciaron cambios en la escala de producción y concentración de unidades productivas. El análisis combinado entre stock y tenencia identificó distintas tipologías territoriales. En departamentos como Concepción, San Pedro, Caaguazú, Itapúa

y zonas del Chaco se registraron caídas tanto del hato como de los tenedores. En otras zonas como Alto Paraná, Canindeyú y Caazapá se notó competencia por el uso del suelo. El caso de Central reflejó impactos de urbanización. Amambay presentó dinámicas de transición productiva.

En contraste, regiones como Cordillera, Misiones, Paraguari y Ñeembucú presentaron estabilidad o crecimiento del stock con menor cantidad de productores. Esto sugirió que el cambio vino por la introducción de procesos de tecnificación, logrando mayor eficiencia productiva. En tanto, se observaron múltiples factores asociados en la interpretación de los resultados. Entre los principales elementos se encontraron las condiciones climáticas extremas como sequías e inundaciones, así como cambios en el uso del suelo vinculados a la expansión agrícola y forestal. También influyeron la rentabilidad relativa entre rubros productivos y el acceso al financiamiento. Reiterando en otra parte, la adopción tecnológica y el nivel de eficiencia productiva como factores determinantes. A esto se sumaron el relevo generacional en el campo y los costos de producción. La dinámica de los mercados internacionales y las políticas públicas también incidieron en el comportamiento del sector. El informe enfatizó que no existe una causa única, sino una interacción de variables estructurales y coyunturales.

Como conclusión, el informe confirmó una tendencia de disminución del hato bovino a nivel nacional entre 2020 y 2025, acompañada por una reducción del número de tenedores de animales. Se observaron procesos de reorganización productiva y cambios en la escala de producción. También se evidenciaron transformaciones en la estructura de tenencia y especialización

territorial. En algunas regiones se consolidó una mayor eficiencia productiva, mientras en otras se registra pérdida de stock, con lo que se reconfiguró el sector.

Así, se destacó que el sistema ganadero paraguayo presentó en los últimos años un proceso de adaptación estructural con desafíos y oportunidades. Estas transformaciones fueron vinculadas tanto a factores productivos como am-

El informe subrayó la importancia de integrar criterios de sostenibilidad y resiliencia climática en los sistemas productivos. También planteó la necesidad de consolidar espacios de diálogo dentro de la cadena de valor.

bientales y económicos. El análisis permitió entender que la ganadería está en transición hacia nuevos modelos de producción. La MPCs recomendó fortalecer sistemas de monitoreo continuo, promover la articulación público-privada e impulsar análisis diferenciados por región para mejorar la eficiencia de las políticas sectoriales.

A nivel productivo, se destacó la

necesidad de aumentar la productividad y la adopción tecnológica. Asimismo, se recomendó fomentar buenas prácticas ganaderas y programas de fortalecimiento para productores. El informe subrayó la importancia de integrar criterios de sostenibilidad y resiliencia climática en los sistemas productivos. También planteó la necesidad de consolidar espacios de diálogo dentro de la cadena de valor. El enfoque general apuntó a una ganadería más eficiente, competitiva y sostenible.

El estudio concluyó que el desafío es convertir estos cambios en oportunidades de desarrollo. Cabe recordar que, a nivel metodológico, el trabajo se sustentó en datos oficiales del Senacsa, analizando la población bovina y los tenedores de animales en escala nacional y departamental. Se realizó una comparación de variaciones porcentuales para identificar tendencias estructurales del sistema productivo. La MPCs reafirmó así su rol como plataforma técnica orientada a generar información confiable para la toma de decisiones en la cadena de valor. **CA**

Tenedores de bovinos - Paraguay. Años 2020-2025

DEPARTAMENTO	2020	2021	2022	2023	2024	2025	% variación 2020-2025
Concepción	14.379	14.384	14.032	13.390	13.363	8.112	-44%
San Pedro	24.240	23.970	23.370	22.330	21.410	20.828	-14%
Cordillera	4.055	3.823	3.562	3.485	3.204	3.020	-26%
Guairá	4.026	3.925	3.528	3.458	3.294	3.159	-22%
Caaguazú	12.607	11.870	11.197	10.784	9.905	9.139	-28%
Caazapá	8.357	8.222	7.909	7.506	7.270	7.032	-16%
Itapúa	11.300	11.249	10.488	10.959	10.208	10.254	-9%
Misiones	8.166	8.376	8.115	8.172	8.185	8.196	0%
Paraguari	9.641	9.588	9.319	9.339	9.184	9.091	-6%
Alto Paraná	4.090	4.010	3.529	2.988	3.119	2.947	-28%
Central*	1.574	1.622	1.433	1.164	1.140	1.170	-26%
Ñeembucú	11.925	11.916	11.936	12.029	12.233	12.387	4%
Amambay	2.238	2.245	2.243	2.287	2.277	2.277	2%
Canindeyú	7.357	7.278	7.401	7.022	6.361	6.038	-18%
Pdte.Hayes	7.324	7.353	7.200	7.090	7.044	6.815	-7%
Alto Paraguay	2.293	2.333	2.296	2.188	2.229	2.045	-11%
Boquerón	4.038	3.937	3.887	3.846	3.919	3.714	-8%
Total país	137.610	136.101	131.445	128.037	124.345	116.224	-16%

FUENTE: SENACSA.

Asunción fue sede de Confina 2026, el simposio que marcó el rumbo del confinamiento en la región



ASUNCIÓN SE CONVIRTIÓ EN EL CENTRO DEL DEBATE GANADERO REGIONAL AL ALBERGAR CONFINA PARAGUAY 2026, UN EVENTO QUE REUNIÓ EL 14 Y 15 DE ABRIL A DESTACADOS REFERENTES NACIONALES E INTERNACIONALES VINCULADOS AL SECTOR GANADERO, LA NUTRICIÓN ANIMAL, LA SANIDAD, LA GESTIÓN Y LA TECNOLOGÍA APLICADA AL CONFINAMIENTO.

Organizado por la empresa global Vilomix, el simposio se consolidó como una plataforma clave para el intercambio de conocimientos y experiencias, con el objetivo de impulsar una producción más eficiente, sostenible y adaptada a las condiciones locales.

Durante la apertura, el Ing. Enio Sonego, CEO de Vilomix para América del Sur, destacó el propósito central del encuentro: acercar información objetiva, tecnología y conocimiento para generar resultados concretos y sostenibles en los sistemas productivos. Asimismo, subrayó el valor de combinar una visión global con una fuerte adaptación local.

En ese sentido, remarcó que Vilomix, con presencia en 17 países, promovió la innovación respetando las particularidades de cada región, lo que permitió ofrecer soluciones eficientes y aplicables a la realidad de los productores. Además, sostuvo que Paraguay se posicionó como un ejemplo regional en el uso eficiente de tecnología aplicada al confinamiento, tanto por la escala de sus sistemas como por el nivel de sus estructuras y su desempeño productivo.

PARAGUAY COMO REFERENTE REGIONAL

Uno de los ejes más destacados del simposio fue el reconoci-

miento al modelo paraguayo. Según los organizadores, el país no solo adoptó tecnologías de manera efectiva, sino que también comenzó a generar conocimientos que sirvieron de referencia para otros mercados.

La participación de técnicos y profesionales de países vecinos, como Brasil y Argentina, reforzó este enfoque de intercambio regional. Este flujo de experiencias permitió que los sistemas productivos evolucionaran respetando sus propias condiciones, pero incorporando aprendizajes de casos exitosos.

EL CONFINAMIENTO COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA

Por su parte, el presidente de Confina, Horacio de Lima, agradeció a auspiciantes, participantes y colaboradores, y contextualizó la relevancia del evento dentro del agronegocio nacional. Destacó que la ganadería de carne se consolidó como uno de los pilares fundamentales de la economía paraguaya, generando ingresos, empleo y desarrollo. En este marco, el confinamiento se

posicionó como una herramienta clave para mejorar la eficiencia productiva, lograr mayor estandarización del producto final y aumentar la previsibilidad de los resultados. “Producir más, con calidad, eficiencia y sostenibilidad ya no era una opción, sino una necesidad”, enfatizó.

MÁS QUE ENCERRAR ANIMALES: UNA OPERACIÓN COMPLEJA

Uno de los mensajes centrales del evento fue la necesidad de transformar la percepción sobre el confinamiento. Lejos de tratarse de una práctica simple, se lo definió como una operación integral que involucró múltiples factores: tecnología aplicada, conocimiento de mercado, planificación estratégica, producción de insumos, logística interna y externa, nutrición técnica, sanidad, genética y capital humano capacitado. Cada decisión dentro de este sistema tuvo un impacto directo en



la rentabilidad, lo que exigió un mayor nivel de profesionalización y formación continua de todos los actores involucrados.

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO PARA EL SECTOR

El evento también contó con la participación de José Carlos Martín, presidente del Senacsa, quien analizó el potencial de crecimiento del confinamiento en Paraguay. Martín señaló que los datos recientes de vacunación evidenciaron una transición positiva hacia la retención de vientres, fortaleciendo la base productiva del país. Asimismo, destacó avances en la actualización de la cuota



Hilton, logrados tras dos décadas, que pasaron a incluir a todas las razas producidas en Paraguay y a reconocer la tipificación nacional.

UN ESPACIO PARA EL FUTURO DE LA GANADERÍA

Confina Paraguay 2026 se posicionó así como mucho más que un evento técnico: fue un espacio de reflexión, aprendizaje y proyección para toda la cadena productiva. Con una fuerte apuesta por la innovación, la sostenibilidad y el conocimiento, el simposio reafirmó que el futuro de la ganadería pasó —y seguirá pasando— por la integración inteligente de tecnología, experiencia y capital humano. **CA**

YPF

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



NACIONAL BRAFORD

Hoja de ruta trazada con alta genética y buenos negocios



CON MÁS DE 400 ANIMALES EN PISTA Y 33 EXPOSITORES, LA 20ª NACIONAL Y 9ª DEL TERNERO BRAFORD INTEGRÓ GENÉTICA, PRODUCCIÓN, CAPACITACIÓN Y NEGOCIO EN UN MISMO ESPACIO, MOSTRANDO UNA DINÁMICA REAL DE CAMPO CON JORNADAS INTENSAS QUE REFLEJARON EL COMPROMISO DE LOS CABAÑEROS. La muestra se realizó del 14 al 20 de abril, en el predio de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), en Mariano Roque Alonso.

La Expo Nacional Braford 2026 ratificó su referencia en el arranque del calendario anual de exposiciones ganaderas en nuestro país, destacándose por su organización y alto impacto técnico, productivo y comercial. La exposición no solo

presentó animales, sino un sistema productivo en funcionamiento, con inversión, decisiones y visión de futuro, consolidando a la raza como una herramienta clave dentro de la ganadería moderna del país. Según se destacó de lo compartido por la asociación de criadores que este año igualmente renovó autoridades, estrenándose Fabrizio Guggiari como presidente del gremio.

El proceso de admisión, a cargo de Joaquín Lara, Diego Hernández y José Lloret, fue fundamental para sostener el nivel del evento, realizado por un equipo técnico que garantizó el cumplimiento de estándares sanitarios, funcionales y raciales. Esto permitió asegurar la calidad de los animales en pista y

consolidar una base sólida para la competencia. Las competencias, en todas las categorías, mostraron ejemplares funcionales, adaptados y con buena estructura, destacándose su capacidad carnicera y eficiencia productiva, con una clara orientación hacia



FABRIZIO GUGGIARI, PRESIDENTE DEL GREMIO.



MUSTAFÁ YAMBAY, JURADO.

la generación de kilos reales en condiciones de campo.

Ofi cio de jurado, el ex presidente de la Braford Paraguay y reconocido profesional nacional con amplia experiencia incluso en pistas internacionales, Mustafá Yambay. Su mirada aportó un enfoque técnico actualizado, priorizando la funcionalidad y la capacidad de los animales de generar resultados concretos en el negocio ganadero. Más allá de lo fenotípico, se enfocó en la productividad y el uso de información para la toma de decisiones, lo que reforzó la necesidad de avanzar hacia sistemas más eficientes, medibles y ordenados, marcando el camino a seguir basado en datos y resultados reales de campo.

En materia de negocios, el remate estuvo a cargo de Ferusa y dejó resultados sólidos con 216 animales vendidos y un promedio por arriba de G 6 millones y con máximos de 35 mil G/kg, en tipo Braford; la media en terneras de corral rondó G 9,3 millones; los machos a campo promediaron en G 23 millones y las hembras preñadas, en G 19 millones. En cuanto a ejemplares de bozal, para el caso de desmamantes hembras y terneras el valor promedió G 13,8 millones, mientras que los reproductores fueron con una media de G 19 millones, reflejando la confianza del mercado en la genética de esta raza híbrida.

El evento también contó con una importante concurrencia de pú-



blico, con productores, técnicos, jóvenes y familias acompañando cada jornada, además de la incorporación de nuevos criadores que fue destacado por los organizadores por contribuir a fortalecer el crecimiento de la raza. Un párrafo aparte para la Braford Junior que tuvo un rol destacado durante toda la semana, evidenciando el recambio generacional y fortaleciendo la integración dentro del sector, mientras que Braford Educa impulsó la formación técnica con foco en genética, eficiencia y uso de herramientas como los DEPs.

La carne con marca de la asociación y la propuesta gastronó-

mica reforzaron el vínculo entre producción y valor final, posicionando el producto. Guggiari igualmente agradeció a auspiciantes y colaboradores e instó a seguir trabajando para futuros compromisos en agenda como más exposiciones y remates bajo el Master Plan Braford, con el desafío de sostener este crecimiento y proyectar la raza hacia el Mundial Braford 2028, cuya sede será Paraguay, por lo que ya se viene activando de manera a dar todo lo mejor para el encuentro que posicionará una vez más a nuestro país ante los ojos de propios y extraños. **CA**



Agrisa impulsa la innovación y la tecnología en el agro con sus Días de Negocios

CON UNA DESTACADA CONVOCATORIA, AGRISA DESARROLLÓ NUEVAS EDICIONES DE SUS “DÍAS DE NEGOCIOS” EN DOS PUNTOS ESTRATÉGICOS DEL PAÍS: KATUETÉ, EN EL DEPARTAMENTO DE CANINDEYÚ, Y SANTA RITA, EN ALTO PARANÁ. Estas jornadas, realizadas los días 15 y 16 de abril, y posteriormente el 29 y 30 del mismo mes, se consolidaron como espacios clave para acercar innovación, conocimiento y oportunidades comerciales a los productores.



En ambas sedes, los asistentes pudieron conocer de cerca lo último en tecnología aplicada al agro, con especial énfasis en drones agrícolas DJI Agras, equipos de agricultura de precisión y monitores de siembra, soluciones orientadas a maximizar la eficiencia y mejorar los rendimientos en el campo. Entre los equipos presentados, sobresalió el dron DJI Agras T100, el modelo más avanzado de la línea,

con capacidad de 100 litros, velocidad de hasta 72 km/h y un rendimiento que puede alcanzar las 40 hectáreas por hora, posicionándose como una herramienta de alto desempeño para grandes extensiones. También se destacó el DJI Agras T70P, con capacidad de 70 litros, ideal para operaciones que requieren versatilidad y eficiencia. Durante las jornadas en Santa Rita, además de la exhibición tecnológica, se presentó la confi-

guración completa del T100, que incorpora tanques para sólidos y líquidos, tanque mezclador y generador, ofreciendo una solución integral para las tareas de pulverización. Estos equipos permiten una aplicación más precisa, reducen la compactación y el daño mecánico a los cultivos, y posibilitan el ingreso al campo incluso después de lluvias, optimizando los tiempos operativos. Vagner Fernandes, asesor técnico



comercial de la sucursal Katueté, destacó la importancia de estos encuentros para fortalecer el vínculo con los productores y promover la adopción de nuevas tecnologías. Por su parte, Gabriel Pires, técnico de Agrisa en Santa Rita, subrayó el creciente protagonismo de los drones en el campo y remarcó la necesidad de capacitación continua. “Es fundamental que el productor se mantenga

Es fundamental que el productor se mantenga actualizado sobre las nuevas herramientas que se incorporan al mercado, ya que representan un aporte clave para la eficiencia productiva.

actualizado sobre las nuevas herramientas que se incorporan al mercado, ya que representan un aporte clave para la eficiencia productiva”, afirmó. Como parte de la propuesta, Agrisa ofreció

promociones especiales exclusivas y opciones de financiamiento adaptadas a las necesidades del productor, facilitando el acceso a estas innovaciones. Con una importante participación en ambas localidades, la empresa reafirma su compromiso con el desarrollo del agro paraguayo, combinando tecnología, cercanía y soluciones concretas que acompañan la evolución del sector. **CA**





LA EXPO SANTA RITA 2026 CONCLUYÓ SU 32ª EDICIÓN CON UN BALANCE ALTAMENTE POSITIVO, REAFIRMÁNDOSE COMO UNO DE LOS EVENTOS MÁS IMPORTANTES DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA, COMERCIAL Y CULTURAL DEL PAÍS. Desarrollada en Santa Rita, Alto Paraná del 25 de abril al 3 de mayo la feria volvió a destacarse por su diversidad de propuestas y su impacto en distintos sectores.

Expo Santa Rita 2026 cerró con balance positivo e impulso productivo

El predio del CTG Indio José fue el centro de exposiciones, espacios gastronómicos, entretenimiento y la participación de numerosas empresas y emprendimientos,

consolidándose como una plataforma clave para la promoción de negocios y el intercambio comercial.

En el ámbito productivo, la ganadería tuvo un rol protagónico

con la exhibición de ejemplares bovinos y ovinos, además de la realización de remates por pantalla que alcanzaron un volumen de negocios estimado en 9.000 millones de guaraníes. Este re-



sultado reflejó el dinamismo del sector y su relevancia dentro de la economía regional. La programación también incluyó actividades tradicionales que forman parte de la identidad del

evento, como sorteos y espectáculos, teniendo como broche final el show de fuegos artificiales que marcó el cierre de la feria. De esta manera, la Expo Santa Rita volvió a posicionarse como

un punto de encuentro estratégico que impulsa el desarrollo económico y fortalece los lazos entre los distintos actores de la producción, proyectándose con solidez hacia futuras ediciones.

CGS e YPF impulsan la innovación en la Expo Santa Rita

CGS con YPF, tuvo una destacada participación en la Expo Santa Rita. En esta ocasión, participó junto a su distribuidor estratégico Cotripar, que celebró sus 30 años de trayectoria, consolidándose como un aliado clave en el desarrollo del sector agrícola nacional. La presencia conjunta reafirmó el compromiso de ambas compañías con la innovación, la calidad y el acompañamiento al productor paraguayo.

Felipe Páez, del área comercial de CGS, resaltó el crecimiento sostenido de la empresa en el mercado local, así como la ampliación de su portafolio de productos. En particular, destacó la incorporación de soluciones diseñadas para la nueva generación de maquinarias agrícolas y vehículos de transporte que están ingresando al país.

En este sentido, subrayó que YPF ofrece productos innovadores

que responden a las exigencias actuales del sector, contribuyendo a la modernización de equipos como tractores, cosechadoras y camiones de última generación que operan bajo normas Euro 5. Este avance representa un paso importante hacia una mayor

eficiencia y sostenibilidad en la producción.

Uno de los puntos centrales fue la evolución de la línea Extravida, que ahora se divide en dos segmentos: Agro y Transporte. Aunque ambas líneas comparten características técnicas →



FELIPE PÁEZ, ÁREA COMERCIAL DE CGS.

cas, cada una está desarrollada para responder a exigencias específicas en términos de temperatura, oxidación, consumo y requerimientos de los fabricantes. Esta diferenciación permite ofrecer productos más precisos y adecuados para cada tipo de motor.

Actualmente, varios productos de la línea Extravida ya están disponibles en el mercado paraguayo,



tanto para el segmento agrícola como para transporte, y se prevé

la incorporación de nuevas innovaciones en el futuro cercano.

Finalmente, desde CGS expresaron su satisfacción por acompañar a Cotripar en este importante evento, reafirmando su compromiso de seguir ofreciendo soluciones integrales que respondan a las necesidades de los productores agropecuarios y contribuyan al desarrollo del sector en Paraguay.

Cotripar celebró tres décadas de trayectoria con nuevo lanzamiento



En el marco de la Expo Santa Rita 2026, Grupo Cotripar celebró sus 30 años de vida empresarial con una nueva propuesta, el tractor YTO-E1954, una maquinaria de 195 HP orientada a trabajos agrícolas de alta productividad.

El acto se desarrolló el 30 de abril en el stand de la firma y contó con la participación de directivos, clientes y representantes de la zona, quienes acompañaron este nuevo paso de la empresa dentro del mercado de maquinarias agrícolas.

Valdir Vefago, presidente de Grupo Cotripar, destacó en entrevista con Campo Agropecuario que la compañía nació en 1996 y mantiene hasta hoy una estructura familiar, con una gestión integrada por sus hijos, su hermano y su sobrina, además de coordinadores en

las distintas áreas de la empresa. “Hoy para mí es un momento muy especial, porque estamos compartiendo con nuestros clientes los 30 años de Cotripar. Tenemos más de 21.000 clientes y nuestra intención es seguir cerca de cada uno de ellos”, expresó Vefago.

El empresario recordó que llegó al país en 1979 y remarcó que el crecimiento de Cotripar se construyó sobre la confianza, el res-

peto al productor y el servicio posventa. “Para nosotros el mayor patrimonio de la empresa es el cliente, sin ellos nada sería posible”, afirmó.

Actualmente, la empresa trabaja con ocho marcas, de las cuales siete son de representación exclusiva, con productos provenientes de Europa, China, Brasil y Argentina. La firma cuenta con un departamento de repuestos, una base logística en Hernandarias y un equipo de más de 200 colaboradores.

Durante la jornada también se presentó el tractor YTO-E1954, de 195 HP, tracción 4WD y alta eficiencia para las labores agrícolas, el nuevo modelo estará acompañado por soporte técnico, servicio posventa y disponibilidad de repuestos.

Vefago agradeció a los clientes por acompañar el crecimiento de la firma y sostuvo que Cotripar apunta a seguir incorporando tecnología y maquinaria de alta gama para responder a las necesidades del campo paraguayo. **CA**



Fecoprod lanza libro que recoge la historia del cooperativismo en Paraguay



EN EL MARCO DE SU 50º ANIVERSARIO, LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD) REALIZÓ EL LANZAMIENTO OFICIAL DE SU LIBRO CONMEMORATIVO, una obra que recoge medio siglo de historia, logros y el impacto del modelo cooperativo en el desarrollo económico y social del Paraguay.

La publicación está compuesta por 12 capítulos que abordan de manera integral la evolución del cooperativismo de producción. El recorrido inicia con sus orígenes a nivel mundial y avanza hasta su consolidación en el país, incluyendo el desarrollo del marco legal, la creación y fortalecimiento de Fecoprod, así como los contextos políticos, sociales y económicos que marcaron su crecimiento.

A lo largo de sus páginas, el libro destaca proyectos emblemáticos que impulsaron al sector, junto con avances en tecnología, servicios, educación y desarrollo social.

Asimismo, incorpora un apartado de perfiles que rescata las trayectorias de pioneros y referentes, ofreciendo una mirada humana y completa sobre el impacto del trabajo cooperativo en Paraguay.

El acto de lanzamiento reunió a autoridades nacionales, líderes cooperativistas, representantes de gremios productivos e invitados especiales, quienes repasaron los hitos más relevantes en la trayectoria de la Federación.

Durante la apertura, el presidente de Fecoprod, Ing. Alfred Fast, resaltó el valor social del cooperativismo: “La cooperación es llevar a los pequeños productores a ser parte

de algo mucho más grande que ellos mismos”, afirmó, destacando que la unión de esfuerzos ha permitido a miles de familias rurales acceder a mercados competitivos. A su turno, el presidente honorario de la federación y mentor del proyecto editorial, Don Gustav Sawatzky, emocionó a los presentes al reflexionar sobre el verdadero valor del modelo cooperativo: “Muchas empresas privadas tienen el potencial de generar riqueza, pero darle dignidad a una persona a través de su trabajo es algo único de la federación”.

Más que una recopilación histórica, la obra se presenta como un homenaje al esfuerzo, la resiliencia y la visión de quienes impulsaron —y continúan fortaleciendo— el cooperativismo en el país.

El evento culminó con la entrega de ejemplares a las cooperativas socias y un brindis por las cinco décadas de vida institucional. Con esta publicación, Fecoprod reafirma su compromiso de seguir promoviendo el desarrollo del campo bajo el lema que ha guiado su historia: “Lo que uno no puede hacer solo, muchos pueden”. **CA**



ALFRED FAST, PRESIDENTE DE FECOPROD.

Cooperativa Serrana se suma al Fondo de Garantía de Depósito del sistema cooperativo

LA CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS RURALES DEL PARAGUAY (CONCOPAR) CONTINÚA AVANZANDO EN EL FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL CON LA INCORPORACIÓN DE LA COOPERATIVA SERRANA LTDA., al Fondo de Garantía de Depósitos Cooperativos del Paraguay.



Este importante paso consolida el crecimiento de una herramienta clave impulsada desde Concopar, orientada a brindar mayor seguridad a los ahorros de los socios y fortalecer la confianza en el modelo cooperativo. El Fondo de Garantía constituye un mecanismo de respaldo que permite actuar de manera preventiva ante eventuales contingencias, aportando estabilidad y sostenibilidad al sector. La adhesión de la Cooperativa

Serrana se enmarca en el proceso de expansión del Fondo, que ya cuenta con cooperativas aportantes y varias más en etapa de evaluación, reflejando el creciente interés de las entidades en sumarse a esta iniciativa estratégica.

Este tipo de incorporaciones no solo fortalecen institucionalmente al sistema, sino que también representan un avance concreto hacia un esquema más sólido, confiable y preparado

para responder a los desafíos del sector financiero cooperativo.

El Fondo de Garantía promueve un ecosistema basado en la confianza, la previsión y la responsabilidad compartida entre las entidades que lo integran.

Con la incorporación de la Cooperativa Serrana Ltda., se reafirma el compromiso del movimiento cooperativo paraguayo con la protección de los socios, la transparencia y el desarrollo sostenible del sector. **CA**



OCHO AÑOS

“Sembrando
cooperación
y cosechando
progreso”



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.

Tracto 

TODO LO QUE NECESITÁS
PARA EL CAMPO,
EN UN SOLO LUGAR.

40
AÑOS
JUNTO AL
PRODUCTOR



MAQUINARIAS



REPUESTOS



MALLAS FARDOS



LUBRICANTES

CON EL RESPALDO, LA EXPERIENCIA Y
EL COMPROMISO DE SIEMPRE.



PRESENCIA EN TODO EL PARAGUAY
CONSULTÁ DISPONIBILIDAD EN NUESTRAS SUCURSALES

