



CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 25 | N° 299 | MAYO 2026 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

UNEXPA RELANZA
SU ESTRUCTURA
INSTITUCIONAL

AGROTEC Y SUMITOMO
CHEMICAL SELLAN
ALIANZA ESTRATÉGICA



EXPO PIONEROS 2026

Plataforma que transforma el Chaco

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



Tape Ruvicha



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

Sub Distribuidores:

AGRO NACUNDAY S.A.
Sub Distribuidor Autorizado de Tape Ruvicha

Tel: (595 - 673) 220108/9



Seguinos en:



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

BIOBREV *FULL*



Bacillus thuringiensis
Brevibacillus laterosporus



BIOTROP
Soluciones en Tecnología Biológica



SUMARIO

AÑO 25 | N° 299 | MAYO 2026

+info en: campoagropecuario.com.py

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



28

NOTA DE TAPA
EXPO PIONEROS 2026
CONSOLIDÓ SU CRECIMIENTO



14

ENTREVISTA

AUTOMAQ INICIA UNA
NUEVA ETAPA A 65 AÑOS
DE SU FUNDACIÓN



20

EVENTOS

CAMPAÑA TRIGUERA 2026
INICIA ENTRE EXPECTATIVAS
PRODUCTIVAS Y DESAFÍOS
DE MERCADO



38

CAMPO GANADERO
SOCIALIZAN EL SISTEMA
RETSA PY PARA FORTALECER
LA TRAZABILIDAD DEL SECTOR
GANADERO



44

JORNADA DE CAMPO
AGROFÉRTIL DESTACÓ NUEVAS
TECNOLOGÍAS Y ESTRATEGIAS
EN SU ENCUENTRO
TECNOLOGICO DE MAÍZ

EDITORIAL

El Chaco acelera transformación agrícola y redefine mapa productivo

La Encuesta Nacional Agropecuaria Chaco 2026 dejó en evidencia un proceso de transformación profunda en esa importante región del país, evidenciando una agricultura que avanza con una dinámica propia que comienza a reconfigurar el perfil productivo tradicional del territorio. Un reciente recorrido preliminar de técnicos que abarcó cerca de 1.200 productores, permitió el relevamiento de datos que favorece construir una radiografía actualizada de la actividad agropecuaria chaqueña. Los funcionarios del ámbito de las estadísticas agropecuarias anticiparon informaciones que identificaron la dinámica de este proceso. Uno de los hallazgos más relevantes fue determinar el crecimiento sostenido de la agricultura, con la soja como principal protagonista de esta expansión. De acuerdo con las observaciones de campo, la superficie del cultivo habría registrado un incremento significativo, llegando incluso a triplicarse en comparación con el Censo Agropecuario Nacional 2022. Este avance marca un punto de inflexión, ya que la soja dejó de ser una experiencia incipiente para consolidarse como un rubro de carácter comercial y orientado a la exportación. En algunas zonas, los agricultores integran la oleaginosa dentro de esquemas productivos más amplios, con acceso a mercados regionales e internacionales. En tanto, el maíz también evidenció un crecimiento importante, con una superficie que prácticamente se habría duplicado respecto a registros anteriores, fortaleciendo la diversificación agrícola del Chaco. Cultivos como el trigo y el algodón mantuvieron cierto dinamismo, a lo que se incorporaron nuevos rubros que no estaban en el radar de las estadísticas oficiales del Chaco, como el caso del poroto mungo, incluso con proyección para su venta al exterior. Así, los datos finales de este trabajo inédito para la Occidental, iniciado en marzo, serán clave para fortalecer las informaciones y mejorar la toma de decisiones en el sector y permitirán ajustar futuras metodologías en una región estratégica y exigente del sistema productivo nacional.



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



Expansión agrícola registrada en la ENA Chaco 2026



La Encuesta Nacional Agropecuaria para la región Occidental (ENA Chaco) 2026 anticipó algunos datos destacados, tras un relevamiento de campo y la visita de alrededor de 1.200 productores de la zona, permitiendo obtener una radiografía actualizada de la actividad agropecuaria chaqueña. El operativo, iniciado en marzo, tuvo un reporte el pasado 10 de mayo, indicó Anselmo Maciel, director de Censos y Estadísticas Agropecuarias (DCEA), del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Comentó que los primeros resultados preliminares podrían socializarse en las próximas semanas, mientras que el informe final está previsto para agosto. Explicó que, si bien los datos aún deben ser procesados, el recorrido realizado por el territorio permitió identificar tendencias importantes en materia productiva. Entre los aspectos más destacados figura el crecimiento de la agricultura en el Chaco, especialmente de la soja. Según los datos preliminares y las observaciones realizadas durante las visitas a campo, la presencia del cultivo prácticamente se habría triplicado

en comparación con los registros obtenidos durante el Censo Agropecuario Nacional de 2022. Maciel señaló que la soja dejó de ser considerada una actividad experimental para convertirse en un rubro con orientación comercial y exportadora. En zonas como Agua Dulce, los productores ya destinan gran parte de la producción a mercados más amplios, reflejando una con-

Los primeros resultados preliminares podrían socializarse en las próximas semanas, mientras que el informe final está previsto para agosto. Explicó que, si bien los datos aún deben ser procesados, el recorrido realizado por el territorio permitió identificar tendencias importantes en materia productiva.

solidación del cultivo dentro de los sistemas productivos chaqueños. Otro de los rubros que mostró una evolución importante es el maíz, cuya superficie prácticamente se habría duplicado respecto a los registros anteriores. Asimismo, se constató la presencia de trigo en algunas zonas, principalmente en el Bajo Chaco, mientras que el algodón mantiene una participación

relevante, aunque con cierto estancamiento debido a la expansión del picudo algodonero, una problemática que limita la incorporación de nuevas áreas de siembra. Durante el relevamiento también se identificaron nuevos cultivos que anteriormente no figuraban en los registros estadísticos de la región. Entre ellos se destaca el poroto mungo, una alternativa productiva destinada principalmente a la exportación y que viene ganando espacio dentro de la diversificación agrícola del Chaco. El funcionario destacó además la alta receptividad de los productores y el acompañamiento brindado por la Asociación Rural del Paraguay y las cooperativas chaqueñas, instituciones que colaboraron para facilitar el acceso a la información en una región caracterizada por grandes distancias y desafíos logísticos, agradeciendo finalmente este apoyo y reiterando que tareas como estas en la Occidental demandan muchos recursos pero que esta experiencia es válida para desarrollar iniciativas posteriores que favorezcan la toma de decisiones para el desarrollo agrícola en la región. **CA**

Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



DETOXIFICANTE

Arroz consolida protagonismo



El arroz continúa consolidándose como uno de los rubros estratégicos en el proceso de diversificación y fortalecimiento de la producción paraguaya, impulsando no solo el crecimiento agrícola, sino también el desarrollo industrial y la inserción internacional del país, según indicó la Unión de Gremios de la Producción (UGP), en su último reporte semanal del mes de mayo. En efecto, el informativo destacó que la participación del cereal paraguayo, representado por la Federación Paraguaya de Arroceros y la Cámara Paraguaya de Arroz, en el evento organizado por el Comité de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC), evidenció el posicionamiento que viene alcanzando Paraguay dentro de las cadenas globales de suministro del cereal. Durante el encuentro, el presidente de Caparroz, Guillermo Zub, destacó la importancia de debatir políticas comerciales y mecanismos que contribuyan a una mayor estabilidad y transparencia del mercado mundial del arroz, fortaleciendo así la presencia paraguaya en espacios de decisión internacional. A nivel local,

el crecimiento de la cadena arrocerera también refleja su creciente impacto económico y social en el interior del país. Asimismo, duran-

Durante el encuentro, el presidente de Caparroz, Guillermo Zub, destacó la importancia de debatir políticas comerciales y mecanismos que contribuyan a una mayor estabilidad y transparencia del mercado mundial del arroz, fortaleciendo así la presencia paraguaya en espacios de decisión.

te una visita al departamento de Misiones, desde el Ministerio de Industria y Comercio resaltaron el desarrollo de la empresa local



AgroAlianza, que concentra cerca del 20% de la producción nacional y exporta arroz a más de 30 países. La firma produce más de 200.000 toneladas anuales y administra unas 30.000 hectáreas entre Misiones y Ñeembucú, generando además un importante movimiento económico indirecto a través de más de 300 empresas vinculadas a servicios de logística, combustibles, maquinarias y transporte. Desde la compañía señalaron que el objetivo es seguir avanzando en la industrialización del arroz antes de su exportación, agregando mayor valor a la materia prima y promoviendo empleo y desarrollo en las comunidades locales. El dinamismo del rubro confirma así el creciente protagonismo del arroz como motor de diversificación productiva y generación de oportunidades para Paraguay. Con respecto a las exportaciones, el segmento de arroz parbolizado también tiene una participación significativa dentro de los envíos locales. Según datos del Banco Central del Paraguay (BCP), entre enero y abril de 2026 los embarques alcanzaron 401,3 mil toneladas, registrando un crecimiento interanual de 15% frente al mismo periodo del año anterior. El aumento en volumen fue de 52,2 mil toneladas, consolidando al rubro como uno de los más dinámicos dentro de las manufacturas de origen agropecuario. En contraste, el valor exportado mostró una caída, las exportaciones de arroz parbolizado totalizaron USD 112,2 millones, lo que representa una disminución de 21,6% respecto a los USD 143,1 millones registrados en 2025. Pese a este escenario, el sector continúa fortaleciendo su presencia en los mercados internacionales y aportando a la diversificación de la producción paraguaya. **CA**



fungicida

TECCARE

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



tecnomyt

Unas 150.000 ha de soja sembradas en la región Occidental

El cultivo de soja en el Chaco paraguayo continúa consolidándose como uno de los nuevos motores del crecimiento económico regional, con avances significativos en productividad y una creciente articulación con la industria local, que estima un área de cultivo de 150.000 hectáreas en la presente campaña, según un informativo de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro). En efecto, según el material difundido, la soja ya no es un cultivo experimental en el Chaco paraguayo, sino un componente cada vez más relevante del sistema agrícola nacional. Si bien aún representa una porción menor en comparación con la Región Oriental, donde supera las 3.680.000 hectáreas, su potencial de expansión la posiciona como una pieza estratégica para el desarrollo agroindustrial del país. En la última campaña se observó una reducción del área sembrada, vinculada a estrategias de diversificación productiva tras años de sequía, aunque el rubro mantiene buenos niveles de rendimiento. El informativo resaltó el rol que toma la nueva industria aceitera del emprendimiento Pioneros del Chaco. Conforme expresiones de su vocero, Sixto Sánchez, en la presente campaña se estima una superficie de 150.000 hectáreas con un rendimiento medio proyectado de entre 1,8 y 2,2 toneladas por hectárea, lo que permitiría alcanzar una cosecha cercana a las 300.000 toneladas en el Chaco. El representante señaló además que la cosecha avanza con normalidad, con los primeros lotes recolectados a inicios de abril y la mayoría de las parcelas actualmente en proceso de levantamiento. Añadió que la industria prevé brindar un so-



Según el material difundido, la soja ya no es un cultivo experimental en el Chaco paraguayo, sino un componente cada vez más relevante del sistema agrícola nacional.

porte logístico a los productores, considerando las distancias y la complejidad de los circuitos viales del Chaco, además de contar con planes de almacenamiento y comercialización ya estructurados para la zafra, que representa un importante desafío operativo. En paralelo, la campaña sojera

2025/2026 a nivel país se perfila como una de las más relevantes, con una proyección superior a los 11,5 millones de toneladas. La planta de procesamiento de Pioneros del Chaco cuenta con una capacidad de molienda de 230.000 toneladas anuales. Esta inversión genera una demanda directa y estable para la pro-

ducción local, transformando el modelo productivo del Chaco, donde la soja deja de ser únicamente materia prima de exportación para integrarse a una cadena de valor industrial dentro de la propia región, generando empleo, logística local y mayor valor agregado, se destacó. Finalmente, se indicó que, pese a los desafíos climáticos históricos, el cultivo de soja se posiciona como uno de los más rentables del Chaco en campañas con buen régimen de lluvias y manejo tecnológico adecuado, aunque su rentabilidad sigue siendo más variable que en la Región Oriental, lo que impulsa la diversificación hacia otros rubros agrícolas. El crecimiento del cultivo está liderado por las cooperativas Chortitzer, Neuland y Fernheim, junto a productores privados e inversores que continúan apostando al desarrollo agroindustrial de la región. **CA**

Juntos a cada Paso.



Productos y servicios
para alta productividad.

Preocupación por los costos energéticos y de fertilizantes, aunque el trigo apunta a una gran cosecha

La Bolsa de Cereales presentó oficialmente la Campaña Fina 2026/27 en un escenario atravesado por la incertidumbre internacional vinculada al mercado energético y al precio de los fertilizantes, dos factores clave que podrían influir en los costos de producción y en la rentabilidad del sector. Desde la entidad advirtieron que la volatilidad en estos mercados continúa siendo una variable de atención para los productores, especialmente en un contexto global donde algunos de los principales países agrícolas enfrentan menores perspectivas productivas. Esta situación también impactó en el precio internacional del trigo, que mostró una reciente recuperación impulsada por las menores expectativas de cosecha en regiones como Estados Unidos, Australia y parte de Europa.

A pesar de este panorama de cautela, las proyecciones para la campaña resultan alentadoras. La producción de trigo se estima en 21,3 millones de toneladas, lo que ubicaría a esta campaña entre las tres más importantes de la historia argentina. Según el informe difundido por la Bolsa de Cereales, la superficie destinada al trigo alcanzaría las 6,5 millones de hectáreas. De concretarse estas previsiones, se trataría de la tercera mayor cosecha triguera registrada en el país, solo por detrás del ciclo récord de la campaña pasada y de otra temporada excepcional ocurrida cinco años atrás.

En cebada, también se esperan buenos resultados: la superficie proyectada alcanza 1,35 millones de hectáreas, con una producción estimada en 5,25 millones de toneladas.

Durante la presentación, el gerente general de la Bolsa de Cereales, Ramiro Costa, explicó que la caída interanual prevista en la producción de trigo responde principalmente a la comparación con una campaña extraordinaria que marcó un récord histórico. Sin embargo, destacó que, más allá de esa diferencia, el volumen proyectado continúa siendo muy relevante en términos productivos e históricos.

En materia climática, las abundantes precipitaciones registradas durante los últimos meses permitieron una importante recomposición de la humedad en los perfiles del suelo, generando un escenario favorable para el inicio de la siembra fina en gran parte del área agrícola.

El girasol argentino bate récords

La campaña 2025/26 marca un hito en la historia reciente del girasol argentino. Con 3,1 millones de hectáreas sembradas —la mayor superficie implantada desde la campaña 1999/00—, y rendimientos que se ubicaron por encima del promedio gracias a buenas condiciones climáticas, se estima una cosecha de 6,6 Mt.

Esa producción sería la más alta en 27 años, desde la campaña 1998/99, y la segunda más alta en la historia del cultivo. Estimaciones de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP) la sitúan incluso por sobre los 7 millones de toneladas, estableciendo un máximo para Argentina en el registro histórico oficial.

CARNE

Cae la faena vacuna en los primeros cuatro meses de 2026

Según datos de la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario, en abril se faenaron 960.871 cabezas de ganado bovino, lo que representa una baja del 6,7% en comparación con marzo y una caída interanual del 15,2%. Con este resultado, el acumulado entre enero y abril alcanzó las 3.935.598 cabezas, marcando una disminución del 10% frente al mismo período de 2025. El dato refleja una menor oferta de animales para faena, en un contexto donde el sector sigue ajustando su dinámica productiva y comercial.

La retracción se observó tanto en hembras como en machos, aunque con distinta intensidad. En el caso de las hembras, la baja fue del 8%, mientras que en los machos alcanzó el 11%. Dentro de esta última categoría, la caída más pronunciada se registró en los novillos, cuya faena descendió un 20% interanual, evidenciando una menor salida de animales de mayor peso y terminación. A pesar de la baja general, la participación de hembras en la faena total mostró un leve incremento de 0,5 puntos porcentuales, ubicándose en 47,6%.

MAÍZ

Avanza la cosecha a nivel nacional

En lo que respecta a maíz, la cosecha continúa avanzando a nivel nacional y alcanza el 32 % del área apta, con un rinde promedio de 86,4 qq/Ha. El progreso de las labores continúa condicionado por la prioridad en la recolección de soja, tanto de primera como de segunda, en gran parte del área agrícola. A nivel regional, los mayores rindes continúan registrándose en el Núcleo Norte, el Núcleo Sur y el Norte de La Pampa-Oeste de Buenos Aires, con promedios entre 95 y 101 qq/Ha. En cuanto al maíz tardío, un 37 % del área aún transita el llenado de grano, mientras que el resto de los planteos se encuentra en madurez fisiológica. En este contexto, prácticamente la totalidad del cultivo presenta condiciones hídricas y de cultivo favorables. Frente a este escenario, la entidad sostiene la proyección de producción en 61 MTn.

Credenz®

- ST 644 IPRO

INTACTA RR2 PRO®

- CZ 26B41 I2X

INTACTA²
XTEND

- 616 I2X

INTACTA²
XTEND



BASF
We create chemistry

 **Credenz®**
Semillas de Soja

Automaq inicia una nueva etapa a 65 años de su fundación

A 65 AÑOS DE SU FUNDACIÓN, AUTOMAQ INICIA UNA NUEVA ETAPA ENFOCADA EN FORTALECER SU MARCA CORPORATIVA Y CONSOLIDAR UNA IDENTIDAD PROPIA BASADA EN LA CONFIANZA, EL COMPROMISO Y EL SERVICIO. En esta entrevista, Jorge Pecci Miltos, presidente del directorio, comparte la visión que impulsa esta evolución, el valor del legado construido a lo largo de generaciones y los desafíos de seguir acompañando el crecimiento del Paraguay bajo el concepto “Moverse es crecer”.

_ P: Durante muchos años Automaq fue reconocida a través de las marcas que representa ¿Qué importancia tiene hoy consolidar una marca fuerte y con identidad propia?

_ R: Las marcas que representamos han sido fundamentales en la historia y el crecimiento de Automaq. Son marcas líderes, reconocidas a nivel mundial, que nos han permitido acompañar el desarrollo de sectores clave de la economía paraguaya.

Sin embargo, a lo largo de estos 65 años también construimos una identidad propia basada en la confianza, el compromiso, la cercanía con el cliente y la calidad del servicio. Hoy queremos que Automaq sea reconocida no solo por las marcas que representa, sino también por los valores que la distinguen como empresa.

Fortalecer nuestra marca significa reafirmar quiénes somos, poner en valor nuestra trayectoria y proyectarnos hacia el futuro con una visión propia. Es una forma de consolidar el legado construido durante generaciones y seguir acompañando el crecimiento del Paraguay desde una posición cada vez más sólida.



**JORGE PECCI
MILTOS,
PRESIDENTE
DE AUTOMAQ.**

_ P: Automaq cumple 65 años de trayectoria. ¿Qué representa este aniversario para usted y para toda la empresa?

_ R: Este aniversario representa

mucho orgullo, pero también una enorme responsabilidad. Son 65 años de historia acompañando el desarrollo productivo del Para-



guay, creciendo junto al país y construyendo relaciones basadas en confianza y compromiso. Para nosotros no es solamente una celebración institucional, sino también un momento de reflexión sobre todo lo que se construyó a lo largo de generaciones.

Cuando mi padre, Don Antonio Luis Pecci Saavedra, fundó la empresa en 1961, lo hizo con una visión muy clara: importar soluciones y construir confianza. Ese espíritu sigue vigente hasta hoy y continúa guiando nuestras decisiones. Más allá de los productos o las marcas que representamos, siempre buscamos generar valor para nuestros clientes y acompañarlos en su crecimiento.

_P: ¿Cuáles cree que fueron las claves para que Automaq se mantenga vigente y continúe creciendo después de tantos años?

_R: Creo que una de las principales claves fue mantener una filosofía empresarial sólida y coherente en

Cuando mi padre, Don Antonio Luis Pecci Saavedra, fundó la empresa en 1961, lo hizo con una visión muy clara: importar soluciones y construir confianza. Ese espíritu sigue vigente hasta hoy y continúa guiando nuestras decisiones. Más allá de los productos o las marcas que representamos, siempre buscamos generar valor para nuestros clientes y acompañarlos en su crecimiento.

el tiempo. Automaq siempre tuvo una visión de largo plazo. Nunca buscamos resultados inmediatos sacrificando relaciones o valores. La confianza fue y sigue siendo el activo más importante de la empresa. Esa confianza se construye todos los días, con responsabilidad, cercanía, cumplimiento y acompañamiento permanente al cliente. También fue fundamental la capacidad de adaptación. El país cambió muchísimo en estas décadas, y nosotros evolucionamos junto a esos cambios. Incorporamos nuevas tecnologías, nuevas marcas, nuevas áreas de negocio y fortalecimos constantemente nuestra estructura para seguir

respondiendo a las necesidades del mercado paraguayo.

_ P: El concepto del aniversario es "Moverse es crecer". ¿Cómo nace esta idea y qué representa para Automaq?

_ R: "Moverse es crecer" resume perfectamente nuestra historia

y nuestra visión de futuro. Para nosotros, moverse significa avanzar, evolucionar, innovar y seguir construyendo sobre un legado que se trabaja todos los días.

El crecimiento no se limita únicamente a expandirse comercialmente. Crecer también significa generar impacto positivo en las personas, en las familias, en las comunidades y en el país. Desde el productor que trabaja la tierra hasta las empresas que construyen infraestructura o transportan mercaderías, todos forman parte de ese movimiento que hace crecer al Paraguay.

Automaq quiere seguir siendo parte activa de ese proceso. ➔

ENTREVISTA

_ P: Automaq tiene una fuerte presencia en el sector agropecuario. ¿Cómo describiría hoy el vínculo de la empresa con el productor paraguayo?

_ R: El vínculo con el productor es muy cercano y muy importante para nosotros. El agro es uno de los principales motores de la economía paraguaya y ha sido clave en el crecimiento del país durante las últimas décadas.

Desde Automaq buscamos acompañar al productor no solamente con maquinaria y tecnología, sino también con respaldo, servicio técnico y asesoramiento. Representar una marca como John Deere implica precisamente eso: brindar soluciones integrales y estar presentes en cada etapa del trabajo productivo.

El productor paraguayo evolucionó muchísimo. Hoy encontramos empresarios agropecuarios altamente profesionalizados, que incorporan tecnología, innovación y buscan eficiencia constantemente. Eso también nos exige estar a la altura y seguir mejorando.

_ P: La empresa también tiene presencia en sectores como logística, construcción y transporte. ¿Qué importancia tiene esa diversificación?

_ R: Tiene una importancia estratégica. Paraguay viene creciendo y desarrollándose en muchos sectores, y nosotros buscamos

acompañar ese crecimiento desde distintas áreas productivas.

Hoy Automaq participa en sectores fundamentales para el país: agricultura, construcción vial, logística, transporte, industria y neumáticos. Cada división cumple un rol importante dentro de la cadena productiva. La infraestructura, el transporte y la logística son claves para el desarrollo económico. Poder ofrecer soluciones integrales en esos sectores nos permite contribuir de manera más amplia al crecimiento nacional.

_ P: ¿Qué papel juegan las marcas internacionales dentro de la estrategia de Automaq?

_ R: Representar marcas internacionales líderes implica una gran responsabilidad. Trabajamos con empresas reconocidas mundialmente por su calidad, innovación y tecnología. Pero más allá de las marcas, lo más importante es cómo acercamos esas soluciones al cliente paraguayo. Ahí es donde el servicio, el soporte técnico y la relación humana marcan la diferencia.

Nuestro objetivo siempre fue combinar tecnología de nivel internacional con atención cercana y compromiso local.

_ P: Automaq cuenta actualmente con más de 450 colaboradores. ¿Cómo se construye una cultura empresarial

sólida en una organización de esta dimensión?

_ R: La cultura empresarial se construye todos los días y principalmente con el ejemplo. En Automaq tenemos valores muy claros que vienen desde nuestros inicios: compromiso, confianza, responsabilidad y cercanía.

Creemos mucho en el trabajo en equipo y en las relaciones humanas. Detrás de cada operación, de cada venta y de cada servicio, hay personas comprometidas haciendo posible que la empresa siga avanzando. Nuestros colaboradores son una parte fundamental de esta historia y del futuro de la compañía.

_ P: ¿Cómo observa hoy al Paraguay y cuáles considera que son los principales desafíos hacia adelante?

_ R: Paraguay tiene un potencial enorme. Es un país joven, con mucha capacidad productiva y grandes oportunidades de crecimiento. Por supuesto, existen desafíos importantes, como seguir fortaleciendo infraestructura, educación, logística y competitividad. Pero también veo un país con empresarios, productores y trabajadores que tienen ganas de salir adelante y seguir construyendo.

Creo firmemente que el desarrollo se logra trabajando juntos, apostando a largo plazo y generando confianza.

_ P: Finalmente, ¿qué mensaje le gustaría compartir en este aniversario tan especial?

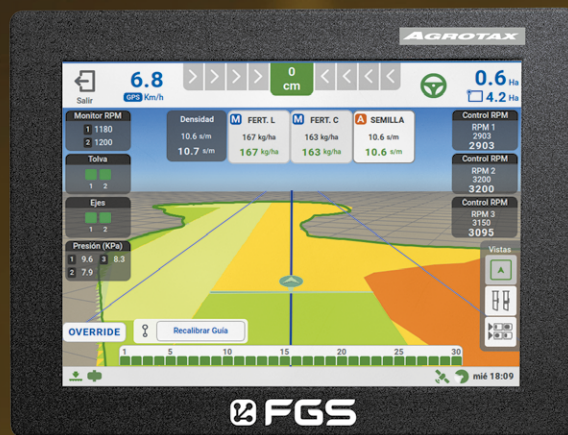
_ R: Principalmente, agradecer. A nuestros clientes, colaboradores, aliados y a todas las personas que confiaron en Automaq durante estos 65 años. Nada de esto sería posible sin esa confianza construida a lo largo del tiempo. Nuestro compromiso es seguir trabajando con responsabilidad, innovación y cercanía para continuar acompañando el crecimiento del Paraguay. Porque para nosotros, hoy más que nunca, moverse es crecer. **CA**



Plataforma
Integral

FGS BLACK

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



PILOTO
AUTOMÁTICO
HIDRÁULICO

FUSION PRO
MONITOR DE
SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

La demanda de maquinaria agrícola mantiene una tendencia favorable

El mercado paraguayo de maquinaria agrícola mantiene una evolución favorable durante 2026, consolidando una tendencia de crecimiento sostenido en los principales segmentos. De acuerdo con los datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM), al cierre del quinto mes del año se registraron ventas de 722 tractores, 68 cosechadoras y 39 pulverizadoras. Los números reflejan un comportamiento estable de las inversiones realizadas por los productores, que continúan apostando por la incorporación de tecnología y renovación de equipos para mejorar la eficiencia de sus operaciones. En el segmento de tractores, John Deere lidera las preferencias del mercado con una participación del 30% de las unidades vendidas. En segundo lugar se ubica Massey Ferguson, con el 14%, mientras que New Holland ocupa el tercer puesto con el 13%. La competencia es más ajustada en el segmento de cosechadoras. New Holland encabeza las ventas con una participación del 35%, seguida muy de cerca por John Deere, que concentra el 34% del mercado. Case IH completa el podio con el 15% de las unidades comercializadas. Por su parte, en el rubro de pulverizadoras, Jacto mantiene un liderazgo ampliamente consolidado al representar el 59% de las ventas registradas. En el segundo lugar aparecen John Deere y Kuhn, ambas con una participación del 10%, mientras que New Holland y Massey Ferguson comparten el siguiente puesto con el 8% cada una. Desde el sector se observa un escenario

de optimismo moderado para los próximos meses. Las proyecciones apuntan a que el ritmo de comercialización se mantendrá estable, acompañado por las expectativas productivas y la continua demanda de soluciones tecnológicas para una agricultura cada vez más eficiente y competitiva.

TRACTORES

VENTAS HASTA MAYO
Fuente: Cadam.



John Deere	218
Massey Ferguson	101
New Holland	100
Case	95
Valtra	85
Yto	37
Farmtrac	23
Lovol	22
LS	19
Hanomag	9
Deutz	5
Fendt	4
Mahindra	4
Total	722

COSECHADORAS

VENTAS HASTA MAYO
Fuente: Cadam.



New Holland	24
John Deere	23
Case IH	8
CLAAS	6
Massey Ferguson	4
Fendt	3
Total	68

PULVERIZADORES

VENTAS HASTA MAYO
Fuente: Cadam.



Jacto	23
John Deere	4
Kuhn	4
New Holland	3
Massey Ferguson	3
Case	2
Total	39

Cotizaciones en Chicago (29-05-26)

Fuente: CBOT.

SOJA

Mes	US\$/Ton
Jul-26	438
Agro-26	439
Set - 26	436

MAÍZ

Mes	US\$/Ton
Jul-26	176
Set-26	179
Dic-26	187

TRIGO

Mes	US\$/Ton
Jul-26	225
Set-26	230
Dic-26	237



PAUSA FITOSANITARIA EN CULTIVOS DE SOJA



**¡Atención
productores
de soja!**



**REGIÓN
OCCIDENTAL**

**15 DE
JUNIO
AL
15 DE
SEPTIEMBRE**

**REGIÓN
ORIENTAL**

**20 DE
JUNIO
AL
30 DE
AGOSTO**

En este periodo, las áreas de cultivo solo deben estar libre de soja, para prevenir la propagación de la enfermedad denominada **Roya Asiática de la Soja**.



RESOLUCIÓN N° 303/2026



**GOBIERNO DEL
PARAGUAY**

**SERVICIO NACIONAL
DE CALIDAD Y SANIDAD
VEGETAL Y DE SEMILLAS**



Campaña triguera 2026 inicia entre expectativas productivas y desafíos de mercado

LA CAMPAÑA TRIGUERA 2026 FUE LANZADA OFICIALMENTE EN LA SEDE DE LA COOPERATIVA RAÚL PEÑA, EN ALTO PARANÁ, DURANTE UN ACTO ORGANIZADO CONJUNTAMENTE POR LA FECOPROD Y LA COOPERATIVA ANFITRIONA. El encuentro reunió a productores, dirigentes cooperativos, técnicos y representantes del sector agrícola nacional, quienes coincidieron en destacar la importancia estratégica del trigo dentro del sistema productivo paraguayo.

El inicio de una nueva campaña encuentra al sector enfrentando un escenario complejo, marcado por la incertidumbre climática, la presión de los mercados internacionales y la necesidad de seguir fortaleciendo las condiciones de producción para mantener la competitividad del agro nacional. Durante la apertura, el presidente

de la Cooperativa Raúl Peña, Nilmar Grunevald, resaltó que cada ciclo agrícola representa una renovada apuesta por el desarrollo del campo y de las familias que dependen de la actividad productiva. “Cada campaña representa una nueva oportunidad, una nueva respuesta y un nuevo desafío”, expresó, destacando que detrás de cada hectárea sembrada existe

una combinación de esfuerzo, planificación, inversión y esperanza. El dirigente señaló que el optimismo sigue siendo una característica distintiva del productor paraguayo, incluso en contextos adversos. Sin embargo, recordó que la agricultura continúa dependiendo de factores climáticos que muchas veces escapan al control humano. En ese sentido, enfatizó la nece-



sidad de fortalecer el trabajo conjunto entre productores, cooperativas, instituciones y organismos públicos para generar mejores condiciones de desarrollo para el sector. Entre las prioridades mencionó una mayor inversión en investigación, infraestructura vial, tecnología y asistencia técnica.

Grunevald también manifestó su deseo de que la nueva campaña venga acompañada de una mejor valorización de la producción agrícola, permitiendo una rentabilidad más justa para quienes asumen el riesgo de producir.

Asimismo, reafirmó el compromiso de la Cooperativa Raúl Peña de continuar brindando apoyo a sus asociados durante todas las etapas del proceso productivo, resaltando la fortaleza del modelo cooperativo como herramienta para enfrentar los desafíos del sector.

“Hoy volvemos a sembrar y sembrar es siempre volver a creer”, expresó al cierre de su intervención, transmitiendo un mensaje de confianza y esperanza para el nuevo ciclo agrícola.

MEJOR PRECIO INTERNACIONAL GENERA CAUTELA

Por su parte, el presidente de Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), Alfred Fast, advirtió que la campaña se inicia en un contexto menos favorable desde el punto de vista económico debido a la caída de los precios internacionales del cereal.

Según explicó, el valor promedio de comercialización del trigo se

sitúa actualmente en torno a los 214 dólares por tonelada, por debajo de los 239 dólares registrados durante la campaña anterior. Esta situación podría traducirse en una reducción de la superficie sembrada a nivel nacional.

“El precio tiene una tendencia a la baja y eso probablemente haga que algunos productores reconsideren el área destinada al trigo”, señaló.

Fast también recordó que las últimas campañas estuvieron condicionadas por factores climáticos que retrasaron la cosecha del cereal, afectando posteriormente la implantación de la soja. Este desfase impactó negativamente en los rendimientos de la oleaginosa, generando preocupación entre los productores.

Ante este panorama, sostuvo que uno de los principales desafíos para la investigación y el mejoramiento genético será

avanzar en variedades con ciclos más cortos, capaces de anticipar la cosecha sin resignar productividad ni calidad.

Además, destacó la importancia de contar con materiales que presenten una mayor tolerancia a enfermedades, especialmente a la piricularia, uno de los principales problemas sanitarios que enfrenta el cultivo en determinadas regiones productivas.

A pesar de las dificultades, el titular de Fecoprod remarcó que el trigo continúa desempeñando un papel fundamental dentro de la agricultura paraguaya.

Con expectativas moderadas pero con la convicción de seguir apostando por la producción nacional, el sector triguero inicia una nueva campaña en la que la eficiencia productiva, la innovación tecnológica y las condiciones de mercado serán determinantes para alcanzar resultados positivos. **CA**





Agrotec y Sumitomo Chemical sellan una alianza estratégica

BAJO EL LEMA “ALIANZA QUE IMPULSA EL FUTURO DEL AGRO”, AGROTEC Y SUMITOMO CHEMICAL OFICIALIZARON UNA ALIANZA ESTRATÉGICA ORIENTADA A ACERCAR AL PRODUCTOR PARAGUAYO NUEVAS TECNOLOGÍAS Y SOLUCIONES INNOVADORAS PARA UNA AGRICULTURA MÁS EFICIENTE Y SOSTENIBLE. EL LANZAMIENTO SE REALIZÓ EL PASADO 12 DE MAYO EN EL GRAND NOBILE HOTEL CONVENTION DE CIUDAD DEL ESTE, CON LA PARTICIPACIÓN DE PRODUCTORES, CLIENTES, AUTORIDADES, REFERENTES DEL SECTOR AGRÍCOLA E INVITADOS ESPECIALES.

La unión vincula a Agrotec, empresa paraguaya con 35 años de trayectoria acompañando el desarrollo del agro nacional, con Sumitomo Chemi-

cal, corporación global con presencia en más de 100 países y reconocida por su liderazgo en investigación, innovación y protección de cultivos.

Durante el evento se desarrollaron presentaciones institucionales y técnicas enfocadas en los desafíos actuales de la producción de soja, así como la introducción de nue-



vas herramientas para el manejo sanitario de los cultivos.

Para Alex Roman, director ejecutivo de Agrotec, la alianza representa la convergencia de dos compañías que comparten una misma visión: generar soluciones que aporten resultados concretos al productor. “Hoy es una noche muy especial porque estamos lanzando esta alianza con Sumitomo Chemical. Se trata de la unión de dos empresas que trabajan desde hace años llevando soluciones al agro y acompañando de cerca a sus clientes. Esta

alianza trae consigo una enorme capacidad de investigación, respaldada por más de 14.000 moléculas desarrolladas y una vasta experiencia internacional”, expresó.

El ejecutivo destacó además que ambas compañías poseen una sólida estructura de investigación y validación tecnológica. “Sumitomo cuenta con uno de los centros de investigación más importantes del mundo, mientras que Agrotec dispone de campos experimentales y áreas tecnológicas donde validamos cada producto antes

de ponerlo a disposición de los productores”, señaló.

Roman agregó que la agricultura actual enfrenta desafíos cada vez mayores en materia de eficiencia y productividad. “Nuestro objetivo es ayudar a los productores a alcanzar mejores resultados, con herramientas que les permitan producir más y de manera más eficiente”, afirmó.

NUEVAS SOLUCIONES PARA LA SOJA

Uno de los principales lanza- ➔



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



EVENTOS

mientos de la noche fue Excalia Max®, una innovadora solución fungicida diseñada para proteger el área foliar durante el período crítico del cultivo, contribuyendo a maximizar el potencial productivo de la soja.

También fue presentado Velera®, un fungicida de alta tecnología que tiene a Paraguay como el primer país del mundo en recibir su lanzamiento para el cultivo de soja. El producto fue inicialmente evaluado en Japón para otros cultivos y mostró resultados sobresalientes, lo que motivó su introducción en el mercado paraguayo antes de llegar a otros países de la región. Paulo Alves, CEO del Grupo Agrihold, resaltó que la alianza fue construida tras un largo proceso de trabajo conjunto y una evaluación rigurosa de las tecnologías disponibles.

“Es una alianza muy importante para nosotros. Sumitomo es una empresa con una larga trayectoria, mucha tecnología e investigación, aspectos que también forman parte del ADN de Agrotec. Siempre buscamos aliados que aporten tecnologías capaces de generar resultados reales para nuestros clientes”, manifestó.

Alves explicó que la incorporación de nuevas moléculas desarrolladas por Sumitomo permitirá ampliar las alternativas tecnológicas disponibles para los productores paraguayos.



PAULO ALVES, CEO DEL GRUPO AGRIHOLD.



“Sumitomo llega con innovaciones que agregan valor y resultados al productor. Además, para el segundo semestre tenemos previsto lanzar junto a la compañía un fungicida único en el mundo, un producto altamente diferenciado que genera una enorme expectativa en el mercado”, adelantó.

El ejecutivo subrayó además la relevancia estratégica del acuerdo para ambas organizaciones. “Para nosotros significa mucho que una empresa con décadas de historia y reconocimiento internacional haya decidido construir una relación de largo plazo con Agrotec. Nosotros también contamos con 35 años de trayectoria y una relación de confianza construida junto a nuestros clientes”, expresó. Asimismo, enfatizó que la transparencia, el respeto y la cercanía con el productor seguirán siendo los pilares fundamentales de la empresa. “La confianza se construye todos los días. Nuestro compromiso es continuar trabajando con transparencia y acercando tecnologías que realmente aporten valor. Queremos que los productores sepan que siempre encontrarán a nuestro equipo técnico en el campo, acompañándolos de cerca”, sostuvo.

UN ENCUENTRO QUE UNIÓ TECNOLOGÍA Y CULTURA

La jornada también incluyó una

destacada propuesta cultural que simbolizó la unión entre Paraguay y Japón. Los asistentes disfrutaron de una presentación de tambores japoneses Taiko a cargo del Grupo Kotaro de Colonia Yguazú, así como de la tradicional polca paraguaya “Kuña Kygua Vera”, interpretada por la Academia de Danza Letizia Rolón.

Además, la artista japonesa Kazuyo Natsume realizó intervenciones artísticas en vivo, exhibiendo técnicas tradicionales de shodō y sumi-e.

Con esta alianza estratégica, Agrotec y Sumitomo Chemical buscan fortalecer el acceso del productor paraguayo a tecnologías de última generación, reafirmando su compromiso con la innovación, la productividad y el desarrollo sostenible de la agricultura nacional. **CA**



ALEX ROMAN, DIRECTOR EJECUTIVO DE AGROTEC.

38%

de la producción
nacional de trigo
es de origen
cooperativo.



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



DESARROLLANDO
JUNTOS UN PAÍS

El campo produce
Paraguay
crece

Hortipar 2026 incorpora su primer Congreso Nacional

CON EL DESAFÍO DE SEGUIR IMPULSANDO EL DESARROLLO DEL SECTOR FRUTIHORTÍCOLA PARAGUAYO, EL PASADO 21 DE MAYO SE REALIZÓ EL LANZAMIENTO OFICIAL DE LA OCTAVA EDICIÓN DE HORTIPAR, UNA FERIA QUE A LO LARGO DE LOS AÑOS SE HA CONSOLIDADO COMO UNO DE LOS PRINCIPALES ESPACIOS DE ENCUENTRO ENTRE PRODUCTORES, EMPRESAS, TÉCNICOS, INVESTIGADORES Y ESTUDIANTES.



Durante el acto de presentación, el presidente de Cetapar, Dr. Marcelo Portaluppi, destacó la evolución que ha experimentado la muestra desde sus inicios.

“Es un honor lanzar la octava edición de la feria Hortipar. Este proyecto comenzó con muchas ilusiones y hoy vemos cómo ha

crecido y despertado un gran interés en todo el sector. El año pasado recibimos a más de 2.500 visitantes y la feria se ha convertido en una plataforma muy importante de interacción entre productores y empresas vinculadas al rubro”, expresó.

Portaluppi señaló que la edición 2026 llegará con importantes novedades orientadas a fortalecer la transferencia de conocimientos y acercar a los productores las últimas innovaciones disponibles para el sector. “Este año tenemos sorpresas que permitirán transmitir más conocimientos y acercar aún más las tecnologías que las empresas desarrollan para la producción frutihortícola. La principal novedad será el lanzamiento del Congreso Nacional de Innovación y Producción Frutihortícola,

la, que se convertirá en el sello distintivo de esta nueva edición”, afirmó.

La organización de Hortipar es impulsada por la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), la Central Nikkei Paraguaya, Unicoop y empresas privadas comprometidas con el desarrollo del sector. El titular de



MARCELO PORTALUPPI, PRESIDENTE DE CETAPAR.



EDGAR FIGUEREDO, DIRECTOR DE CETAPAR.

Cetapar extendió además una invitación a productores, técnicos, estudiantes y profesionales vinculados a la actividad para participar de una feria que se ha transformado en un espacio clave para el intercambio de experiencias, la generación de negocios y la incorporación de nuevas tecnologías.

EL CONGRESO NACIONAL, LA GRAN NOVEDAD DE HORTIPAR 2026

Por su parte, el director de Cetapar, Ing. Edgar Figueredo, destacó que la principal innovación de esta edición será la realización del Primer Congreso Nacional de Innovación y Producción Frutihortícola, una propuesta concebida para fortalecer la capacitación y el intercambio de conocimientos entre los diferentes actores de

La actividad se desarrollará durante una jornada completa el miércoles 23 de septiembre y estará dirigida a productores, estudiantes, profesionales, técnicos e interesados en conocer las últimas tendencias e innovaciones aplicadas a la producción frutihortícola.

la cadena productiva. “El congreso representa una nueva propuesta que nos permitirá generar contactos, compartir experiencias y acercar informa-



ción de alto valor para el sector”, indicó.

La actividad se desarrollará durante una jornada completa el miércoles 23 de septiembre y estará dirigida a productores, estudiantes, profesionales, técnicos e interesados en conocer las últimas tendencias e innovaciones aplicadas a la producción frutihortícola.

La inscripción tendrá un costo de G. 250.000 por participante, mientras que quienes se registren con anticipación podrán acceder a un descuento del 20 % hasta 30 días antes de la realización del evento.

Con esta nueva iniciativa, Hortipar busca fortalecer su posicionamiento como el principal escenario para la difusión de tecnologías, la capacitación y la innovación en el sector frutihortícola paraguayo. **CA**



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





LA SÉPTIMA EDICIÓN DE EXPO PIONEROS SE CONSOLIDÓ COMO UNO DE LOS PRINCIPALES ENCUENTROS DEL SECTOR AGROPECUARIO PARAGUAYO. La muestra reunió a más de 200 expositores nacionales e internacionales y exhibió las últimas innovaciones destinadas a la producción agropecuaria, industrial y de servicios.

Expo Pioneros 2026 consolidó su crecimiento

Durante cuatro jornadas, la exposición se convirtió en una importante vidriera tecnológica y comercial para los sectores de la agricultura, la ganadería, la producción láctea y los rubros alternativos, atrayendo a productores, empresarios e inversionistas de Paraguay y de países vecinos.

El gerente de eventos de Expo Pioneros, Haiko Olfert, destacó la satisfacción de los organizadores

por el desarrollo alcanzado por la feria y el respaldo brindado por las empresas participantes. “Estuvimos muy contentos con el buen clima y con la participación de más de 200 expositores”, señaló. Olfert explicó que la exposición estuvo sustentada en tres grandes pilares productivos: la ganadería, la agricultura y el sector lácteo, a los que se sumó un cuarto eje enfocado en las producciones alternativas. “Contamos con

expositores de estos sectores y también con empresas vinculadas a servicios. Además, dispusimos de espacios destinados a la producción diversificada, como horticultura, piscicultura, apicultura y, este año, incorporamos la ovinocultura”, indicó.

Precisamente, la producción ovina se constituyó en una de las principales novedades de esta edición. La exhibición de ejemplares y las jornadas de capaci-

tación despertaron un marcado interés entre los productores de la región, quienes identificaron en esta actividad una interesante alternativa de diversificación y rentabilidad.

El directivo recordó que los inicios de la feria estuvieron marcados por importantes desafíos, entre ellos las condiciones climáticas adversas y posteriormente la pandemia. Sin embargo, resaltó que el esfuerzo conjunto de expositores, organizadores y colaboradores permitió consolidar el proyecto. “Los comienzos fueron difíciles, pero gracias al apoyo de los expositores y al trabajo de muchas personas, hoy Expo Pioneros es una realidad consolidada”, afirmó.

En cuanto al contexto productivo, Olfert destacó el favorable momento que atravesó la ganadería paraguaya, impulsada por buenos precios y por los importantes avances logrados en materia genética. “Estamos pasando por



un muy buen momento en la ganadería. Los precios acompañan y la genética ha evolucionado mucho”, expresó. La muestra también contó con una significativa presencia internacional. Entre las actividades destacadas sobresalió la participación de la Asociación Brasileña de Criadores de Cebú (ABCZ), que llevó adelante una rueda de negocios con alrededor de 20 empresas, fortaleciendo los vínculos comerciales y técnicos entre Paraguay y Brasil.

Asimismo, participaron firmas provenientes de Argentina y una delegación de la Cámara de Co-

mercio Paraguay-Uruguay integrada por 12 compañías, reflejando el creciente interés regional por el potencial productivo y de inversión del Chaco paraguayo.

“El Chaco es una región de oportunidades no solamente para Paraguay, sino también para los países vecinos”, destacó Olfert.

Al cierre de la exposición, el gerente agradeció el respaldo de expositores, patrocinadores, productores y visitantes que hicieron posible el crecimiento sostenido de la feria, y expresó su expectativa de reencontrarse en una nueva edición.

NK Semillas destacó estrategias para mejorar el rendimiento del maíz en el Chaco

En el marco de la Expo Pioneros 2026, NK Semillas promovió una charla técnica sobre la producción de maíz en ambientes restrictivos, donde se abordaron estrategias de manejo orientadas a mejorar la estabilidad y la rentabilidad del cultivo.

La presentación estuvo a cargo de Andrés Caggiano, geren-

te de Desarrollo de Productos para Syngenta, quien compartió experiencias y recomendaciones basadas en años de trabajo en regiones de menor potencial productivo. El especialista destacó que el manejo agronómico es una de las principales herramientas para elevar los pisos de rendimiento y reducir los riesgos productivos.

Durante su exposición, señaló que los ambientes restrictivos requieren decisiones más precisas que los de alto potencial. Entre los aspectos clave mencionó la calidad de siembra, el ajuste de la densidad de plantas, el control eficiente de malezas y la correcta elección de híbridos adaptados a cada situación.

Caggiano explicó que uno de los errores más frecuentes es man-

tener densidades elevadas en ambientes donde los recursos son limitados. En estos casos, ajustar la población de plantas puede contribuir a mejorar la estabilidad del cultivo y optimizar el aprovechamiento del agua y los nutrientes disponibles.

Asimismo, resaltó la importancia de lograr una emergencia uniforme para asegurar un mejor desarrollo del cultivo y maximizar la producción de granos por metro cuadrado, uno de los principales componentes del rendimiento en maíz.

La charla permitió acercar a productores y técnicos herramientas prácticas para enfrentar los desafíos productivos del Chaco, demostrando que un manejo ajustado a cada ambiente puede marcar una diferencia ➡





Agrisa presentó su línea de drones agrícolas con promociones

Agrisa destacó su línea de drones agrícolas para pulverización y dispersión, acercando soluciones tecnológicas orientadas a optimizar las labores en el campo y mejorar la eficiencia productiva.

Entre los equipos exhibidos estuvieron los drones DJI Agras T100, disponibles para pulverización con capacidad de 100 litros y para dispersión de sólidos de hasta 150 litros, además del DJI Agras T70P con capacidad de 70 litros. Estas tecnologías están diseñadas para

ofrecer mayor precisión en las aplicaciones agrícolas, ahorro de tiempo y eficiencia operativa.

Oswaldo Cano, asesor comercial de Agrisa en Loma Plata, comentó que la empresa apuesta constantemente por acercar innovación y acompañamiento técnico a los productores de la región chaqueña.

Asimismo, destacó que, durante la feria la empresa presentó una promoción especial: con la compra de cualquiera de los equipos agrícolas, el cliente recibió de regalo el tanque para sólidos.

Agrisa también resaltó su estructura de atención en el Chaco, contando con una sucursal en Loma Plata equipada con servicio posventa, soporte técnico y acompañamiento permanente para los productores que incorporan estas tecnologías en sus operaciones.

Con esta participación, Agrisa reafirma su compromiso con la modernización de la agricultura paraguaya, ofreciendo herramientas innovadoras y soluciones adaptadas a las necesidades del productor.

Agrosystem fortaleció apuesta en nutrición vegetal y agricultura de precisión

Agrosystem formó parte de la muestra presentando un amplio portafolio de soluciones orientadas a la productividad agrícola. La empresa expuso herramientas enfocadas en nutrición vegetal, protección de cultivos y agricultura de precisión. El equipo técnico del stand acompañó de forma per-

manente a los visitantes, brindando asesoramiento y respuestas a cada consulta. Entre las propuestas destacaron los fertilizantes de Yara, reconocidos por su enfoque de nutrición inteligente para altos rendimientos. Se presentaron las líneas YaraVita, YaraMila y YaraTera como soluciones para mejorar el desarrollo de las plantas y la absorción de nutrientes. Estas tecnologías buscan optimizar los procesos fisiológicos y aumentar la productividad de los cultivos. En protección de cultivos se exhibieron herbicidas como Finix 36% para control de gramíneas. También se presentó Top Up 60.8 a base de glifosato sal dimetilamina para aplicaciones post emergentes. Estas herramientas integran

una estrategia completa de manejo agronómico para los productores. En agricultura de precisión se destacaron las soluciones Agrotax desarrolladas por Abelardo Cuffia. La Plataforma Integral Agrotax permite gestionar operaciones con guiado satelital, mapeo y dosificación variable. También se presentó Fusion Pro para monitoreo de siembra y fertilización con pantalla táctil y conectividad digital. Alexander Pont destacó el lanzamiento del monitor FGS Pro y la línea de pilotos automáticos para la región chaqueña. Finalmente, se incorporaron bioestimulantes de AHP Cropscience como complemento para potenciar el desarrollo de los cultivos y acompañar el crecimiento de la agricultura chaqueña.



Agrofertil se destacó con sus soluciones e innovaciones

Agrofertil volvió a decir presente en la séptima edición de la expoferia Pioneros, con una destacada participación que atrajo a numerosos visitantes al stand. La empresa presentó soluciones orientadas al productor chaqueño, enfocadas en tecnologías para semillas, tratamientos industriales y protección de cultivos y pasturas. Durante la muestra, exhibió un amplio portafolio de semillas adaptadas a las condiciones productivas de la región. También incorporó nuevas modalidades de comercialización como bolsas y big bags de distintos volúmenes para facilitar la logística y planificación de siembra. El gerente comercial regional, Tarciano Dalateze, destacó el lanzamiento de un nuevo tratamiento industrial



de semillas con polímero y grafito. Esta tecnología busca mejorar la fluidez en la siembra y lograr una distribución más uniforme en el campo. En genética, se resaltaron híbridos de maíz de Agroeste como AS 1844 PRO4 y AS 1988 PRO4. Este último se consolida como una opción de doble propósito con resultados destacados en la región chaqueña. En soja, se presentaron variedades de Neo-

gen, Don Mario y Agroeste con diferentes materiales de alto rendimiento. Estas opciones están orientadas a mejorar la productividad y adaptación a distintos sistemas productivos. En el área fitosanitaria sobresalieron herbicidas, aceites y adyuvantes para el manejo de cultivos y pasturas. También se incluyeron soluciones específicas para el control de malezas leñosas, uno de los principales desafíos del Chaco. Entre los productos destacados, Roundup Top mostró resultados diferenciales en eficiencia y control de malezas. Asimismo, se presentaron alternativas como Roundup Control Max y otras tecnologías complementarias. Finalmente, Dalateze invitó a los productores a comparar las soluciones de Agrofertil con la competencia para evaluar sus ventajas en el campo.

Agrotec acompaña la evolución de la agricultura chaqueña

Agrotec participó en la Expo Pioneros 2026, acompañando el crecimiento y la evolución de la agricultura en el Chaco paraguayo. En la oportunidad presenta su portafolio de soluciones biológicas Agrotec Bio y difundió el buen desempeño de los híbridos Pioneer en los ensayos instalados en la región.

Durante el evento, Valmor Dalla Nora, representante de Agrotec, destacó la importancia estratégica que tienen los productos biológicos dentro del modelo de agricultura actual y el compromiso de la empresa con la innova-

ción y los resultados en el campo. Agregó que las soluciones biológicas forman parte de una agricultura regenerativa y sustentable, ofreciendo nuevas alternativas para potenciar el rendimiento de los cultivos en asociación con el portafolio tradicional de la empresa.

“Estamos trabajando junto al agricultor y mostrándole que tiene muchas alternativas. El biológico entra como un plus para asociarlo a nuestro portafolio”, señaló. Dalla Nora también resaltó la importancia de Expo Pioneros para la compañía y el desarrollo agrícola del Chaco.

Asimismo, reafirmó el compromiso de la empresa con los agricultores de la región bajo el lema institucional “Juntos a cada paso”. En el marco de la conmemoración de sus 35 años, Agrotec también impulsa una campaña especial de celebración junto a los productores, que incluye importantes premios, entre ellos una cuatriciclo Honda TRX 420, una Chevrolet Montana, una Chevrolet S10 Worktruck y una Chevrolet Silverado. Participan todas las compras facturadas entre el 1 de enero y el 11 de diciembre de 2026, con sorteos bimestrales y un sorteo final previsto para el 18 de diciembre. En cuanto al desempeño de los materiales genéticos, destacó los excelentes resultados que vienen mostrando los híbridos Pioneer en el Chaco, especialmente los materiales P40537 PWU y P3707VYH, que ya presentan resultados de cosecha considerados sobresalientes. ➔



Cotripar concretó negocios y llevó nuevas tecnologías

El Grupo Cotripar estuvo presente con un imponente stand donde exhibió su amplio portafolio de maquinarias y equipos, además de destacar su trayectoria de 30 años y cercanía con los productores de la región. Bruno Vefago, director comercial del Grupo Cotripar, expresó su satisfacción por los resultados obtenidos durante la feria y por la gran afluencia de visitantes que recibió la empresa. Entre las principales novedades presentadas se destacó el tractor YTO de 195 HP, cuyo lanzamiento tuvo una excelente recepción por parte del público y cuya unidad exhibida fue comercializada durante la exposición. Asimismo, la empresa concretó la

venta del nuevo tractor YTO de 240 HP, que próximamente comenzará a operar en establecimientos productivos del Chaco. Vefago resaltó la confianza de los productores en la marca YTO, especialmente por la relación costo-beneficio que ofrecen sus equipos. También destacó los implementos GTS como las plataformas Draper y cabezales maiceros, además de otros implementos adaptados a las necesidades de la región chaqueña. En el sector ganadero, Cotripar presentó la línea de equipos Krone, reconocida por su desempeño en sistemas de producción pecuaria. La participación en Expo Pioneros también permitió a la empresa



fortalecer vínculos con clientes, inversionistas y visitantes nacionales e internacionales interesados en el potencial productivo del Chaco paraguayo. La empresa también recordó su arraigo en la región, donde mantiene una sucursal en Loma Plata desde hace nueve años.

Dekalpar reafirmó su compromiso con el desarrollo agrícola del Chaco

Dekalpar destacó su robusto portafolio de soluciones para el productor agropecuario, que incluyó defensivos agrícolas químicos, insumos biológicos, híbridos de maíz y sorgo, además de variedades de soja. Durante el evento, la empresa brindó acompañamiento técnico a los productores, compartiendo experiencias y recomendaciones adaptadas a las condiciones de la región chaqueña.

El Dr. Hugo González, gerente de Desarrollo de Dekalpar, destacó la histórica relación de la compañía con la agricultura del Chaco Paraguayo y el compromiso sostenido con el desarrollo de la región.

El directivo señaló además que la participación en Expo Pioneros permite observar el crecimiento sostenido de la agricultura chaqueña y la incorporación de mejores técnicas de manejo por parte de los productores.

Comentó que desde Dekalpar ofrecen soluciones con su portafolio y también comparten conocimientos y la experiencia local que han adquirido a lo largo de estos años.

En cuanto a las novedades presentadas en la feria, González resaltó la línea exclusiva de productos Ciagropa, integrada por insecticidas, herbicidas y coadyuvantes, además de los biológicos de la marca Biotrop, una de las propuestas innovadoras de la compañía.

Otro de los destaques de Dekalpar en la muestra fueron los híbridos de sorgo de la marca Advanta, incorporados al mercado paraguayo hace dos años y que vienen mostrando resultados positivos en sistemas de integración agrícola-ganadera.

Asimismo, la empresa exhibió híbridos de maíz Dekalb, entre ellas novedades en etapa de experimentación y variedades de soja adaptadas a las condiciones productivas del país.



CGS - YPF presentó lubricantes de última generación para el agro y el transporte

La Empresa CGS, distribuidora oficial de los lubricantes YPF en Paraguay exhibió su portafolio de soluciones de lubricación orientadas a las maquinarias agrícolas, equipos de pasturas y unidades de transporte de mediana y gran capacidad.

Durante la muestra, la empresa aprovechó el espacio para fortalecer el vínculo con productores, cooperativas y clientes de la región, además de presentar nuevas líneas premium desarrolladas para responder a las exigencias de los modernos sistemas productivos del Chaco.

Felipe Páez, integrante del departamento de ventas de CGS, destacó la importancia de acompañar una de las principales exposiciones agropecuarias del país y valoró el apoyo de las cooperativas que trabajan junto a la marca en la región. Explicó que YPF se mantiene a la vanguardia en el desarrollo de



lubricantes para motores y equipos de última generación, especialmente en el segmento de maquinaria diésel mediana y pesada, cada vez más utilizada en los sistemas productivos modernos.

Según indicó, la compañía cuenta con productos especialmente diseñados para responder a las necesidades de los agricultores y ganaderos que operan en actividades agrícolas, manejo de pasturas y trabajos de campo, garantizando protección, rendimiento y eficiencia para los equipos.

Páez resaltó además el rol estratégico de las cooperativas como

canal de distribución de los productos YPF en el Chaco. En ese sentido, señaló que estos aliados comerciales ofrecen toda la gama de lubricantes de la marca, mientras que CGS brinda respaldo integral en las áreas comercial, técnica, marketing y servicio posventa. Cabe resaltar que en la presente edición la Empresa CGS, presentó un renovado stand donde los visitantes pudieron participar en una interesante competencia de habilidades futbolísticas que fueron premiados con interesantes obsequios y las camisetas de la Albirroja para alentar a la selección nacional.



Certamen Futuro Tambero reunió a 21 escuelas en jornada de aprendizaje y competencia

El certamen Futuro Tambero se desarrolló durante la Expo Pioneros 2026 con la participación de 21 escuelas del Chaco paraguayo, reuniendo a alumnos de sexto grado en una jornada de aprendizaje sobre producción lechera. La actividad contó con el apoyo de Fecoprod, la Cooperativa Chortitzer Ltda., Lácteos Trébol, Co-op y la Gobernación de Boquerón. Según Maiko Doerksen, representante de los orga-

nizadores, la convocatoria superó a la del año pasado, cuando participaron 16 instituciones. La competencia incluyó tres ejes: una presentación artística, una evaluación teórica y once juegos prácticos relacionados con la actividad tampera. Los puntajes de cada etapa fueron sumados para definir a los ganadores, aunque todos los participantes recibieron premios y reconocimientos. Alfred Fast, presidente de Fecoprod,

destacó la importancia de involucrar a las nuevas generaciones en el conocimiento del campo y la producción agropecuaria. Los estudiantes recorrieron estaciones donde demostraron habilidades y conocimientos sobre ordeño, forrajes, pasturas e implementos utilizados en los tambos. El dirigente valoró el compromiso de los organizadores y señaló que este tipo de iniciativas contribuyen a formar a los productores del futuro. La definición del certamen tuvo un hecho particular, ya que dos escuelas empataron en el primer lugar y fue necesario realizar pruebas de desempate adicionales para determinar al ganador. Finalmente, los organizadores agradecieron el respaldo de las instituciones y empresas que hicieron posible una nueva edición de esta propuesta educativa orientada al desarrollo del sector productivo chaqueño. ➔

Rieder & Cía posicionó maquinarias Valtra y SDLG



El grupo participó en la séptima edición de Expo Pioneros 2026 presentando soluciones para el sector agropecuario con maquinaria, implementos y equipos de reconocidas marcas; la empresa destacó tecnologías orientadas a facilitar el trabajo del productor y la preferencia de contratistas del Chaco; también subrayó su servicio de posventa y el respaldo de su trayectoria en el mercado paraguayo; durante la muestra exhibió tractores Valtra y palas cargadoras SDLG, re-

afirmando su compromiso con el desarrollo productivo regional; el equipo comercial y técnico de la sucursal de Loma Plata acompañó la presencia de la firma; el asesor Eduardo Ayala destacó el posicionamiento de Valtra y SDLG en la región por su confiabilidad y desempeño; también resaltó la relación histórica de la empresa con la marca Valtra y su valoración por productores y contratistas; entre los equipos exhibidos sobresalieron la plantadora Momentum, el tractor Valtra T250 CVT y las

cargadoras SDLG 933 y 916; estos equipos están orientados a mejorar eficiencia y productividad en tareas agrícolas y ganaderas; se destacó la tecnología Valtra Hi-Tech con transmisión PowerShift que permite cambios automatizados sin embrague; asimismo, el tractor Valtra BH 174 fue señalado como uno de los más demandados en el Chaco por su versatilidad y rendimiento; las palas cargadoras fueron resaltadas por su tecnología avanzada y componentes de alta calidad para facilitar el trabajo del operario; además, la empresa puso en valor su infraestructura de atención en Loma Plata con taller y servicio técnico disponible; esta red de soporte permite un acompañamiento cercano y permanente a los clientes; con su participación en la feria, Rieder & Cía reafirmó su apuesta por el desarrollo agropecuario del Chaco mediante tecnología, soluciones y servicios integrales.

Rizobacter posiciona propuestas adaptadas para la región

Rizobacter destacó su participación en la muestra chaqueña, reafirmando la importancia de mantener presencia activa en espacios de intercambio con el sector productivo. La compañía presentó propuestas diseñadas específicamente para las condiciones del ambiente local. Matías Jansen, responsable técnico, subrayó el valor de este tipo de encuentros para acercar tecnología al productor. Entre los productos destacados se presentó RIZOSPRAY EXTREMO como coadyuvante de alta performance. Este formulado combina aceite de alta calidad con organosiliconado para mejorar la eficiencia de aplicación. Su objetivo es optimizar la cobertura en distintos escenarios de pulverización. También se exhibió Rizoliq Dakar, orientado al tratamiento de semillas. Este

producto se posiciona como uno de los de mayor adopción regional por su desempeño constante. Jansen remarcó su alta aceptación entre productores y resul-



tados comprobados a campo. La empresa incorporó además MicroStar CMB BIO como solución de nutrición avanzada. Se trata de un fertilizante microgranulado con base química y biológica. Su formulación incluye nutrientes esenciales como nitrógeno, fósforo, azufre, zinc, calcio, boro, molibdeno y cobalto. Está especialmente recomendado para leguminosas y aplicación junto a la semilla en siembra. Su función es asegurar disponibilidad temprana de nutrientes en la zona radicular. Finalmente, se presentó RIZOSPRAY INTEGRUM, enfocado en aplicaciones de ultra bajo volumen con mejor desempeño de microemulsión, consolidando así la continuidad del trabajo de la empresa en la región y la confianza en los resultados campaña tras campaña. ➔



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



**IDENTIDAD
COOPERATIVA**

Somax ofreció innovadoras soluciones para el Chaco



Durante el evento, la empresa exhibió tecnologías ya consolidadas en la región y presentó novedades que formarán parte de la nueva industria del Grupo Blend Agriscience, reforzando su compromiso con la productividad y rentabilidad de los productores. El stand, ubicado en el pabellón comercial 2 bajo techo, fue uno de

los más visitados por productores y público en general interesados en conocer las propuestas de la séptima edición de la muestra chaqueña. Wesley Barán, gestor de Ventas de la firma, destacó que la participación en Expo Pioneros permitió acercar nuevas alternativas tecnológicas al mercado regional, combinando soluciones

ya conocidas con innovaciones próximas a incorporarse. Señaló que la empresa mantiene presencia constante en todo el Chaco mediante el trabajo conjunto con cooperativas y clientes, ofreciendo un amplio portafolio para el mercado de granos y la producción agropecuaria en general. También valoró el crecimiento sostenido de la Expo Pioneros y su impacto en el desarrollo de la región. Barán afirmó que la firma se destaca por ofrecer productos de calidad a precios accesibles, acompañando las necesidades del productor chaqueño. Asimismo, subrayó la importancia del evento por la gran concurrencia de productores locales, visitantes extranjeros e inversionistas que llegan al Chaco. Consideró que es un espacio ideal para mostrar tecnologías, generar negocios y fortalecer vínculos entre los distintos actores del sector. Con esta participación, Somax reafirma su apuesta por el Chaco, acercando soluciones innovadoras y acompañando de cerca la evolución regional.

Tape Ruvicha presentó maquinarias y vehículos

Tape Ruvicha estuvo presente una vez más acompañando al sector agropecuario con una amplia oferta de soluciones orientadas a la producción y la movilidad. La empresa aprovechó la muestra para exhibir su portafolio de maquinarias agrícolas, equipos forrajeros y vehículos, reafirmando su compromiso con los productores de la región. Iván Acosta, gerente de Tape Ruvicha

en Loma Plata, destacó que la participación en la séptima edición de la feria permitió acercar a los visitantes toda la cartera de productos que la compañía pone a disposición del mercado. “Estuvimos presentando toda la gama de maquinarias New Holland para el sector agrícola, incluyendo tractores, pulverizadores, cosechadoras, equipos para forrajes y sus respectivos insumos”,

señaló. La empresa mostró alternativas diseñadas para responder a las necesidades de los productores chaqueños, una región que continúa incorporando tecnología para mejorar la eficiencia y productividad de sus sistemas agrícolas y ganaderos. Además de las soluciones para el campo, Tape Ruvicha presentó su propuesta en movilidad a través de la línea completa de vehículos Ford. Los visitantes pudieron conocer desde camionetas pick-up hasta SUV, modelos que se adaptan tanto a las actividades productivas como al uso familiar y empresarial. Acosta también invitó a productores y clientes a visitar la sucursal de la empresa en Loma Plata, ubicada sobre la Avenida Central. Destacó que el local fue recientemente renovado para brindar una mejor experiencia de atención.



Tecnomyl volvió a posicionarse como referente para el agro chaqueño



Tecnomyl tuvo una participación destacada en la Expo Pioneros 2026, reafirmando su compromiso con la innovación tecnológica y el desarrollo productivo del Chaco paraguayo mediante nuevas soluciones para el sector agrícola y una propuesta renovada para la región Occiden-

tal. Durante el evento, la empresa presentó avances en semillas de maíz Agroceres y nuevas soluciones biológicas de la línea Tecnomyl Biotech, orientadas a fortalecer el trabajo en campo con enfoque de innovación constante. Marcos Florentín, asesor técnico de ventas para el Chaco, destacó el objetivo de acercar tecnologías al productor y brindar acompañamiento técnico adaptado a las condiciones chaqueñas. Entre los materiales exhibidos sobresalió el híbrido de maíz AG 8510 VTPRO4, reconocido por su estabilidad, rentabilidad, tolerancia al achaparramiento, resistencia a enfermedades y buen desempeño en ambientes de alta exigencia. En protección de cultivos, se presentó ABSOLUTE TRIO de Spray

Solutions, un coadyuvante que mejora la cobertura, adherencia y penetración de las aplicaciones en pulverizaciones aéreas y terrestres. También se destacó el Combo Tecnomyl Biotech con BIOSTART CHACO y productos de Provitta como VITTANOD, VITTA PHOS, VITTA AZO y VITTA ARYA, enfocados en fijación biológica, detoxificación y disponibilidad de nutrientes. Estas soluciones apuntan a optimizar la solubilización del fósforo y estimular el desarrollo radicular de los cultivos. Todo el portafolio forma parte de un Seed Pack integral, considerado uno de los más completos del mercado, reforzando así el compromiso de Tecnomyl con la productividad del productor chaqueño.

Tracto reafirmó su compromiso con el desarrollo del Chaco

Tracto estuvo presente con una amplia gama de soluciones para los sectores agrícola y ganadero, además de promociones especiales y la participación de representantes de las marcas que integran su portafolio.

La feria fue una oportunidad para que la empresa fortaleciera su cercanía con los clientes del Chaco, una región estratégica para sus operaciones, donde cuenta con sucursales en Loma Plata y Filadelfia para brindar atención y acompañamiento permanente a los productores.

Francisco Pozole, gerente comercial de Tracto, destacó la relevancia de Expo Pioneros para la compañía y recordó que la firma acompaña la muestra desde sus primeras ediciones.

Resaltó que el crecimiento de la agricultura en el Chaco complementa la tradicional fortaleza ganadera de la región, generan-

do nuevas oportunidades para la incorporación de tecnologías y maquinarias especializadas.

Durante la exposición, la empresa presentó promociones exclusivas y puso a disposición de los visitantes herramientas y tecnologías orientadas a optimizar las tareas productivas y aumentar la eficiencia en el campo.

“Vinimos con promociones especiales para nuestros clientes y amigos. Queremos acercar más tecnología al campo y contamos con el acompañamiento de las marcas que representamos para demostrar herramientas que

pueden ser más útiles y ayudar a ahorrar trabajo a los productores”, indicó.

Asimismo, destacó que el compromiso de la empresa con el desarrollo regional va más allá de los días de feria, mediante una presencia permanente en el territorio chaqueño.

“Después de Expo Pioneros seguiremos acompañando a los productores desde nuestras sucursales. Invitamos a todos a visitarnos en Loma Plata y Filadelfia para conocer nuestras propuestas y seguir trabajando juntos”, concluyó. **CA**





Socializan el sistema RETSA PY para fortalecer la trazabilidad del sector ganadero

SE REALIZÓ LA SOCIALIZACIÓN DEL REGISTRO DE ESTABLECIMIENTOS CON TRAZABILIDAD SOCIOAMBIENTAL (RETSA PY) Y DEL REGISTRO DE UNIDADES PRODUCTIVAS (UP'S) DE ESTABLECIMIENTOS GANADEROS AL SISTEMA. Fue el 11 de mayo en el Salón Germán Ruiz de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), en Mariano Roque Alonso.

El encuentro reunió a representantes del sector público, privado y organismos internacionales, quienes destacaron la importancia de esta nueva he-

rramienta para fortalecer la competitividad de la carne paraguaya en los mercados internacionales, especialmente ante las nuevas exigencias de la Unión Europea.

Durante la apertura, Ceferino Méndez, presidente de la Conalcart, dio la bienvenida a los participantes y celebró la presentación oficial de la nueva plataforma,

resaltando el trabajo articulado entre instituciones nacionales e internacionales para avanzar hacia una producción ganadera cada vez más transparente y sostenible. Uno de los principales expositores fue Andrea Damiani, Team Leader del proyecto bilateral Unión Europea-Paraguay sobre trazabilidad socioambiental, quien explicó que la implementación de la plataforma fue presentada y validada en diversas instancias regionales e incluso ante autoridades europeas encargadas de evaluar el ingreso de productos al mercado europeo.

Damiani destacó el éxito del trabajo conjunto y afirmó que el sistema representa un avance significativo para demostrar el compromiso de Paraguay con la sostenibilidad y la trazabilidad en la producción ganadera.

Por su parte, Francisco Parcerisa, presidente de la Oficina de Registro de Establecimientos Ganaderos para Exportación de la ARP, instancia operativa de ejecución del Sistema de Trazabilidad del Paraguay (SITRAP), recordó que el sistema de trazabilidad paraguayo funciona desde el año 2007 y ya cuenta con una vasta experiencia en certificación y exportación de millones de cabezas de ganado a mercados como la Unión Europea y Chile.

Asimismo, señaló que RETSA PY llega para complementar el sistema de trazabilidad existente, incorporando las nuevas exigencias socioambientales impulsadas por Europa.

“Apostamos a este sistema que integra nuestro sistema de trazabilidad al RETSA PY, que va a anexar todas las otras exigencias que Europa nos está pidiendo. Esperamos que sea práctico y efectivo. Vemos una ventana muy importante y estamos preparados para esto”, manifestó.



Otro de los puntos centrales de la jornada fue la exposición de Andrés Gines, coordinador de la Unidad Ejecutora de Trazabilidad del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), quien explicó el funcionamiento de la plataforma informática desarrollada por el MIC para generar validaciones que permitan al productor paraguayo acceder a mejores mercados.

Según detalló, el sistema conecta automáticamente al productor con bases de datos de 18 instituciones públicas para verificar el

Apostamos a este sistema que integra nuestro sistema de trazabilidad al RETSA PY, que va a anexar todas las otras exigencias que Europa nos está pidiendo. Esperamos que sea práctico y efectivo.

cumplimiento de los requisitos establecidos por la nueva regulación europea 1115, cuya entrada en vigencia está prevista para enero de 2027.

Gines explicó que esta normativa exige principalmente dos condiciones: la trazabilidad individual del ganado bovino y la demostración de que la producción se realiza sobre unidades productivas libres de cambio de uso de suelo desde el año 2021 en adelante, además del cumplimiento de las legislaciones ambientales, comerciales y sociales vigentes en Paraguay.

“El productor paraguayo se registra y automáticamente el Estado paraguayo, a través del MIC, se conecta con las instituciones públicas y genera las validaciones que desembocan en una constancia respaldada por el Estado, el sector privado y la academia. Es un documento que genera confianza al importador europeo”, afirmó.

También resaltó que el registro es sencillo y completamente gratuito, por lo que instó a los productores a sumarse anticipadamente al sistema. “El desafío es el registro, pero es muy fácil.

Nosotros estamos adelantándonos a la entrada en vigencia de la resolución 1115. Ya tenemos muchos establecimientos registrados, realizamos envíos pilotos y eso es una buena noticia porque estamos generando confianza en nuestros importadores”, sostuvo.

Finalmente, destacó que RETSA PY complementa el sistema de trazabilidad animal ya existente en Paraguay y permite incorporar las variables sociales y ambientales requeridas por los mercados internacionales.

Con esta iniciativa, Paraguay busca posicionarse como un proveedor confiable y competitivo, fortaleciendo la transparencia y sostenibilidad de su cadena de producción ganadera frente a las nuevas demandas globales. **CA**



Nacional Nelore con cierre destacado en participación y negocios

LA NACIONAL NELORE 2026 CULMINÓ CON RESULTADOS QUE RATIFICAN EL CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LA RAZA Y SU PROTAGONISMO DENTRO DE LA GANADERÍA NACIONAL.

Más de 2.000 animales participaron de las diferentes actividades desarrolladas durante la muestra, consolidando al evento como uno de los más importantes del calendario pecuario del país, según se destacó desde la organización. El evento se desarrolló del 18 al 25 de mayo, en el predio de la Asociación Rural del Paraguay, en Mariano Roque Alonso.

Las jornadas incluyeron juzgamientos, concursos, ferias y remates que reunieron a productores, cabañeros, técnicos y compradores de distintos puntos del territorio nacional. La alta participación y el movimiento comercial reflejaron la confianza del sector en el potencial productivo y genético del Nelore paraguayo. Uno de los principales atractivos fue el Concurso de Novillos y Toros

Gordos, que convocó a 1.016 animales y registró un promedio de 308 kilogramos de carcasa. Los indicadores obtenidos evidenciaron la evolución de la raza, destacándose que el 84,6% de los ejemplares presentó terminación superior y el 83,7% correspondió a animales de 0 dientes, atributos asociados a la precocidad y eficiencia productiva.

En el plano comercial, las distintas actividades realizadas durante la exposición generaron más de Gs. 16 mil millones en negocios. Este volumen de operaciones confirmó el interés del mercado por la genética Nelore y el trabajo que vienen desarrollando las cabañas y productores en materia de selección y mejoramiento. La edición 2026 también se destacó por la incorporación de nuevos compradores y la creciente participación de jóvenes vinculados al sector ganadero, fortaleciendo el proceso de expansión y consolidación de la raza en Paraguay. En cuanto a la competencia de bozal, calificado por Raúl Appleyard, se destacaron los avances en el trabajo de mejoramiento genético, así como la preparación de los ejemplares expuestos en la pista.

En mochos, la gran campeona fue RP 9257, de Goya, que también quedó con la tercera mejor hembra, con la RP 9153. La reser-



vada fue para la RP 1619, expuesta por Luis Soljancic. En machos, el podio quedó conformado por RP 9250, de Goya; RP 6170, de José Salomón Pérez y RP 674, de Aires del Chaco, en primer, segundo y tercer lugar, respectivamente. En astados, la gran campeona fue RP 1122, de Mowiza; la reservada de gran campeona fue RP 403,

de Ganadera San Víctor; y la tercera mejor hembra fue la RP 19, expuesta por Cattle Investments Paraguay. En machos, el primer lugar fue para RP 1617, de Enrique Diniz Junqueira; la segunda ubicación para RP 3692, de La Emiliana y en tercera colocación, RP 1350, igualmente de Enrique Diniz Junqueira. **CA**





UNEXPA relanza su estructura institucional y proyecta nuevas oportunidades

UNEXPA S.A. REALIZÓ EL LANZAMIENTO OFICIAL DE SU NUEVA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DURANTE UN EVENTO DESARROLLADO EL 28 DE MAYO EN LA CIUDAD DE SANTA RITA, ALTO PARANÁ. La actividad reunió a socios, representantes del sector cooperativo y referentes del agronegocio, además de incluir una charla especializada sobre el mercado internacional de granos.

En la ocasión, directivos de la empresa destacaron la renovación institucional de UNEXPA, que actualmente queda conformada por dos socios estratégicos: Central de Cooperativas de Producción (Unicoop) Ltda. y el Grupo Dekalpar.

Rubén Zoz, representante de Unicoop, explicó que la reestructuración busca fortalecer el posicionamiento de la empresa y proyectarla hacia nuevos desafíos dentro del mercado agrícola nacional e internacional. “Estamos haciendo el relanzamiento insti-

tucional de UNEXPA S.A., donde Unicoop es socia. La empresa tuvo una reestructuración de socios, pasando de tres a dos socios, por lo que hoy presentamos una renovación de imagen y visión junto a nuestro asociado Omar Larré, del Grupo Dekalpar”, expresó.



Asimismo, resaltó que el objetivo principal es consolidar la presencia de la firma y seguir acompañando a los productores agrícolas. “Presentamos a nuestros asociados la nueva identidad de UNEXPA, dejando el mensaje de que la empresa continúa fortalecida y preparada para seguir operando y aportando valor al sector, como lo viene haciendo desde hace 14 años”, agregó.

Por su parte, Omar Larré señaló que esta alianza estratégica permitirá fortalecer el trabajo conjunto entre cooperativas y empresas privadas, buscando generar mayores oportunidades para el productor paraguayo.

“Nuestra empresa está asociada a Unicoop y, junto con el grupo de cooperativas, buscamos fortalecer y crear valor a través de un trabajo coordinado, aportando

nuevos negocios mediante nuestra unión con UNEXPA”, indicó. Comentó además que el Grupo Dekalpar viene consolidando su expansión regional mediante inversiones en distintas áreas vinculadas al agro. “Somos un grupo de empresas constituido por nuestra

Nuestra empresa está asociada a Unicoop y, junto con el grupo de cooperativas, buscamos fortalecer y crear valor a través de un trabajo coordinado, aportando nuevos negocios mediante nuestra unión con UNEXPA.

empresa madre, el Grupo Dekalpar, además de nuestra industria de fertilizantes, agroquímicos y representación de reconocidas marcas de maquinarias. Hoy también estamos dando nuestros primeros pasos en Brasil”, destacó. Larré enfatizó que la alianza entre Unicoop y Grupo Dekalpar, a través de UNEXPA, tiene como propósito principal agregar valor al productor agrícola paraguayo y generar nuevas oportunidades comerciales.

PERSPECTIVAS DEL MERCADO DE GRANOS

Como parte de la jornada, el economista y especialista en inteligencia de mercados de granos de Safras & Mercado Consultoría, Elcio Bento, brindó una conferencia

enfocada en el escenario actual de la soja, el maíz y el trigo.

Durante su exposición, explicó cómo se comportan los precios internacionales y cuál es el posicionamiento de Paraguay dentro del comercio global de granos.

“Estados Unidos es una referencia mundial para los precios, pero Paraguay está ubicado estratégicamente entre Brasil y Argentina, que también son grandes proveedores globales”, señaló. El especialista detalló que cada cultivo presenta características y oportunidades específicas para

Paraguay. En el caso de la soja, explicó que el país tiene un mercado importante con Argentina; mientras que en maíz existe una fuerte oportunidad comercial con Brasil. Sobre el trigo, destacó que Paraguay posee un importante potencial de crecimiento debido a la demanda brasileña.

Bento también analizó las tendencias actuales de precios y producción mundial. Además, dejó algunas recomendaciones para los productores paraguayos. En soja, sugirió aprovechar los momentos de precios altos en Chicago; en maíz, observar las oportunidades de exportación hacia Brasil; y en trigo, esperar mejores condiciones de mercado para la próxima zafra con el objetivo de lograr precios más atractivos. **CA**



ELCIO BENTO, ECONOMISTA Y ESPECIALISTA.



CON EL OBJETIVO DE ACERCAR INFORMACIÓN TÉCNICA Y SOLUCIONES INNOVADORAS PARA EL CULTIVO DE MAÍZ, AGROFÉRTIL REALIZÓ EL PASADO 28 DE MAYO EL ENCUENTRO TECNOLÓGICO DE MAÍZ EN EL SILO NARANJAL, ALTO PARANÁ, REUNIENDO A PRODUCTORES, CLIENTES Y ESPECIALISTAS DEL SECTOR AGRÍCOLA.

Agrofértil destacó nuevas tecnologías y estrategias en su Encuentro Tecnológico de Maíz

La jornada estuvo enfocada en la capacitación técnica y en la presentación de nuevas propuestas para el manejo eficiente del cultivo, incluyendo híbridos de alto potencial, control de enfermedades, manejo de siembra, fertilidad de suelo y estrategias integradas para mejorar la productividad.

Everson Cavalheiro, coordinador de Semillas de Maíz de Agrofértil, destacó que el evento buscó fortalecer el conocimiento técnico de los productores que trabajan con la genética Agroeste en Paraguay. “Estamos en nuestro Encuentro Tecnológico en Naranjal para hablar de maíz. Es un evento

enfocado a acercar información técnica al productor y a los clientes que siembran Agroeste en Paraguay”, expresó.

El programa incluyó la participación del doctor Lucas Navarini, especialista en fitopatología y manejo de enfermedades en maíz, además de diversas



estaciones técnicas donde se abordaron temas como velocidad y profundidad de siembra, manejo de fungicidas, análisis de suelo, brachiaria, control de herbicidas y cantidad de semillas por siembra.

Durante la actividad también se presentó el portafolio de híbridos Agroeste, considerado como el más completo del Paraguay y la marca más sembrada en el país. Entre los materiales destacados estuvieron los híbridos

lanzamientos AS 1877 PRO4 y AS 1801 PRO4. Además del portafolio completo que incluyó a AS 1991 PRO4, AS 1988 PRO4 y AS 1844 PRO4, sembrados en dos épocas distintas, el 15 y el 30 de enero, para evaluar su desempeño en diferentes condiciones.

DESAFÍOS SANITARIOS EN EL CULTIVO

Uno de los puntos centrales del encuentro fue la charla del doctor Lucas Navarini sobre los

desafíos en el manejo de enfermedades foliares del maíz, especialmente la bipolaris, considerada actualmente una de las principales amenazas para la productividad del cultivo.

El especialista explicó que investigaciones recientes demostraron que, en escenarios de alta presión de la enfermedad, las pérdidas pueden alcanzar hasta 50 bolsas por hectárea, equivalentes a aproximadamente 3.000 kilos. ➔

JORNADA DE CAMPO



“Hoy la genética ofrece un excelente potencial de rendimiento, pero necesitamos estar mucho más atentos a las enfermedades foliares porque generan un fuerte impacto en la rentabilidad”, señaló.

Navarini explicó que el control efectivo de *bipolaris* comienza a partir del estadio V4 del maíz y requiere el uso de tecnologías más modernas. Indicó además que los productos antiguos ya no ofrecen niveles satisfactorios de control y que las mezclas con carboxamidas presentan mejores resultados.

Entre las recomendaciones técnicas mencionó la utilización de programas de fungicidas más completos, combinando carboxamidas asociadas a prothioconazole y mancozeb, además de un adecuado planeamiento sanitario. Asimismo, destacó la importancia de diversificar híbridos dentro de la propiedad agrícola.

“La mejor estrategia para el productor es trabajar con más de un híbrido, con alto techo producti-

vo y con mayor sanidad, acompañado de un manejo de fungicidas más acertado”, explicó.

El especialista también resaltó que los híbridos más modernos vienen mostrando perfiles sanitarios diferenciados y mayor tolerancia a enfermedades, lo que representa una herramienta importante para el productor paraguayo, considerando que la *bipolaris* ya presenta un nivel de avance similar al observado en Brasil.

Finalmente, remarcó que además de los productos y la genética, la capacitación técnica y el acompañamiento profesional son fundamentales para alcanzar mejores resultados productivos.

“El cultivo de soja y maíz es cada vez más técnico y exige actualización constante. El entrenamiento técnico junto al equipo de Agrofértil puede marcar la diferencia en el manejo exitoso de enfermedades”, concluyó. **CA**





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



CADA RECETA EMPIEZA CON
la harina correcta



¡TE ESPERAMOS!

Ruta PY 02 - Km 218.5, J. Eulogio Estigarribia.

¡No te pierda de nada! Seguíenos en nuestras redes



solblancapy



COMO LLEGAR

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



TAMAÑO 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.

PULVERIZADOR

AVOLA BALDAN



CARACTERÍSTICAS

- ✓ Motor: 190 CV
- ✓ Tanques: 2.000 / 2.500 L
- ✓ Barras: 25, 27 y 30 m
- ✓ Tracción: 4x4

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



PRESENCIA EN TODO EL PARAGUAY

CONSULTÁ DISPONIBILIDAD EN NUESTRAS SUCURSALES

