



CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 25 | N° 291 | SETIEMBRE 2025 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**CAMPAÑA ARROCERA
APUNTA AL CRECIMIENTO**

**RURALVET Y LIVISTO
IMPULSAN GIRA TÉCNICA**

SIEMBRA 2025

Optimismo sojero renovado

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



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

Seguinos en:



Tape Ruvicha



Sub Distribuidores:

AGRO SACUNDAY S.A.

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN

www.newhollandpy.com

Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



DETOXIFICANTE

SUMARIO

AÑO 25 | N° 291 | SETIEMBRE 2025

+info en: campoagropecuario.com.py

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



30

NOTA DE TAPA
FECOPROD Y UGP IMPULSAN LA UNIDAD DEL SECTOR EN INICIO DE CAMPAÑA SOJERA



12

ENTREVISTA
PARAGUAY ES UNO DE LOS PAÍSES DONDE BASF MÁS INNOVACIONES VA A INTRODUCIR



20

AGRONEGOCIOS
UNA CAMPAÑA SOJERA QUE ARRANCA CON BUEN CLIMA PERO CON PRECIOS INCIERTOS



42

EVENTOS
INVESTIGACIÓN Y RESULTADOS CONCRETOS PARA EL AGRO CHAQUEÑO



52

AGRONEGOCIOS
CAMPAÑA ARROCERA LLEGA AL 30% DE SIEMBRA Y APUNTA A 10% MÁS DE SUPERFICIE

EDITORIAL

Más desafíos para la nueva campaña sojera

La campaña sojera 2025-2026 en Paraguay arranca bajo un manto de optimismo que es, al mismo tiempo, prudente y ambicioso. La meta de sembrar cerca de 3,6 millones de hectáreas con el objetivo de superar 11 millones de toneladas representa un desafío considerable, pero que se ajusta a una posibilidad abierta, si las condiciones acompañan, desde el punto de vista agronómico, con clima ideal y sin mayores incidencias por parte de plagas o enfermedades.

El sector productivo muestra una actitud esperanzadora, en el inicio de la temporada, proyectando un buen cierre, siempre y cuando, repetimos, la naturaleza colabore para que la genética exprese su mayor potencial, acompañado obviamente de un correcto manejo cultural. Con esa combinación de factores, los márgenes de error bajan y las posibilidades de éxito crecen. Pero queda por ver el desempeño de otras variables que inciden para concretar una zafra excelente.

Aquí entra la cuestión de precios y costos. En la medida en que el mercado también acompañe la bonanza climática, el resultado apuntará a un cierre por demás exitoso. Habrá que ver cómo se comporta la cotización, si tiende a ser óptima o se perfila deprimida y, de igual forma, habrá que seguir los requerimientos para la inversión, según se comporten los valores de insumos, servicios, etc., pues esto definirá el punto de equilibrio y el margen de la eventual rentabilidad.

Y, por si fuera poco, también se suma otro desafío más allá de los factores naturales, las condiciones de mercado o la apuesta por una mayor tecnología. Se trata de una plataforma nacional de trazabilidad de la soja, iniciativa que responde a exigencias crecientes, particularmente de las derivadas de normativas ambientales y comerciales. Este doble enfoque —producir con escala y certificar con transparencia— podría ser un diferencial comercial por una parte.

Podría ser un paso estratégico para que el país no solo produzca en volumen, sino que agregue valor y garantía de origen a su producción. Pero también, Paraguay debe asegurarse de que esta trazabilidad no se convierta en un obstáculo burocrático para los productores. La colaboración entre gremios, Estado y técnicos será esencial para que el sistema sea funcional, inclusivo y confiable, no rígido ni costoso.

No es momento para sueños ingenuos, pero sí para fortalecerse. Si la campaña logra despegar con la fortaleza que parecen indicar las condiciones actuales, Paraguay estará dando pasos firmes hacia una soja que no solo sea abundante, sino reconocida por su calidad, trazabilidad y sostenibilidad. Puede ser el sello distintivo en los mercados globales, pero hay que estar atentos a que no represente un cepo al cual quedemos atados.



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

MOTOCORTADORAS

de césped, malezas...
y arbustos!

**CON ENTREGA
INMEDIATA**



+595 987 100 710



agrisa



agrisapy

AGRISA
Eleva tu producción

Alianza para el desarrollo de variedades de trigo resistentes a Pyricularia

Mediante una alianza estratégica interinstitucional apuntan a desarrollar variedades de trigo resistentes a la Pyricularia, una enfermedad que viene causando pérdidas de productividad de este cultivo en Paraguay, según destacó el Dr. Mohan Kolhi, asesor genético internacional de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), conforme un material de difusión dado a conocer por el gremio agroexportador. El acuerdo firmado bajo la figura de carta de entendimiento fue suscrito con los referentes locales de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) en la sede de la Universidad Nacional de Asunción (UNA). La propuesta será presentada oficialmente en la matriz de la institución del país asiático para la asignación de los fondos con la estimación de una posible implementación del proyecto desde agosto de 2026. Este acuerdo involucrará a la Facultad de Ciencias Químicas de la Universidad Nacional de Asunción (UNA), la Universidad de Kōbe y Kioto de Japón, además de la em-

presa Genepar para trabajos de campo a ser llevados a cabo en Hernandarias y Colonias Unidas. El primero de los cuatro puntos que consta el acuerdo, tiene como objetivo la creación de variedades resistentes a Pyricularia, generando materiales que puedan ofrecer una mejor respuesta ante fuertes presiones de esta enfermedad. En el segundo orden buscan establecer un trabajo sobre el tratamiento de semillas y el control químico, considerando que el manejo de las enfermedades de espigas como la Pyricularia es complicado. El tercer punto importante dentro del acuerdo menciona el establecimiento de una línea de trabajo de toma de muestras, anualmente, tanto de trigo, como de malezas en el entorno del mismo lote, para la realización de un seguimiento acabado del comportamiento del hongo. Según Capeco, considerando los tres puntos anteriores, el objetivo es lograr un plan integrado, con el propósito de establecer un control efectivo que sume la resistencia genética y el complemento del manejo químico en el campo con fungicidas de



FOTO GENTILEZA

buena performance. “La idea es al fin del proyecto liberar todas esas tecnologías en forma integrada, mediante un manual para productores que se va a distribuir en los días de campo y difundir a través de los medios de comunicación, para que los agricultores puedan aprovechar los resultados”, indicó el experto internacional. Además, habló sobre el componente de entrenamientos de jóvenes paraguayos en Japón, así como de la venida de los colaboradores de la JICA en Paraguay para el respaldo técnico, que a su vez tiene previsto equipar los laboratorios de la UNA, que requerirá incluso, de la adquisición de algunas maquinarias para ejecutar los ensayos. En otro momento, comentó que la Pyricularia en trigo es una enfermedad que básicamente aparece en los años de calor y lluvia durante el invierno. **CA**

Nuevos técnicos en Sanidad y Calidad Vegetal

Un total de 31 funcionarios de distintas dependencias, culminaron satisfactoriamente la carrera de Técnico Superior en Sanidad y Calidad Vegetal. La iniciativa fue impulsada por el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), mediante un Convenio con el Servicio Nacional de Promoción Profesional (SNPP) dependiente del Ministerio del Trabajo Empleo y Seguridad Social (MTESS), así como la Facultad de Ciencias Agrarias de la Uni-

versidad Nacional de Asunción (FCA/UNA) y con apoyo del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). El acto de graduación se realizó en la sede del SNPP. De este modo, tras dos años de



FOTO GENTILEZA

formación en las distintas áreas técnicas de la institución, los hoy egresados podrán incursionar en las mismas, contribuyendo con el fortalecimiento institucional. Los egresados de la tecnicatura proceden de varias áreas, entre ellas: Transporte, Tesorería, Semillas, Recaudaciones, Control interno, Auditoría interna, Oficinas Regionales, Registros, Planificación, Informática, entre otras. Cabe señalar que entre los egresados también se encuentran dos funcionarios de la Dirección de Extensión Agraria (DEAg), del MAG y uno de la FCA. **CA**

www.dekalpar.com

DEKALB, RINDE MÁS



Mensaje de Capro por el Día de la Industria

El presidente de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Capro), Raúl Valdez, emitió un mensaje por el Día de la Industria Paraguaya, al tiempo de reseñar el hecho histórico y felicitar a los actores del sector, hizo hincapié a saludar especialmente a la cadena de la agroindustria, “generadora de miles de empleos de calidad y es fuente estable de ingreso de divisas para el país”. Recordó que la agroindustria paraguaya “ha sido, desde sus inicios, un motor de innovación y modernización. Con la incorporación de tecnología de punta y prácticas sostenibles, supo aprovechar el enorme potencial de nuestra producción y la calidad de las oleaginosas cultivadas en un suelo fértil y generoso”. También mencionó que el resultado ha sido la elaboración de productos procesados altamente valorados en los mercados nacionales e internacionales. “Hoy, con esa base sólida, nuestra agroin-

dustria está lista para dar un salto cualitativo que consolide a Paraguay como un referente mundial en proteínas vegetales, animales y biocombustibles”, subrayó. Apuntó que el escenario internacional presenta un mensaje claro que la demanda de alimentos producidos de manera sostenible y de energías limpias no deja de crecer. “Ahí está nuestra ventaja competitiva. No hablamos de un sueño lejano, sino de una oportunidad inmediata: fortalecer la industrialización para que cada tonelada de soja, de maíz o de cualquier oleaginosa produzca más empleos, más innovación y más divisas para el país”. A renglón seguido, expuso que esto requiere “decisiones estratégicas, con políticas públicas que generen un marco que consolide la competitividad industrial. Si avanzamos con determinación, podemos transformar nuestra riqueza natural en bienestar sostenible, con un impacto directo en todos los sec-



RAÚL VALDEZ, PRESIDENTE DE CAPRO.

tores de la economía nacional”. En ese sentido, mencionó que el plan Paraguay 2035 marca un horizonte ambicioso y necesario, el cual podrá ser efectivo aunando esfuerzos. “Este año, en la cadena de la agroindustria, nos estamos preparando especialmente para cumplir con los requisitos de los mercados más exigentes, evolucionando nuestro modelo productivo hacia los desafíos basados en la sostenibilidad y la responsabilidad social”, concluyó. **CA**

Exitoso Foro de Emprendedores Industriales



El Foro de Emprendedores Industriales del Paraguay (FEIP 2025) se celebró este martes en el Arena SND, congregando a jóvenes, empresarios y referentes del sector productivo en torno al lema “El desafío global de una nueva generación industrial”. Durante la jornada, figuras destacadas como Óscar Vicente Scavone (Lasca) y Esteban Morábito (Maahsa) com-

partieron sus experiencias históricas del ámbito industrial nacional, con moderación de Carlos Mateo Balmelli. Sol Rodríguez, de Sintoplast, presentó propuestas de innovación tecnológica, mientras que Diego Fenoglio, CEO de Rapanui, narró cómo su empresa escaló regionalmente desde la Patagonia. Como cierre, el presidente argentino Javier Milei ofre-

ció la conferencia internacional “Tecnología y Crecimiento”, en la que abordó los desafíos de la economía global, la libertad individual y el rol de la innovación. En su 18.ª edición, el FEIP reafirmó su carácter como espacio plural e inspirador para la juventud industrial paraguaya, reafirmando su compromiso con la inserción del país en mercados internacionales mediante liderazgo, tecnología e innovación. **CA**



FOTO GENTILEZA.



PROTECCIÓN COMPLETA DESDE EL INICIO.



INSECTICIDAS

+



BIOLÓGICOS

Insecticidas para controlar, biológicos para fortalecer.
Protección completa y crecimiento seguro.

Juntos a cada Paso.



Cotizá y comprá a través
de la App Agrotec.

AGROTEC[®]

Más de 3 millones de hectáreas comprometidas en provincia de Buenos Aires

Las intensas lluvias que afectaron amplias zonas de la provincia de Buenos Aires han dejado bajo agua miles de hectáreas productivas, generando preocupación en el sector agropecuario y fuertes reclamos por asistencia y obras de infraestructura. En este marco, el secretario de Agricultura, Sergio Iraeta, y el presidente de la Sociedad Rural Argentina (SRA), Nicolás Pino, participaron de un encuentro en 9 de Julio junto a productores y dirigentes rurales. Uno de los principales reclamos de las entidades agropecuarias es la continuidad de las obras vinculadas al Plan Maestro del Río Salado, consideradas estratégicas para mitigar los efectos de las inundaciones en el centro y oeste bonaerense. "Es un tema que está en agenda, se está trabajando en él", señaló el funcionario.

Los productores también plantearon la necesidad de ampliar la homologación de emergencias agropecuarias para aliviar la presión impositiva. Iraeta explicó: "Hace más o menos diez días se homologó la primera emergencia agropecuaria que había pedido la provincia de Buenos Aires y ahora vamos a convocar de vuelta a la comisión de emergencia, porque hay un decreto también de la provincia, para agregar más partidos".

Por su parte, la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP) volvió a encender las alarmas por la crisis hídrica que atraviesa gran parte de la provincia de Buenos Aires. Según un nuevo informe, las lluvias registradas entre fines de agosto y la primera semana de septiembre agravaron una situación que ya era crítica: más de 2 millones de hectáreas se encuentran afectadas por inundaciones y anegamientos, y la superficie que no puede ser trabajada por falta de piso o accesibilidad eleva el área comprometida a más de 3 millones de hectáreas.

Argentina rompe récords con su maní y va camino al liderazgo exportador mundial

El maní argentino atraviesa una campaña histórica. Según datos de la Bolsa de Comercio de Rosario, con 532.991 hectáreas sembradas y una producción estimada de 1,81 millones de toneladas, la campaña 2024/25 registra un incremento interanual del 23% en área y del 22% en producción respecto de la campaña 2023/24, que ya había sido récord con casi 1,5 millones de toneladas. El crecimiento no solo se refleja en los campos. Hasta julio de 2025, las exportaciones alcanzaron 462.884 toneladas, el volumen más alto en más de una década, con ingresos por USD 677 millones, un 47% más que el año anterior.

La provincia de Córdoba concentra el 70% de la superficie nacional, con 374.000 hectáreas sembradas. Le siguen Buenos Aires (85.000 ha, 16%) y La Pampa (37.000 ha, 7%). Delegaciones como Río Cuarto, Laboulaye y Villa María lideran el aporte productivo, mientras que General Pico, Pehuajó y Lincoln muestran los mayores incrementos de área respecto a la campaña previa.

Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), Argentina podría liderar las exportaciones mundiales de maní con 1,35 millones de toneladas, superando a India (0,98 millones de toneladas) y China (0,65 millones de toneladas).

En valor, las exportaciones del complejo maní se distribuyen en maní sin cáscara (USD 527 millones), maní tostado y manteca (USD 81 millones), aceite de maní (USD 64 millones) y pellets y expellers (USD 5,1 millones).

CARNE

Cae la producción de carne en agosto

La producción de carne bovina en agosto de 2025 fue de 270,8 mil toneladas res con hueso, lo que representa una caída mensual del 6,9% y una baja interanual del 3,4%. Sin embargo, en el acumulado enero-agosto se observa un incremento del 1%, alcanzando los 2,083 millones de toneladas, por encima de los 2,062 millones registradas en igual período de 2024.

La mejora en la producción se apoyó en un mayor peso promedio de las carcasas, que alcanzó 234,3 kilos en agosto, superando tanto al mes previo como al año pasado. Esto refleja un leve avance en eficiencia, ya que la caída en la faena no se trasladó con la misma magnitud a la producción.

En agosto, la faena se ubicó en 1,156 millones de cabezas, lo que implica una baja del 7,3% respecto de julio y del 4,8% frente al mismo mes de 2024. En el acumulado del año suman 9,01 millones de bovinos, apenas un 0,3% menos que en 2024.

MAÍZ

Comenzó la siembra de maíz de la campaña 2025/2026

La Bolsa de Cereales de Buenos Aires informó que comenzó la siembra de maíz de la campaña 2025/26 en el centro del área agrícola, con un escenario climático altamente favorable. Los perfiles de humedad en el suelo se encuentran óptimos, e incluso saturados en algunos sectores, mientras que las temperaturas acompañan el ritmo de las labores.

Este panorama alentador impulsó la dinámica de siembra temprana, que podría alcanzar el 52% del total proyectado, superando el promedio de las últimas cinco campañas (46%). A la fecha, ya se implantó el 3,8% de las 7,8 millones de hectáreas estimadas para esta campaña, con los mayores progresos concentrados en el centro-norte de Santa Fe y en Entre Ríos.

En paralelo, la campaña 2024/25 de maíz se dio por concluida, aunque aún restan lotes por recolectar en el centro y sur de la provincia de Buenos Aires debido a la falta de piso que impide la entrada de la maquinaria. Sin embargo, la Bolsa aclaró que esta demo no afectará la proyección final de 49 millones de toneladas.



VTPRO4

***TODO
TERRENO***

AG8701

EL HÍBRIDO TODO TERRENO

Tecnomyl.
Es más simple
con nosotros.

ING. AGR. RODOLFO VIANA

Paraguay es uno de los países donde BASF más innovaciones va a introducir

EL ING. AGR. RODOLFO VIANA, CONSULTOR DE MARKETING DE BASF PARA PARAGUAY, URUGUAY Y BOLIVIA, COMPARTE EN ESTA ENTREVISTA LA VISIÓN ESTRATÉGICA DE LA COMPAÑÍA EN EL PAÍS. Con el foco puesto en la innovación tecnológica, la sustentabilidad y la digitalización, Viana adelanta que Paraguay será uno de los mercados con mayor incorporación de nuevas soluciones con más de 14 lanzamientos previstos hasta 2032.

_ P: ¿Cómo ven desde BASF la presente campaña agrícola y cuáles son las estrategias previstas?

_ R: Estamos comenzando una nueva campaña agrícola, que en Paraguay inicia con el cultivo de la soja, el principal del país. Para esta temporada, desde BASF hemos lanzado cuatro nuevas soluciones innovadoras que aportan significativamente al cultivo de soja y que, además, muchas de ellas tienen la ventaja de ser multicultivo, como **Votivo® Prime**, **Palyvar®** y **Brontirex®**. En el caso de **Keyra®**, es una solución específica para soja. Con estas nuevas herramientas, buscamos que el agricultor pueda enfrentar de forma más efectiva las problemáticas en sus parcelas.

_ P: ¿Cuáles son los productos destacados de BASF para la soja en esta campaña 2025/26?

_ R: Acompañando el ciclo del cultivo, todo inicia con una buena desecación. Este año tuvimos un invierno húmedo y un inicio de primavera con muchas lluvias, lo que favoreció la aparición de malezas. Para ello, lanzamos **Brontirex®**, un nuevo herbicida ideal para la segunda aplicación o doble golpe, luego de glifosato más un hormonal. **Brontirex** es una mezcla de **Trifludimoxazin** (nuestro nuevo inhibidor PPO) y **Saflufenacil**. Esta combinación permite un control contundente de malezas como *Conyza*, *Amaranthus*, *Richardia* y otras, con una menor tasa de rebrote resultando en una mejor desecación. Además, ayuda a suprimir el banco de semillas de malezas de hojas anchas, especialmente semillas pequeñas como las de *Amaranthus* y *Conyza*. Después de la desecación, pasamos a la siembra.



RODOLFO VIANA, CONSULTOR DE MARKETING DE BASF.

Para ello, presentamos **Votivo® Prime**, un biológico para tratamiento de semillas, basado en **Bacillus firmus**, exclusivo de BASF, con una vida útil de hasta dos años. Lo innovador es que las bacterias permanecen en estado de latencia y se activan al contacto con la raíz del cultivo, lo cual lo hace muy eficaz. Además, es un producto líquido, lo que facilita la logística, puede almacenarse hasta tres meses luego

del tratamiento sin perder efectividad y tiene una excelente compatibilidad con inoculantes como *Bradyrhizobium japonicum*, y otros productos químicos como insecticidas y fungicidas.

Ya para aplicaciones foliares, hemos lanzando dos fungicidas: el **Palyvar®**, una triple mezcla innovadora con **Revysol®** (nuevo triazol), **Fluxapiroxad** (carboxamida) y **Pyraclostrobyn** (estrobilurina). Se recomienda aplicar en V6/V7 como tratamiento preventivo, con excelente espectro, persistencia y manejo antirresistencia. **Keyra®** es el fungicida para tercera y cuarta aplicación, con un perfil altamente selectivo para soja. Contiene morfolina, un potente curativo para roya, y **Revysol®**. Su foco principal es el control de **roya**, **cercospora** y **antracnosis**.

Con esto, proponemos un programa completo de protección para soja comenzamos con **Palyvar®** y cerramos con **Keyra®**.

_ P: ¿Cómo acompaña BASF a los productores en el campo?

_ R: Contamos con un equipo técnico robusto, con siete DTM (Desarrolladores Técnicos de Mercado) ubicados en las principales regiones productivas del país. Este equipo trabaja en conjunto con la fuerza de ventas de nuestros distribuidores, brindando soporte técnico a agricultores, cooperativas y reventas. Además, participamos activamente en charlas, jornadas de campo y ferias agropecuarias, como parte de nuestra estrategia de transferencia de conocimiento.

_ P: ¿Qué acciones está desarrollando BASF en Paraguay en términos de sustentabilidad?

_ R: La sustentabilidad es uno de los pilares centrales de BASF. Trabajamos en varios frentes: Incorporamos productos con menor impacto ambiental, como **Revysol®**, con baja ecotoxicolo-

gía, usado en cultivos frutales y hortícolas a nivel global. Además, apostamos a productos biológicos como **Votivo® Prime**, que reducen residuos y protegen el suelo.

Nuestro compromiso también abarca la reducción de emisiones de CO₂ en nuestras plantas, con objetivos claros hacia 2032 y en el plano tecnológico, BASF a nivel global apuesta por herramientas de **agricultura digital** que en Paraguay aún está fase de experimental.

_ P: ¿Qué rol tienen la innovación y la digitalización en la estrategia de BASF?

_ R: La digitalización es un pilar muy importante de la compañía, es una nueva línea de negocios, está muy presente en la agricultura, pero también para apoyar en la parte de sustentabilidad.

Nuestro compromiso también abarca la reducción de emisiones de CO² en nuestras plantas, con objetivos claros hacia 2032 y en el plano tecnológico, BASF a nivel global apuesta por herramientas de agricultura digital que en Paraguay aún está fase de experimental.

A nivel global BASF tiene la plataforma xarvio®. En Paraguay estamos en una fase inicial de implementación, aún no la lanzamos, pero es una herramienta que tiene varias propuestas para el agricultor, una de ellas es el mapeo digital de malezas y las aplicaciones variables, con esto el productor aplicará menos defensivo agrícola, ahorrará en producto, optimizará el uso agua y reducirá la cantidad de aplicación en sus parcelas.

También tiene otras propuestas. Es una nueva unidad de negocios que está en una fase experimental en el país, pero también viene a aportar a la sustentabilidad de la propuesta de la compañía.

_ P: ¿Hacia dónde apunta BASF en el área de genética?

_ R: Estamos a la vanguardia en

genética y eventos. En Paraguay, actualmente contamos con tres variedades de soja **I2X**, y para la próxima campaña tenemos previsto lanzar la **CZ 26B41 I2X** y la **CZ 616 I2X**, ambas con excelente potencial productivo. Además, tenemos un sólido banco genético de soja, y siempre seguimos de cerca los lanzamientos del mercado para mantenernos competitivos.

_ P: ¿Cuál es la tendencia futura de la agricultura?

_ R: La agricultura es dinámica y está en constante evolución. Lo que hoy funciona, puede dejar de hacerlo en dos años. Por eso, la clave es la **innovación constante**. Paraguay tiene una característica muy positiva: adopta rápidamente nuevas tecnologías. La tendencia es clara: hacia una **agricultura más tecnificada, más digitalizada y abierta a la innovación**, tanto en genética como en protección de cultivos.

_ P: ¿BASF tiene previsto incorporar más innovaciones en Paraguay a corto y mediano plazo?

_ R: Paraguay es uno de los países donde BASF más innovaciones va a introducir. Tenemos previsto lanzar **más de 14 nuevos productos hasta 2032**, abarcando herbicidas, fungicidas, insecticidas y tratamientos de semillas. Es una apuesta fuerte al crecimiento y al futuro del agro paraguayo.

_ P: ¿Algún mensaje para los agricultores?

_ R: Queremos desearles a todos nuestros socios estratégicos una excelente campaña. Los animamos a seguir invirtiendo en tecnología, en soluciones innovadoras, porque el agricultor necesita asegurar su producción, y eso solo se logra con herramientas que garanticen rendimiento y sustentabilidad. **CA**

Mercado de maquinaria agrícola sigue con prudencia

A pesar del arranque de una nueva campaña agrícola con perspectivas climáticas favorables, la inversión en maquinaria por parte de los productores se mantiene con prudencia.

Según datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM), hasta agosto de 2025 se comercializaron 981 tractores, 81 cosechadoras y 62 pulverizadores. En el caso de los tractores y pulverizadores, agosto fue el mes con mayor nivel de actividad en ventas.

En cuanto a las preferencias de marcas, John Deere lidera ampliamente el mercado de tractores, con una participación del 39%. Le siguen Massey Ferguson con un 17%, y New Holland con el 12%.

La tendencia se repite en el segmento de cosechadoras, donde John Deere encabeza las ventas con el 44% del total. New Holland ocupa el segundo lugar con un 35%, y Case IH se ubica tercero, con el 13% de participación.

En el mercado de pulverizadores, Jacto domina con un 40% de las unidades vendidas. Case IH se posiciona en segundo lugar con el 16%, mientras que

Massey Ferguson completa el podio con el 12%.

Aunque el inicio de la campaña se presenta bajo un panorama climático alentador, otros factores económicos y financieros continúan generando incertidumbre, lo que lleva a los productores a tomar decisiones de inversión con mayor prudencia.

TRACTORES

VENTAS HASTA AGOSTO
Fuente: Cadam.



John Deere	384
Massey Ferguson	172
New Holland	114
Valtra	110
Case	94
Yto	43
Lovol	23
Farmtrac	21
LS	13
FENDT	5
Total	981

COSECHADORAS

VENTAS HASTA AGOSTO
Fuente: Cadam.



John Deere	36
New Holland	28
Case	11
Massey Ferguson	5
CLAAS	1
Total	81

PULVERIZADORES

VENTAS HASTA AGOSTO
Fuente: Cadam.



Jacto	25
Case IH	10
Massey Ferguson	8
John Deere	7
New Holland	5
KS	3
Kuhn	2
Horsch	1
Valtra	1
Total	62

Cotizaciones en Chicago (24-09-25)

Fuente: CBOT.

SOJA

Mes	US\$/Ton
Nov-25	372
Ene-26	379
Mar-26	383

MAÍZ

Mes	US\$/Ton
Dic-25	167
Mar-26	174
May-26	177

TRIGO

Mes	US\$/Ton
Dic-25	191
Mar-26	198
May-26	203

Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py



PUNTO DE ENCUENTRO PARA EL AGRO PARAGUAYO

Agrotec reinauguró la sucursal en Santa Rita

CON UNA VISIÓN RENOVADA Y EL FIRME COMPROMISO DE SEGUIR SUMANDO VALOR AL PRODUCTOR AGROPECUARIO, LA EMPRESA AGROTEC REINAUGURÓ OFICIALMENTE SU SUCURSAL EN LA CIUDAD DE SANTA RITA, ALTO PARANÁ REAFIRMANDO SU PAPEL COMO PIONERA E IMPULSORA DE LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR AGRÍCOLA DEL PAÍS.

La ceremonia de reinauguración contó con la presencia de colaboradores, clientes, productores de la zona y representantes del Grupo Agrihold, al cual pertenece Agrotec. La jornada desarrollada el 27 de agosto no

solo marcó la apertura de un nuevo espacio físico, sino también un nuevo capítulo en la forma de relacionarse con el cliente.

“La idea del cambio es mejorar la forma en que recibimos a nuestros clientes. Este nuevo local no

solo es más lindo y moderno, sino que está pensado para que nuestros agricultores se sientan cómodos, puedan tomarse un café, intercambiar ideas y oportunidades. Queremos que sea un punto de encuentro, más allá de lo co-

mercial”, expresó el Ing. **Paulo Alves**, CEO de **Agrihold**.

La nueva unidad se destaca por su infraestructura moderna, diseñada para brindar un ambiente acogedor tanto a clientes como a colaboradores. Esta inversión responde a la misión fundacional de Agrotec: **traer soluciones tecnológicas que verdaderamente sumen al negocio del productor.**

“Nuestro compromiso es buscar constantemente tecnologías, productos y servicios que generen impacto real. El ‘tec’ en nuestro nombre representa ese espíritu: buscar en el mundo lo mejor para el agro paraguayo”, agregó Alves con entusiasmo.

MÁS DE TRES DÉCADAS IMPULSANDO EL AGRO

Agrotec fue la primera empresa del Grupo Agrihold y desde sus inicios ha marcado un antes y un después en el desarrollo agrícola de Paraguay. Su impacto fue tan grande que sentó las bases para la expansión del grupo hacia Brasil y Uruguay.

El Ing. **Tulio Zanchet**, fundador y presidente del grupo Agrihold, también estuvo presente y recordó los desafíos de los primeros años: “Cuando empezamos, la agricultura en Paraguay apenas se desarrollaba. Había que tener coraje. Pero fuimos bien recibidos. Siempre asumimos como nuestros



los desafíos de los productores: el clima, los precios internacionales... Nos preparamos para acompañarlos y buscar soluciones juntos”.

Con orgullo, el Ing. Tulio Zanchet subrayó que uno de los mayores logros ha sido construir una empresa con valores sólidos, que se reflejan en cada relación que sostiene la compañía. Estos valores están resumidos en la sigla **SEER: Sustentabilidad, Ética, Excelencia y Respeto.**

“Estoy feliz porque esos valores no quedaron en el papel: los vivimos cada día. En cada interacción con clientes, colaboradores, comunidades o accionistas, buscamos actuar con integridad y compromiso”.

UNA EMPRESA PENSADA PARA PERDURAR

Tanto Alves como Zanchet coincidieron en que Agrotec fue concebida para perdurar en el tiempo, más allá de las personas que la lideren. La visión de largo plazo está anclada en un enfoque de mejora continua, evolución tecnológica y atención cercana al cliente. “Nos entusiasma el futuro del agro en Paraguay. Hoy estamos tan motivados como hace 35 años. Vemos muchas oportunidades y mucho por hacer. Queremos estar cerca de nuestros clientes, acompañarlos en cada paso”, afirmó Alves.

UN MENSAJE DE ESPERANZA

Para cerrar el evento, el Ing. Tulio Zanchet dejó un mensaje inspirador a todos los presentes:

“Las dificultades vendrán, pero es fundamental mantener el ánimo. Es en esos momentos donde surgen las mejores ideas para salir adelante. Sigán trabajando con entusiasmo, y cuenten siempre con Agrotec. Esta casa es para ustedes”. La sucursal de Agrotec en Santa Rita abre nuevamente sus puertas con el slogan **“Juntos a cada Paso”**, reflejando una filosofía de cercanía, compromiso y evolución constante junto al productor. **CA**



Brontirex[®]

Herbicida

Preparado para todo

Apicalo en pre-siembra y controlá
las malezas de hojas anchas con un
herbicida **preparado para todo.**



Brontirex®
Herbicida

■ BASF

We create chemistry

ANÁLISIS DEL DR. MANUEL FERREIRA BRUSQUETTI

Una campaña sojera que **arranca** con buen clima pero con precios inciertos



El inicio de la nueva campaña sojera en Paraguay encuentra al sector agropecuario en un escenario atípico, tanto por las condiciones del mercado internacional como por las dinámicas regionales que es-

tán alterando la tradicional formación de precios. El economista y exministro de Hacienda, Dr. Manuel Ferreira Brusquetti, ofrece una visión clara sobre las complejidades que marcan este nuevo ciclo productivo. →



MANUEL FERREIRA BRUSQUETTI, ECONOMISTA.



2° Feria Agropecuaria

San Pedro

GENTE DE TRABAJO 2025

12 AL 15
DE NOVIEMBRE

**SANTA ROSA
DEL AGUARAY**

Organiza



Apoyan



AGRONEGOCIOS

PRECIOS DESCONECTADOS DE CHICAGO

Uno de los aspectos más llamativos del análisis del Dr. Ferreira es la desvinculación entre los precios de la soja en Chicago y los valores pagados actualmente en Paraguay. A pesar de que históricamente el mercado local ha tomado como referencia los precios internacionales establecidos en esa plaza, hoy se observa una diferencia significativa.

En la segunda quincena de setiembre, el precio de la soja en el puerto de Asunción superaba en USD 12 por tonelada a la cotización de Chicago, algo inusual en el comportamiento del mercado. Esta situación responde principalmente a un cambio en la dinámica comercial regional: mientras que antes la referencia era el mercado estadounidense, hoy el mercado argentino se ha convertido en el principal determinante de los precios locales.

TENSIÓN COMERCIAL ENTRE CHINA Y EE.UU.: IMPACTO INDIRECTO EN PARAGUAY

Este cambio tiene raíces en la tensa relación comercial entre China y Estados Unidos. Según Ferreira, en 2024 los chinos llegaron a cerrar 14 millones de toneladas de soja con EE.UU., pero este año no han realizado ninguna compra importante debido a un arancel del 25% impuesto sobre la soja estadounidense. En consecuencia, China ha trasladado sus compras a Brasil, un proveedor más competitivo y confiable desde la perspectiva del gigante asiático. Este viraje en las compras ha generado una distorsión en el mercado internacional, afectando indirectamente a Paraguay. Al orientarse hacia Argentina —que también se ve impactada por la menor presencia estadounidense en el mercado chino—, los precios

locales ya no responden a Chicago, sino a una lógica comercial regional nueva y más volátil.

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y EXPECTATIVAS CLIMÁTICAS

En cuanto a los costos de producción, Ferreira estima que se mantienen estables respecto al año pasado, alrededor de USD 780 por hectárea. Sin embargo, lo más alentador es el panorama climático: las lluvias han sido regulares y los niveles de humedad en el sue-

El precio de la soja en el puerto de Asunción superaba en USD 12 por tonelada a la cotización de Chicago, algo inusual en el comportamiento del mercado. Esta situación responde principalmente a un cambio en la dinámica comercial regional.

lo son óptimos, lo que hace prever una buena campaña agrícola si las condiciones se mantienen.

REALIDADES DISPARES ENTRE PRODUCTORES

El Dr. Ferreira también hace hincapié en que la situación del productor paraguayo varía significativamente según la región. En zonas como Alto Paraná, Itapúa y el este de Canindeyú, los agricultores llegan a esta campaña en una posición sólida, tras buenas cosechas

de soja y maíz en la temporada anterior. En contraste, los productores de San Pedro, oeste de Canindeyú y parte de Caaguazú han enfrentado más dificultades, aunque la buena campaña maicera reciente les ha permitido mejorar su situación financiera.

CONCLUSIÓN: UN BUEN AÑO, PERO CON INCERTIDUMBRE EN LA FORMACIÓN DE PRECIOS

Ferreira concluye que, si bien el escenario climático es favorable y la producción apunta a ser buena, la gran incógnita de esta campaña reside en la formación de precios. El hecho de que Paraguay esté desconectado de la referencia tradicional de Chicago y se vea influenciado por factores regionales y geopolíticos complejos, introduce una incertidumbre inusual en el mercado local. “Espero que sea un buen año, pero con la incertidumbre que es rara, que es de dónde se forman los precios en Paraguay”, remarca el economista.

En síntesis, la campaña sojera 2025 en Paraguay arranca con buenas perspectivas agrícolas, pero en un contexto de mercado inédito, donde el productor deberá estar más atento que nunca a los movimientos regionales y globales para tomar decisiones informadas. **CA**



Glymax
Presencia fuerte en el campo

KENKO
FUNGICIDA

FUNGICIDA CON TECNOLOGÍA JAPONESA

**LA UNIÓN ENTRE UN ALTO
RENDIMIENTO Y UNA
BAJA INVERSIÓN**



IMBATIBLE EN EL CONTROL DE LA ROYA,
MANCHA ANILLADA (CORYNESPORA)
Y ANTRACNOSIS



RÁPIDA PROTECCIÓN: MÁXIMO DESEMPEÑO
EN CONDICIONES CLIMÁTICAS
DESFAVORABLES



CONSISTENCIA EN LOS RESULTADOS DE
ALTAS PRODUCTIVIDADES



Simbiose fue premiada como Empresa del Año en Agronegocios en el LAQI Impact Summit Paraguay 2025



LA EMPRESA FUE RECONOCIDA COMO LA DESTACADA DE LA TEMPORADA EN EL RUBRO DE LOS AGRONEGOCIOS DURANTE LA CEREMONIA REALIZADA EL JUEVES 28 DE AGOSTO, EN EL SHERATON ASUNCION HOTEL. La distinción fue otorgada por el Latin American Quality Institute (LAQI), en reconocimiento a su compromiso con la innovación y la sostenibilidad en el sector agrícola. Previamente, se desarrolló un taller que incluyó charlas con disertantes internacionales.

El LAQI Impact Summit Paraguay 2025 albergó a un selecto grupo de ejecutivos líderes en varios rubros, tales como construcción, ganadería, cooperativas, seguridad o del agronegocio, por citar algunos. Entre las destacadas del encuentro estuvo Simbiose Paraguay que, coincidentemente este año festejó una década de presencia en el mercado local. La mesa 4, de los notables asistentes al prestigioso evento, fue compartida por referentes de la firma que en todo momento se mostró activa durante el taller, con las dinámicas, y muy atenta a las disertaciones. Concluida la primera parte de las charlas, se estableció un receso para preparar lo que sería la culminación de la jornada, pues se pasaría a la ceremonia de premiación. Uno a uno fueron pasando a recibir los galardones correspondientes a las

diferentes categorías, para luego pasar a un espacio para compartir algunas impresiones con la prensa acreditada en la ocasión, siguiendo un estricto protocolo, similar al de las grandes galas internacionales. Los cinco representantes subieron a recibir la distinción, al tiempo de expresar la satisfacción por este reconocimiento.

Luiz Felipe Fiorese, gerente ejecutivo de Simbiose Paraguay, compartió algunas reflexiones al final del acto. “Para nosotros es un motivo de mucha alegría, porque cumplimos 10 años en Paraguay, y recibir este premio refuerza nuestro compromiso con una agricultura más sostenible. También representa un reconocimiento a nuestros clientes, productores, cooperativas y aliados de distribución, que nos acompañaron en este camino”, destacó. Igualmente valoró el apoyo de los colabora-

dores y la visión de los directivos para liderar el segmento del mercado. “Fuimos invitados por ser reconocidos como una empresa del agro que trae soluciones sostenibles. Desde nuestros inicios en 2015, pocos creían que la microbiología aplicada al agro podría funcionar. Hoy, diez años después, ser reconocidos como Empresa del Año en Agronegocios nos llena de orgullo y refleja el resultado de mucho trabajo”, agregó. Simbiose Paraguay se especializa en soluciones biológicas a base de microorganismos como hongos, bacterias y virus benéficos, compatibles con el medioambiente y el manejo agrícola sostenible.

Cabe recordar que el LAQI Impact Summit es un encuentro que reúne a empresas, líderes y referentes de distintas industrias en América Latina, con el objetivo de destacar las buenas prácticas en sostenibilidad, responsabilidad corporativa y excelencia operativa. En ese sentido, desde Simbiose Paraguay se ponderó más este reconocimiento, reafirmando su compromiso para seguir promoviendo prácticas agrícolas más eficientes y responsables con el medioambiente. **CA**

En marcha, primera aceitera de soja en la región Occidental



EN UN ACONTECIMIENTO CONSIDERADO HISTÓRICO PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO, EL EMPRENDIMIENTO PIONEROS DEL CHACO S.A. inauguró oficialmente la primera planta aceitera de soja en este territorio, durante un acto oficial celebrado el sábado 6 de septiembre, en su predio del departamento de Boquerón. La instalación representa un hito en el proceso de industrialización agrícola local y refuerza su posicionamiento como un emergente polo agroindustrial, se destacó.

El crecimiento agrícola en el Chaco paraguayo, históricamente asociado a la ganadería, trae aparejado otros factores, como el desarrollo de varios rubros y la demanda de equipos, maquinarias, genética y la posibilidad de dar valor agregado a la producción. Solo en la última campaña se sembraron más de 109.000 hectáreas de soja y, al adicionar cultivos como maíz, sorgo, chíá, algodón, arroz y sésamo, la superficie agrícola total chaqueña supera ya las 350.000 hectáreas. Esta tendencia de hace unos años, llevó a la iniciativa Pioneros del Chaco, fundada en 2012 por las cooperativas Chortitzer, Neuland y Fernheim, con el apoyo de inversionistas privados, a proyectar la construcción de una fábrica procesadora de materia prima.

Tras el proceso de aceptación del proyecto, elaboración del diseño, búsqueda de financistas e inicio de las obras, finalmente, la industria

vio a luz el sábado 6, en el predio del emprendimiento, en el departamento de Boquerón. La planta cuenta con una capacidad de procesamiento de 750 toneladas/día de soja, una producción anual estimada en 230.000 toneladas de aceite, harina y subproductos para uso en alimentación animal. Parte de esta producción será destinada al mercado nacional y el excedente se exportará. El modelo productivo de la región se apoya en la integración entre agricultura y ganadería, lo que permite prácticas como la rotación de cultivos y la producción de forraje, promoviendo una mayor sostenibilidad y eficiencia en el uso de la tierra.

INAUGURACIÓN

Durante el acto oficial, el gerente general de Pioneros del Chaco, Ricky Penner, explicó que la obra fue posible gracias a un esquema financiero que combinó 35% de capital propio de los accionistas y 65% de financiamiento bancario nacional, a

un plazo de 10 años. “Este modelo refleja la confianza de las entidades financieras y el compromiso de nuestros socios con el desarrollo del Paraguay”, expresó. En tanto, Ronald Reimer, en representación de las tres cooperativas fundadoras, agradeció al Gobierno por las inversiones en infraestructura vial y eléctrica en el Chaco. Subrayó la importancia de seguir apostando al desarrollo local basado en principios de soberanía, propiedad privada, libre mercado, familia y vida. Adolf Kauenhoven, titular de Pioneros del Chaco, destacó el esfuerzo conjunto de productores, técnicos, cooperativas, bancos y contratistas para alcanzar este logro. “Esta planta representa mucho más que una inversión. Es una señal clara de que el futuro del Chaco se está construyendo aquí, con nuestras manos, con visión y con fe”, dijo. Finalmente, el presidente de la República, Santiago Peña, subrayó la trascendencia del proyecto para el país. “La inauguración de esta planta representa un motivo de orgullo para todos los paraguayos. Es una muestra de que el trabajo conjunto entre el sector privado y el Estado puede transformar realidades. El Paraguay necesita del Chaco y el Chaco necesita del Paraguay. Esta alianza es inseparable”, concluyó. **CA**

PRESENTACIÓN DE LOS ÚLTIMOS DRONES AGRÍCOLAS DJI

Agrisa inauguró moderno Showroom en Santa Rita

LA EMPRESA AGRISA INAUGURÓ SU NUEVO SHOWROOM EN LA CIUDAD DE SANTA RITA, CONSOLIDANDO ASÍ SU PRESENCIA EN UNA DE LAS ZONAS AGRÍCOLAS MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS. La apertura de esta nueva sucursal representa un paso clave para la compañía, que responde así a una creciente demanda de los productores de la región.



En el marco de la inauguración desarrollada el 29 de agosto, también se realizó la presentación oficial de los más recientes lanzamientos de drones agrícolas de la reconocida marca **DJI**, con los modelos **DJI Agras T70P** y **DJI D100**, tecnologías de vanguardia que prometen revolucionar el trabajo en el campo.

UN COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN Y EL PRODUCTOR

Roberto Guillén, representante del departamento de Aseso-

ría Comercial y Técnica de Agrisa, expresó entusiasmo por este nuevo paso de la empresa:

“Estuvimos haciendo la inauguración del showroom de la sede de Santa Rita con una gran expectativa, ya que era una materia pendiente que teníamos con los clientes. Hoy en día, es una realidad”.

Guillén destacó que la llegada de Agrisa a Santa Rita no solo implica una nueva sucursal, sino también la apertura de un espacio moderno, con atención personalizada, asesoramiento técnico calificado

y servicios certificados por DJI.

“Había una deuda con los productores de esta zona. Estábamos faltando aquí, pero ahora contamos con un showroom de primera calidad, con una importante cantidad de personal y asesores técnicos capacitados. Además, ofrecemos promociones especiales, asistencia garantizada y cursos de capacitación en el uso de drones DJI”, añadió.

TECNOLOGÍA AL ALCANCE DEL CAMPO

Con esta nueva sede, Agrisa no



solo se propone acercar tecnología de punta a los productores, sino también brindar oportunidades de aprendizaje para **estudiantes, técnicos y personas interesadas en la agricultura de precisión**. La empresa busca ser un puente entre la innovación tecnológica y el día a día del campo paraguayo. Guillén invitó a todos los interesados a acercarse a la nueva su-

Había una deuda con los productores de esta zona. Estábamos faltando aquí, pero ahora contamos con un showroom de primera calidad, con una importante cantidad de personal y asesores técnicos capacitados.

curso: “Invitamos a productores, estudiantes y a toda la comunidad a formar parte de Agrisa. Estamos aquí para acompañar el crecimiento del sector agrícola con

tecnología, capacitación y compromiso”.

HORARIOS DE ATENCIÓN

La nueva sucursal de **Agrisa en Santa Rita** atiende de **lunes a viernes, de 07:00 a 17:00**, y los **sábados hasta el mediodía**. Los visitantes pueden conocer de cerca los equipos, consultar con especialistas y participar de futuras actividades formativas. **CA**

YPF
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES



CGS

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

Impulsando el desarrollo del Chaco



Summit Agro lanza Seiv, un fungicida con formulación inédita para el control mas efectivo de enfermedades en el cultivo de soja

SUMMIT AGRO PARAGUAY REALIZÓ LA PRESENTACIÓN DE SEIV, EN ALIANZA CON G20 AGRO. Se trata de un nuevo fungicida con formulación inédita en el país, desarrollado por IHARA. El evento se realizó el pasado 27 de agosto en Santa Rita (Alto Paraná), con la presencia de más de 150 productores y asesores técnicos de Itapúa y Alto Paraná.



Seiv combina dos ingredientes activos: **Metominostro-bina** y **Protioconazol**, en una formulación de suspensión concentrada (SC). Esta mezcla ofrece acción preventiva, curati-

va y erradicante, brindando cobertura total y protección prolongada contra enfermedades como la roya asiática, manchas foliares y enfermedades de fin de ciclo (EFC).

El Ing. Agr. Martín Fukuoka, gerente comercial de Summit Agro, destacó que Seiv es la tercera herramienta tecnológica que la empresa introduce en tres años y que su formulación le permite una alta absorción foliar, excelente movilidad en la planta y un destacado “efecto verde”.

Además, es un producto con una formulación amigable con el ambiente y de baja exposición, sin comprometer su efectividad. Forma parte del grupo franja azul.

ESTRATEGIAS DE USO Y BENEFICIOS AGRONÓMICOS

Durante la presentación, se explicaron dos estrategias recomendadas para maximizar su desempeño:



MARTÍN FUKUOKA, GERENTE COMERCIAL DE SUMMIT AGRO.



CRISTIAN INACIO, DIRECTOR COMERCIAL DE G20 AGRO.

- Aplicación en estadio vegetativo y R1 (350 ml/ha), combinada con un multisitio como clorotalonil (Adelante Fix).
- Aplicación en **R1 y R1 + 14 días**, también en mezcla con clorotalonil, para extender la protección y reducir presión de enfermedades.

Ensayos realizados en **Paraguay y Brasil** muestran que Seiv ofrece un **control superior** y contribuye a aumentar los rendimientos.

ROTACIÓN DE ACTIVOS Y MANEJO EFICIENTE

El Ing. Agr. Cristian Inacio, director comercial de G20 Agro, enfatizó que Seiv es una herramienta clave en los programas de rotación de fungicidas, gracias a su formulación novedosa y alto desempeño. “Evitar la resistencia es fundamental, y esta combinación de activos aporta una solución sólida y eficiente”, indicó. Por su parte, el Ing. Agr. Cristian Mendoza, técnico de Summit Agro, señaló que la campaña 2024-2025 fue desafiante por la aparición temprana de enfermedades. “Seiv aporta una tecnología con alta sistemicidad, ideal para mantener el cultivo sano y productivo desde las primeras etapas”, afirmó.

MANEJO PREVENTIVO: CLAVE PARA ALTOS RENDIMIENTOS

Durante el evento, el especialista



CRISTIAN MENDOZA, TÉCNICO DE SUMMIT AGRO.



SENIÓ PRESTES, DE VERISCI.

lista brasileño Senio Prestes, de VeriSci, ofreció una charla técnica sobre estrategias de manejo. Destacó que el control de enfermedades debe ser preventivo y basado en monitoreo, considerando historial del área, condiciones climáticas y presión sanitaria.

Prestes recomendó adelantar las

Seiv es una herramienta clave en los programas de rotación de fungicidas. Evitar la resistencia es fundamental, y esta combinación de activos aporta una solución sólida y eficiente.

aplicaciones a los 25-30 días después de la emergencia, especialmente en zonas con alta presión de enfermedades. Esta estrategia puede mejorar la productividad entre un 5% y 10%, afirmó.

La combinación de Protioconazol (triazol) con Metominostroquina, una estrobilurina de nueva generación, ha demostrado alta eficacia en seis campañas en Brasil, especialmente en el control de roya.

TESTIMONIOS DESDE EL CAMPO

El consultor **Paulo Roberto de Lima**, presente en el evento, valoró la llegada de nuevas moléculas para enfrentar la resistencia. “Seiv incorpora una nueva estrobilurina que aporta gran valor al manejo técnico y



PAULO ROBERTO DE LIMA, CONSULTOR.

permite evitar errores del pasado”, expresó.

A su vez, el productor **Chandlei Nodari**, de Naranjal, afirmó que Seiv representa una herramienta de alta calidad para las primeras aplicaciones. “Ampliamos nuestras opciones de manejo con un modo de acción diferente. Es clave estar preparados para una campaña que promete buenos resultados”, comentó.

Con el lanzamiento de Seiv, Summit Agro reafirma su compromiso con la innovación y el desarrollo de soluciones adaptadas a las necesidades del productor paraguayo. Su formulación inédita, respaldo técnico y estrategias de aplicación flexibles lo posicionan como una herramienta clave para un manejo sanitario más eficiente, sostenible y rentable. **CA**



CHANDLEI NODARI, PRODUCTOR DE NARANJAL.

Fecoprod y UGP impulsan la unidad del sector en inicio de campaña sojera



DURANTE EL LANZAMIENTO OFICIAL DE LA ZAFRA DE SOJA, REALIZADO EN LA NUEVA COOPERATIVA APAGRAO, EN RAÚL ARSEÑO OVIEDO (CAAGUAZÚ), DIRIGENTES DESTACARON EL PASO CLAVE DE LOS PRODUCTORES HACIA EL TRABAJO COLECTIVO. Aunque la superficie de siembra se mantendría estable, advierten posibles bajas en el Norte por las condiciones adversas de campañas anteriores.



La Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), la Unión de Gremios de la Producción (UGP) y la Cooperativa Apagrao, esta última en su carácter de anfitriona, organizaron el lanzamiento oficial de la Siembra de Soja 2025, evento tradicional que lleva años realizándose como inicio de la campaña agrícola y que en esta ocasión cobró más fuerza con el lema “Motor del campo, impulso del país”. El acto contó con participación de productores, dirigentes de gremios fraternales, representantes de cooperativas, autoridades públicas e invitados especiales.

Alfred Fast, presidente de Fecoprod, expresó su orgullo por haber realizado el lanzamiento en una cooperativa que, aunque reciente, ha demostrado una gran evolución desde su formación como comité hasta consolidarse como una entidad cooperativa,

con el respaldo de la federación en estos años. Con respecto a la superficie de siembra de soja para la campaña 2025 - 2026, estimó que no variaría mucho, aunque reconoció que sí podría haber una reducción en la zona Norte de la región Oriental por la seguidilla de temporadas con malos resultados y pérdidas acumuladas. “Creemos que, más o menos, vamos a tener la misma superficie



ALFRED FAST, PRESIDENTE DE FECOPROD.

del año pasado (poco más de 3,6 millones de ha), puede que sea un poquito menos en la parte Norte del país, donde estamos teniendo sequías en las últimas campañas”, reconoció. Destacó que la soja no es el único cultivo del campo. “Nosotros diversificamos, no estamos con un monocultivo, sino que siempre tratamos de variar con diferentes cultivos, como maíz, sésamo, chíá, girasol, trigo. En ese sentido creemos que más o menos va a ser la misma superficie”, subrayó.

Con respecto a las proyecciones de producción, indicó que va a depender mucho de la productividad que se logre en el campo. “Ojalá sea un rendimiento espectacular, pero eso ya va a depender del clima y, si el clima acompaña, entonces se diluyen todos los problemas, porque si hay una buena producción de soja, eso salva todos los costos también. Estamos con mucho ánimo. ➔



El productor siempre se arriesga al plantar una semilla, pero es lo que sabe hacer. Creo que vamos a hacer todo lo posible como productores para que salga bien y ojalá el clima acompañe”.

En el acto igualmente habló el presidente de Apagrao, Flaminio Núñez, destacó la relevancia del evento para su comunidad, sobre todo por la transformación que se logró gracias al trabajo en el campo. Inscripta oficialmente el 7 de julio, con unos 40 socios dedicados a la producción de soja y leche, con proyección de hasta 1.000 ha para la siembra local, la historia de la cooperativa es una de superación y evolución. “No fue fácil. No pensábamos ni remotamente que, de un conflicto de tierra, íbamos a convertirnos en cooperativa”, recordó.

En la misma línea, Héctor Cristalido, titular de la UGP, subrayó que este es el camino a seguir. “Hoy es un día que marca la culminación de una etapa en un proceso largo de más de ocho años, con dos conclusiones. La primera trabajar juntos, pequeños, medianos y grandes productores. Cuando comenzamos, aquí era zona roja, de conflicto. Se quemaban sembradoras, se violentaba a quien quería sembrar soja en su chacra. Hoy, es otra la realidad. Se lograron integrar la producción y eli-

minar prejuicios y discursos de violencia”, mencionó.

Lo segundo que destacó es que los logros se van a seguir dando más rápidamente con el involucramiento de las partes. “Aquí se comenzó un trabajo en conjunto entre el sector público y el sector privado. Cada uno

Estamos con mucho ánimo. El productor siempre se arriesga al plantar una semilla, pero es lo que sabe hacer. Creo que vamos a hacer todo lo posible como productores para que salga bien y ojalá el clima acompañe.

puso su granito de arena, pero el motor fueron los 33 pequeños productores que pusieron alma, corazón y vida para salir adelante. Pusieron todo su esfuerzo y se superaron tres problemas: el individualismo, al evolucionar primero en un comité y ahora en cooperativa; la ignorancia, con



FLAMINIO NÚÑEZ, PRESIDENTE DE APAGRAO Y HÉCTOR CRISTALIDO, PRESIDENTE DE LA UGP.

la capacitación; y la pobreza, mediante el trabajo”.

Igualmente hizo mención a instituciones y personas que apostaron por sacar adelante la iniciativa y lograr pasar de una zona de conflicto a un lugar de trabajo que apuesta al campo. “Mucha gente nos decía que estábamos equivocados, que esto no iba a funcionar, que el paraguayo es haragán, que no quiere salir adelante, solo quiere regalitos. Eso es mentira. El paraguayo es guapo y si se le da la condición, sale adelante. Aquí está el ejemplo”, concluyó. De igual forma,

tuvieron intervenciones autoridades oficiales, nacionales y locales, presentes en el acto.

Finalmente, se procedió a la tradicional siembra simbólica de soja. Cabe recordar que el 23% de la superficie dedicada a la soja en Paraguay, es decir, más de 800.000 hectáreas, está en manos de más de 40.000 pequeños productores, además de la participación que tiene el sector cooperativo en todo el campo. La jornada concluyó con un almuerzo de confraternidad compartido con los presentes, además de aprovechar para seguir intercambiando opiniones y experiencias, de cómo la comunidad evolucionó y constituirse en un ejemplo de superación. **CA**



FECOPROD

50 años

**DESARROLLANDO
JUNTOS UN PAÍS**

Noche de la Carne Paraguaya

CAMPO
GANADERO



Crecimiento del sector en destaque durante la “Noche de la Carne Paraguaya”

EL TRADICIONAL FESTEJO, ESTE AÑO NUEVAMENTE ORGANIZADO POR LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD) Y LA CÁMARA PARAGUAYA DE CARNES (CPC), COMPLETÓ 23 EDICIONES, CONSOLIDÁNDOSE COMO EL PRINCIPAL ENCUENTRO DE CELEBRACIÓN DE TODA LA CADENA CÁRNICA LOCAL. La cita fue el jueves 18 de septiembre, en el centro de eventos Puerto Liebig, lo que igualmente se destacó por el sitio histórico que representa el lugar para la ganadería nacional.

El evento reunió a productores, industriales, autoridades y representantes internacionales, en una jornada dedicada a compartir logros,

proyectar desafíos y reafirmar el compromiso con el crecimiento sostenible del sector. Bajo la conducción del gerente de la CPC, Daniel Burt, como maestro de ce-

remonia, el acto tuvo como discurso de bienvenida y apertura el del titular del gremio de los frigoríficos, Randy Ross Wiebe, quien destacó el notable momento que atraviesa la carne paraguaya, con



ALFRED FAST, PRESIDENTE DE FECOPROD.



la apertura de nuevos mercados, auditorías internacionales exitosas, fuerte demanda global y una presencia creciente en destinos estratégicos.

Subrayó que estos avances son fruto del trabajo coordinado entre el sector privado y público, citando especialmente al Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), así como de una estrategia firme de promoción internacional en ferias y misiones comerciales, en donde también hubo presencia paraguaya con buenos resultados. Esto, resaltó, permitió posicionar no solo a la carne bovina, sino también a la de

otras especies, como la porcina y aviar, todo esto, manteniendo altos estándares de calidad, reflejados en ingresos récord y pers-



RANDY ROSS WIEBE, PRESIDENTE DE LA CPC.

pectivas de expansión que ratifican el potencial del país como proveedor confiable de proteína animal.

A su turno, Alfred Fast, presidente de Fecoprod, recordó que esta iniciativa nació hace más de dos décadas como una propuesta de integración del sector y se ha transformado en un símbolo del esfuerzo colectivo. Destacó que la carne es hoy el segundo rubro económico del país y llamó a preservar la unidad del sector, impulsar la mejora genética, fortalecer la sanidad y priorizar la negociación inteligente para sostener la competitividad. ➔



También subrayó el aporte de las cooperativas con una importante participación en la actividad ganadera y cárnica. Solo en el caso de la federación, unos 12.000 socios están involucrados en toda la cadena.

Posterior a los discursos protocolares, se dio espacio a un panel con referentes de la sociedad. Esta propuesta llevó por título “El impacto de la carne paraguaya en la economía nacional e internacional” y fue moderada por el presidente del Senacsa, José Carlos Martín. Participaron Joaquín González, ex titular de la Cámara Paraguaya de Supermercados (Capasu); Pascual Rubiani, empresario publicista; y Alberto Acosta Garbarino, de la fundación “Desarrollo en Democracia” (Dende) y fundador del Club de Ejecutivos del Paraguay, con participación en la actividad de las instituciones financieras del país. González abordó las transformaciones en los hábitos de consumo, incluyendo tendencias como el delivery, el e-commerce y la preferencia por determinados cortes entre diferentes grupos etarios y regiones; Rubiani analizó los desafíos y oportunidades para consolidar una marca país que otorgue mayor valor y reconocimiento internacional a la carne paraguaya; y Acosta Garbarino expuso sobre los escenarios globales y las perspectivas del comercio de carnes



ante las políticas proteccionistas y los cambios geopolíticos. Cabe señalar la asistencia de autoridades públicas, representantes de organismos internacionales y de gremios fraternales.

La velada culminó con una recepción gastronómica que puso en valor la calidad de la carne paraguaya en sus diferentes variedades, con platos tradicionales y fusiones internacionales que reflejaron la versatilidad del pro-

ducto nacional. Para ello se establecieron estaciones con la diversidad culinaria de varias culturas, además del momento del brindis por seguir cosechando logros en el sector. De igual manera, los presentes aprovecharon para seguir intercambiando experiencias y opiniones, en amena charla, en un lugar por demás histórico, pues hace 100 años se estableció una fábrica pionera en procesamiento de carne local. **CA**





OCHO AÑOS

"Sembrando
cooperación
y cosechando
progreso"



GIRA RURALVET – LIVISTO

Intenso intercambio técnico para manejo de lecheras y cerdas



DEL 1 AL 5 DE SEPTIEMBRE DE 2025, PARAGUAY FUE ESCENARIO DE UNA VISITA TÉCNICA DE ALTO NIVEL EN EL ÁMBITO VETERINARIO, ORGANIZADA POR RURALVET, LA REPRESENTANTE EXCLUSIVA DE LABORATORIO LIVISTO EN EL PAÍS. El objetivo fue compartir conocimiento y presentar resultados sobre manejo nutricional y salud animal en diferentes establecimientos, con énfasis en la condición corporal y la energía en cerdas de reproducción, así como la nutrición de vacas en transición, además de otros temas clave del sector.

La gira contó con la participación del invitado internacional especial Dr. Manuel Castillo, médico veterinario zootecnista con especialidad en nutrición animal avanzada y magíster en producción animal, en representación de Livisto, quien desarrolló una extensa agenda en varios puntos del país, oportunidad que sirvió para intercambiar experiencias y profundizar conocimientos para mejorar los índices productivos en los establecimientos ganaderos, con especial foco en tambos y cerdos, sin descuidar otros temas de interés. El recorrido arrancó el lunes 1 con reuniones previas con el equipo de RuralVet y de aliados estraté-

gicos, para luego desarrollar una interesante jornada técnica en la

Asociación de Docentes Veterinarios de la Universidad Nacional de



Asunción (UNA), en San Lorenzo, encuentro especialmente dirigido para socios, productores e invitados de la Asociación Paraguaya de Criadores de Cerdos (APPC), que fue co organizador del evento.

El Dr. Castillo, profesional ecuatoriano, desarrolló el tema “Manejo de la condición corporal y energía en cerdas de reproducción”. Tras la presentación, se pasó al momento de preguntas y respuestas, en donde un inquieto y participativo auditorio planteó puntos más que interesantes para enriquecer la jornada, que concluyó con un sorteo entre los presentes por parte del equipo de RuralVet, seguido de un brindis para confraternización. El martes 2, la actividad se trasladó a Juan E. Estigarribia (Caaguazú). El foco estuvo en leche, ya que ahí se encuentra una de las cuencas más importantes del país, la de Campo 9. Se realizaron visitas a cooperativas y tambos, cerrando la jornada en el salón de la churrasquería Sul Americana, con una igualmente buena respuesta de asistencia por parte de los productores locales. Se abordaron ensayos sobre el uso del producto Calfostonic.

De mitad de semana y hasta final de la gira, la comitiva recorrió zonas productoras de Alto Paraná e Itapúa, manteniendo reuniones, contactos y charlas en cooperativas, con socios estratégicos y visitas a granjas. Además de la producción porcina, se desarrollaron temas sobre la evaluación de raciones y prácticas de nutrición para bovinos, en especial de leche, dada la gran apuesta por estas actividades en ese importante territorio de la producción. Esta fue la primera vez que el experto internacional, representante de Livisto, visitó el país, gracias a la alianza con su representante exclusivo en Paraguay, RuralVet, al tiempo de posicionar el Calfos-



De mitad de semana y hasta final de la gira, la comitiva recorrió zonas productoras de Alto Paraná e Itapúa, manteniendo reuniones, contactos y charlas en cooperativas, con socios estratégicos y visitas a granjas.

tonic, un polvo nutricional anticancerias que aporta aminoácidos, electrolitos, minerales y vitaminas A, D3, E, K y del grupo B, indicado para bovinos de leche con anore-



xia o baja productividad y como tónico para la producción de leche.

Para el caso de porcinos, se utiliza ante anorexia y estados carenciales, con aplicaciones similares en aves y otras especies como equinos, ovinos, caprinos y mascotas. Se destaca entre sus componentes a la Carnitina. Es un aminoácido cuya función principal es transportar los ácidos grasos hacia el interior de las mitocondrias, que son los orgánulos celulares encargados de suministrar la energía necesaria para la actividad celular. Esta capacidad facilita una mayor disponibilidad de energía para las funciones vitales del animal. En Calfostonic, contribuye a apoyar la vigorosidad y la productividad animal dentro del manejo nutricional propuesto. Directivos y colaboradores de RuralVet, una empresa paraguaya con una vasta trayectoria en el mercado agrovetinario paraguayo, acompañaron en todo momento durante la gira, lo que ayudó a fortalecer vínculos y alianzas estratégicas. **CA**

Bayer consolida liderazgo en control de enfermedades de la soja en red de ensayos de Embrapa

EN LOS RESULTADOS DE LA RED DE ENSAYOS DE EMBRAPA BRASIL PARA LA ZAFRA DE SOJA 2024/25, EL PROGRAMA DE FUNGICIDAS DE BAYER VOLVIÓ A POSICIONARSE ENTRE LOS ESTÁNDARES MÁS ALTOS EN EFICACIA Y PRODUCTIVIDAD PARA EL CONTROL DE ROYA ASIÁTICA Y MANCHA ANILLADA, DOS DE LAS PRINCIPALES ENFERMEDADES QUE AFECTAN AL CULTIVO.

Dentro del robusto portafolio, se destacaron especialmente los productos Cripton Ultra, con un 75% de control en 4.028 kg/ha y Cripton Supra con un 74% de control en 3.957 kg/ha, que ratifican la consistencia de Bayer en el liderazgo tecnológico. La compañía participa de forma permanente en esta red desde su creación, manteniendo de manera consecutiva resultados en el nivel superior de control, lo que brinda al productor una herramienta sólida para un manejo más eficaz de enfermedades.

INNOVACIÓN CON CRIPTON ULTRA Y SUPRA

El Ing. Agr. Enrique Fretes, experto en productos de Bayer, subrayó que con la incorporación de Cripton Ultra llega la carboxamida indiflin, en una triple mezcla con Prothioconazole + Trifloxistrobin, lo que asegura una eficacia superior en la primera aplicación (estadios V7-R1). “A este esquema se suma el complemento de Cripton Supra (Indiflin + Prothioconazole) para la segunda aplicación secuencial. Y esto no solo se observa en ensayos internos, sino también en resultados externos como los de Embrapa Brasil”, puntualizó.

Por su parte, el Ing. Agr. Miguel Thompson, especialista en Crop Protection de Bayer Paraguay destacó que la molécula indiflin



confiere un refuerzo más amplio de control, abarcando tanto la



Roya como el complejo de manchas en soja. “Hoy el productor cuenta con dos aplicaciones secuenciales sin perder la curva de eficacia, lo que se traduce en mayor control y productividad. Además, indiflin se combina con principios activos altamente estables como Prothioconazole y Trifloxistrobin”, explicó.

BENEFICIO DIRECTO PARA EL PRODUCTOR

Con esta estrategia, Bayer refuerza su compromiso de ofrecer soluciones innovadoras que permitan al productor mantener altos niveles de productividad y estabilidad sanitaria en la soja, respaldadas por resultados validados en redes de referencia como la de Embrapa Brasil. **CA**

Variedades e híbridos destacados

para ambientes del Chaco paraguayo | Campaña 2024/25

SOJA

1	2	3	4	5
NS 6433 I2X	DM 64IX64 I2X	SW ATRIA RR	HO TERERÉ IPRO	AW DIGNA RR

MAÍZ

1	2	3	4	5	6
P 40537 PWU	NS 71 VIP3	NS 44 VIP3	P 3322 PWU	LG 36799 VIP3	MP 788 VRG

SORGO GRANÍFERO

1	2	3	4	5
Spring T60	ADV 1202 AX	TOB 63 T	MALÓN	BM 737

SORGO SILERO

1	2	3
ADV F8450 IG	Nusil 484	Qualysilo



Resultados de la Red de Ensayos de Evaluación IDEAGRO (REEI)
Campaña 2024/25

Acceda al informe completo a través del QR o en www.ideagro.org.py
+595 981 253304 | @ideagro.org.py



CAMPAÑA 2024-2025

Fundación IDEAGRO presentó los resultados de la Red de Ensayos de Evaluación (REEI) de soja, maíz y sorgo



En el marco de la 8ª jornada de Producción sostenible de cultivos de Verano, la Fundación IDEAGRO compartió los resultados de la Red de Evaluación 2024-2025. El evento incluyó dinámicas a campo, charlas especializadas y espacios de diálogo entre productores, técnicos y actores clave del desarrollo rural. La presentación de los avances permitió visibilizar experiencias concretas, aprendizajes compartidos y desafíos futuros para la innovación agropecuaria en el Chaco.

La REEI es un proyecto creado por la Fundación IDEAGRO, para responder a las necesidades de información del sector agrícola con respecto a las variedades e híbridos de soja, maíz y sorgo en la región del Chaco paraguayo.

Es un ensayo comparativo Multi-Ambiental, cuyo principal objetivo es evaluar el desempeño productivo de genotipos de los cultivos mencionados, en distintas localidades de la zona, estratégicamente distribuidas. La información generada contribuye a la toma de decisiones tanto de los productores, profesionales, empresas semilleras y obtentoras de los materiales evaluados en la Red.

La REEI está abierta a todas las empresas obtentoras o comerciantes de cultivares y fitosanitarios interesadas en la siembra en el territorio chaqueño.

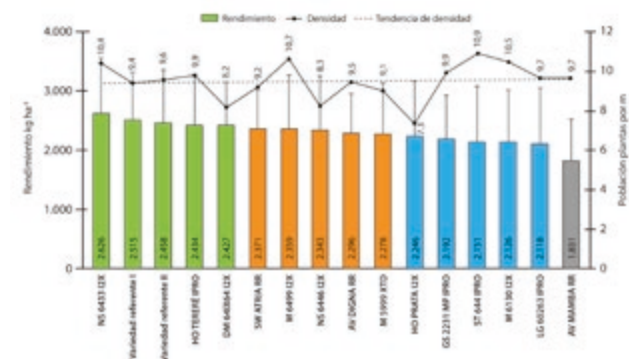
La campaña 2024/25 es la cuarta edición de la red de ensayos y se instalaron en 9 localidades la soja y el maíz y en 4 localidades el sorgo granífero y silero.

Un dato destacado es que esta campaña fue marcadamente más lluviosa a partir de febrero y marzo, lo que impactó de diferentes maneras sobre los tres cultivos.

SOJA

En esta cuarta edición se contó con la participación de ocho empresas, con 16 variedades en total, de las cuales, dos variedades fueron utilizados como referentes (testigos). Las

FIGURA 1. Resultados globales de las variedades de soja, analizadas entre las nueve localidades en conjunto.



CUADRO 1. Variedades con alto potencial productivo clasificado según su rendimiento relativo promedio.

Variedad	Rendimiento relativo promedio	CV rendimiento relativo (%)	Tendencia de estabilidad o adaptabilidad (adaptable a ambiente de productividad)
NS 6433 12X	112,9	18,5	Alta
Variedad Referente I	112,3	20,5	Baja
DM 641X64 12X	108,3	13,4	Baja
SW ATRIA RR	107,0	17,8	Baja
HO TERERÉ IPRO	105,9	9,5	Alta
Variedad Referente II	105,8	8,6	Alta
AV DIGNA RR	104,4	23,9	Baja

localidades seleccionadas se ubicaron en un radio de 300 km de la ubicación de la oficina de la Fundación IDEAGRO. En los resultados el análisis estadístico encontró cuatro niveles de diferencias en rendimiento (kg/ha) entre las 16 variedades evaluada. Estos niveles de diferencia son identificados con el color de las columnas, así también se incluyen la población de plantas por metro lineal (Figura 1). En el Cuadro 1 se presenta el comportamiento de las varie-

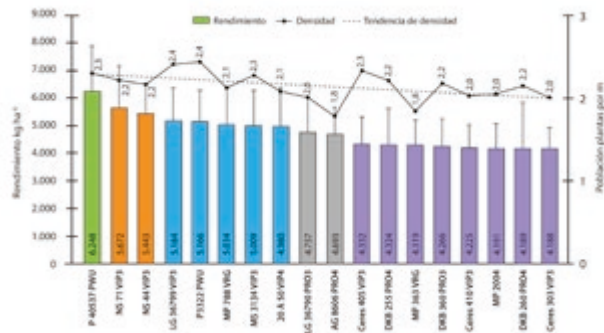
dades ordenados según su rendimiento relativo promedio, en esta tabla fueron seleccionadas solamente las variedades que se encuentran por encima del 104% de rendimiento relativo promedio.

MAÍZ

En el cultivo de maíz participaron 8 empresas, con 18 híbridos en total.

El resultado general entre todos los sitios el análisis estadístico encontró cinco niveles diferentes entre los híbridos que se diferencian de acuerdo a su rendimiento que se identifican con distinto color de izquierda a derecha, así también se incluye la cantidad de plantas por metro lineal (Figura 2). En el Cuadro 2 se presenta el análisis de rendimiento relativo promedio de los híbridos que fueron seleccionados por encima del 104%. Se identifican por color verde, naranja y azul, donde se indican sus rendimientos relativos por localidad.

FIGURA 2. Resultados globales por híbrido, analizadas entre las nueve localidades en conjunto.



CUADRO 2. Rendimiento relativo promedio, coeficiente de variación entre localidades y los respectivos rendimientos promedios. Verde: 1er. nivel de significancia; naranja 2do. nivel de significancia y azul 3er. nivel de significancia.

Híbrido	Interpretación según análisis de varianzas por Scott&Knott								Rendimiento relativo promedio	CV del rendimiento relativo (%)	Rendimiento kg ha ⁻¹ a 14%	Adaptabilidad a ambientes o estabilidad
	Arerica	Nusillid	Palmirino	Calla	Indo Pa T	El Cambalí	Campes T	Corralles				
P 40537 PWU	●	●	●	●	●	●	●	●	129,8	11,1	6.248	alta
NS 71 VIP3	●	●	●	●	●	●	●	●	117,8	10,3	5.672	alta
NS 44 VIP3	●	●	●	●	●	●	●	●	114,1	6,1	5.443	baja
P 3322 PWU	●	●	●	●	●	●	●	●	108,6	12,6	5.166	baja
LG 36799 VIP3	●	●	●	●	●	●	●	●	108,1	9,0	5.184	alta
MP 788 VRG	●	●	●	●	●	●	●	●	104,3	8,6	5.034	alta

SORGO

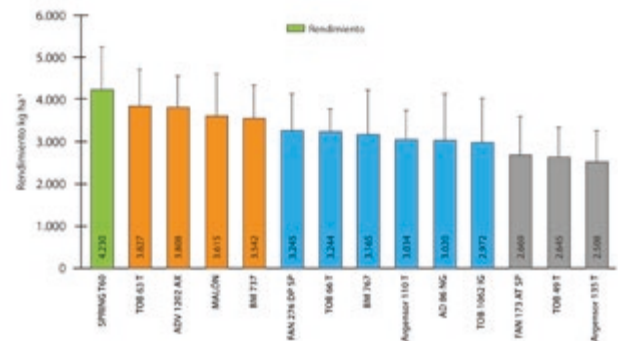
En el cultivo de sorgo se evaluaron solamente cuatro sitios, a diferencias de los otros cultivos, ya que los pájaros son una amenaza constante. En estos cuatro sitios se tomaron los recaudos necesarios para un adecuado control de esta plaga que afecta al cultivo en esta región. En esta campaña participaron 7 empresas, con 23 híbridos: 14 graníferos y 9 sileros.

Los resultados de los híbridos graníferos el análisis estadístico determinó cuatro niveles de diferencias entre los materiales evaluados (Figura 3).

SORGO GRANIFERO

El rendimiento promedio relativo de los híbridos granife-

FIGURA 3. Resultados globales por híbrido (granífero), analizados entre las cuatro localidades en conjunto.



CUADRO 3. Coeficiente de variación entre localidades y rendimiento de los cuatro ambientes evaluados.

Híbrido	Rendimiento relativo promedio	CV rendimiento relativo (%)	Rendimiento MS (kg/ha ⁻¹)
Spring T60	129,9	2,3	4.230
ADV 1202 AX	118,7	10,3	3.808
TOB 63 T	118,2	5,0	3.827
MALÓN	110,6	3,3	3.615
BM737	110,5	12,5	3.542

ros que tuvieron rendimientos superiores al 104% están ordenados de mayor a menor (Cuadro 3).

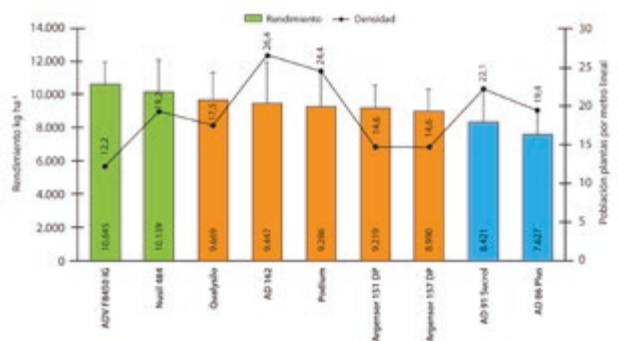
SORGO SILERO

En el resultado del análisis estadístico (nueve híbridos) se puede observar tres niveles diferentes según el color de las columnas (Figura 4).

El rendimiento promedio relativo de los híbridos sileros que obtuvieron un porcentaje superior al 104% están ordenados de mayor a menor (Cuadro 4).

Para acceder al informe completo de la Red de Ensayos de Evaluación IDEAGRO (REEI) invitamos a visitar la página web de la Fundación IDEAGRO www.ideagro.org.py. **CA**

FIGURA 4. Resultados globales por híbrido (silero), analizados entre las cuatro localidades en conjunto.



CUADRO 4. Coeficiente de variación entre localidades y rendimiento medio de los cuatro ambientes evaluados.

Híbrido	Rendimiento relativo promedio	CV rendimiento relativo (%)	Rendimiento MS (kg/ha ⁻¹)
ADV F8450 IG	115,1	7,6	10.645
Nusill 484	109,1	11,4	10.139
Qualysilo	104,8	13,8	9.669



Simposio Agricultura Digital 5.0 reafirma la revolución de los drones en el agro

LA PRIMERA EXPERIENCIA DEL EVENTO ORGANIZADO POR AGRISA Y GESTECNER FUE TODO UN ÉXITO TANTO EN SU PRIMERA JORNADA, EN ALTO PARANÁ, COMO EN LA SEGUNDA, EN SAN PEDRO. La propuesta reunió a productores, técnicos, empresarios y estudiantes para conectarlos con las tecnologías que transforman el campo en Paraguay. La ocasión igualmente fue propicia para la presentación de los nuevos modelos T70P y T100, de DJI Agras. Además de realizar demostraciones de vuelo de los vehículos no tripulados.

El evento combinó en ambas jornadas, dos momentos bien marcados. Así, por la mañana, se dieron las charlas técnicas y, por la tarde, las demostraciones de vehículos aéreos no tripulados empleados en el agro, en donde igualmente hubo orientaciones. Durante esta propues-

ta, se destacaron los modelos DJI AGRAS T70P y T100, por constituir herramientas que están marcando un antes y un después en la agricultura de precisión, por lo que el Simposio Agricultura Digital 5.0 reafirmó la revolución que estas unidades no tripuladas están brindando al campo.

Diego Martínez, gerente comercial de Agrisa, valoró positivamente la convocatoria y el interés del público. “Fueron jornadas exitosas. Tuvimos mucha participación de productores, estudiantes y clientes actuales. Hablamos sobre ventajas de los nuevos modelos, eficiencia de batería, ca-



pacidad de carga y cómo utilizar software como DJI Terra para procesamiento de imágenes. Hoy la agricultura es más exigente, y estas son las herramientas que permiten cumplir con los nuevos desafíos del sector”, comentó. También se destacó el interés por adquirir o renovar equipos. “Muchos clientes ya están pensando en su segundo dron. Es un indicativo claro de cómo esta tecnología está siendo adoptada de manera acelerada”, agregó Martínez. Igualmente se remarcó que los nuevos modelos AGRAS

T70P y T100 ya han agotado stock inicial y que se espera una nueva



DIEGO MARTÍNEZ, GERENTE COMERCIAL DE AGRISA.

tanda de equipos para las próximas semanas. El simposio también tuvo como objetivo formar y motivar a los técnicos a usar estas herramientas, brindando acceso a tecnologías de vanguardia en los campos.

Además, se subrayó la satisfacción de haber cumplido con el objetivo del simposio de acercar a los productores las soluciones que hoy están disponibles en el mercado paraguayo. “Queremos mostrar cómo la agricultura evoluciona, por qué es clave optar por estas tecnologías y cuáles ➔

EVENTOS



son los beneficios en eficiencia y rentabilidad. Hoy el clima y las ventanas de aplicación son cada vez más exigentes, y la tecnología ayuda a responder a esos desafíos”, señaló. También se valoró la alianza con Gestecner para alcanzar las metas trazadas desde la organización.

Otro dato no menor fue la participación de Pablo Boccia, referente de fábrica de Agres para Latinoamérica. Cabe recordar que la marca es representada en el país por Agrisa. El visitante explicó que el encuentro permitió conocer de cerca las necesidades de los productores paraguayos. “Nos llevamos muchas ideas y consultas que serán base para nuevos desarrollos. Agres forma parte del grupo Tecomec de Italia, y trabajamos en traer a la región innovaciones como la pulverización de boquilla a boquilla con sistema PWM”, comentó.

DE ESTE A NORTE

La primera jornada se realizó el 21 de agosto, en el local del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú (Alto Paraná). Se abordaron temas como fotogrametría con drones de ala fija, software de procesamiento de datos, aplicaciones a tasa variable, casos de éxito en la región y demostraciones prácticas de equipos de última generación, entre ellos los ya mencionados modelos DJI Agras T70P y T100. La segunda parada fue en

Santa Rosa del Aguaray (San Pedro), el 2 de septiembre.

Entre los orientadores, estuvo como instructor certificado de la firma, Domingo Ruíz Díaz Monti, instructor profesional de drones DJI. Como innovación se introdujeron los casos exitosos, en donde los propios usuarios tuvieron su espacio para compartir experiencias con el uso de estas unidades aéreas no tripuladas, en sus tareas en el campo. Uno de ellos, fue el testimonio de Edgar Domínguez, agrónomo y productor de la empresa Siempre Norte, quien completó su primera temporada de uso continuo de drones para pulverización agrícola.

“La verdad fue bastante constructivo, aprendimos bastante. Estamos todavía aprendiendo muchos secretos. No existe una escuela, lastimosamente, aquí en Paraguay para aprender a pilotar, entonces fuimos nosotros haciendo nuestras experiencias, haciendo nuestras mediciones, para poder aprender a utilizar esta tecnología”, reconoció. Añadió que siguen con grandes desafíos, tales como el uso de las alturas de vuelo, los anchos de pulverización, conseguir eficiencia con diferentes rubros agrícolas, además que para cada cultivo hay condiciones especiales.

“Cada cultivo, cada condición tiene una medida de trabajo y una condición de trabajo, que no está escrito en ningún manual hasta hoy, pero estamos dominando ya

y aprendiendo. Conseguimos, yo creo, que tener buenas aplicaciones medidas, porque las cosas que no se miden, no se puede saber si están bien o mal hechas, nosotros estamos midiendo constantemente y podemos decir que estamos consiguiendo buenos trabajos. La verdad es una cosa que va avanzando”. Admitió que eso también representa un reto, porque la tecnología puede ir siendo obsoleta.

Finalmente ponderó la importancia de contar con un soporte técnico cercano y repuestos disponibles, como es el caso del vínculo con Agrisa, pues, reconoció que con la firma se tiene la ventaja de la cercanía y que, “las veces que necesitábamos, tuvimos repuestos y las veces que le llamábamos, estuvieron ahí. No nos podemos quejar, es lo que se necesita cuando estás haciendo el trabajo en el campo, tener asistencia rápida y repuesto. Los drones son altamente recomendables”, concluyó. **CA**



Productos
SOL BLANCA
Pasta · Harina · Galleta Molida

¡NUEVO PRODUCTO!

**Harina 000
FIDEERA 50 KG**



SEGUINOS EN NUESTRAS REDES

 SolBlancaPy  solblancapy

UN PRODUCTO CON LA CALIDAD DE:


COOPERATIVA
SOMMERFELD



Nueva edición de “Siembra Paraguay” apunta a 11 millones de toneladas de soja

LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE SOJA, OLEAGINOSAS Y CEREALES DEL PARAGUAY (APS) REALIZÓ POR TERCERA OCASIÓN EL EVENTO, EN ESTA OPORTUNIDAD, EN LA AGROPECUARIA BUSANELLO DE NARANJAL (ALTO PARANÁ). El acto reunió a dirigentes, productores, técnicos, autoridades y unas 40 empresas e incluyó conferencias magistrales sobre clima y créditos de carbono. El presidente de la APS, Lindemar Cesca, destacó la proyección de la temporada 2025 – 2026, así como la necesidad de integrar herramientas tecnológicas para enfrentar precios y demandas globales.

Pese al clima lluvioso, la APS desarrolló la tercera edición de “Siembra Paraguay”, la Apertura Nacional de Siembra de Soja, bajo el lema

Ñañemity Ñepyruta, el 4 de septiembre. El acto reunió a dirigentes de la asociación, grupos fraternales, productores, técnicos y autoridades, además de unas

40 empresas que acompañaron la ocasión. El programa incluyó la realización de conferencias magistrales, con los disertantes internacionales Luiz Carlos Mo-

lion, quien habló sobre “Razones que mueven al ambientalismo y perspectivas climáticas”, y Almir Rebelo, con “Créditos de carbono de la actividad agropecuaria”. Cesca, destacó las estimaciones para el año agrícola iniciado con una actividad permanente en el campo. “Proyectamos plantar en torno a 3,5 millones de hectáreas en Paraguay con una producción de cerca de 11 millones de toneladas en todo el país. El campo no para. Aquí vemos avena, unos km más hay trigo en pleno desarrollo y ya nos preparamos para la soja y luego viene el maíz”. Con respecto a la influencia de precios, reconoció que existe un contexto global que también se ve afectado por las variaciones geopolíticas. En cifras, reconoció un precio atractivo de 400 USD/ton, cuando en la actualidad no se pasa de 350 USD/ton. También exhortó a los agricul-



tadores a tener actitudes que también incluyan dar seguimiento a factores externos y a hacer uso de los medios disponibles para ampliar capacidades. “Hay herramientas que el productor tiene

que acceder. Tenemos muchas tecnologías en términos de máquinas, tenemos que irnos preparando tecnológicamente, porque normalmente el productor sabe muy bien hacer del portón →

YPF
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES



CGS

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

Impulsando el desarrollo del Chaco





para adentro, pero hay que buscar un poquito más de portones hacia afuera. La cuestión política, la cuestión de precios y todo eso. Hay que estar un poquito más enterados de esas herramientas que tenemos”, subrayó.

Indicó en que confían en un buen año, aguardando que el clima

acompañe hasta final de la cosecha y reconoció la volatilidad de los precios de insumos, que se sumaron a las incertidumbres geopolíticas. Invitó a los agricultores a acercarse a la organización. “Estamos para trabajar y ayudar al productor a defenderse a nivel político, a nivel nacional e inter-

nacional. Tenemos nuestra sede en Ciudad del Este, están nuestros teléfonos y con representantes prácticamente en todo el país”, subrayó. Finalmente, agradeció la presencia de los participantes, el apoyo de unas 40 empresas, el acompañamiento de autoridades y referentes del campo.

Tecnomyl presentó innovaciones biológicas en la Apertura Nacional de Siembra de Soja

En el marco de la Apertura Nacional de Siembra de Soja, Tecnomyl reafirmó su compromiso con la innovación agrícola y el desarrollo sostenible, participando activamente del evento realizado en la localidad de Naranjal, Alto Paraná.

Regis Vogt, asesor de ventas de Tecnomyl en la zona, destacó que la empresa llega con importantes novedades para la campaña que se inicia, enfocadas especialmente en soluciones biológicas y nuevas tecnologías para el cultivo de maíz.

Uno de los principales lanzamientos presentados y posicionados para la presente campaña de soja es el Pack Vigilant Duo, que combina en un solo pack un fungicida químico y un fungicida biológico. Esta sinergia proporciona un control inmediato y sostenido de enfermedades, protegiendo los

cultivos desde el inicio hasta etapas más avanzadas.

“En campañas pasadas ya veníamos trabajando en parcelas experimentales con productos biológicos. Hoy, gracias a los excelentes resultados obtenidos —en productividad y control sanitario— traemos al productor una propuesta sólida y validada a campo”, explicó Vogt.

El nuevo producto representa una solución integral que busca equilibrar el uso racional de productos químicos con la eficiencia de herramientas biológicas, en línea con las nuevas exigencias del mercado y la sostenibilidad ambiental.

Tecnomyl destaca por su enfoque técnico y su presencia constante en el campo. Cuenta con un equipo de investigadores y técnicos especializados que acompañan al productor en cada etapa del



cultivo, asegurando el correcto uso de los productos y el máximo aprovechamiento de su potencial. “Agradecemos la oportunidad de formar parte de esta apertura de siembra aquí en Naranjal. Para nosotros, es fundamental estar cerca del productor, compartiendo conocimientos y soluciones que contribuyan al crecimiento del agro paraguayo”, concluyó Vogt.

Rieder y Cia. con Valtra marcaron presencia con tecnología y potencia en maquinaria agrícola



La empresa Rieder, representante oficial de la reconocida marca Valtra en Paraguay, participó activamente del evento Siembra Paraguay, organizado por la APS en Naranjal, Alto Paraná. Guillermo Zayas, gerente comercial de Rieder, destacó la relevancia de la participación de la empresa en esta jornada clave para el sector agrícola, y presentó las principales innovaciones tecnológicas que la firma llevó al evento. “Formar parte de este evento es clave para nosotros, no solo por su relevancia para el sector, sino porque nos permite estar cerca de los productores, acompañarlos y ofrecerles siempre lo mejor en tecnología agrícola. En esta oportunidad, presentamos nuestras principales innovaciones en maquinaria, encabezadas por el tractor Valtra Q5, una novedad absoluta en el mercado paraguayo y la plantadora Momentum de 18 líneas, reconocida por su precisión y eficiencia, pensadas para contribuir directamente al incremento del rendimiento en el campo”, señaló.

LANZAMIENTOS QUE MARCAN TENDENCIA EN EL MERCADO

Fabricado en Finlandia, el Valtra

Q5 se posiciona como uno de los tractores más robustos y versátiles del mercado. Desarrollado con tecnología europea de última generación, está diseñado para responder a las altas exigencias del productor moderno. Su incorporación al portafolio de Rieder representa una apuesta clara por la innovación, la potencia y el rendimiento en cada etapa del ciclo agrícola.

Por su parte, la plantadora Momentum, en su versión de 18 lí-

Nuestro objetivo es ofrecer a los productores maquinaria agrícola de categoría mundial, y acompañarlos en cada etapa del ciclo productivo.

neas, fue otra de las grandes protagonistas del stand de Rieder. Reconocida a nivel regional como una de las plantadoras autotransportables de mejor rendimiento en la actualidad, destaca por su elevada capacidad de trabajo, precisión en la siembra y eficiencia operativa.

“Nuestro objetivo es ofrecer a los productores maquinaria agrícola de categoría mundial, y acompañarlos en cada etapa del ciclo productivo. Queremos construir

relaciones duraderas, basadas en la confianza y en la certeza de que siempre estaremos disponibles cuando más nos necesiten. Por eso promovemos espacios como este, donde puedan conocer de cerca nuestras soluciones y comprobar en el campo el rendimiento y la eficiencia de nuestros equipos”, destacó Zayas.

POSICIONAMIENTO, RESPALDO Y FINANCIAMIENTO

Rieder no solo ofrece equipos agrícolas de primer nivel, sino también un respaldo técnico y comercial sólido, con presencia en todo el país a través de cinco sucursales estratégicamente ubicadas. Además de su línea de maquinaria Valtra, la empresa dispone de soluciones complementarias como palas cargadoras y excavadoras de las marcas Volvo y SDLG, ideales para cubrir otras necesidades operativas en el campo. A través de múltiples opciones de financiamiento tanto directas como mediante alianzas con bancos y cooperativas, Rieder busca facilitar el acceso a tecnología avanzada para todos los productores, contribuyendo así al desarrollo sostenible del sector agropecuario. **CA**



Campana arrocerera llega al 30% de siembra y apunta a 10% más de superficie

EL CULTIVO DEL CEREAL PARA LA TEMPORADA 2025 - 2026 HASTA EL MOMENTO CUENTA CON EL ACOMPAÑAMIENTO DEL CLIMA Y MANTIENE SU LÍNEA ASCENDENTE EN COBERTURA, CON VARIAS CUENCAS CONSOLIDADAS. Para conocer más detalles, el Ing. Héctor Ramírez, productor y técnico especializado en el rubro, compartió algunas impresiones, destacando la importancia de la genética y el buen manejo cultural.

El sector arrocerero paraguayo registra un crecimiento sostenido. Se fortalecieron las cuencas en el área de influencia del río Paraguay, tanto aguas abajo, en la región Oriental, como aguas arriba, en el Chaco. En tanto, hasta el momento se tiene registrado un avance del 30% de siembra y se estima que la superficie cultivada podría aumentar de las actuales 200.000 hectáreas

a unas 220.000 en esta campaña, en torno al 10%, aunque en un escenario más optimista se podría hasta pensar en lograr un 15%, pero dependerá de las condiciones que se presenten.

Este crecimiento responde a una mayor inversión del sector privado y al interés de nuevos productores en ingresar al mercado arrocero que se vino dando en las últimas temporadas. Así, en la margen derecha del río Paraguay, resaltan los emprendimientos como el que está en la zona de Villa Hayes, el de Siete Puntas y otro más arriba, hacia Concepción. A la izquierda, al Sur, se destacan los trabajos impulsados en Ñeembucú, en especial en el área de influencia de Villa Franca, como una región que presenta un crecimiento en la actividad del cereal.

En cuanto al mercado, el arroz paraguayo se cotiza actualmente a unos 190 USD/tonelada y Brasil se mantiene como el principal destino de exportación, representando una parte significativa de las ventas externas del grano nacional, pese a que el cereal nacional llega a más de 30 destinos, según los registros. Es de recordar que se concretaron embarques por valor superior a USD 430 millones en el 2024, por la venta al exterior de más de 1 millón de toneladas. De hecho, a comienzos del 2025, pese a los problemas de sequía, fue el cuarto mayor productor de la región.

ASPECTOS A CUIDAR

Para conocer más detalles del rubro, el Ing. Héctor Ramírez, productor y técnico especializado, brindó algunas orientaciones. Recordó que el período ideal de siembra se extiende de agosto a noviembre y que el 15 de noviembre es la fecha límite para lograr



una implantación eficiente del cultivo. Destacó la necesidad de mantener la competitividad en precios y calidad para consolidar la presencia en ese mercado.

Además del clima, el éxito del cultivo depende en gran medida de las prácticas de manejo, recordó, por lo que instó a evitar zonas marginales, invertir en tecnología y mantener una gestión financiera sólida, combinando planificación agronómica con administración empresarial eficiente.

Uno de los desafíos técnicos más importantes, según explicó, es la certificación de semillas.

En ese sentido, si bien en los últimos años se han registra-



HÉCTOR RAMÍREZ, PRODUCTOR Y TÉCNICO ESPECIALIZADO DEL RUBRO.

do nuevas variedades con alto potencial de rendimiento, su adopción todavía es baja, admitió. De igual forma abogó por el uso de semillas de calidad como

aspecto esencial para mejorar la productividad y reducir riesgos agronómicos. Además del clima, el éxito del cultivo depende en gran medida de las prácticas de manejo, recordó, por lo que instó a evitar zonas marginales, invertir en tecnología y mantener una gestión financiera sólida, combinando planificación agronómica con administración empresarial eficiente.

Indicó que se aguarda una primavera con lluvias favorables para la germinación y un verano con menores precipitaciones, lo cual podría favorecer la cosecha y reducir problemas sanitarios, sobre todo la incidencia de enfermedades como la “Pyricularia”, advirtió el técnico. Finalmente, se mostró optimista respecto a los resultados de esta campaña. “Espero que los colegas también les sea un año muy bueno, que sea realmente un año propicio para solidificar más nuestro status de productor de arroz”, concluyó. **CA**

Lanzan Identidad Cooperativa para reafirmar principios y unidad del sector



CON EL OBJETIVO DE FORTALECER EL ESPÍRITU COOPERATIVO Y DESTACAR LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES QUE SUSTENTAN AL SECTOR, EL MARTES 16 DE SEPTIEMBRE SE LLEVÓ A CABO, EN EL SALÓN AUDITORIO DE LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD), EL LANZAMIENTO DE LA IDENTIDAD COOPERATIVA. Esta iniciativa fue organizada por la Confederación de Cooperativas Rurales del Paraguay (CONCOPAR).

El acto reunió a referentes del movimiento cooperativo paraguayo, quienes resaltaron la vigencia y relevancia de los siete principios internacionales del cooperativismo como base para la construcción de un modelo de desarrollo inclusivo y solidario.

La apertura estuvo a cargo de la presidente de CONCOPAR, Simona Cavazzutti, quien destacó que por segundo año consecutivo la ONU declara el Año Internacional de las Cooperativas, lo que resulta sumamente significativo. Señaló que este reconocimiento implica que la propia ONU entiende a la empresa cooperativa como una

empresa solidaria, parte de la economía social, que trabaja con las personas, moviliza capital, genera desarrollo y fortalece a las comunidades. “Por eso nuestros principios y valores son muy importantes”, remarcó, al tiempo de agradecer la presencia de los asistentes en el lanzamiento de la Identidad Cooperativa.

En su discurso, Roberto Lang, representante de FECOPROD, destacó que la nueva identidad cooperativa simboliza mucho más que un emblema: refleja los valores, principios y la unidad del movimiento cooperativo. Subrayó que este signo visible es un recordatorio de lo que

inspira al sector a seguir trabajando por un país más solidario, justo y sostenible, además de proyectar con orgullo la imagen del cooperativismo a toda la so-



SIMONA CAVAZZUTTI, PRESIDENTE DE CONCOPAR.

ciudad. Asimismo, reafirmó el compromiso de FECOPROD con esta iniciativa, destacando que la cooperación, la ayuda mutua y la transparencia son herramientas fundamentales para seguir impulsando el desarrollo. Invitó a los presentes a asumir esta identidad no solo como un símbolo, sino como un compromiso vivo con el presente y el futuro del cooperativismo.

Por su parte, el Dr. Fernando Griffitt, quien formó parte del equipo técnico que desarrolló la identidad cooperativa, subrayó que esta debe centrarse en los valores humanos compartidos, ya que sin ellos el movimiento corre el riesgo de fracturarse. Explicó que los principios son la aplicación práctica de los valores, pero advirtió que muchas veces no se comprenden en profundidad, lo que debilita su transmisión a las nuevas generaciones. Señaló además que la equidad en el cooperativismo no equivale a igualdad de resultados, como plantean ciertas ideologías, sino a dar a cada uno lo que le corresponde en justicia, manteniendo siempre la libertad, la autonomía y la educación como pilares fundamentales.

Asimismo, enfatizó que el cooperativismo no debe confundirse con ideologías igualitaristas, pues su esencia es una realidad social



ROBERTO LANG, REPRESENTANTE DE FECOPROD.



que promueve prosperidad y libertad. Destacó que, a diferencia del socialismo, el cooperativismo respeta la propiedad privada, valora el esfuerzo individual y la solidaridad voluntaria, y nunca renuncia a la libertad de las personas. Concluyó afirmando que las cooperativas transforman positivamente su entorno porque se

Las cooperativas transforman positivamente su entorno porque se basan en la verdad, la justicia y la vida auténtica, y llamó a defender y transmitir con claridad los valores que dieron origen al movimiento para garantizar su futuro.

basan en la verdad, la justicia y la vida auténtica, y llamó a defender y transmitir con claridad los valores que dieron origen al movimiento para garantizar su futuro. En su intervención, Pedro Yasuda, miembro del Consejo de la CONCOPAR explicó la simbología del nuevo emblema cooperativo, comparándolo con un diamante por su valor y fortaleza. Destacó que en el diseño se incorporaron siete figuras humanas que representan los siete principios cooperativos, cada una con un color cargado de significado. Mencionó el rojo como justicia, compromiso y pasión; el blanco como paz,

transparencia y honestidad; y el azul como libertad, solidaridad y confianza. También resaltó otros colores: verde para la esperanza y la sostenibilidad, amarillo como símbolo del sol y la prosperidad, naranja en representación de la tierra y la producción de alimentos, y violeta para la humildad, inclusión y diversidad.

Subrayó además que esta identidad busca impulsar y difundir los valores del cooperativismo como un compromiso no solo institucional, sino también humano. Señaló que estos principios deben trascender la bandera o el emblema, aplicándose en la vida cotidiana de las personas,

independientemente de la cooperativa a la que pertenezcan. Con gratitud hacia el equipo que colaboró en el proceso creativo, Yasuda concluyó reafirmando el orgullo de pertenecer al movimiento cooperativo y el desafío de llevar adelante sus valores con la frente en alto, como un testimonio de respeto y valoración de la vida.

El encuentro finalizó con un espacio de diálogo e intercambio entre los participantes, reafirmando el compromiso de las cooperativas paraguayas con los valores que las distinguen en el mundo entero. **CA**



Autoridades nacionales visitaron la planta Blend, nueva industria de Somax Agro en su etapa final de construcción

SOMAX AGRO RECIBIÓ A AUTORIDADES NACIONALES EN LAS INSTALACIONES DE BLEND AGRISCIENCE PARAGUAY S.A., su nueva planta industrial ubicada en el departamento de Alto Paraná. La visita realizada el 8 de septiembre marcó un momento clave para el sector agroindustrial paraguayo, ya que el proyecto se encuentra en su fase final de construcción y representa una de las inversiones más significativas de los últimos años en la industria agrícola del país.

Durante el recorrido, las autoridades pudieron conocer de cerca los avances de esta planta de última generación, diseñada con una alta capacidad para la **pro-**

ducción de soluciones destinadas a la protección y nutrición de cultivos. La infraestructura contará con tecnología avanzada, procesos eficientes y altos estándares de calidad, posicio-

nándose como un centro estratégico para el fortalecimiento del agro nacional.

El desarrollo de Blend se alinea con una visión de crecimiento sostenible, apostando a la **pro-**



ducción local con proyección internacional, a través de una operación que generará empleo directo e indirecto, impulsará la transferencia de conocimiento técnico y fomentará la innovación dentro del ecosistema agroindustrial.

Este proyecto forma parte de la estrategia de Somax Agro para aportar al fortalecimiento de la cadena agrícola nacional, promoviendo un modelo de negocio basado en la **integración productiva**, el valor agregado y la **autosuficiencia en insumos clave para el campo paraguayo**.

La nueva planta no solo dinamizará la economía regional, sino que también se proyecta como un referente de competitividad e innovación tecnológica en el país. Con su puesta en marcha, Blend fortalecerá la capacidad de respuesta ante las necesidades del productor nacional.

La presencia de representantes



La nueva planta no solo dinamizará la economía regional, sino que también se proyecta como un referente de competitividad e innovación tecnológica en el país.

del gobierno nacional refuerza la importancia del sector agroindustrial como motor de desarrollo económico y social, y evidencia el interés en acompañar iniciativas privadas que apuesten por la in-

dustrialización del agro paraguayo, especialmente en regiones estratégicas como Alto Paraná.

Con Blend, Somax Agro reafirma su compromiso de largo plazo con Paraguay: invertir en el país, generar soluciones de calidad desde el territorio nacional y contribuir activamente a la construcción de un sector agropecuario más fuerte, moderno y competitivo. **CA**



Aspire[®]

INTELIGENCIA SUPERIOR

DESDE LA TIERRA HASTA LA COSECHA








Tecnología con
2 fuentes de Boro.

Nutrientes más accesibles para el cultivo.

Mayor respuesta y eficiencia en aplicaciones.

 **SOMAX[®]**

 somaxagro.com
    /somaxagro

Mosaic[®]
Fertilizantes



SERIE S294 + MOMENTUM 20 LINEAS

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



HASTA **6 AÑOS** DE PLAZO

TASAS DESDE **6,50 %**

1 AÑO DE GARANTÍA
sin límite de hora

PALA CARGADORA L936H



POTENCIA
141 HP



CAPACIDAD DE LEVANTE
3.500 KG



TAMANO DE PALA
2.1 M3



RIEDER & CIA.

VALTRA



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

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

*Consultar planes que aplican.

SEBRADORA DE CONFIANZA, SEMILLAS DE FUTURO



Tracto 
tractopyoficial  

¡¡Escribinos hoy!!



+595 981 300 080