



# CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 25 | N° 293 | NOVIEMBRE 2025 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

HISTÓRICA FASP 2025

---

GIRA TÉCNICA RIZOBACTER



EXPERIENCIA REVERTE

# Sostenibilidad en los campos de Brasil

# Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



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

Seguinos en:



**Tape Ruvicha**



Sub Distribuidores:

**AGRO SACUNDAY S.A.**

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN

[www.newhollandpy.com](http://www.newhollandpy.com)

Bioestimulante

# VitaGrow

**El aliado ideal para  
tus herbicidas**

Combate la  
fitotoxicidad y  
potencia  
tus  
cultivos



**DETOXIFICANTE**

## SUMARIO

AÑO 25 | N° 293 | NOVIEMBRE 2025

+info en: [campoagropecuario.com.py](http://campoagropecuario.com.py)

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



NOTA DE TAPA

SYNGENTA MOSTRÓ LOS AVANCES DE REVERTE EN EL MAYOR POLO AGRÍCOLA DE BRASIL



ENTREVISTA

EL 2025 DEJA UN SALDO NEGATIVO Y PÉRDIDAS IMPORTANTES AL SECTOR SEMILLERO



BOX EMPRESARIAL

TAPE RUVICHA Y BANCO SUDAMERIS PRESENTAN SU SISTEMA LEASING



FASP 2025

HISTÓRICA SEGUNDA EDICIÓN DE FASP PARA POSICIONARSE COMO REFERENCIA NORTEÑA



EVENTOS

EXPEDICIÓN DEKALERA CERRÓ CON ÉXITO Y DEJA VALIOSAS LECCIONES

## EDITORIAL

### FASP emerge como catalizador para el desarrollo del Norte

Con apenas dos ediciones, exitosas ambas, realizadas, la Feria Agropecuaria San Pedro (FASP) se ha consolidado como uno de los espacios más significativos para repensar el desarrollo del Norte de la Región Oriental del Paraguay. Más que un evento anual, se ha transformado en un escenario donde la producción, la identidad y el potencial económico convergen para dar forma a un nuevo eje de crecimiento.

El segundo departamento, históricamente relegado por la falta de infraestructura, la dispersión productiva y la escasa inversión pública, pareciera comenzar a posicionarse como un territorio con oportunidades reales, gracias a un impulso que articula a productores, empresas, municipios y organismos estatales. Por una parte, la feria se presenta como una plataforma para fomentar el trabajo y la captación de oportunidades de negocios.

Por otro lado, funciona como un puente entre la pequeña agricultura familiar y los mercados más dinámicos, permitiendo que cientos de productores encuentren canales de comercialización que antes parecían inaccesibles. Esto supone que su impacto vaya más allá del intercambio comercial, sino que instala debates sobre innovación, industrialización y cadenas de valor, generando un clima de diálogo que fortalece institucionalmente al departamento. La presencia creciente de empresas agroindustriales revela que San Pedro puede dejar de ser solo un espacio primario para transformarse en un polo de procesamiento y logística e incluso activar otros sectores, como un creciente interés turístico, con sus atractivos naturales o bien, reconocer en la feria un punto de encuentro de varias culturas capaz de proyectar la identidad sampedrana hacia el país entero.

Sin embargo, para que esta dinámica se traduzca en un desarrollo sostenido, es indispensable acompañarla con políticas públicas que mejoren rutas, infraestructura eléctrica, acceso al crédito y capacitación. La FASP demostró que existe una base social y productiva dispuesta a avanzar; ahora corresponde convertir ese impulso en una estrategia que coloque al Norte como un nuevo eje de desarrollo equilibrado, inclusivo y sostenible para el Paraguay.



### 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](mailto:direccion@artemac.com.py)

#### EDICIÓN

Noelia Riquelme  
[editora@campoagropecuario.com.py](mailto:editora@campoagropecuario.com.py)  
[noeriquelme@hotmail.es](mailto:noeriquelme@hotmail.es)

#### DEPARTAMENTO COMERCIAL

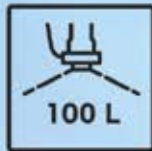
[comercial@campoagropecuario.com.py](mailto:comercial@campoagropecuario.com.py)

#### PUBLICIDAD

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

# MENOS TIEMPO, MÁS RESULTADOS

## DJI Agras T100



**PULVERIZACIÓN  
DE 100 L**



**DISPERSIÓN  
DE 150 L**



**VELOCIDAD MÁXIMA  
DE VUELO DE 20 m/s**



**NO SE AFECTA POR  
BLOQUEOS DE SEÑAL**



# Grupo Sarabia lanza su “Universidad Corporativa” uniendo propósito, aprendizaje y transformación



JOSÉ MARCOS SARABIA, PRESIDENTE DEL GRUPO SARABIA.



**EL GRUPO SARABIA MARCÓ UN NUEVO HITO EN SU TRAYECTORIA DE MÁS DE TRES DÉCADAS CON EL LANZAMIENTO OFICIAL DE LA “UNIVERSIDAD CORPORATIVA SARABIA (UCS)”, UNA INICIATIVA CREADA PARA IMPULSAR LA PROFESIONALIZACIÓN, LA CONEXIÓN Y EL DESARROLLO DE TODOS SUS COLABORADORES EN PARAGUAY, BRASIL Y BOLIVIA.** De esta forma, el grupo reafirma que la innovación y el liderazgo se construyen a partir del recurso más valioso: las personas.

**E**l evento de lanzamiento de la **Universidad Corporativa Sarabia (UCS)**, transmitido en vivo y de forma simultánea para las diferentes empresas del grupo en los tres países, contó con la participación de los directivos, líderes corporativos y colaboradores. Durante el encuentro, se dio destaque a los pilares que motivaron la creación de la UCS: valorización del capital humano, profesionalización y adaptación a los desafíos.

José Marcos Sarabia, presidente del Grupo Sarabia, mencionó que este acontecimiento marca el inicio de una nueva etapa. “Recuerdo que en mi época de universidad las herramientas que

tenía a disposición eran un lápiz y un papel. Hoy, la realidad es completamente diferente: nuestros colaboradores contarán con una plataforma digital moderna e intuitiva, de fácil manejo, que les permitirá capacitarse, recorrer rutas de aprendizaje y acceder a contenidos diseñados para su crecimiento profesional. Los caminos siempre estarán abiertos; ahora depende de cada uno aprovechar las oportunidades”.

**UCS: una inversión que valora y potencia el talento humano**

La nueva plataforma fue presentada como un “**ecosistema vivo y dinámico**”, que nace como un puente de aprendizaje y transformación que evoluciona junto con

las necesidades del grupo y sus colaboradores.

La UCS va más allá de una herramienta educativa, pues constituye una inversión directa en las personas, reafirmando la convicción de que la innovación y el liderazgo comienza en quienes, con su talento y compromiso, impulsan el crecimiento de toda la organización. Según indicó José Marcos Sarabia, la iniciativa busca consolidar una **cultura de desarrollo profesional**, alineado con los valores y filosofía del Grupo Sarabia.

El espacio digital ofrecerá una amplia variedad de cursos, rutas de aprendizaje, contenidos técnicos y programas de liderazgo

[www.dekalpar.com](http://www.dekalpar.com)

# DEKALB, RINDE MÁS



creados para fortalecer las competencias de todos los niveles organizacionales. Cada colaborador tendrá la oportunidad de acceder a actividades adaptadas a su perfil, con herramientas que promueven su autonomía. Asimismo, a través de la denominada “Comunidad Sarabia”, los equipos podrán conectarse, compartir experiencias y afianzar la cultura corporativa.

UN DATO INTERESANTE

**Inspiración global, propósito local.** La UCS toma como referencia modelos de universidades corporativas reconocidas a nivel mundial, como las de Disney, Ambev y John Deere, adaptadas a la realidad y propósito del Grupo Sarabia.

Por su parte, Paulo Sarabia, director comercial de Agrofertil, señaló que “la tecnología es un



PAULO SARABIA, DIRECTOR COMERCIAL.

gran aliado, pero la verdadera diferencia la hacen quienes se comprometen con su aprendizaje”, y sobre el Grupo Sarabia agregó: “las empresas que invierten en conocimiento y la formación de sus funcionarios no solo crecen, sino que también evitan volverse obsoletas. Seguiremos innovando para mantenernos vigentes y líderes en el mercado”.

De esta forma, el lanzamiento de la UCS simboliza un paso hacia la consolidación de una cultura

centrada en las personas, donde el desarrollo continuo se convierte en motor de competitividad, innovación y sostenibilidad para el futuro del agro paraguayo.

**SOBRE EL GRUPO SARABIA**

El Grupo Sarabia es líder del agro-negocio en Paraguay, actuando en otros países de América del Sur como Brasil y Bolivia, en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas, fertilizantes y acopio de granos. A través de sus empresas Tecnomyl, Agrofertil, H2O Innovation, YVY, GS3, Agropecuaria Campos Nuevos y Agropecuaria Cataratas impulsa una agricultura innovadora y sostenible. Sus directivos, José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en acciones de Responsabilidad Social Empresarial, promoviendo actividades en beneficio de los sectores más vulnerables y del cuidado del medio ambiente. **CA**

**Industria sojera con récord en octubre al acercarse a 3 millones de toneladas**

La Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Capro) presentó su boletín informativo correspondiente a octubre de 2025, en el que destacó un desempeño histórico para la agroindustria nacional. Según el informe, hasta el décimo mes del año se industrializaron 2.950.978 toneladas de soja, un volumen cercano a 3 millones de toneladas que superó ampliamente los niveles alcanzados en el periodo 2020 – 2024. El dato más cercano al actual se había registrado en 2020, mientras que en todo el 2021 se logró un volumen similar, aunque 6% menor al acumulado de este año. En lo que respecta únicamente a octubre, la industrialización alcanzó alrededor de

295 mil toneladas, duplicando el volumen registrado en el mismo mes del 2024. Este incremento reveló un sostenido ritmo de actividad en las plantas procesadoras, que continúan operando con altos niveles de eficiencia. Capro atribuyó este crecimiento a la disminución de presiones externas sobre la producción de soja y a la caída en la exportación del grano en estado natural, lo que permitió direccionar un mayor volumen hacia los procesos de agregado de valor. Con relación a la industrialización acumulada hasta octubre, esta representó una utilización del 82% de la capacidad instalada, es decir, 11 puntos porcentuales más que en el mismo periodo de 2024, consolidando al 2025 como el me-

jor año de la década para el sector. No obstante, Capro remarcó que aún existe margen para seguir creciendo, dado que las industrias cuentan con capacidad disponible para expandir el agregado de valor. El gremio instó a seguir fortaleciendo la industrialización para impulsar un desarrollo sostenible, diversificar la matriz productiva y mejorar la calidad de vida de la población. **CA**



# Juntos a cada Paso.



Semillas  
soja y  
maíz.



Fungicidas,  
Herbicidas  
e Insecticidas.



Soluciones  
digitales.



Biológicos.



Nutrición y  
fertilizantes.

Productos y servicios  
**para alta productividad.**

[agrotec.com.py](http://agrotec.com.py)



## El campo, protagonista del pacto comercial entre Argentina y Estados Unidos

Estados Unidos y Argentina dieron un paso decisivo hacia la firma de un acuerdo comercial y de inversiones sin precedentes, al anunciar un marco bilateral que define los pilares del futuro “Acuerdo sobre Comercio e Inversión Recíprocos”. El entendimiento, confirmado por la Casa Blanca y la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), apunta a modernizar la relación económica entre ambos países y a integrar a la Argentina en estándares regulatorios internacionales. Según se detalla en el documento, se implementará un sistema de rebajas arancelarias para productos considerados clave, facilitando el acceso de productos argentinos al mercado estadounidense y viceversa.

Otro de los puntos destacados es la eliminación de Barreras No Arancelarias: Argentina se compromete a dismantlar restricciones como las licencias de importación, lo que permitirá un comercio más fluido.

También se establece que se fortalecerá la protección de la propiedad intelectual, con medidas más estrictas contra la piratería y la falsificación y se simplificarán los procesos para el intercambio de productos agrícolas, abriendo nuevos rubros para el comercio. Asimismo, se buscará la armonización de estándares y regulaciones para facilitar el comercio entre ambos países.

En cuanto a la seguridad económica, ambos países cooperarán para combatir prácticas no mercantiles de terceros, asegurando un entorno comercial justo.

## Récord histórico: noviembre marcaría el mayor volumen de exportaciones de soja

La Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) informó que, por primera vez, los embarques de poroto de soja durante noviembre podrían alcanzar las 2 millones de toneladas, un récord absoluto para este mes. El dato se suma a un desempeño excepcional del complejo sojero, que volvió a mostrar cifras destacadas en la campaña 2024/25.

Según la BCR, al 11 de noviembre —y considerando los datos preliminares de embarques más el line-up proyectado por la agencia marítima NABSA—, los envíos de soja acumularían 11,25 millones de toneladas. Este volumen representa el segundo registro más alto del siglo, sólo superado por el de la campaña 2014/15.

El desempeño de noviembre sobresale particularmente: las más de 2 millones de toneladas despachadas representan un valor cinco veces superior al promedio de los últimos diez años, impulsado principalmente por la demanda china, que concentra el 94% de las compras en el período.

La BCR destacó dos elementos centrales detrás de la dinámica exportadora. Por un lado, las bajas temporales de derechos de exportación (DEX) y su eliminación transitoria en septiembre alentaron la comercialización interna y la declaración de ventas al exterior (DIVE). Esto permitió una mayor disponibilidad de mercadería para el mercado exportador. Por otro lado, la mayor demanda internacional. China redireccionó parte de sus compras desde Estados Unidos hacia Argentina y Brasil, convalidando precios y generando una tendencia sostenida de embarques que derivó en el nivel récord observado.

### CARNE

#### La faena bovina cayó en octubre

De acuerdo al último informe del Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas (ABC) la faena bovina en Argentina alcanzó durante octubre de este año 1,201 millones de cabezas. Si bien el dato representa una suba del 2,3% respecto de septiembre, marca una caída del 6,4% en comparación con octubre de 2024, lo que refleja una menor disponibilidad de animales para faena en términos interanuales. El informe destaca que la producción de carne bovina fue de 278,6 mil toneladas res con hueso, mostrando una suba mensual del 2,3% y una baja interanual del 4,9%. Entre enero y octubre de 2025, la producción totalizó 2,636 millones de toneladas, un volumen prácticamente igual al del mismo período del año anterior. De acuerdo con el presidente del Consorcio ABC, Mario Ravettino, el comportamiento del mercado muestra una “suba moderada respecto de septiembre, pero con una merma sostenida frente al año anterior”, debido principalmente a la menor faena de hembras adultas y toros.

### TRIGO

#### La proyección de producción asciende a 24 millones de toneladas

En el caso del trigo, se registró un progreso intersemanal de cosecha de 4,9 p.p. y cubre a la fecha el 16,5 % del área apta. El rinde promedio nacional continúa en aumento a medida que las labores se extienden sobre el centro del área agrícola, ubicándose actualmente en 26 qq/Ha, destaca el panorama agrícola de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Con el ascenso de las temperaturas se aceleró el desarrollo del cereal, y mientras que un 20 % del área en pie se encuentra en madurez fisiológica, esperando a ser cosechada, el 62 % transita el llenado de grano, “arrojando estimaciones de rendimiento cada vez más consolidadas sobre el centro del área agrícola, con valores mínimos superando en muchos casos los 30 qq/ha y máximos de hasta 70 qq/ha, y promedios zonales que en algunos casos superan los máximos históricos en entre 16 y 27 %”. En el sector sur del área agrícola se concentra el 18 % que aún atraviesa el período crítico. Las estimaciones de rendimiento son alentadoras, pero aún inciertas hasta determinar el impacto de las heladas. Bajo este escenario, la proyección de producción asciende a 24 millones de toneladas, la cual se posiciona como récord histórico.

semillas  
**agroceres**



**VTPRO4**

**TODO  
TERRENO**

**AG8701**

**EL HÍBRIDO TODO TERRENO**

**Tecnomyl.**  
Es más simple  
con nosotros.



FABIÁN PEREIRA

# El 2025 deja un saldo negativo y pérdidas importantes al sector semillero

**FABIÁN PEREIRA, ING. AGR., EMPRESARIO Y GREMIALISTA, ACTUAL VICEPRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE SEMILLAS DEL PARAGUAY (APROSEMP), analiza la situación del sector, puntualizando los desafíos más importantes, entre estos la necesidad de fortalecer la formalidad y buscar políticas claras que permitan a las obtentores seguir apostando por la tecnología e innovación.**

**A**demás, evalúa los altibajos del 2025, con saldo negativo y pérdidas importantes en la producción y comercialización, una zafriña estable y buen volumen enviado como grano comercial por la abundante oferta de mercado. En su rol de organizador de la Feria Agropecuaria San Pedro (FASP) comparte lo que dejó la segunda edición de uno de los eventos agropecuarios más importantes del departamento y su impacto en los productores de la región.

**\_ P: ¿Cuál es el estado actual del mercado de semillas?**

**\_ R:** Nos preocupa enormemente. Paraguay tiene un potencial inmenso, pero la producción de semillas está siendo golpeada por falta de políticas claras que den previsibilidad a la industria local. Muchos semilleros se ven obligados a comercializar como grano comercial el producto de un proceso que llevó seis meses de trabajo y alta inversión. La falta de implementación de políticas claras, pone en riesgo miles de puestos de trabajo en la industria semillera. El mercado de semillas "Certificadas" decrece año a año y nos obliga a disminuir producción y por ende mano de obra nacional. Fruto de esta situación, la mayoría de las empresas tuvieron



ING. AGR. FABIÁN PEREIRA, EMPRESARIO Y ACTUAL VICEPRESIDENTE DE APROSEMP.

que enviar como grano comercial en aproximadamente 30% de su producción, generando pérdidas enormes y reduciendo la previsión del plan de producción de semillas para la próxima campaña. Necesitamos medidas urgentes para mitigar la informalidad y generar incentivo en la utilización de tecnología certificada a manera de poder seguir obteniendo herramientas productivas que nos permitan producir mejor.

**\_ P: ¿Qué estrategias tienen para fortalecer la formalidad?**

**\_ R:** Debemos crear conciencia. Si

la venta de semilla CERTIFICADA sigue decreciendo, llegará el momento en que las industrias locales, tratando de mitigar pérdidas reducirán sus planes de producción y es factible que falte disponibilidad de semillas de calidad en ciertos momentos lo cual generaría la imposibilidad de sembrar y por ende una fuga de generación de divisas en el principal pilar económico que mueve el país además de evitar obtener el máximo potencial de las áreas.

**\_ P: ¿Cuál es el principal desafío del sector semillero?**

**\_ R:** Crear una mesa de trabajo entre todos los sectores involucrados a manera de buscar implementar políticas claras que le den previsibilidad a los productores y a la industria local que invierten en tecnología e innovación. Hasta el momento, no logramos superar que el uso de semillas certificadas en el cultivo de soja supere el 30 % lo cual preocupa y es uno de los principales desafíos a trabajar.

**\_ P: ¿Qué tecnologías marcan tendencia en la producción de semillas?**

**\_ R:** Las variedades con la última biotecnología en soja, la **I2X** (Intacta 2 Xtend) están creciendo mucho. Además, hoy existe una gran diversidad de tecnologías

adaptadas a diferentes condiciones edafoclimáticas, con variedades más estables y eficientes.

**\_ P: ¿Cuál es el rol de la semilla en la sostenibilidad agrícola?**

**\_ R:** La semilla es el vehículo principal de las tecnologías más sustentables. Por ejemplo, las nuevas variedades con biotecnología más avanzada permiten adaptar cultivos con potencial productivo a cada región, tener menor presencia de insectos, excelente control de malezas, tolerancia a enfermedades y reducen la necesidad de aplicación de los defensivos agrícolas generando un proceso de producción más sostenible.

**\_ P: ¿Qué balance hace del sector semi-llero a poco de terminar el 2025?**

**\_ R:** Buscamos contribuir a que el sector crezca y avance de manera eficiente junto con los productores y la industria local. El 2025 deja un saldo negativo y pérdidas importantes. Entre todos los sectores de la producción debemos encontrar una salida para generar la implementación de tecnologías productivas generando previsibilidad, mayor producción e incentivando a la inversión.

**\_ P: Como empresario, ¿cómo están y hacia dónde apuntan?**

**\_ R:** GPSA, como muchas otras empresas, viene acompañando los cuatro años difíciles para el agro con costos altos, precios bajos y un productor renuente a invertir, por ende, tenemos esas consecuencias que no nos ubica en el mejor momento. Esperamos una buena zafra 2025 para recuperarnos. No obstante, seguimos apostando fuertemente por el país, tratando de mantener las fuentes de trabajo y gestionando estrategias para que más paraguayos puedan abrazar la bandera de la producción.

**\_ P: ¿Qué le pide al gobierno?**

**\_ R:** Que establezca herramientas financieras que permitan a los productores pagar sus deudas

con su producción. Necesitamos alternativas de pago a largo plazo y con tasas bajas. Además de ello, la agricultura trae progreso y desarrollo en los puntos estratégicos donde se ubica trayendo desarrollo y crecimiento de las personas de la zona. Es por ello, que es fundamental contar con herramientas financieras que les permita o invite a los empresarios a venir e invertir utilizando estrategias financieras a largo plazo y a tasas que los motive a seguir potenciando el campo paraguayo. Hace mucho tiempo el área agrícola del Paraguay se encuentra estancada, pero con superficies tierras aptas para seguir desarrollando y posibilitando que el crecimiento de las regiones potencie la economía creando nuevos focos industriales como lo son hoy las zonas de Colonias Unidas, Santa Rita, Campo 9, Katueté y mismo el Chaco Paraguayo. Para el desarrollo de nuevas micro cuencas es fundamental crear políticas de incentivo a la inversión a manera de poder insertar a muchísimos compatriotas más en el proceso de crecimiento, fortalecimiento e inserción laboral generando la captación de mano de obra y flujo para nutrir la economía de las regiones.

**\_ P: ¿Cuál fue el objetivo de la FASP para ustedes, como organizadores?**

**\_ R:** La Feria fue una oportunidad para que miles de compatriotas sampedranos recibieran un voto de confianza para integrarse al proceso productivo. Hoy más que nunca, los más de 350.000 habitantes del departamento necesitan romper el mote de “San Pedro complicado”, que los relegó por tantos años. El evento permitió que los sampedranos se identifiquen como parte de los principales polos productivos del país: ganadería de carne y leche, soja, maíz, sésamo, maní, girasol y rubros frutihortícolas como banana y piña. Buscamos que los productores encuentren tecnología,

innovación y alternativas productivas en una verdadera vitrina de herramientas. También quisimos visibilizar que San Pedro tiene un enorme potencial pecuario y condiciones climáticas estables, sin heladas que afecten al maíz. Ahora necesitamos que el sampedrano visualice que ese maíz puede transformarse en carne de cerdo y pollo, sectores con fuerte demanda mundial.

**\_ P: ¿Qué balance dejó la feria?**

**\_ R:** Dejó una fuerte identidad y la certeza de que San Pedro es un punto estratégico productivo. Demostramos que es un departamento de gente trabajadora, con tecnología y herramientas adaptadas a la región.

**\_ P: ¿Cómo respondió el público?**

**\_ R:** Me encantó ver a las comunidades menonitas interesadas en tecnologías, cultivos y herramientas, así como a productores paraguayos, brasileños y argentinos que reconocen el enorme potencial del departamento, pese a cuatro años de sequía. Necesitamos seguir adaptando tecnologías y cultivos, como el maní.

**\_ P: Como empresario, ¿qué lo motivó a involucrarse en la organización de esta feria?**

**\_ R:** Queríamos traer una feria que permita progresar a la gente y hacerla parte del proceso productivo. La agricultura mueve millones de dólares, pero está muy concentrada cerca de las zonas fronterizas. Necesitamos que nuestros productores digan: “Este es mi país, yo también puedo producir como otros productores”, pero para eso requieren tecnología, financiamiento e información. Desde GPSA asumimos la misión de orientar a esos productores y darles el potencial para insertarse en el circuito productivo. La feria apuesta a seguir creciendo, innovando y trayendo tecnología para que todos se sientan identificados. **CA**

# El mercado de maquinaria agrícola avanza con moderación

El negocio de la maquinaria agrícola la transita un ritmo moderado, en sintonía con la actitud de los productores, que mantienen la prudencia a la hora de invertir. Aunque las expectativas para la presente campaña son alentadoras, el sector todavía siente el peso de los últimos años complejos. De acuerdo con datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM), hasta octubre de 2025 se vendieron 1.255 tractores, 100 cosechadoras y 82 pulverizadoras en el país, cifras que reflejan un mercado contenido pero estable.

La preferencia por marcas, en el segmento de tractores, John Deere vuelve a posicionarse al frente con el 38% del mercado. Detrás se ubican Massey Ferguson con el 17% y New Holland con el 14%, confirmando una competencia que se mantiene firme entre las principales marcas.

El liderazgo de John Deere también se replica en las cosechadoras, donde concentra el 47% de las ventas. New Holland se queda con el 30%, mientras que Case IH ocupa el tercer lugar con un 15%.

En el rubro de pulverizadoras, Jacto se impone con claridad y alcanza el 47% de participación. Case IH aparece en segundo lugar con el 12%, y más atrás, John Deere y Massey Ferguson comparten el tercer puesto con el 11% cada uno.

La maquinaria agrícola no escapa a las dificultades que atraviesan otros eslabones del agro. Tras cuatro años

marcados por sequías, baja rentabilidad y menor disponibilidad de capital, el impacto se refleja tanto en la reducción de las ventas como en el stock de mercaderías. Aunque el panorama para la nueva campaña genera expectativas, la recuperación del mercado será gradual.

## TRACTORES

VENTAS HASTA OCTUBRE

Fuente: Cadam.



|                 |              |
|-----------------|--------------|
| John Deere      | 470          |
| Massey Ferguson | 216          |
| New Holland     | 154          |
| Valtra          | 141          |
| Case            | 125          |
| Yto             | 54           |
| Lovol           | 30           |
| Farmtrac        | 27           |
| LS              | 18           |
| Hanomaq         | 15           |
| FENDT           | 5            |
| <b>Total</b>    | <b>1.225</b> |

## COSECHADORAS

VENTAS HASTA OCTUBRE

Fuente: Cadam.



|                 |            |
|-----------------|------------|
| John Deere      | 47         |
| New Holland     | 30         |
| Case IH         | 14         |
| Massey Ferguson | 5          |
| CLAAS           | 4          |
| <b>Total</b>    | <b>100</b> |

## PULVERIZADORES

VENTAS HASTA OCTUBRE

Fuente: Cadam.



|                 |           |
|-----------------|-----------|
| Jacto           | 39        |
| Case IH         | 10        |
| John Deere      | 9         |
| Massey Ferguson | 9         |
| New Holland     | 7         |
| KS              | 3         |
| Kuhn            | 3         |
| Horsch          | 1         |
| Valtra          | 1         |
| <b>Total</b>    | <b>82</b> |

## Cotizaciones en Chicago (26-11-25)

Fuente: CBOT.

### SOJA

| Mes    | US\$/Ton |
|--------|----------|
| Ene-26 | 413      |
| Mar-26 | 416      |
| May-26 | 420      |

### MAÍZ

| Mes     | US\$/Ton |
|---------|----------|
| Dic- 25 | 167      |
| Mar-26  | 172      |
| May-26  | 175      |

### TRIGO

| Mes    | US\$/Ton |
|--------|----------|
| Dic-25 | 193      |
| Mar-26 | 197      |
| May-26 | 200      |



# 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](http://www.agrosystem.com.py)

## INNOVAR FERIA AGROPECUARIA 2026

# El retorno del gigante para potenciar el desarrollo del campo

**LA OCTAVA EDICIÓN DEL MEGAEVENTO AGROTECNOLÓGICO A CIELO ABIERTO FUE PLENAMENTE CONFIRMADO POR LOS ORGANIZADORES, QUIENES REALIZARON EL LANZAMIENTO OFICIAL EL JUEVES 20 DE NOVIEMBRE EN EL HOTEL LAS VENTANAS, EN EL PARANÁ COUNTRY CLUB (HERNANDARIAS).** Considerado uno de los encuentros más influyentes de los agronegocios en Paraguay la propuesta va del 17 al 20 de marzo de 2026, nuevamente en su tradicional predio en el km 282 de la ruta PY02, epicentro que alberga a más de 300 expositores y aguarda por 25.000 visitantes, entre productores, empresarios, investigadores, proveedores y referentes de la agroindustria nacional e internacional.

**C**on más de 300 expositores y 700 marcas ya confirmadas con seis meses de anticipación, Innovar Feria Agropecuaria se consolida nuevamente como un espacio clave para la transferencia tecnológica, la actualización profesional y la generación de negocios. Organizado nuevamente por la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), esta respuesta temprana permitió avanzar en mejoramientos del predio ferial, incluyendo reparaciones, mantenimiento de infraestructura y adecuaciones orientadas a ofrecer una experiencia más cómoda y eficiente para los visitantes.

Raimundo Llano, presidente de la UEA, destacó la relevancia del evento en el actual contexto económico. Señaló que el buen desempeño macroeconómico del país en los últimos años estuvo fuertemente impulsado por el dinamismo del sector agropecuario, que posicionó a Paraguay entre los principales productores y exportadores de soja a nivel global. “Paraguay está atrayen-



do cada vez más inversiones al sector agroindustrial. Innovar es el escenario ideal para generar alianzas y seguir apostando por el crecimiento del país”, sostuvo.

A su turno, Carlos Gómez, gerente general de la muestra, resaltó que la organización trabaja desde hace años en la construcción de un espacio integral de conocimiento, negocios y actualización técnica. “Innovar Feria Agropecuaria pasó a ser un punto de encuentro para lanzamientos,

intercambio de experiencias y la concreción de negocios”, afirmó, destacando que la edición 2026 contará con mejoras significativas en logística, accesos y áreas de demostración.

Una de las apuestas constantes de los organizadores es ampliar el abanico de novedades. Entre las principales para la octava edición se encuentra la ampliación del espacio de Integración Tecnológica, un sector dedicado a soluciones innovadoras aplicadas

a cada proceso productivo, con énfasis en agricultura de precisión, inteligencia artificial y sostenibilidad. Esta área permitirá a los visitantes conocer herramientas que facilitan producir más con menos recursos, avanzando hacia un modelo agrícola cada vez más eficiente y responsable.

El evento incorporará además una nueva pista de manejo 4x4, donde los asistentes podrán realizar pruebas de vehículos diseñados para trabajos rurales y de logística. Este espacio contará con el acompañamiento del Touring y Automóvil Club Paraguayo (TACPY) y su programa de Gestión Integral de Seguridad Vial. Las conferencias magistrales mantendrán su protagonismo con la participación de expertos nacionales e internacionales que abordarán temas de candente actualidad y ajustadas a la demanda del mercado.

Entre estos, se abordará sobre inteligencia artificial aplicada al agro, sostenibilidad, innovación tecnológica y modelos de producción, incluyendo el desarrollo del sector forestal. Para las empresas, la feria también ofrecerá capacitaciones exclusivas para gerentes y equipos comerciales. En el Campo de Prueba, las expositoras de maquinaria e implementos presentarán demostraciones en vivo durante las cuatro jornadas. A todo esto, se suma un Pabellón Innovar, ampliado este año por la alta demanda.



RAIMUNDO LLANO, PRESIDENTE DE LA UEA.



Este espacio albergará charlas, presentaciones técnicas y lanzamientos comerciales. La feria incluirá, además, el área de producción animal, los cultivos demostrativos de más de 30 empresas semilleras y el evento Innovar Mujer, dedicado al liderazgo femenino en el agro. Como novedad, la edición 2026 incorporará un espacio especial de streaming, desde donde se realizarán entrevistas a conferencistas, técnicos y protagonistas del sector, permitiendo que el público siga los contenidos del evento en tiempo real. La organización estima recibir 25.000 visitantes. Las entradas tendrán un costo de G. 20.000 por día, disponibles tanto en la web oficial como en las boleterías durante la feria. La recaudación formará parte del programa Innovar Social, destinado a proyectos comunitarios en Alto Paraná. Este año, con los fondos de la edición 2025, se están capacitando a ocho escuelas agrícolas y finalizando la construcción de un comedor infantil en Yguazú, informaron los

responsables de la organización. Finalmente, la edición 2026 cuenta con el apoyo de Itaú Campo, Jacto y PWC como sponsors, además de auspiciantes como Agrotec, Biotrop, Dekalpar, Glymax, H. Petersen, Lar Paraguay, Bayer, Ford, Tigo Business y Puma Energy. La UEA, organizadora del evento, agrupa a más de 50 empresas líderes del rubro agropecuario y gracias a esta feria reconfiguró el estilo de eventos agrotecnológicos en el país, con una propuesta fresca y dinámica, enfocado en la transferencia tecnológica y en la oportunidad de negocios. **CA**



CARLOS GÓMEZ, GERENTE GENERAL DE INNOVAR.

# 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

# Tape Ruvicha presentó junto con el Banco Sudameris el sistema Leasing para maquinarias y vehículos

**TAPE RUVICHA Y BANCO SUDAMERIS PRESENTARON EL PLAN LEASING CON EL OBJETIVO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO ACCESIBLE Y CON PLANES FLEXIBLES PARA LA ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS Y MAQUINARIAS AGRÍCOLAS DE LA MARCA FORD Y NEW HOLLAND.** El evento fue el 6 de noviembre en Hohenau, Itapúa.



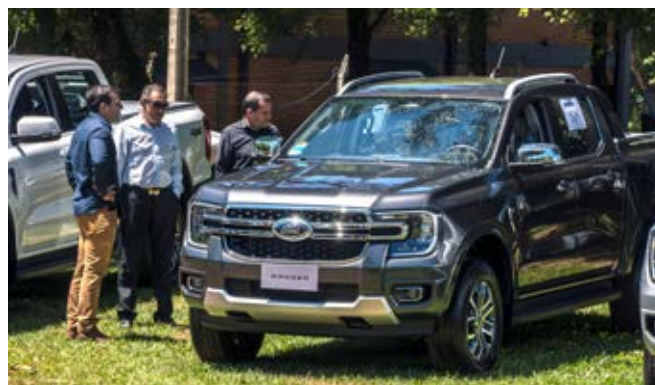
artificial, tractores, enfardadoras y autopropulsadas para pulverización.

La propuesta, denominada Sudameris Leasing, ofrece financiación de hasta cinco años, con la posibilidad de establecer un valor residual al final del contrato. El cliente puede elegir la modalidad de pago de acuerdo a sus necesidades y acceder a beneficios fiscales, dado que las cuotas pueden ser deducidas como gasto contable. “El cliente paga una cuota que puede deducir como gasto, cuenta con seguro incluido durante todo el plazo del financiamiento y, al finalizar, puede refinanciar el valor residual o cancelar el monto final y quedarse con el bien”, detalló.

Otra de las ventajas de la adquisición de maquinaria o vehículo dentro del plan es que permanece a nombre de Sudameris Leasing, lo que simplifica los procesos

**E**n entrevista Raúl Britos, gerente de la sucursal de Encarnación de Tape Ruvicha, destacó que esta alianza permite ofrecer mayores facilidades financieras y una atención personalizada a los clientes del sector agropecuario. En el evento

se exhibieron diversos productos entre ellos el nuevo vehículo Ford Maverick híbrido, el Everest, el F-150, la Ranger y la Ranger Raptor, junto con las maquinarias agrícolas New Holland, como la cosechadora CR 7.90 Intellisense con tecnología de inteligencia





contables y administrativos para el productor. El programa ofrece condiciones especiales y la posibilidad de elevar hasta un 25% el valor residual, lo que reduce las cuotas y mejora la capacidad de pago del cliente en cualquiera de los productos de la marca New Holland y Ford.

La alianza, según Britos, busca fortalecer la relación con los productores, brindando soluciones integrales que combinan finan-

ciamiento, tecnología y asistencia técnica. El encuentro en Hoehnau reflejó el interés del público, con una importante participación de clientes que valoraron la propuesta por su flexibilidad y ventajas competitivas. “Este tipo de actividades nos permiten acercarnos más a nuestros clientes, entender sus necesidades y ofrecer herramientas que faciliten la renovación o adquisición de maquinarias y vehículos con las me-

jores condiciones del mercado”, señaló el gerente.

Con este lanzamiento, Tape Ruvicha y Sudameris ponen a disposición nuevos recursos a clientes para acceder a lo último en tecnología, seguridad y calidad de herramientas para el campo. La compañía adelantó además su presencia en la próxima Expo Agrodinámica donde también brindará a interesados todos los detalles acerca de la financiación Leasing. **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*



# Rizobacter capacitó en técnicas modernas de aplicación durante la gira Gota Protegida en Paraguay

CON EL OBJETIVO DE SEGUIR PROMOVRIENDO UNA AGRICULTURA MÁS EFICIENTE, PRECISA Y RESPONSABLE, RIZOBACTER LLEVÓ ADELANTE UNA GIRA DE ENTRENAMIENTO TÉCNICO EN DISTINTAS REGIONES PRODUCTIVAS DEL PARAGUAY, EN EL MARCO DE SU PROGRAMA “GOTA PROTEGIDA”. Las jornadas se desarrollaron el 12 de noviembre en la finca del productor Wagner Catapan, ubicada en Puente Kyha, Canindeyú, y el 13 de noviembre en la parcela de SEM AGRO, en Campo 9, Caaguazú.



La capacitación estuvo a cargo del Ing. Agr. Esteban Frola, consultor de Rizobacter, quien compartió conocimientos clave sobre técnicas avanzadas para realizar aplicaciones agrícolas más eficientes y controladas, poniendo especial énfasis en el uso adecuado de co-

adyuvantes, la calidad del agua y el correcto funcionamiento de los equipos aplicadores.

El programa Gota Protegida de Rizobacter es una iniciativa orientada a mejorar la calidad de las aplicaciones de productos fitosanitarios mediante la capacitación continua y la difusión

de buenas prácticas. Su enfoque está centrado en tres pilares fundamentales: Calidad de aplicación, capacitación técnica y producción responsable

Las jornadas estuvieron orientadas tanto a la formación teórica como a la práctica en campo, abordando aspectos esenciales

para lograr aplicaciones más seguras y eficaces. Entre las actividades destacadas se incluyeron: actualizaciones para aplicadores sobre técnicas modernas de pulverización; demostraciones a campo del funcionamiento de los equipos aplicadores y correcta calibración, capacitación en limpieza de tanques, manejo del orden de mezcla y correcta preparación del caldo de pulverización. Además, se orientó sobre uso específico de coadyuvantes según objetivo, cultivo y condiciones ambientales, evaluación de la calidad del agua y recomendaciones personalizadas para resolver problemas comunes en campo. Estas instancias prácticas permitieron a los participantes observar en tiempo real la influencia de los coadyuvantes y la importancia de las buenas prácticas de aplicación.

### TECNOLOGÍAS DE RIZOBACTER: COADYUVANTES PARA UNA APLICACIÓN MÁS EFICIENTE

Durante las capacitaciones se presentaron las diferentes categorías de coadyuvantes de Rizobacter, diseñados para mejorar la eficacia de las aplicaciones de fitosanitarios y fertilizantes foliares. Estos se clasifican según su función principal:



1. **Tensioactivos y penetrantes.** Mejoran la humectación, distribución y penetración de los productos sobre la superficie foliar.
  - **Rizospray Extremo:** Tecnología que combina organosiliconas y aceite vegetal modificado, actuando como súper humectante, penetrante, antievaporante, corrector de agua y antiespumante.
  - **Silwet L-Ag:** Un super humectante y dispersante formulado a base de trisiloxanos y copolímeros, ideal para lograr máxima cobertura.
2. **Aceites vegetales metilados.**

Favorecen la adhesión y la estabilidad del caldo, reduciendo pérdidas por evaporación.

- **RizoOil M Plus:** Aceite vegetal metilado de base soja que mejora la penetración y disminuye la evaporación de los fitosanitarios, además de contribuir al control de espuma.
3. **Correctores de agua y antiespumantes.** Fundamentales para garantizar una calidad óptima del caldo de pulverización.
    - Ajustan pH y dureza del agua, variables que afectan directamente la performance de los fitosanitarios.
    - Productos como **Rizospray Extremo** y **RizoOil M Plus** aportan también beneficios en la reducción de espuma y en la estabilidad del caldo.



La gira de capacitación realizada por Rizobacter reafirma su compromiso con la profesionalización del sector y con el fortalecimiento de una agricultura basada en el conocimiento, la tecnología y el manejo responsable. Las jornadas, altamente valoradas por productores y aplicadores, brindaron herramientas prácticas y aplicables para mejorar la calidad de las aplicaciones y potenciar los resultados productivos. **CA**

# Syngenta mostró los avances de Reverte en el mayor polo agrícola de Brasil



**LA MULTINACIONAL SYNGENTA ORGANIZÓ UN PRESS TRIP AL ESTADO MÁS PRODUCTIVO DE BRASIL, MATO GROSSO, PARA CONOCER MÁS LOS AVANCES Y RESULTADOS DEL PROGRAMA DENOMINADO REVERTE®, DEL 20 AL 23 DE OCTUBRE.** Impulsada en conjunto con el banco Itaú, la gira involucró a Paraguay y Brasil, que incluyó a Campo Agropecuario, como medio especializado y líder en las comunicaciones del sector de los agronegocios.



**L**a iniciativa permitió acceder a experiencias de primera mano al programa Reverte®, la propuesta de Syngenta por la cual se apunta a la regeneración de suelos y a la recuperación de los recursos naturales, en la búsqueda de seguir produciendo con eficiencia y sostenibilidad. En esta gira, se incluyeron visitas a haciendas de Itaúba, de la familia Biancon, y Paranatinga, del Grupo JCN, en donde se conocieron detalles del trabajo desarrollado y los resultados obtenidos en ambas unidades productivas del estado brasileño de Mato Grosso.

En la primera parada, Igor e Ivan Biancon, dos productores pioneros en acceder al programa, destacaron como logro la recuperación de 4.000 hectáreas primeramente para pasturas y, posteriormente, para la soja, ya que la finca es productora de granos que además de la oleaginosa incluye al maíz, así como otros rubros, destacándose el algodón. Todo esto sin olvidar que igualmente cuentan con producción pecuaria, permitiendo así realizar



una integración de agricultura y ganadería en la explotación rural. Si bien existen suelos fértiles en la zona, también están presentes los desafíos debido a los suelos degradados. Por ello, gracias al programa, permitió una identificación integral con profesionales agró-

nomos para detectar estrategias a seguir en la finca, partiendo de una realidad de suelos en un estado medio de degradación. Con la apuesta en Reverte®, la inversión permitió que el escenario se modifique para mejor, pues con la recuperación de los suelos, los campos renovados para la siembra de pasturas y, posteriormente, la soja. La segunda visita, a la estancia del Grupo JCN, igualmente permitió conocer resultados positivos. Fundado por Jose Corso Netto, en 1980, el conjunto de haciendas administran 75 mil hectáreas distribuidas en varios campos. Del total, unas 50.000 hectáreas están bajo siembra. Igualmente, el grupo forma parte de los pioneros del programa Reverte®, iniciativa que ➔



IVAN BIANCON, PRODUCTOR.



permitió regenerar unas 9 mil hectáreas gracias a la inversión realizada a través del proyecto. Además, cuenta con sistema de monitoreo de Syngenta Digital. Esto le permite realizar un seguimiento a unas 22.000 hectáreas en las 3 haciendas del grupo, siendo dos de ellas en Mato Grosso. El grupo cultiva soja, algodón, maíz, sorgo, millete y brachiaria, ya que también cuenta con ganado bovino, por lo que igualmente trabajan en la integración agricultura y ganadería. Asimismo, posee un vivero con mudas de unos 35 mil plantines para la reforestación de plantas nativas en toda la propiedad.

#### SOPORTE FINANCIERO Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Para desarrollar iniciativas como esta es necesario contar con aliados de primer nivel para abarcar varios frentes. Así, la multinacional concretó el apoyo de Itaú BBA, que entendió la importancia de contribuir con este programa y ofrecer financiamiento a productores en

Brasil, con condiciones que incluyen 10 años de plazo, con 3 de gracia, favoreciendo a los usuarios avanzar en la inversión de la recuperación de los campos evaluados por los agricultores en el programa. En este aspecto, para el gerente de Reverte®, Jonas Oliveira, el programa establece metas específicas de restauración de áreas y mejora de la salud del suelo, promovien-



APARECIDO ESTEVES, DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO JCN.

do prácticas agrícolas sostenibles. Actualmente, esta iniciativa de Syngenta está presente en 279 mil hectáreas de superficies degradadas en 11 estados brasileños, siendo Mato Grosso el principal. La intención es llegar al 2030 con una meta de 1 millón de hectáreas cubiertas bajo este sistema de sustentabilidad impulsado por la multinacional en alianza con Itaú BBA. Con respecto a la financiación, se indicó que en lo que va del programa, se alcanzaron más de R\$ 2.000 millones, unos USD 370 millones al cambio actual (1 R\$ = 0,19 USD), en créditos liberados a agricultores participantes del programa a través de Itaú BBA, el socio financiero. Además, de manera permanente se buscan nuevos aliados estratégicos en Brasil. Oliveira señaló que Syngenta apunta al concurso con gobiernos, ONG y otras organizaciones para maximizar el impacto del programa, compartiendo conocimientos y recursos.

Así, además de Itaú BBA, como socio financiero, Reverte® cuen-



ta con la colaboración de The Nature Conservancy (TNC), en la región del Cerrado. Finalmente, se indicó que, a la recha, forman parte de la iniciativa 97 productores y 410 propiedades. Otro aspecto destacado fue que, actualmente el programa Reverte® está alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Organización de Naciones Unidas (ONU), especialmente vinculados con la vida terrestre, la producción sostenible y la lucha contra el cambio climático.

#### EN PARAGUAY

Los productores que participan de Reverte® pueden beneficiarse de prácticas que aumentan el potencial de sus cultivos, mejoran la productividad a largo plazo y pro-

mueven la sostenibilidad de sus actividades. Por ello, es importante mencionar que el programa fue lanzado en junio de este año. Está disponible para los productores paraguayos, que se encuentren en la búsqueda de realizar la recuperación de sus suelos, en



JONAS OLIVEIRA, GERENTE DE REVERTE®.

alianza con Itaú Paraguay, esto ya puede ser posible, refirió Luján Cantero, coordinadora sustentabilidad de Syngenta Sur.

Banco Itaú está estructurado en dos unidades de negocios. Por un lado, la minorista, que es la más conocida que opera en nuestro mercado desde hace años y, por otra parte, la mayorista Itaú BBA, orientada a clientes principalmente corporativos. El protocolo establece que, una vez que el campo haya sido elegible según las normativas vigentes incluida las ambientales o las leyes del país, se pasa al proceso de análisis de crédito para establecer la viabilidad. Para conocer más sobre este interesante programa pueden acceder a las redes de Syngenta Paraguay. **CA**



**CAMPO**  
GANADERO



**CONGRESO CEA 2025**

# Conocimiento, innovación y sostenibilidad para el futuro ganadero

**EL 33° CONGRESO INTERNACIONAL ORGANIZADO POR EL CONSORCIO PARA LA EXPERIMENTACIÓN AGROPECUARIA (CEA) SE REALIZÓ LOS DÍAS 27 Y 28 DE OCTUBRE EN EL CENTRO DE CONVENCIONES DE LA CONMEBOL, (LUQUE).** El evento tomó como eje central “Praderas y Forrajes” y demostró la fortaleza técnica y el compromiso del sector agropecuario con una producción más eficiente y sostenible. Desde la organización se resaltó el logro de esta nueva edición, coronada con la respuesta de participantes y de auspiciantes, además de ofrecer propuestas innovadoras con el empleo de Inteligencia Artificial (IA), sumada a la interacción de “embajadores” en el uso de plataformas tecnológicas para dar dinamismo y cercanía con el público.



**E**l CEA 2025 siguió con su temática iniciada en ediciones anteriores de incluir otras propuestas, como un pre-congreso, salidas de campo, participaciones presenciales y virtuales y áreas de exposición de propuestas de los auspiciantes, tanto dentro del centro de convenciones, como en el sector al aire libre. Durante la doble jornada realizada en la Conmebol, el

encuentro reunió a más de 700 productores, técnicos, estudiantes y empresarios, consolidándose como uno de más relevantes del calendario ganadero nacional. Los especialistas nacionales e internacionales abordaron temas clave para el desarrollo del sector, profundizando en manejo de suelos, productividad forrajera, tecnologías adaptadas al contexto local y estrategias para impulsar una ga-

nadería más eficiente y responsable con el ambiente. En el arranque de las conferencias, se destacaron las de Federico Barreto, quien enfatizó la importancia del suelo como eje de la producción forrajera; de Janaina Martuscello, con un enfoque técnico-económico para la toma de decisiones sostenibles. Posteriormente, Pablo Cattani expuso sobre tecnología aplicada a la ganadería paraguaya →





y Paulo de Faccio Carvalho, con su análisis sobre sistemas de pastoreo rotativo. A estas presentaciones se sumaron casos prácticos sobre henificación eficiente, testimonios productivos y materiales audiovisuales que enriquecieron la experiencia de los asistentes. Con lo que concluyó la primera de las dos intensas jornadas de disertaciones que incluyó igualmente lanzamientos y estrenos de empresas con interesantes soluciones.

El segundo día del evento amplió la mirada hacia el manejo de pasturas degradadas, la integración agrícola-ganadera, la innovación tecnológica y la gestión empresarial, culminando con una charla motivacional de Martín Masi, centrada en el valor del esfuerzo, la visión y la perseverancia como impulsores del crecimiento del sector. Un factor común de las disertaciones fue que es posible producir más, cuidando los recursos naturales. Se destacó igualmente la posibilidad de conocer experiencias al interior de establecimientos.

El vicepresidente del CEA, Juan Obelar Camperchioli, destacó que el congreso se consolida año tras año como un espacio de intercambio de experiencias y herramientas

prácticas. Subrayó la importancia de la participación de jóvenes profesionales y estudiantes, cuya presencia evidencia el compromiso generacional con la sostenibi-

**Subrayó la importancia de la participación de jóvenes profesionales y estudiantes, cuya presencia evidencia el compromiso generacional con la sostenibilidad y la innovación en el campo paraguayo.**

lidad y la innovación en el campo paraguayo, puesto que el evento representa una plataforma de encuentro, aprendizaje y vinculación, impulsando un agro más competi-

tivo e innovador. También agradeció el apoyo de más de 60 empresas auspiciantes, provenientes de sectores como maquinaria agrícola, nutrición animal, tecnología y software agropecuario, cuyo acompañamiento permitió fortalecer la transferencia de conocimientos y la profesionalización del sector.

Como novedad, igualmente, el CEA 2025 introdujo la figura de “embajadores”, quienes brindaron un toque único a esta edición, al incorporar a Luján Servín y Ariel López (“Lorenzo”) con dinámicas frescas que contribuyeron a conectar a los participantes.



## Desembarco de Super Tobiano, plataforma para compraventa de hacienda

**D**urante el Congreso CEA 2025, se lanzó Súper Tobiano, la primera plataforma paraguaya que permite la compra y venta de ganado directamente vía WhatsApp. La herramienta busca conectar a productores y compradores de manera directa, rápida y segura, eliminando intermediarios y simplificando el mercado ganadero. Denes Tomboly presentó esta propuesta diseñada para publicar animales en minutos con fotos, descripciones y precios. Se llega, así, de inmediato a una red activa de compradores calificados. Los responsables del proyecto destacaron que WhatsApp es un canal accesible y cotidiano para el productor, lo



que facilita vender más rápido y con mayor alcance. La platafor-

ma ofrece publicación gratuita, con soporte del equipo Tobiano para cargar la información de los lotes, y garantiza transparencia y contacto directo entre ambas partes, fortaleciendo la confianza en las transacciones. El proceso es simple y se basa en cuatro pasos, se indicó “Entrá, Mostrá, Conectá y Vendé o Comprá”. La innovación apuesta por ofrecer una herramienta tecnológica clave para el sector ganadero paraguayo, aportando eficiencia, ahorro de tiempo, reducción de costos y mayor rentabilidad para los productores. Para más información, se encuentra habilitado el número 0976 770 316 y el sitio web [tobiano.com.py](http://tobiano.com.py).

## Innovador fertilizante Maxan presente en el CEA 2025

**L**a empresa Maxan presentó su innovador fertilizante, un producto que —según su director y cofundador, Ariel Cortina— “representa una verdadera revolución en la forma de recuperar y potenciar la capacidad productiva de los suelos agrícolas”. “Es la única molécula capaz de trabajar sobre el 100% del suelo, uniendo arena, limo y arcilla”, señaló. “Lo que hace es aumentar el tamaño de los agregados y transformar los microporos, típicos de los suelos compactados y degradados, en mesoporos, que son los que realmente retienen agua útil para las plantas”, añadió. El efecto de esta transformación física se traduce en mayor infiltración, retención y movimiento del agua en el suelo, así como en una disminución de la compactación y la densidad aparente. Además, el fertilizante posee una alta capacidad de intercambio catiónico, lo que le permite liberar nutrientes retenidos e inactivos y hacerlos disponibles para

el cultivo. De acuerdo con estudios realizados en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (UBA), el producto logra un aumento del 25% en la retención de agua, favoreciendo la regeneración total del suelo. Su base de carbono derivado de leonardita norteamericana, altamente humificada y concentrada, lo hace resistente a la degradación bioló-

gica. En pasturas, se han obtenido hasta cinco rollos adicionales por hectárea, gracias a la mejora en la estructura del suelo y la eficiencia en el uso del agua. Además de aumentar la productividad, Maxan permite reducir entre 30% y 40% la dosis de fertilizantes químicos, mejorando la eficiencia del sistema sin comprometer la nutrición del cultivo. Actualmente están avanzados los trámites para el registro para nuestro país, indicó. ➔



## Innovación y tecnología Valtra presentes de la mano de Rieder & Cía.

Con una propuesta centrada en la innovación, la tecnología y la cercanía con el productor, la compañía participó del 33° Congreso Internacional del CEA 2025, donde exhibió los tractores Valtra A990 y A144 HiTech, que poseen características renovadas que se adaptan a las necesidades productivas. El grupo exhibió su línea de tractores Valtra, destacando dos modelos que cubren desde las necesidades de la agricultura familiar hasta las de operaciones de mayor escala. El Valtra A990, de 106 HP, fue uno de los protagonistas del stand. Este modelo, perteneciente a la línea ligera, se posiciona como una alternativa eficiente y confiable para pequeños y medianos productores, gracias a su versatili-



dad y bajo costo operativo. Por su parte, el Valtra A144 HiTech captó la atención de los visitantes por su potencia y equipamiento tecnológico. Este tractor cuenta con reversor electrohidráulico y está preparado para piloto automático, brindando precisión, confort y productividad en las tareas del campo. El espacio de Rieder & Cía. en el congreso sirvió como



punto de encuentro con clientes y productores, para consolidar la cercanía, el servicio postventa y la asistencia técnica especializada. Con más de 90 años de trayectoria, la compañía se muestra como una aliada estratégica del productor paraguayo, ofreciendo respaldo integral y soluciones de financiamiento adaptadas a cada necesidad.

## Tape Ruvicha con la fortaleza de sus marcas representadas para el productor



Tape Ruvicha formó parte del 33° Congreso del Consorcio Ganadero para Experimentación Agropecuaria (CEA), donde presentó maquinarias y vehículos orientados al fortalecimiento del sector ganadero. Durante el evento, Germán Cardozo, responsable de Marketing de la marca New Holland para Tape Ruvicha, destacó el compromiso de la firma con el desarrollo de la ganadería nacional. “Nuestro objetivo es acompañar al sector ganadero,

ofreciéndole herramientas y soluciones que faciliten el trabajo diario del productor”, señaló. Comentó que Tape Ruvicha cuenta con tractores New Holland desde 75 HP, junto con toda la línea de henificación, que incluye rotoenfardadoras, cegadoras y rastrillos, equipos fundamentales para la producción eficiente de forrajes. En la oportunidad exhibió el tractor New Holland 6630, de 100 HP, un equipo mecánico, de fácil operación y bajo costo de mante-

nimiento, ideal para realizar múltiples tareas en el campo, como la limpieza y el mantenimiento de potreros. Además, la empresa presentó las camionetas Ford Ranger y Ranger Raptor, vehículos robustos y confiables que se consolidan como herramientas esenciales para el trabajo diario en establecimientos ganaderos. Cardozo invitó a los productores a acercarse a las sucursales de Tape Ruvicha distribuidas en todo el país, donde podrán encontrar asesoramiento especializado, soluciones a medida y el respaldo técnico característico de la marca. **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**

# SELECCIÓN GENÉTICA REPRESENTANTE DE VACUNAS BIOJAJA Orientan sobre solución efectiva frente al alto costo por Tristeza Bovina



**LA FIRMA SELECCIÓN GENÉTICA ORGANIZÓ EL LUNES 24 DE NOVIEMBRE UNA DESTACADA JORNADA TÉCNICA EN LA SEDE SOCIAL DE LA BRANGUS PARAGUAY, EN MARIANO ROQUE ALONSO, DONDE EL ASESOR TÉCNICO DE LITORAL BIOLÓGICO SRL, GONZALO MARTÍN ÁLVAREZ CHAMALE, EXPUSO SOBRE EL COMPLEJO DE TRISTEZA BOVINA, UNO DE LOS DESAFÍOS SANITARIOS MÁS CRÍTICOS PARA LOS RODEOS TROPICALES Y SUBTROPICALES.** Entre las propuestas más efectivas, se destacó la importancia de establecer un esquema sanitario para los animales con inmunización, con énfasis en dosis de la vacuna preventiva Biojaja.

**B**ajo el título “La tristeza bovina es un costo, nuestra vacuna es la solución”, la charla organizada por Selección Genética reunió a productores, técnicos y estudiantes interesados en profundizar su comprensión sobre una enfermedad que genera millonarias pérdidas en la región. Álvarez Chamale, representante del laboratorio productor de la vacuna Biojaja, recordó que la Babesiosis y la Anaplasmosis, aunque diferentes entre sí, conforman un mismo complejo sanitario que afecta directamente al rendimiento de los rodeos y que, según estimaciones regionales, ocasiona pérdidas superiores a los USD 250 millones por año. Explicó que ambas enfermedades

son febriles y anemizantes, provocando una marcada destrucción de glóbulos rojos. Los animales afectados suelen presentar cuadros de fiebre alta, apatía, orejas caídas, pérdida de condición y, en el caso de infecciones por *Babesia bovis*, incluso síntomas nerviosos como incoordinación, caídas y muerte. Durante su presentación, el técnico remarcó la importancia de conocer a los agentes causales, sus formas de transmisión, los vectores involucrados y el impacto económico directo e indirecto que se genera cuando la enfermedad no es contenida adecuadamente.

“La manifestación clínica del complejo de la tristeza bovina, a pesar de ser enfermedades diferentes,

la Babesiosis y la Anaplasmosis, comparten signos y síntomas, porque el animal manifiesta un cuadro febril, que lo torna atrasado del lote, del grupo. Son animales con una facie, un semblante triste, orejas caída, inapetencia, temperatura muy elevada, por encima de los 39°C y 40°C, y depende qué *Babesia* se presente. Si es la *Babesia bovis*, puede haber síntomas nerviosos también en los animales, produciendo incoordinación, caída y muerte. Pero la principal infección que producen ambas enfermedades es en su aspecto anemizante grave”.

Agregó que se da una gran destrucción de los glóbulos rojos por distintos mecanismos de acción. “Ambas *Babesias* son parásitos de

la sangre, parásitos intracelulares, que cuando producen su reproducción, destruyen glóbulos rojos. Y, el Anaplasma también es intracelular, produce deformación de los glóbulos rojos y destrucción de los mismos, pero por otro mecanismo. Ambas, Babesias y Anaplasmosis son enfermedades febriles, anemizantes graves, que producen, reitero, grandes pérdidas en los rodeos que padecen". Indicó que el esquema sanitario es determinante para encarar el problema que se da principalmente en regiones tropicales y subtropicales. Enfatizó que una estrategia efectiva requiere contar con al menos el 75% del rodeo inmunizado contra Babesia bovis, Babesia bigemina y Anaplasma, agentes que juntos provocan severos cuadros clínicos y pérdidas productivas significativas. Recomendó vacunar a todos los animales entre los cuatro meses y el año de edad con una herra-



mienta eficaz, como es el caso del biológico Biojaja. "Debemos recurrir a lo seguro", dijo. El disertante llamó a los productores y asesores a tomar conciencia de la relevancia económica y sanitaria del complejo de la tristeza bovina, recordando que la ganadería representa el 12,5% del PIB paraguayo. Por ende, cualquier merma productiva impacta directamente en la competitividad del país. Instó a a informarse, consultar con profesionales y adoptar herramientas preventivas de primer nivel

que permitan reducir pérdidas y mantener rodeos saludables. Destacó la vacuna Biojaja, cuenta con aprobación del servicio veterinario oficial argentino y cada lote destinado a exportación se controla rigurosamente. Señaló que esta vacuna ha demostrado inocuidad, potencia y capacidad inmunológica sólida, otorgando anticuerpos contra los tres agentes mencionados con una sola dosis y alcanzando resultados del 100% en los lotes evaluados oficialmente. **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**





## Livisto y RuralVet, alianza fortalecida para ampliar soluciones a ganado de leche, aves y cerdos

**LA VISITA A PARAGUAY DE JORDI MARTÍNEZ, DIRECTOR COMERCIAL PARA LATINOAMÉRICA DE LIVISTO, MARCÓ UN NUEVO PASO EN LA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN EL MERCADO VETERINARIO DEL PAÍS, DE LA MANO DE SU REPRESENTANTE LOCAL EXCLUSIVO, RURALVET. El foco de las futuras acciones claramente apunta a incrementar la oferta de propuestas veterinarias a la pecuaria, esta vez con énfasis en bovinos de leche, porcinos y el sector avícola.**

**D**urante su estadía, Jordi Martínez mantuvo una serie de reuniones de trabajo con los directivos y colaboradores de RuralVet, representante exclusivo de Livisto en territorio paraguayo, con el objetivo de coordinar acciones conjuntas que permitan ampliar la oferta de productos y fortale-

cer la presencia de la marca en los distintos segmentos de la producción animal. Según explicó el ejecutivo, el propósito central del viaje fue revisar de manera detallada las oportunidades de crecimiento y evaluar el avance de los registros de nuevos productos que la empresa planea introducir en el corto y mediano plazo.

En este sentido, destacó que dentro del portafolio global de Livisto existen varias soluciones que aún no están disponibles en Paraguay, pero que representan un alto potencial para contribuir al desarrollo sanitario de la ganadería nacional. Martínez subrayó que el análisis realizado junto a RuralVet permitió identificar oportu-



tunidades especialmente relevantes en tres áreas estratégicas: la ganadería de leche, la avicultura y la producción porcina. Señaló que estos sectores muestran un dinamismo creciente y que requieren herramientas seguras, efectivas y adaptadas a las necesidades de los productores locales. “Vemos posibilidades muy interesantes en productos para ganadería de leche, también para aves y cerdos; hay un abanico importante de oportunidades en el mercado y la idea es poder, a través de nuestros productos y nuestras soluciones, dar respuestas concretas a los criadores del país”, sostuvo el representante. La colaboración entre Livisto y RuralVet se basa en una relación de confianza y trabajo conjunto que, según Martínez, ha permitido consolidar una presencia estable y en crecimiento dentro del mercado paraguayo. Durante los encuentros, ambas empresas conformaron el plan de acciones a seguir.

**El objetivo de nuestra visita es encontrarnos con nuestro socio estratégico para analizar las posibilidades de incrementar nuestro negocio y avanzar en el registro de productos que apoyen a la industria veterinaria del país.**

Todo ello, con enfocar esfuerzos para definir estrategias comerciales, reforzar la comunicación técnica con productores y veterinarios, y proyectar nuevos lanzamientos que ayuden a elevar los estándares sanitarios en las distintas cadenas productivas.



**JORDI MARTÍNEZ, DIRECTOR COMERCIAL PARA LATINOAMÉRICA DE LIVISTO.**

“El objetivo de nuestra visita es encontrarnos con nuestro socio estratégico para analizar las posibilidades de incrementar nuestro negocio y avanzar en el registro de productos que apoyen a la industria veterinaria del país”, expresó. Antes de concluir su visita, Martínez enfatizó que toda la línea de productos Livisto se encuentra disponible en almacenes veterinarios de todo el país. Y esto gracias al trabajo desplegado a través de su aliado exclusivo, RuralVet. Animó a los productores y técnicos a contactar con la empresa para recibir asesoramiento directo y encontrar las soluciones más adecuadas para cada sistema productivo, reafirmando que la misión de Livisto es acompañar al sector con alternativas confiables y de alto rendimiento. Finalmente, el director comercial resaltó el compromiso de su empresa con la innovación, la calidad y el soporte técnico, pilares que considera fundamentales para acompañar la evolución del sector pecuario paraguayo. **CA**



# Histórica segunda edición de FASP para posicionarse como referencia nortea

**LA FERIA AGROPECUARIA SAN PEDRO 2025 (FASP) CONCLUYÓ CON RESULTADOS HISTÓRICOS QUE LA CONSOLIDAN COMO UNA VIDRIERA AGRÍCOLA Y GANADERA DE CRECIENTE IMPORTANCIA EN EL NORTE DEL PAÍS.** Realizada del 12 al 15 de noviembre en el predio “Prof. Dr. Arsenio Vasconcellos” de Santa Rosa del Aguaray, la muestra presentó varias novedades y cerró con muchos negocios y las expectativas superadas por organizadores y participantes.



La segunda edición de la FASP reunió a más de 150 empresas en una muestra declarada de interés nacional, departamental y municipal y cerraron ventas superiores a G 5.500 millones, por lo que el evento se consolidó como una verdadera vitrina productiva del Norte del país. Este año se introdujeron algunas innovaciones y, desde la organización, el Consorcio FASP, indicaron que la intención es seguir creciendo paulatinamente, sin apuro, pero sin pausa, por lo que se confirmó así que se está trabajando para un tercer episodio, con la posibilidad de introducir más mejoras. Entre las novedades, se destacaron el primer juzgamiento oficial de bovinos en el departamento, con la participación de 60 ejemplares

Nelore de bozal que colmaron la capacidad del galpón y la jornada lechera que, además de las charlas ya realizadas en la edición pasada, igualmente estrenó su propio galpón, en donde se realizó una suerte de juzgamiento didáctico, seguido de remate. Esta propuesta reunió

a productores, principalmente de colonias menonitas, quienes participaron activamente de toda la actividad. También hubo más expositores y muchas mejoras. El presidente del Consorcio FASP, Antonio Vasconcellos, celebró ventas superiores a G 5.500 millones, más del doble que en 2024. Los expositores reportaron dinamismo comercial desde el primer día, con un flujo constante de público que se mantuvo incluso en horario nocturno. El vicepresidente, Fabián Pereira, subrayó la calidad técnica de los más de 150 expositores y puntualizó que las condiciones climáticas favorables permitieron mostrar el buen desarrollo de cultivos como soja y maíz, además de la diversificación con alternativas como el maní. ➔



ANTONIO VASCONCELLOS, PRESIDENTE DEL CONSORCIO FASP.



La agenda técnica incluyó foros, charlas y demostraciones a campo sobre diversos rubros agrícolas y ganaderos, además del Congreso de Mujeres Agropecuarias del Norte. El coordinador general, Fernando Escobar, destacó que los resultados superaron todas las proyecciones y adelantó como desafíos para 2026 la ampliación del galpón bovino, la creación de un espacio para ovinos y mejoras en infraestructura. En ese sentido, y ya anunció su tercera edición, del 11 al 14 de noviembre de 2026, por lo que ya inmediatamente se activaron las acciones.

**ACTO INAUGURAL**

Durante la ceremonia que contó con la presencia de autoridades, representantes de gremios, productores y empresarios, Vasconcellos, destacó el crecimiento del evento, la calidad de los stands y el compromiso de los productores, anunciando además la cons-



trucción de un pabellón exclusivo para la raza Nelore, así como la incorporación por primera vez de animales de bozal Nelore y Nelore Mocha. También mencionó la habilitación de un local de remates para subastas por pantalla y de un galpón para bovinos de leche.

El vicepresidente Fabián Pereira expresó un mensaje de esperanza, destacando la decisión de los sampedranos de trabajar unidos contra la desigualdad y la migración, y reconociendo la resiliencia de los productores pese a los años difíciles. Resaltó la apuesta tecnológica de las más de 150 empresas que participan en la feria y la importancia de generar oportunidades para los más de 350.000 habitantes del departamento, indicando que la muestra inspira a los jóvenes y fortalece el espíritu productivo del Paraguay. Héctor Cristaldo, presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), señaló que la feria acerca tecnología, conocimiento y oportunidades al campo. Recordó que San Pedro pasó del 10º al 5º lugar en producción de granos

gracias a la mecanización y la agricultura familiar e instó a integrar a los pequeños productores y de producir cuidando el ambiente. En tanto, el ministro de Agricultura, Carlos Giménez, felicitó a la organización y valoró el crecimiento impulsado por la inversión privada y la infraestructura rural, pese a los desafíos climáticos.

Además, instó a los productores a fortalecer el cuidado ambiental y las negociaciones de comercio exterior. Para cerrar, Vasconcellos resaltó el impacto económico regional generado por la feria, que movilizó comercios y servicios mientras acercó tecnología, capacitación y genética de alto valor a los productores. Desde la organización se agradeció a los expositores y al público en general y se aguarda no solo repetir el éxito alcanzando, sino seguir creciendo para posicionar a la FASP como referencia en eventos agrotecnológicos de primer nivel.



**FABIÁN PEREIRA, VICEPRESIDENTE DEL CONSORCIO FASP.**



**HÉCTOR CRISTALDO, PRESIDENTE DE LA UGP.**

## Agrisa y sus propuestas para la agricultura de precisión

La firma líder en drones agrícolas y varias propuestas para una agricultura de precisión acompañó la muestra del Norte de la región Oriental. Diego Martínez, gerente comercial de Agrisa, resaltó que para el evento llevaron todas las novedades del rubro de agricultura de precisión, incluyendo los vehículos aéreos no tripulados empleados principalmente para la pulverización de extensas áreas productivas ofreciendo ventajas frente a tradicionales prácticas. “Siempre estamos presentes en los grandes eventos. Esta región tiene una enorme diversidad de cultivos y los modelos de drones T70P y T100 están diseñados para responder a las necesidades de los productores locales”, indicó, con relación a las unidades de la marca DJI Agres, destacadas en la ocasión. Se indicó que Agrisa entiende de la importancia de ofrecer equipos con tecnología de primera para obtener resultados más eficientes y sacar el máxi-



mo provecho en el campo, por lo que las novedades incluyen otras propuestas para la agricultura de precisión. En este caso, resaltó la moto desmalezadora de la marca Rolland, con el modelo RH001 5x4, que proporciona potencia, robustez y eficacia. Complementando, igualmente, además de pilotos automáticos de Agres, se exhibió el generador inversor multifuncional D14000iE, diseñado para ofrecer energía confiable en operaciones intensivas, para su empleo con los drones agrícolas. A su turno, Domingo Ruiz Díaz, del equipo técnico comercial e instructor

certificado para vuelos de drones, destacó el interés de los visitantes y el resultado positivo de los negocios. “A pesar del clima, empezamos con el pie derecho. En el primer día ya concretamos la venta de dos equipos en la mañana y tres por la tarde. Tuvimos ventas del dron multispectral Mavic y de los modelos T70 y T100, que representan lo más avanzado en tecnología para vehículos aéreos no tripulados para las actividades agrícolas”. Añadió que Agrisa permanentemente demuestra en acción las capacidades reales de sus equipos. Además, se resaltó DJI Academy, la plataforma de formación para nuevos pilotos agrícolas. Finalmente, ambos representantes coincidieron en la importancia de seguir impulsando la agricultura de precisión en Paraguay, señalando que la tecnología ya no es un lujo, sino una herramienta indispensable para mejorar la eficiencia y la productividad.

## BASF con el posicionamiento de soluciones biológicas y fungicidas

La compañía BASF tuvo una destacada participación en la Feria Agropecuaria San Pedro 2025, donde presentó tres innovadoras propuestas para el manejo fitosanitario del cultivo de soja. Héctor Ruiz, Desarrollo Técnico de Mercado (DTM) para la zona Norte de BASF Paraguay, explicó que este año la firma apostó por tecnologías de última generación orientadas a optimizar la sanidad del cultivo y elevar el rendimiento final. Entre las novedades exhibidas se destacó Votivo Prime, un tratamiento biológico de semillas elaborado a base de “Bacillus firmus”, diseñado para fortalecer el arranque del cultivo y mejorar el desarrollo radicular. Señaló que esta herramienta representa una alternativa sostenible para



los productores que buscan incrementar la eficiencia desde la siembra. Asimismo, BASF presentó Palyvar, un fungicida formulado con la nueva molécula Revysol, recomendado para aplicaciones tempranas en soja, especialmente en etapa V6. Destacó su excelente comportamiento en el control de “Cercóspora” y su acción preventiva contra roya, dos de las

enfermedades más preocupantes en la región. La tercera propuesta fue Keyra, también fungicida que lleva en su formulación la molécula Revysol. Este defensivo está indicado para la tercera y cuarta aplicación, etapa clave para sostener la sanidad del cultivo hacia el cierre del ciclo, puntualizó el DTM. “San Pedro es una zona con poca roya temprana, pero sí presenta fuerte presión de enfermedades al final del ciclo. Por eso insistimos en la aplicación oportuna para aprovechar al máximo el potencial del cultivo”, recalcó y añadió que, al tratarse de novedades, BASF ya contó con parcelas demostrativas en San Pedro y en Amambay, cuyos resultados estarán disponibles en la próxima campaña. ➔

## Interfisa Banco más cerca que nunca del productor en Sampedrano

En una noche de confraternidad realizada en el marco de la 2.ª edición de la Feria Agropecuaria San Pedro 2025, en la Plaza Central del Recinto Ferial Prof. Dr. Arsenio Vasconcellos, Interfisa Banco compartió con aliados y clientes su papel protagónico a lo largo de la muestra con financiamientos renovados para ganadería y agricultura en Santa Rosa del Aguaray. Cynthia Sotelo, gerente de Red de Sucursales de Interfisa Banco, subrayó que para la institución es “un honor ratificar el compromiso con el país y, ni qué decir, con la región del Norte”. Destacó además que el banco mantuvo un acompañamiento estrecho con la feria y con el desarrollo productivo, como parte del modelo de negocios que impulsa la entidad actualmente tras la incorporación del Grupo Co-



gorno desde el 2020 como parte del paquete accionario que redireccionó el modelo de negocio. Resaltó que para el banco lo más importante son los vínculos, más allá de ofrecer productos o servicios financieros. “Acompañamos a los sectores tanto en los buenos como en los momentos difíciles. Bajo ese entendimiento, nuestros equipos comerciales, de procesos y de riesgos han diseñado soluciones adaptadas a cada necesidad”, señaló. Entre los principales

beneficios ofrecidos, mencionó que los planes de financiación son ajustados a cada requerimiento “las tasas de interés no son enlatadas, sino diseñadas según el perfil y la necesidad de cada cliente, tanto para costos operativos como para inversiones”, añadió. Además, que los plazos, años de gracia y garantías se adecuan a la realidad de cada productor, permitiendo un acompañamiento serio y sostenido tanto al sector ganadero como al agrícola.

## Importadora Alemana y sus novedades de híbridos NK

La participación de Importadora Alemana (Impal) en la Feria Agropecuaria San Pedro (FASP) 2025 tuvo como eje central la presentación de sus híbridos NK. En su parcela de híbridos de maíz, Impal destacó las propuestas NK, destacándose el NK 501 VIP3, uno de los más esperados por los productores de la zona, indicó Blas Espínola, asesor técnico de la firma. Conforme sus explicaciones, el híbrido fue desarrollado para responder a las condiciones productivas del Norte de la región Oriental del país,

ofreciendo rusticidad, sanidad y un alto potencial tanto para grano como para ensilaje. El NK 501 VIP3 se caracteriza por su excelente sanidad foliar y su marcada resistencia a las enfermedades transmitidas por la “cigarrita”, un desafío habitual para los agricultores de la región. “Es un material muy rústico, con un alto techo productivo y muy buena adaptación”, destacó. Agregó que el híbrido ya fue probado en diferentes localidades de los alrededores, especialmente en la zona de Manitoba, donde los

ensayos demostraron resultados destacados. Para ensilaje, el NK 501 VIP3 alcanzó 40.000 kg/ha, mientras que en producción de granos llegó a 10.000 kg/ha, posicionándolo como una alternativa de doble propósito ideal para sistemas mixtos. Además, Impal presentó materiales experimentales, todavía sin nombre comercial igualmente con resistencia a enfermedades del complejo de “cigarrita” y que están mostrando un desempeño alentador en los campos experimentales, indicó Espínola. Para aprovechar al máximo el potencial de los híbridos NK, el asesor técnico resaltó la importancia de una buena nutrición del cultivo y del acompañamiento técnico especializado, factores decisivos para alcanzar los mejores resultados y finalizó agradeciendo la presencia del público y el interés mostrado por los productores, así como a la organización por el espacio para compartir las novedades para los agricultores norteños.



## Cooperativa Sommerfeld en expansión con nuevo centro de distribución

**E**n el marco de la FASP 2025, la Cooperativa Sommerfeld Ltda. confirmó un importante paso en su estrategia de crecimiento con la construcción de un centro de distribución en Santa Rosa del Aguaray, que fortalecerá la presencia de sus productos Sol Blanca y los balanceados Nutricoop en la zona norte del país. Karl Buhler, gerente de Molinos Sol Blanca, destacó que este proyecto busca optimizar la logística y mejorar el abastecimiento para clientes y productores de toda la región. “Este centro de distribución nos permitirá llegar con mayor eficiencia a los productores, garantizando disponibilidad constante de nuestras líneas de alimentos y balanceados. Es un compromiso con el desarrollo local y con la expansión ordenada de Sommerfeld”, afirmó. Explicó además que Santa Rosa



del Aguaray fue seleccionada por su ubicación estratégica dentro del departamento de San Pedro, lo que facilitará la conexión con distintas zonas agrícolas y ganaderas. La iniciativa forma parte de un plan más amplio de fortalecimiento comercial que la cooperativa viene desarrollando en los últimos años, apostando por la innovación, la cercanía con los productores y la ampliación de su infraestructura. También indicó que el proyecto fue recientemente aprobado y el terreno adquiri-



do. “Para nosotros, fue la primera vez que participamos y aprovechamos para presentar una novedad para todos los comerciantes y clientes de la zona, que se trata de esta sucursal para acercarnos con nuestros productos, sean harina, balanceados o núcleos. Pensamos iniciar en los próximos meses para ver si terminamos en el 2026, porque recién fue hecha la compra del terreno, pero estamos a full en el trabajo con la proyección, presupuestos y otras gestiones”.

## Tape Ruvicha y el impulso de herramientas eficientes y mayor cobertura técnica

**T**ape Ruvicha fue protagonista en la Feria Agropecuaria San Pedro 2025 con maquinarias con lo último en tecnología de New Holland y fortaleció su red de servicios en el Norte, para un sector que demanda equipos eficientes y soporte técnico 24/7 para enfrentar los desafíos de campaña. Germán Cardozo, responsable de Marketing de New Holland para Tape Ruvicha, destacó la importancia de acompañar de cerca al productor a través de espacios como la feria. “Estamos muy contentos con la presencia de

clientes, invitados y productores que se acercaron a nuestro stand. Siempre es una oportunidad para mostrar la tecnología de punta que ofrece New Holland”, expresó. Entre las principales maquinarias se presentó la Cosechadora New Holland CR7.90, un equipo diseñado para los grandes desafíos productivos del Norte, junto con los tractores New Holland T7 y New Holland TL 5.90, modelos reconocidos por su robustez y versatilidad para el trabajo diario en distintos sistemas de producción. Además,

Tape Ruvicha representante oficial en Paraguay de New Holland, se fortaleció con la participación de Dean Automotores, subdistribuidor oficial que llevó a la feria toda la línea de pick-ups Ford, incluyendo modelos como Ranger, F-150 y Raptor. La propuesta permitió a los visitantes conocer vehículos que no solo son una solución de movilidad, sino herramientas de trabajo altamente valoradas en el sector agropecuario. También resaltó la amplia cobertura nacional de Tape Ruvicha, lo que garantiza atención especializada y soporte técnico en toda la región norte. “Contamos con varias sucursales y un equipo de asesores preparados para brindar acompañamiento permanente. En época de cosecha, nuestros servicios técnicos operan 24 horas para asegurar que el productor pueda trabajar sin interrupciones”, finalizó. →



## Selección Genética para apoyar el avance de la cuenca lechera de San Pedro

Una jornada lechera se realizó íntegramente el jueves 13 de noviembre en el marco de la Feria Agropecuaria San Pedro 2025 (FASP). Entre las actividades, se realizaron charlas, juzgamiento didáctico y remate que contó con el apoyo del gremio de tamberos y de empresas como Selección Genética. El Ing. Agr. Hugo Pistilli, director de Selección Genética, resaltó el crecimiento que tiene lechería en la zona y que posicionó a la cuenca de San Pedro como la segunda mayor del país. El profesional igualmente acompañó la feria agrotecnológica como jurado de ejemplares exhibidos previamente al remate, con un método más didáctico que de calificaciones. La jornada lechera de la FASP arrancó por la mañana con charlas en el salón auditorio y contó con el respaldo de varias empresas, entre ellas Selección Genética, y de la Asociación de Productores de Leche y Criadores de Razas Lecheras (Aprole). Felicitó a la organización por dar el espacio a la lechería, que para esta segunda edición de la



muestra aumentó en protagonismo. Con respecto a Selección Genética, el Ing. Agr. Pistilli resaltó el compromiso con el desarrollo de la región y el acompañamiento continuo a los productores de la cuenca lechera de San Pedro. Señaló que este es el segundo año consecutivo en que la firma participó de la feria, apoyando a la segunda cuenca de mayor producción lechera del país, una zona extensa que avanza de manera sostenida en el mejoramiento genético mediante inseminación

artificial y el uso de toros probados. “Estamos muy contentos. El 50% de los animales expuestos y rematados hoy son fruto de nuestro trabajo, y eso nos llena de orgullo. Venimos aportando desde hace 28 años con la representación de Select Sires en Paraguay”, afirmó el entrevistado. Destacó que el enfoque de la empresa se centra en identificar el biotipo más adecuado para la región, trabajando con razas predominantes como el Holando y orientando el apareamiento para potenciar características de importancia económica. Añadió que cada vez más productores comprenden que invertir en genética es clave para elevar los estándares productivos. Agregó que, durante los recorridos por los establecimientos de la zona, el equipo de Selección Genética detectó los principales motivos de descarte del rodeo tales como cojeras y problemas de pezuñas, mastitis, baja producción de leche e infertilidad. Según Pistilli, se deben priorizar estos aspectos al seleccionar toros para mejoras significativas en la cuenca.

## Híbridos NK de doble propósito en destaque de GPSA

El Grupo GPSA tuvo una presencia destacada en la Feria Agropecuaria San Pedro 2025, donde mostró al público parte de su amplio portafolio de soluciones, entre estas, los híbridos NK, con propuestas para posicionar en la zona. Heder Gill, asesor técnico de la firma, resaltó que el evento fue el escenario ideal para compartir las tecnologías que el grupo impulsa en esta parte del territorio patrio, con una amplia área de influencia para desarrollar la agricultura. En materia de propuestas, explicó que, en esta edición, se presentaron los híbridos en destaque tales como el NK 501 VIP3 y el NK 503 VIP3,

además del ya conocido FEROS VIP3, este último destinado a ambientes de media tecnología. En tanto, explicó que el NK 501 VIP3 y el NK 503 VIP3 fueron desarrollados para responder a sistemas agrícolas exigentes y han mostrado un excelente com-



portamiento en los campos de San Pedro. Puntualizó especialmente al NK 501 VIP3, un híbrido pensado para ambientes de alta tecnología, con gran adaptación a las condiciones locales y una notable resistencia al complejo de enfermedades asociadas a la “cigarrita”, uno de los principales desafíos sanitarios de la región. “El material se destacó muy bien en San Pedro y respondió con estabilidad y buen potencial productivo, además de posicionarse como doble propósito”, comentó. Para cerrar, el ingeniero agradeció la participación de productores y visitantes en la feria, así como a los organizadores por el espacio dado durante la muestra agrotecnológica.

## Tracto protagonismo firme con el posicionamiento de principales marcas



La Feria Agropecuaria San Pedro 2025 volvió a reunir a empresas, productores y técnicos del Norte de la región Oriental. Entre los expositores destacados estuvo Tracto Agro Vial, que participó por segundo año consecutivo con una amplia línea de maquinaria e implementos agrícolas y ganaderos. Durante el evento, Jorge González, gerente de la sucursal Santa Rosa del Aguaray, compartió detalles sobre la presencia de la firma y la respuesta del público. Recordó que en la edición anterior ya habían exhibido tractores e implementos de diversas gamas y que, este año, el regreso fue con una mayor variedad de equipos. Con lo que la firma logró un alto protagonismo durante la muestra. Entre las novedades, subrayó la incorporación de una pala cargadora Shantui de 125 HP, de seis cilindros, diseñada para tareas rurales como limpieza de campo y apertura de montes, una de las demandas más recurrentes en la zona. Destacó que la clave del posicionamiento de Tracto Agro Vial en la región radica en dos pilares como son la calidad de los equipos y el servicio posventa sólido, que incluye disponibilidad permanente de repuestos y técnicos capacitados. “El servicio técnico garantizado marca la diferencia; el cliente sabe que no queda solo después de la compra”, afirmó.

El sector ganadero también tuvo un espacio destacado en la propuesta de la empresa. Mencionó para la pecuaria, los tractores de 100 a 110 HP, utilizados en sistemas de confinamiento. Así, las unidades de la marca Lovol fueron las posicionadas con mayor fuerza por parte de Tracto Agro Vial que, además, llevó a la feria rastrillos, segadoras, picadoras, mezcladoras y rotoenferadoras, entre las propuestas de sus principales marcas representadas en el país, como JF, Yomel o Tatoma, por citar algunas, muy utilizadas para fardos y raciones. De igual forma, durante el evento, la empresa lanzó promociones especiales, con precios diferenciados para facilitar el acceso a maquinaria de alta demanda entre pro-

ductores y contratistas. Esto despertó el interés de los clientes y productores quienes por lo que la línea Lovol fue muy solicitada, especialmente los modelos 130 HP y 150 HP, tractores destacados por su rendimiento y aceptación comprobada. González agradeció a los clientes de la región por el constante apoyo y reiteró que la sucursal en Santa Rosa del Aguaray los recibe “con los brazos abiertos, lista para ofrecer la mejor propuesta y acompañar cada proyecto productivo”. Cabe recordar, finalmente, que la sucursal Santa Rosa del Aguaray cubre un amplio territorio que abarca además de las comunidades sampedranas a varios distritos de los departamentos de Concepción y Amambay. **CA**



# CONCOPAR y CONPACOOOP entregaron materiales educativos al MEC para promover el cooperativismo en las aulas

**EN CUMPLIMIENTO DE LA LEY N.º 6999/22, REPRESENTANTES DE LA CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS RURALES DEL PARAGUAY LTDA. (CONCOPAR) y de la Confederación Paraguaya de Cooperativas Ltda. (CONPACOOOP) entregaron oficialmente materiales educativos al Ministerio de Educación y Ciencias (MEC). Los materiales, entregados en el depósito de Itá Enramada en Lambaré, serán distribuidos a instituciones educativas de todo el país a partir del 2026.**

La entrega consistió en 5.300 guías didácticas sobre Educación Cooperativa para docentes del primer grado y 5.300 trípticos explicativos, que serán distribuidos por el MEC como parte del Kit Escolar 2026 a nivel nacional. Este material servirá de apoyo a los educadores para la incorporación de los contenidos de Educación Cooperativa dentro de las áreas curriculares de Comunicación, Matemática, Vida Social, Medio Natural y Salud, fortaleciendo los valores y principios del cooperativismo en el sistema educativo paraguayo.

“Estamos entregando las guías para los maestros, materiales educativos y trípticos para que los docentes cuenten con herramientas de apoyo en la implementación a nivel nacional de la educación cooperativa en 2026. Este es un hecho histórico, porque el movimiento cooperativo incide directamente en una política pública de gran relevancia, haciendo que todas las escuelas del país incorporen la educación cooperativa el próximo año”, expresó María Gloria Pereira, profesora académica y asesora de CONPACOOOP-CONCOPAR.

“El trabajo conjunto entre ambas confederaciones hizo posible que el Ministerio de Educación asuma la distribución de los materiales y que las clases de educación coo-



perativa estén integradas al kit escolar de los estudiantes. Realmente es un gran logro para el sector cooperativo”, añadió.

Por su parte, María del Carmen Duarte Cristaldo, directora de la Dirección de Currículo del MEC, destacó la importancia pedagógica de este material:

“Hoy recibimos 5.300 unidades de guías docentes del primer grado en el marco de la educación cooperativa. Estas guías contienen propuestas y actividades que los docentes pueden desarrollar con sus estudiantes para enfatizar los valores cooperativos. En las diferentes áreas de aprendizaje; comunicación, matemática, vida social y medio natural, se incorporan actividades que vinculan los valores y metodologías

cooperativas, promoviendo una formación integral y solidaria”.

El contenido de las guías permitirá que los docentes articulen sus clases con los cuadernillos del estudiante, asegurando una enseñanza coherente con los diez valores fundamentales del cooperativismo en Paraguay, tales como la solidaridad, la ayuda mutua y la responsabilidad social.

Esta acción conjunta entre el CONCOPAR, CONPACOOOP Y MEC refuerza el compromiso del movimiento cooperativo con la educación, la formación en valores y la construcción de una ciudadanía participativa, consolidando así un paso fundamental hacia la integración de la Educación Cooperativa en el sistema escolar paraguayo. **CA**



# OCHO AÑOS

“Sembrando  
cooperación  
y cosechando  
progreso”



**CONCOPAR**  
CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS RURALES DEL PERÚ



# Expedición Dekalera cerró con éxito y deja valiosas lecciones para la próxima campaña de maíz zafriña

**LA EXPEDICIÓN DEKALERA CULMINÓ CON ÉXITO TRAS UNA GIRA REALIZADA ENTRE OCTUBRE Y NOVIEMBRE POR DIVERSAS ZONAS PRODUCTIVAS DEL PAÍS.** El recorrido técnico que incluyó Bella Vista, Cruce Itakyry, Santa Rita, Katueté y San Pedro permitió transferir tecnología, intercambiar experiencias con los productores y analizar los desafíos clave para la próxima zafriña de maíz.

**L**a iniciativa, impulsada por la compañía Dekalpar tuvo como objetivo acercar información de primera mano sobre manejo agronómico, compor-

tamiento de híbridos, nutrición y sanidad del maíz, además de presentar las últimas innovaciones en productos biológicos aplicables al cultivo de maíz.

La presencia de agricultores de distintas regiones permitió contrastar realidades, revisar resultados de ensayos locales y debatir sobre las estrategias

más eficientes para encarar una campaña.

El Dr. Hugo González, gerente de Desarrollo de la empresa, celebró los resultados de esta edición y destacó el valor de las jornadas realizadas. “Fueron encuentros muy ricos por el intercambio con los agricultores, mostrando la realidad productiva de cada región y discutiendo sobre productos biológicos, productividad y los principales desafíos en cada microregión”, señaló.

### CLIMA Y DECISIONES AGRONÓMICAS: LA COMBINACIÓN QUE DEFINE EL RENDIMIENTO

Uno de los mensajes centrales de la expedición fue comprender que el clima, si bien es un factor determinante, no es el único responsable del rendimiento final. González recordó que entre el 30 y 40% del rinde está influenciado por las condiciones climáticas, pero que “las decisiones agronómicas tienen un peso enorme en la productividad final”.

Entre esas decisiones clave mencionó: La fertilización del cultivo, la correcta elección del híbrido, la rotación de cultivos, los progra-



mas de manejo de malezas, enfermedades y plagas, densidad de plantas y la nutrición.

Durante la expedición se presentaron numerosos resultados de ensayos locales, generados por los técnicos de la empresa. Estos aportaron claridad sobre temas como la fertilización nitrogenada, el manejo de enfermedades y

el comportamiento de diferentes híbridos en cada microregión.

### UN AÑO RÉCORD Y APRENDIZAJES VALIOSOS

La campaña pasada se destacó por haber alcanzado productividades récord, con techos de 10.500 a 11.500 kg/ha, lo que permitió analizar qué manejos agronómicos adoptaron aquellos productores que lograron los mejores resultados.

Además, se discutió la evolución histórica del cultivo de maíz en Paraguay. En los últimos 30 años, el país ha registrado un incremento promedio de 118 kilogramos por hectárea por año, ➔



## EVENTOS



un indicador claro de la creciente adopción de tecnologías e innovaciones por parte del agricultor paraguayo.

### DKB 260 PRO4 EL MÁS RENDIDOR

Dentro del portafolio de Dekalb, el DKB 260 PRO4 se posicionó como el híbrido más destacado del año. Según González, fue “el híbrido más rendidor en todas las regiones y frente a todos los materiales del mercado”, alcanzando los mayores techos productivos. Se perfila como

una herramienta estratégica para la próxima zafriña. Otro material que sobresalió fue el DKB 360 PRO3, un híbri-

Esperamos nuevamente un ambiente productivo favorable en la próxima zafriña, de modo que el potencial de estos híbridos pueda expresarse y los agricultores vuelvan a alcanzar resultados récord.

do versátil, con buen comportamiento frente a la cigarrita y excelente sanidad, lo que lo convierte en una opción sólida

dentro del planteo del productor. “Esperamos nuevamente un ambiente productivo favorable en la próxima zafriña, de modo que el potencial de estos híbridos pueda expresarse y los agricultores vuelvan a alcanzar resultados récord”, expresó González.

Finalmente, el gerente deseó a los agricultores una buena zafra de soja y los alentó a realizar una planificación sólida para encarar una nueva zafriña con las mejores herramientas disponibles. **CA**





**FECOPROD**

**50 años**

**DESARROLLANDO  
JUNTOS UN PAÍS**



# FECOPROD y FAO destacan el rol de las cooperativas en la transformación de los sistemas agroalimentarios

**EN EL MARCO DEL AÑO INTERNACIONAL DE LAS COOPERATIVAS, LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD) Y LA ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO) llevaron a cabo el seminario “El cooperativismo: una solución para fortalecer los sistemas agroalimentarios y generar desarrollo sostenible en comunidades rurales”.**

**E**l encuentro se realizó el 18 de noviembre en la sede de la Fecoprod y reunió a representantes de cooperativas, organizaciones productivas, líderes comunitarios y aliados

institucionales de diferentes puntos del país.

La jornada inició con una presentación institucional y rápidamente dio paso a un espacio de reflexión centrado en la sos-

tenibilidad ambiental. En este primer bloque, cooperativas del Chaco y de la Región Oriental compartieron sus experiencias, avances y desafíos en la implementación de sistemas agroali-



mentarios y agroforestales. Estas presentaciones permitieron conocer iniciativas aplicadas en diversos territorios, así como los aprendizajes acumulados en la gestión sostenible de recursos, la innovación productiva y el fortalecimiento de las comunidades rurales.

El programa continuó con un segmento dedicado a la inclusión social, donde se expusieron experiencias orientadas al apoyo vecinal y al trabajo con comunidades indígenas del Chaco Central. Este espacio destacó prácticas que fomentan la participación comunitaria y la cooperación, demostrando cómo el modelo cooperativo contribuye a mejorar la calidad de vida en zonas rurales a través de proyectos de articulación local y construcción conjunta.

Tras un breve receso, la jornada se trasladó al eje de la sostenibilidad económica, con la presentación de casos exitosos de generación de

negocios asociativos y propuestas destinadas a fortalecer los servicios de apoyo a la asociatividad de micro, pequeñas y medianas organizaciones rurales. Este segmento permitió visualizar cómo el cooperativismo se consolida como una herramienta estratégica para

**La mejor forma de enfrentar los desafíos como humanidad es trabajar juntos; el modelo cooperativista nos muestra la fuerza de la acción común.**

ampliar oportunidades económicas, impulsar emprendimientos territoriales y promover un desarrollo rural más equilibrado.

**REFLEXIONES FINALES Y LLAMADO A LA ACCIÓN CONJUNTA**

El evento culminó con un espacio de reflexión colectiva sobre el aporte del modelo cooperativo a la seguridad alimentaria, la inclusión social y el desarrollo sostenible. Los participantes intercambiaron opiniones y destacaron la necesidad de fortalecer alianzas que permitan seguir avanzando en la transformación de los sistemas agroalimentarios.

Durante el encuentro, Iván León, representante de la FAO en Paraguay, subrayó la relevancia de celebrar junto con Fecoprod el Año Internacional del Cooperativismo, destacando que Paraguay es un modelo exitoso en el desarrollo cooperativo y cuenta con valiosas lecciones para compartir con la región. “Vimos experiencias exito-

sas en la esfera económica, social y ambiental que no solo demuestran un camino recorrido, sino que contribuyen de manera sustancial al desarrollo de Paraguay y de América Latina. La mejor forma de enfrentar los desafíos como humanidad es trabajar juntos; el

modelo cooperativista nos muestra la fuerza de la acción común”, expresó. Agregó además que la articulación entre entidades públicas, sector privado, cooperativas y comunidad

internacional es clave para “lograr un mundo posible para todos”.

Por su parte, Alfred Fast, presidente de Fecoprod, valoró altamente las experiencias compartidas durante el seminario y destacó que los resultados obtenidos responden a los principios mismos del cooperativismo. “Es muy lindo ver una diversidad de culturas trabajando juntas. Cuando la intención es la cooperación, el trabajo unido da resultados”, enfatizó. **CA**



**IVÁN LEÓN, REPRESENTANTE DE LA FAO.**



**ALFRED FAST, PRESIDENTE DE FECOPROD.**

#TomaElControl



Inspirada en la ciencia y en la inteligencia del metabolismo vegetal





# 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.

# COSECHAR + PERDER -

DISEÑO LIGERO

AHORRO EN COMBUSTIBLE

MENOR PÉRDIDA DE ESPIGAS

REDUCCIÓN DE PAJA

VARIEDAD DE MODELOS

¡¡Escribinos hoy!!

 +595 981 300 080

**Tracto** 

tractopyoficial  