



CAMPO 25 AÑOS **AGROPECUARIO**

AÑO 26 | N° 303 | SETIEMBRE 2026 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**HORTIPAR CRECE
Y APUESTA POR LA
INNOVACIÓN**

**TECNOMYL RECONOCIÓ
A LOS CAMPEONES
AGROCERES 2026**



SOJA 2026/27

En marcha una nueva campaña

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



Tape Ruvicha



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

Sub Distribuidores:

AGRO SACUNDAY S.A.
La Tecnología al Servicio del Campo

Tel: (595 - 673) 220108/9



Seguinos en:



VISITANOS EN
www.newhollandpy.com



DEKALB RINDE®



SUMARIO

AÑO 26 | N° 303 | SETIEMBRE 2026

+info en: campoagropecuario.com.py

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



NOTA DE TAPA
APS PUSO EN MARCHA LA
CAMPAÑA DE SOJA 2026/27



ENTREVISTA
LA INNOVACIÓN ESTÁ
AVANZANDO EN LA
AGRICULTURA DE
MANERA EXPONENCIAL



EVENTOS
HORTIPAR CERRÓ SU
OCTAVA EDICIÓN CON
MAYOR PARTICIPACIÓN



INDUSTRIAS
INDUSTRIA PARAGUAYA
CRECE Y BUSCA MAYOR
COMPETITIVIDAD



EVENTOS
PARAGUAY REUNIÓ
A REFERENTES DE LA
AGRICULTURA ORGÁNICA

EDITORIAL

El productor vuelve a apostar por la soja

Una nueva campaña comienza y el productor vuelve a poner sobre la tierra buena parte de sus expectativas. La soja 2026/27 apunta a unas 3,7 millones de hectáreas, en un momento en que el sector mantiene el optimismo, pero enfrenta costos más elevados y un mercado internacional que no ofrece certezas.

La apuesta tiene una dimensión que va mucho más allá de cada chacra. En los primeros ocho meses del año, Paraguay exportó 7,4 millones de toneladas de soja en grano, por USD 2.886 millones. Con sus derivados, el complejo alcanzó USD 3.877 millones, cerca del 40% de las exportaciones nacionales. Detrás de estas cifras hay productores que deben decidir cuánto invertir, qué tecnología incorporar y cómo enfrentar los riesgos de cada campaña. Por eso, además del clima y los precios, la competitividad depende de factores que están dentro y fuera de la finca.

La experiencia de las últimas campañas también muestra la capacidad de adaptación del productor paraguayo. Frente a escenarios cambiantes, busca mejorar rendimientos, ajustar costos, incorporar tecnología y aprovechar mejor los recursos disponibles. Esa eficiencia resulta cada vez más importante en una actividad expuesta a variables que no puede controlar. Al mismo tiempo, la fortaleza de la cadena sojera representa una oportunidad para seguir avanzando en industrialización y generación de valor. El crecimiento de los embarques de aceite y pellets demuestra que la producción de granos puede sostener otras actividades y ampliar su aporte a la economía nacional.

El rechazo de los gremios a una mayor presión tributaria se inscribe en esta preocupación. Con costos crecientes y precios sujetos al mercado internacional, cada carga adicional puede tener impacto en la ecuación productiva. El desafío pasa por mantener condiciones que permitan al sector continuar invirtiendo y compitiendo.

La nueva campaña vuelve a poner a la soja en el centro de la escena productiva. El productor ya hizo su apuesta; ahora serán el clima, los mercados y las condiciones económicas los que acompañarán o pondrán a prueba ese esfuerzo. Porque detrás de cada hectárea sembrada hay inversión, trabajo y confianza en el futuro del campo paraguayo.

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py

PUBLICIDAD

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



Invertí en capacitaciones
con tu tarjeta de crédito



CERTIFICATE COMO

PILOTO PROFESIONAL

de Drones Agrícolas

Instructora: Ing. Agr. Araceli Benavente



13 al 16

27 al 30

OCTUBRE 2026



10 al 13

24 al 27

NOVIEMBRE 2026



01 al 04

15 al 18

DICIEMBRE 2026

Todos los días



Hasta

24

cuotas sin
intereses

ACADEMY
NOVA...

24 cuotas con Oro y Platinum | 12 con Clásica

*Ver bases y condiciones en www.familiar.com.py

Soja paraguaya aumenta sus envíos y genera USD 2.886 millones

Paraguay incrementó sus exportaciones de soja en grano durante los primeros ocho meses de 2026. Entre enero y agosto se embarcaron 7,4 millones de toneladas, unas 2 millones de toneladas más que en el mismo período de 2025, según datos de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco).

El mayor volumen estuvo acompañado por un incremento en los ingresos. Las exportaciones de soja en grano alcanzaron USD 2.886 millones, frente a los USD 1.978 millones registrados entre enero y agosto del año anterior.

Argentina se mantuvo como el principal destino, con el 86% de los envíos, seguida por Brasil, con el 10%. El 4% restante tuvo como destinos Rusia, Arabia Saudita,



Vietnam, Estados Unidos, Uruguay, Chile y Corea del Sur.

La asesora de Comercio Exterior de Capeco, Sonia Tomassone, destacó la recuperación de los envíos hacia Rusia y el crecimiento de las ventas de soja en grano a Brasil y Vietnam.

MAYOR MOVIMIENTO DE DERIVADOS

La cadena sojera también registró un importante flujo de productos industrializados. Hasta agosto se exportaron 449.142 toneladas de aceite de soja, por USD 496,7 millones, y 1,62 millones de toneladas de pellets, por USD 493,9 millones. En conjunto, las exportaciones de soja en grano y derivados sumaron USD 3.877 millones en los primeros ocho meses del año, equivalentes a alrededor del 40% de las exportaciones paraguayas en ese período. Los envíos correspondientes a la zafra 2025/26 fueron realizados por 53 empresas, reflejando el peso de la cadena sojera en el comercio exterior del país y la importancia del mercado argentino para la colocación de la producción paraguaya. **CA**

Investigan nuevas alternativas para controlar Pyricularia en trigo

Un proyecto de investigación busca desarrollar nuevas herramientas para enfrentar la Pyricularia, una de las enfermedades que representa un desafío para el cultivo de trigo en Paraguay. El trabajo se desarrollará durante cinco años con apoyo de JICA y la participación de investigadores de la Universidad Nacional de Asunción (UNA), Capeco y las universidades japonesas de Kobe y Kioto.

El proyecto, denominado “Control integrado de Pyricularia”, apunta a generar alternativas para reducir el impacto de la enfermedad, con énfasis en la obtención de variedades con mayor resistencia genética y en el desarrollo de estrategias complementarias de control.

El investigador Man Mohan Kohli explicó que se busca encontrar una respuesta para evitar que el área de trigo siga dismi-

nuyendo, ya que los productores necesitan adelantar la siembra.

“Lo que buscamos es encontrar soluciones que sean útiles para el productor. Queremos desarrollar variedades más resistentes y herramientas que permitan manejar la enfermedad de una manera más efectiva, para que

el trigo pueda seguir formando parte del sistema productivo paraguayo”, explicó Kohli.

La investigación apunta así a generar alternativas que permitan producir trigo bajo las condiciones actuales del sistema agrícola paraguayo, reduciendo los riesgos asociados a la enfermedad. **CA**



Bioestimulante

VitaGrow

**El aliado ideal para
tus herbicidas**

Combate la
fitotoxicidad y
potencia
tus
cultivos



DETOXIFICANTE

 **Rizobacter**
www.rizobacter.com.py

Exportaciones de granos y subproductos alcanzan un récord en los primeros ocho meses del año

El agro argentino volvió a marcar un máximo histórico para el período enero-agosto, con más de 80,7 millones de toneladas exportadas. El crecimiento estuvo impulsado principalmente por el girasol, el maíz y el trigo, mientras que el complejo soja mostró una recuperación mensual, aunque continúa entre los registros más bajos de los últimos quince años.

Por su parte, durante los primeros ocho meses del año, las exportaciones de los principales granos y subproductos superaron las 80,7 millones de toneladas, un 12,5% más que en igual período del año pasado y unas 7,5 millones de toneladas por encima del máximo anterior registrado para este tramo del año.

El desempeño exportador se explica, en buena medida, por una combinación de elevada producción interna y una demanda externa que mantiene un ritmo sostenido. Entre los cultivos que más se destacaron aparecen el girasol, el maíz y el trigo.

El complejo girasol acumuló casi 6 Mt exportadas, más del doble del promedio registrado en los últimos años para esta época. En tanto, el maíz alcanzó 29,1 Mt, el mayor volumen para enero-agosto desde que existen registros.

El trigo también tuvo un desempeño destacado. La producción histórica de 29 Mt correspondiente a la campaña 2025/26 permitió ampliar considerablemente el saldo exportable. Entre enero y agosto se despacharon más de 12,4 Mt, un volumen 60% superior al promedio histórico para ese período.

En agosto, el complejo soja fue el que mostró el mayor crecimiento mensual, con una suba del 16% respecto de julio. Dentro del complejo se destacó particularmente la harina de soja, con 2,74 Mt embarcadas durante el mes.

Sin embargo, el desempeño acumulado todavía se mantiene por debajo de los niveles observados en buena parte de los últimos años. En los primeros ocho meses de 2026, el complejo soja alcanzó unas 28 Mt exportadas, ubicándose como el cuarto registro más bajo de los últimos quince años para el período.

La producción de leche creció 2,2% interanual en agosto

La producción de leche alcanzó en agosto los 1.114,8 millones de litros, un 6,6% más que en julio y un 2,2% por encima de igual mes de 2025, según datos del OCLA.

Con este resultado, la producción acumula 22 meses consecutivos de crecimiento interanual. Entre enero y agosto, el volumen producido aumentó 4,5% respecto del mismo período del año pasado. De acuerdo con el OCLA, si se mantiene la tendencia observada, el crecimiento anual podría ubicarse en torno al 3%, aunque se trata de una estimación sujeta a la evolución de la producción en los próximos meses y a las condiciones climáticas. En particular, el organismo señaló que un eventual fenómeno de El Niño de intensidad elevada durante la última parte del año podría generar cambios significativos en los niveles proyectados. Por otra parte, los sólidos útiles -grasa butirosa y proteína- crecieron 5,2% en el acumulado anual, por encima del aumento de los litros producidos. La proporción de sólidos pasó de 7,34% a 7,40%.

MAÍZ

La siembra de maíz 2026/27 avanza y ya cubre el 5,5% del área proyectada

La siembra de maíz con destino a grano comercial para la campaña 2026/27 alcanzó el 5,5% de las 8,4 millones de hectáreas (MHa) proyectadas, luego de registrar un progreso intersemanal de 4 puntos porcentuales.

Las labores se concentran principalmente en el Centro-Norte de Santa Fe, Núcleo Norte y Centro-Este de Entre Ríos, donde las condiciones permitieron avanzar con mayor ritmo.

En el Núcleo Sur, en cambio, la implantación avanza de manera incipiente. Las bajas temperaturas del suelo podrían demorar la emergencia del cultivo, por lo que el avance de las labores permanece condicionado por la evolución de las condiciones térmicas. A nivel nacional, el progreso de la siembra presenta un adelanto de 1,7 puntos porcentuales respecto de la campaña anterior, reflejando un inicio más rápido de las labores.

Mientras tanto, la cosecha de maíz 2025/26 transita su tramo final. Ya se recolectó el 96,9% del área apta, aunque el avance mantiene una demora interanual de 3,1 puntos porcentuales.

GIRASOL

La siembra de girasol alcanza el 23,4% del área proyectada

La siembra de girasol 2026/27 alcanzó el 23,4% de las 3 millones de hectáreas proyectadas, luego de registrar un avance intersemanal de 4,1 puntos porcentuales. Las labores se concentran principalmente en el norte y centro del área agrícola, donde las condiciones climáticas permitieron acelerar la implantación.

Uno de los principales focos de avance se encuentra en el Centro-Norte de Santa Fe, donde la siembra ya cubre el 50% del área proyectada. La ausencia de lluvias durante la última semana favoreció el ingreso de las máquinas y permitió intensificar las labores.

En el NEA, en tanto, la implantación alcanza el 94% del área prevista, por lo que la siembra se encuentra próxima a finalizar en esta región.

La situación es diferente en Santiago del Estero, donde las labores permanecen a la espera de nuevas precipitaciones que permitan recomponer las condiciones necesarias para continuar con la implantación.

Hacia el sur del área agrícola, la siembra todavía no se inició, en línea con el calendario de implantación del cultivo en esas regiones.



fungicida

TECCARE

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



tecnomy

Tecnificación sostiene la demanda de maquinaria agrícola

El mercado paraguayo muestra un comportamiento sostenido en la comercialización de equipos agrícolas, aunque con diferencias entre los principales segmentos. La renovación del parque y la incorporación de nuevas prestaciones acompañan las necesidades de una producción que busca mayor capacidad operativa y precisión en las labores.

Según datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM), entre enero y agosto se comercializaron 1.229 tractores, 78 cosechadoras y 55 pulverizadoras.

En tractores, John Deere mantiene el liderazgo, con el 31% de participación, seguido por Massey Ferguson, con el 15%, y Case IH, con el 13%. En este segmento también se observa una mayor presencia de marcas de origen chino, que amplían su participación en el mercado.

El segmento de cosechadoras presenta una concentración mayor. John Deere encabeza las ventas con el 37%, mientras que New Holland alcanza el 32% y Case IH, el 14%. La incorporación de estos equipos responde, entre otros factores, a la necesidad de aumentar la capacidad de trabajo y reducir pérdidas en periodos de cosecha, especialmente en explotaciones de mayor superficie.

En pulverizadoras, Jacto concentra el 42% de las unidades comercializadas, seguida por Kuhn, con el 16%, y Case IH, con el 11%. La demanda en este segmento está cada vez más vinculada a tecnologías que permiten mejorar la precisión de las aplicaciones y optimizar el uso de insumos.

Para los próximos meses, desde el sector se observa un escenario de optimismo moderado, en un contexto en el que la renovación de equipos y la incorporación de nuevas tecnologías siguen formando parte de las decisiones de inversión de los productores.

La tendencia apunta hacia máquinas con mayor nivel de automatización, conectividad y herramientas de agricultura de precisión. Estas tecnologías permiten ajustar las labores a las necesidades de cada área del cultivo, mejorar el uso de insumos y reducir tiempos y costos operativos, acompañando la evolución de una agricultura paraguaya cada vez más tecnificada.

TRACTORES

VENTAS HASTA AGOSTO

Fuente: Cadam.



John Deere	392
Massey Ferguson	191
Case IH	156
New Holland	151
Valtra	136
Yto	63
Lovol	40
FARMTRAC	38
LS	30
Hanomag	13
Mahindra	8
Fendt	6
Deutz	5
Total	1.229

COSECHADORAS

VENTAS HASTA AGOSTO

Fuente: Cadam.



John Deere	29
New Holland	25
Case IH	11
CLAAS	6
Massey Ferguson	4
Fendt	3
Total	78

PULVERIZADORES

VENTAS HASTA AGOSTO

Fuente: Cadam.



Jacto	23
Kuhn	9
Case IH	6
John Deere	5
New Holland	5
Massey Ferguson	5
Valtra	2
Total	55

Cotizaciones en Chicago (30-09-26)

Fuente: CBOT.

SOJA

Mes	US\$/Ton
Nov-26	474
Ene-27	480
Mar-27	483

MAÍZ

Mes	US\$/Ton
Dic-26	197
Mar-27	203
May-27	206

TRIGO

Mes	US\$/Ton
Dic-26	249
Mar-27	255
May-27	258

Votivo[®] Prime

Tratamiento de Semillas



Protección natural para raíces fuertes y cultivos estables

Estimula el desarrollo de raíces, mejora la absorción de agua y nutrientes, y protege contra nemátodos.



 **BASF**

We create chemistry

Baldan y Tracto acercaron tecnología y soluciones al productor chaqueño

EL 24 Y 25 DE SEPTIEMBRE SE DESARROLLÓ EL DÍA DE NEGOCIOS BALDAN Y TRACTO EN LOMA PLATA, EN EL PREDIO DE LA EXPO PIONEROS. La propuesta reunió a productores y clientes de la región, quienes accedieron a atención personalizada, condiciones especiales y repuestos originales Baldan.



Durante las dos jornadas, los equipos de Baldan Brasil y Tracto brindaron asesoramiento sobre las distintas alternativas de la marca, entre ellas para preparación de suelo y pulverización, además de presentar promociones especiales para los clientes de la región.

Uno de los principales focos estuvo puesto en la línea de pulverizadoras autopropulsadas, especialmente el modelo **Avola 2500**, disponible con barras de 25, 27 y 30 metros. El equipo incorpora telemetría y actualizaciones orientadas a mejorar sus prestaciones y acompañar las necesidades del

productor. “Estamos en el Día de Negocios Baldan y Tracto con condiciones especiales tanto para preparación de suelo como para pulverización”, señaló **Helinton Buzzatto, promotor de ventas de Baldan Brasil**. Agregó que el Avola cuenta con los dos primeros mantenimientos gratuitos a través de Baldan y una garantía de dos años. Buzzatto destacó además que ya existen equipos operando en el Chaco y que la actividad permitió reforzar el acompañamiento técnico y comercial a los productores de la región. Por su parte, **Fernando Helman, gerente de la sucursal Loma Plata de Tracto**, valoró la

participación registrada durante las dos jornadas y agradeció especialmente el acompañamiento de las cooperativas y productores chaqueños. “Queremos que Tracto y Baldan sigan apostando por la región chaqueña”, expresó.

El encuentro también permitió presentar las actualizaciones incorporadas al Avola 2500 y fortalecer el vínculo con productores que ya utilizan el equipo en el Chaco, con énfasis en la asistencia y el respaldo posventa. Los interesados pueden acercarse a las sucursales de **Tracto en Loma Plata y Filadelfia** para conocer las alternativas disponibles de la línea Baldan. **CA**

NUEVO
Pack
acceleron®
SOJA complete



Para un
arranque ganador

y un final exitoso.

PRODUCTO NUEVO

Insecticida

LADORAN®

- ✓ Doble modo de acción
- ✓ Control de plagas masticadoras y chupadoras

Fungicida

EverGol Energy

- ✓ Mayor vigor y velocidad de implantación
- ✓ Control eficaz contra patógenos de suelo



Compatibilidad con inoculantes



Facilidad operacional



Mayor productividad



Garantiza el stand final de plantas



Establecimiento rápido y vigoroso del cultivo

Seguinos en nuestras redes sociales

agrobayer_py agrobayerpy



“La innovación está avanzando en la agricultura de manera exponencial

JOSÉ PERDOMO, PRESIDENTE Y CEO DE CROPLIFE LATIN AMERICA, ANALIZÓ DURANTE SU VISITA A PARAGUAY EL ESCENARIO DE LA AGRICULTURA REGIONAL, EL ACCESO A NUEVAS TECNOLOGÍAS, LOS DESAFÍOS REGULATORIOS Y LA EVOLUCIÓN DE LA BIOTECNOLOGÍA. También se refirió al combate al comercio ilegal de productos fitosanitarios y al papel de la innovación para avanzar hacia una agricultura más eficiente.

_ P: ¿Cómo observa a Paraguay como productor de alimentos y qué potencial tiene para acceder a nuevas tecnologías?

_ R: Paraguay es estratégico. Es un productor neto de granos. Creo que, con regulaciones modernas, el registro de productos, la propiedad intelectual y las patentes, sin duda nuestras empresas van a ver a Paraguay como una potencia agrícola, que ya lo es. Tiene capacidad de producción, clima y mano de obra. Ya hoy Paraguay es líder en muchos de los esfuerzos internacionales para defender a la agricultura y la exportación de la región.

_ P: ¿Considera que los procesos regulatorios del país acompañan el desarrollo de las nuevas tecnologías?

_ R: Yo creo que sí. Hay un ambiente general en el país de avanzar y promover a Paraguay como una potencia agrícola que puede ser, y sin duda va en ese camino. También es importante crear un ambiente que permita, desde lo regulatorio, traer nuevas innovaciones. Por eso claramente vemos a las autoridades encargadas de la propiedad intelectual con un gran compromiso



JOSÉ PERDOMO, PRESIDENTE Y CEO DE CROPLIFE LATIN AMERICA.

para que eso se mantenga, se mejore y se haga más eficiente, de manera que pueda acompañar la modernización del portafolio agrícola.

_ P: Frente a desafíos como el cambio climático y las situaciones geopolíticas, ¿qué tecnologías marcarán el rumbo de la agricultura?

_ R: Creo que la tecnología y la

innovación están avanzando en la agricultura de manera exponencial.

Estamos viendo los drones, que están siendo utilizados cada vez más en todos los países; Paraguay tampoco está exento de esta tendencia. También vemos el avance de los productos biológicos, donde nuestras empresas están invirtiendo. No solamente en la parte química, sino también en todas las aplicaciones de la agricultura digital.

Estas tecnologías van a ayudar a hacer la agricultura más eficiente y, al mismo tiempo, van a producir mucha más información para que el agricultor tome mejores decisiones, tanto sobre el clima como sobre fertilización, uso del agua y otros aspectos.

Cuando hablamos de agricultura 2.0 o agricultura digital, esta tecnología viene a potenciar la productividad del agricultor para producir más alimentos y, al mismo tiempo, utilizar herramientas modernas que ayuden a minimizar los efectos del cambio climático.

El uso del agua puede ser más eficiente y las plagas podrán controlarse de una manera más

puntual, con mucha más tecnología. Creo que, al final, la agricultura moderna y la innovación son parte integral de la solución de los desafíos que tenemos en el mundo para la producción de alimentos.

Tenemos la agricultura, la innovación y la tecnología que nos van a permitir conquistar y mitigar muchos de estos desafíos.

Estamos en un cambio de revolución, donde la inteligencia artificial nos va a permitir acelerar el desarrollo de muchos productos que antes tomaban más tiempo y, al mismo tiempo, dar eficiencia a los procesos. Creo que estamos en la puerta de cambios más acelerados.

_ P: ¿Cómo están evolucionando las herramientas digitales y qué impacto tendrán en la producción?

_ R: Sin dudas que se van a consolidar. Tener regulaciones modernas y contar con el contacto a nivel global que las compañías de nuestra industria permiten son factores importantes.

CropLife Latin America tiene presencia en 18 países y ese intercambio permite que las asociaciones y los productores puedan aprovechar experiencias que ya se están desarrollando en otros mercados, evitando reinventar procesos y compartiendo las buenas experiencias que se están creando en cada país.

_ P: ¿Cómo observa actualmente el escenario regulatorio en América Latina?

_ R: La realidad es que las normas regulatorias en toda América Latina son muy variables. En algunos países son anticuadas y atrasan la innovación, como Costa Rica; tenemos regulaciones modernas, como el caso de Brasil, que van avanzando; y también tenemos regulaciones que se guían por la ideología en otros países, en vez de por la ciencia.

Tenemos un “popurrí” de regulaciones en América Latina y tenemos que estar en vanguardia.

En CropLife Latin America estamos apoyando a nuestras asociaciones para poder articular los diferentes desafíos y complicaciones que se generan en materia regulatoria.

Es un trabajo constante, un trabajo misionero, para apoyar con ciencia y regulación moderna a las autoridades de los países, de manera que puedan tomar las mejores decisiones basadas en la ciencia y en la evaluación de riesgos.

_ P: ¿Cuál es la situación del comercio ilegal de productos fitosanitarios y qué estrategias se están impulsando para enfrentarlo?

_ R: El comercio ilegal está pre-

Creo que, al final, la agricultura moderna y la innovación son parte integral de la solución de los desafíos que tenemos en el mundo para la producción de alimentos.

sente en todo el mundo y la realidad es que es complicado.

Lo que hemos hecho desde CropLife en los últimos 10 años es trabajar con las asociaciones para crear materiales didácticos y educar a los agricultores, para que entiendan, conozcan y puedan detectar cuándo un producto es ilegal.

Si un producto es barato y se vende sin factura, ya son dos señales de que puede tratarse de un producto ilegal y de que no funciona como debería. Esto también perjudica al fisco porque no se pagan los impuestos.

Otra de las acciones es trabajar con las autoridades para orientarlas sobre el impacto del comercio ilegal. No solamente afecta al campo, sino también al agua y al suelo donde se aplican estos productos, porque no han

sido probados ni han demostrado su seguridad. También buscamos establecer conexiones con las agencias que trabajan con las autoridades para detectar y combatir este problema.

Lo más que podemos hacer es educar, entregar materiales y hacer conexiones con las autoridades, para que puedan hacer su trabajo. Pero todavía falta mucho por hacer.

_ P: En el campo de la biotecnología, ¿hacia dónde están apuntando actualmente los desarrollos?

_ R: Todas las empresas están trabajando en la resistencia a plagas y enfermedades, principalmente en los grandes cultivos: soja, maíz, canola y trigo.

Se está trabajando en edición genética y creo que estamos en el inicio de cambios que van a venir de manera muy específica a través de tecnologías que nos permitirán controlar enfermedades, reducir la carga química y ser más eficientes.

Estamos en ese proceso. Se vienen cosas maravillosas si las regulaciones y las entidades aceptan estas tecnologías conforme se presenta la ciencia de manera clara. Creo que estamos ante una oportunidad enorme, porque América Latina es un supermercado enorme.

_ P: Después de esta visita, ¿qué reflexión se lleva sobre la evolución de Paraguay?

_ R: Me voy contento de haber visitado Paraguay. Veo claramente que vamos en el camino correcto con CAFYF, con el esfuerzo que se está haciendo para asegurar la capacitación de los agricultores y fomentar las Buenas Prácticas Agrícolas.

CampoLimpioSM sigue creciendo y vemos a las autoridades avanzar en la protección de la innovación para que pueda desarrollarse en el país. **CA**

Tecnomyt reconoció a los campeones del Desafío Agroceres 2026

EL CONCURSO REUNIÓ A PRODUCTORES DE CUATRO REGIONES DEL PAÍS Y PREMIÓ LOS MEJORES RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD EN MAÍZ ZAFRIÑA. Nardeli Dal Bosco, de la Región Centro Este, obtuvo el título de Campeón Nacional con un rendimiento de 11.210 kg/ha. El encuentro también marcó los 35 años de trayectoria de Tecnomyt.



Tecnomyt, representante de Agroceres en Paraguay, realizó el 25 de septiembre el Desafío de Campeones Agroceres 2026, en el Complejo CIDE, en Minga Guazú, donde fueron reconocidos productores destacados de las regiones Sur, Norte, Centro Sur y Centro Este. La iniciativa premió los resultados obtenidos con los híbridos AG8701 PRO4 y AG9035 PRO3, poniendo en valor el conocimiento, el manejo y las decisiones adoptadas por los productores durante la campaña de maíz zafriña. En total, fueron reconocidos 12

ganadores regionales, además del Campeón Nacional. El máximo resultado correspondió a Nardeli Dal Bosco, de la Región Centro Este, quien alcanzó 11.210 kg/ha con el híbrido AG9035 PRO3.

LOS MEJORES RESULTADOS POR REGIÓN

En la Región Sur, el primer lugar fue para Ridschart Verruck, con 9.120 kg/ha de AG8701 PRO4. Le siguieron Jorge Izawa, con 8.805 kg/ha, y Theobald S.R.L., con 7.919 kg/ha.

En la Región Norte, Silo 63 S.A. obtuvo el primer puesto con

8.293 kg/ha de AG8701 PRO4. El segundo lugar correspondió a G.C.P. S.A., con 8.286 kg/ha, y el tercero a Roberto Tzuzuki, con 7.416 kg/ha.

Por la Región Centro Sur, Granos Panambi (Eddy Neufeld) encabezó la clasificación con 9.888 kg/ha de AG9035 PRO3. En segundo lugar quedó Taylor Luis Pilguer Giacobbo, con 9.158 kg/ha, y en tercero Valdir Wottrich, con 8.771 kg/ha.

La Región Centro Este registró los mayores rendimientos de la edición. Además de Nardeli Dal Bosco, campeón nacional, fueron

reconocidos Antônio Doerner, con 11.195 kg/ha, y Valdir y Luciano Matos, con 11.114 kg/ha, todos con el híbrido AG9035 PRO3.

UNA INICIATIVA QUE ACOMPaña AL PRODUCTOR

El Desafío de Campeones Agroceres se inició en 2023 como una propuesta de Tecnomyl, en alianza con Agroceres, para reconocer a productores que alcanzan altos niveles de productividad en maíz zafriña.

La competencia contempla las particularidades de las diferentes regiones productivas de la Región Oriental y busca destacar los resultados asociados al manejo, la tecnología y las buenas prácticas aplicadas en cada campaña.

35 AÑOS DE TECNOMYL

El encuentro también fue escenario para conmemorar los 35 años de trayectoria de Tecnomyl, po-

niendo en valor el camino recorrido por la empresa y su vínculo con el sector agropecuario paraguayo. Durante la jornada se realizó además un homenaje a Vilmar Richter, en reconocimiento a su trayectoria y aporte a la historia de la compañía.

Con esta edición, el Desafío de Campeones Agroceres volvió a reunir a productores y referentes

del sector en torno a los resultados alcanzados en campo, destacando el aporte de la genética, la tecnología y el manejo en la búsqueda de mayor productividad. Agroceres es una marca de semillas de híbridos de maíz de Bayer. En Paraguay, Tecnomyl representa la marca y comercializa sus híbridos para diferentes condiciones y sistemas productivos. **CA**



CGS

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

 CGS-YPF Paraguay

Impulsando el desarrollo





Fecoprod y UGP abrieron la campaña de soja 2026

CON EL LEMA “MOTOR DEL CAMPO, IMPULSO DEL PAÍS”, LA FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN (FECOPROD) Y LA UNIÓN DE GREMIOS DE LA PRODUCCIÓN (UGP) REALIZARON EL LANZAMIENTO DE LA SIEMBRA DE SOJA 2026. La actividad se desarrolló el 4 de septiembre en Maracaná-Suiso Cué, Virgen de los Milagros, con participación de productores, cooperativistas, representantes gremiales y autoridades.

El inicio simbólico de la nueva campaña puso en destaque el aporte de la producción sojera a la economía nacional y el papel del pro-

ductor como protagonista de la actividad productiva. La jornada también planteó la necesidad de fortalecer la articulación entre productores, cooperativas, gre-

mios y Gobierno para generar condiciones favorables a la producción y al desarrollo de las comunidades del interior. El presidente de Fecoprod, Al-

fred Fast, resaltó el peso de la soja en la economía y su importancia para los pequeños productores y la agricultura familiar. Señaló que el cultivo genera ingresos y planteó la necesidad de continuar aumentando la producción, acompañada de una adecuada diversificación. En materia de competitividad, Fast sostuvo que el crecimiento de la producción debe estar acompañado por condiciones tributarias que favorezcan la actividad.

TECNOLOGÍA, CRÉDITO Y MERCADOS

El presidente de la UGP, **Héctor Cristaldo**, destacó que el lanzamiento forma parte de un proceso de integración productiva construido durante más de 15 años entre productores, cooperativas, gremios y el sector público. Señaló que el acceso a **tecnología, conocimiento, crédito y mercados**, junto con reglas claras y previsibilidad, resulta fundamental para que los productores puedan sostener su actividad. También mencionó entre los principales desafíos al clima, los precios internacionales y el tipo de cambio. Cristaldo expresó la expectati-



va de superar las **12,5 millones de toneladas de soja** en la nueva campaña y destacó la importancia de la producción como fuente de crecimiento económico y generación de oportunidades.

El anfitrión del encuentro, **Hugo**

car las necesidades de los productores a los diferentes actores vinculados con el sector.

DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA

Durante el acto, el ministro de Agricultura y Ganadería, **Carlos Giménez**, destacó el inicio de una nueva campaña agrícola como una oportunidad para renovar el compromiso de trabajo conjunto entre el Gobierno, los gremios, las cooperativas y los productores.

El ministro remarcó la importancia de mantener el diálogo y avanzar en la **diversificación productiva**, con el fortalecimiento de rubros como sésamo, chía, maíz y hortalizas, además de la soja.

También mencionó las acciones destinadas a combatir el contrabando y proteger la producción nacional, particularmente en el ámbito de la agricultura familiar. En ese sentido, reiteró el compromiso del Gobierno con programas de apoyo, mecanización y acceso a herramientas para mejorar la producción.

El lanzamiento en Maracaná reunió así a representantes de distintos sectores vinculados a la agricultura y dejó como eje la necesidad de sostener la producción, mejorar las condiciones para el productor y avanzar en forma coordinada frente a los desafíos productivos y económicos de la nueva campaña. **CA**

El acceso a tecnología, conocimiento, crédito y mercados, junto con reglas claras y previsibilidad, resulta fundamental para que los productores puedan sostener su actividad.

Santacruz, productor de la zona, valoró que Maracaná haya sido escenario del lanzamiento y destacó la presencia de representantes del sector productivo y de autoridades. Consideró que este tipo de actividades permite acer-





Hortipar cerró su octava edición con mayor participación

LA MUESTRA FRUTIHORTÍCOLA REGISTRÓ UN CRECIMIENTO DEL 20% Y SUMÓ UN CONGRESO NACIONAL, DEMOSTRACIONES TECNOLÓGICAS Y CASOS DE PRODUCTORES A SU PROPUESTA. La organización prevé mantener este formato y ampliar la participación de otros rubros de la agricultura familiar.

La octava edición de Hortipar cerró con un crecimiento del 20% en la participación respecto al año anterior, en una edición que incorporó nuevas propuestas técnicas y

tecnológicas. La actividad se desarrolló del 22 al 24 de septiembre en el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú, Alto Paraná, con participación de empresas, produc-

tores, técnicos y profesionales. Uno de los principales cambios fue la realización del Primer Congreso Nacional de Innovación en Producción Frutihortícola, que reunió a especialistas nacionales

e internacionales y abordó temas relacionados con sanidad, suelo, hidroponía, fertilización e inocuidad. A esto se sumaron parcelas demostrativas, sistemas de riego, materiales genéticos, invernaderos automatizados y experiencias vinculadas con agricultura orgánica y sustentabilidad.

También se presentaron casos de éxito de productores y se realizaron demostraciones de implementos agrícolas, con el objetivo de acercar experiencias concretas y soluciones aplicables a las fincas. El Ing. Edgar Figueredo, director de Cetapar, destacó la respuesta obtenida durante los tres días. Señaló que las empresas expresaron su conformidad por la concurrencia y las oportunidades de negocios generadas, mientras que la incorporación del congreso y de los casos de productores tuvo una buena aceptación entre el público.



A partir de esta experiencia, la organización prevé mantener una estructura similar en la próxima edición, con mayor énfasis en el contenido técnico. Figueredo adelantó además que se analiza incorporar un área de floricultura y otra destinada a cultivos protegidos. La propuesta también apunta a ampliar progresivamente el alcance de Hortipar hacia otros rubros de la agricultura familiar,

como banana, cítricos, mandioca, floricultura y piscicultura. En esta edición, la presencia de participantes de Chile, Argentina, Brasil y Uruguay contribuyó asimismo al intercambio regional. Con estos resultados, Hortipar busca consolidarse dentro del calendario de exposiciones del sector, manteniendo como ejes la tecnología, la capacitación y la diversificación productiva. ➔



MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES

**Protege el CORAZÓN
del MOTOR y prolonga
su VIDA útil**

CGS

Representante Oficial de **YPF**

Av. Madame Lynch e/Santa Margarita Youville

Tel.: (595 21) 673 395 - Telefax: (595 21) 684 002

E-mail: ventas@cgs.com.py - www.cgs.com.py

 CGS-YPF Paraguay



Impulsando el desarrollo



Agrosystem presentó soluciones para la nutrición de cultivos en Hortipar

Agrosystem acompañó la Expoferia Hortipar, donde presentó alternativas orientadas a mejorar la nutrición de los cultivos y contribuir a una mayor eficiencia productiva. La propuesta incluyó soluciones de Yara en las líneas de fertilizantes granulados, hidrosolubles y foliares.

Wilder Maciel González, responsable de Desarrollo Técnico de Producto de HF, explicó que el objetivo es aportar herramientas que permitan aprovechar mejor el potencial de las diferentes variedades disponibles en el mercado. “Hay un mercado muy amplio, con mucho por explorar y explorar en la parte nutricional, buscando obtener la mayor ventaja de cada variedad de cultivo que



tenemos hoy en día y apuntando a la optimización de los productores”, señaló.

Durante la feria se destacaron alternativas de la línea Yara Tera, orientada a la nutrición mediante fertilizantes hidrosolubles, además de productos foliares de YaraVita, entre ellos Bortrac, Zintrac y Phosamco Bio.

Maciel indicó que el manejo nutricional constituye un componente



importante para acompañar el desarrollo de los cultivos y expresar su potencial productivo, especialmente en un escenario de mayor disponibilidad de materiales y tecnologías para el sector frutihortícola. La participación en Hortipar permitió a Agrosystem acercar estas alternativas a productores y técnicos, en un espacio donde la innovación y la transferencia de conocimientos ocuparon un lugar central.

Fecoprod impulsa la innovación y el intercambio técnico en Hortipar

La Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod Ltda.) acompañó la 8ª Expoferia Hortipar 2026 como patrocinador principal del Primer Congreso Nacional de Innovación en Producción Frutihortícola, una iniciativa que reunió a productores, técnicos, profesionales, estudiantes, empresas e instituciones en torno a los desafíos y oportunidades de la producción hortícola.

El congreso se constituyó en uno de los principales espacios técnicos de la feria, con una agenda que abordó aspectos relacionados con sanidad vegetal, calidad de suelo, nutrición, inocuidad, hidroponía y nuevas tecnologías aplicadas a la producción. Para Fecoprod, este tipo de encuentros permite acercar conocimiento y experiencias al sector productivo y fortalecer la articulación entre los distintos actores de la cadena. Durante la apertura, el presidente de Fecoprod, Alfred Fast, destacó el respaldo de la Federación a Hor-

tipar, iniciativa que también cuenta con el acompañamiento de la Unicoop y la Fundación Nikkei-Cetapar. Valoró además el trabajo desarrollado para concretar la feria y el congreso. “Estamos muy satisfechos con Hortipar. Venimos respaldando este evento junto con la Unicoop y la Fundación Nikkei, y quiero felicitar al equipo de Cetapar y de Hortipar por la excelente organización, así como a los expositores que hicieron posible que esto se vea tan bien”, expresó.

Fast resaltó además la convergencia de los diferentes sectores en el desarrollo de la actividad. “Aquí tenemos al sector privado, las empresas y también al Estado”, señaló, al tiempo de desear éxitos a la organización y a los participantes. Entre los temas desarrollados durante el congreso se incluyeron la sanidad e innovación en la producción de tomate, la detección del virus rugoso del tomate (ToBRFV), el diagnóstico de la calidad del suelo, el manejo nutricional

del aguacate Hass y la calidad e inocuidad de frutas y hortalizas. También se presentaron experiencias sobre hidroponía y nuevas tecnologías, además de pósters de artículos científicos. La participación de Fecoprod se enmarca así en una visión de trabajo conjunto para acercar herramientas y conocimiento al productor. En este sentido, Fast remarcó la necesidad de continuar generando espacios que permitan avanzar de manera articulada en el desarrollo productivo del país. **CA**



Plataforma
Integral

FGS BLACK

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



PILOTO
AUTOMÁTICO
HIDRÁULICO

FUSION PRO
MONITOR DE
SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py



APS puso en marcha la campaña de soja 2026/27

LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE SOJA, OLEAGINOSAS Y CEREALES DEL PARAGUAY (APS) REALIZÓ EL 3 DE SEPTIEMBRE LA CUARTA EDICIÓN DE SIEMBRA PARAGUAY – APERTURA NACIONAL DE LA SIEMBRA DE SOJA, EN J. Eulogio Estigarribia, departamento de Caaguazú. El encuentro dio apertura simbólica a la campaña de soja 2026/27 y reunió a productores, autoridades, representantes de instituciones y empresas vinculadas con la cadena.

Bajo el lema “Ñañemitĩ ñepyrũta”, la jornada tuvo como principales actividades el acto protocolar y la tradicional siembra simbólica. Participó el presidente de la República, **Santiago Peña**, quien durante su intervención destacó el aporte de la producción agropecuaria al desarrollo del país y la importancia de generar condiciones de seguridad y previsibilidad para el sector productivo. Para la APS, la nueva campaña se

inicia en un escenario que plantea desafíos vinculados con los precios internacionales, los costos de producción, el comportamiento cambiario y las condiciones climáticas, además de las exigencias de los mercados. En este contexto, la organización puso énfasis en la necesidad de mantener la **competitividad y previsibilidad de la actividad agrícola**, junto con aspectos como la seguridad jurídica, infraestructura y logística, acceso

al financiamiento e industrialización de la producción. Asimismo, destacó el papel de la **innovación, la investigación, la biotecnología y la incorporación de nuevas tecnologías** para mejorar la productividad y fortalecer la posición del productor paraguayo.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

La apertura de la campaña coincidió con los **27 años de trayectoria institucional de la APS**, período en el que la agricultura paraguaya-



ya experimentó una importante transformación productiva y tecnológica.

En soja, este proceso se refleja en la evolución de la superficie, la producción y los rendimientos. En la campaña 1999/2000, el cultivo ocupaba unas 1,2 millones de hectáreas, con una producción de 2,91 millones de toneladas y un rendimiento promedio de 2.426 kg/ha.

En la campaña 2025/2026, la superficie sembrada en zafra llegó a 3,407 millones de hectáreas, mientras que la producción alcanzó un récord estimado de 11,5 millones de toneladas, con un rendimiento

promedio nacional de 3.374 kg/ha. La expansión de la superficie estuvo acompañada por avances en tecnología, siembra directa, rotación de cultivos y prácticas de ma-

En la campaña 2025/2026, la superficie sembrada en zafra llegó a 3,407 millones de hectáreas, mientras que la producción alcanzó un récord estimado de 11,5 millones de toneladas.

nejo, que contribuyeron a elevar la productividad del cultivo.

PRODUCCIÓN RESPONSABLE

Durante la jornada, la APS también reafirmó su compromiso con

las buenas prácticas agrícolas, la capacitación, la innovación y el cumplimiento de la legislación, además del cuidado de los recursos naturales. La participación de los distintos actores de la cadena permitió generar un espacio de intercambio sobre las perspectivas de la nueva campaña y los factores que inciden en la competitividad agrícola.

Con la siembra simbólica, **Siembra Paraguay 2026 dio inicio a una nueva campaña de soja**, en un escenario que combina las perspectivas de una producción tecnificada con los desafíos propios de los mercados y del contexto productivo.

Agrofertil presentó innovaciones en semillas durante Siembra Paraguay

Agrofertil estuvo presente en la IV edición de Siembra Paraguay – Apertura Nacional de la Campaña de Soja 2026/27, desarrollada en Campo 9, Caaguazú, donde presentó innovaciones relacionadas con la comercialización y el tratamiento de semillas de soja. **Tarciano Dalateze, gerente regional de Agrofertil**, destacó como una de las novedades la presentación de semillas en bolsas comercializadas por **número de semillas**, con formatos de 200.000 semillas, además de la opción en **big bag de 5 millones de semillas**.

También presentó la propuesta



de semillas con TSI (Tratamiento Industrial de Semillas), un proceso que permite realizar el tratamiento de manera controlada y uniforme, buscando entregar al productor semillas con alta calidad para favorecer un buen establecimiento del cultivo y alcanzar **altos rendimientos**.

La participación en Siembra Paraguay permitió a Agrofertil acercar estas alternativas a productores y referentes del sector en el marco del inicio de la nueva campaña de soja. Dalateze aprovechó la ocasión para **desear a los productores una buena campaña 2026/27 y una excelente cosecha.** ➔

Calidad y vigor de las semillas, claves para la campaña sojera 2026/27



ESPECIALISTAS DE AGROTEC SA DESTACAN LA IMPORTANCIA DE LA CALIDAD Y EL VIGOR DE LAS SEMILLAS DE SOJA, LA ADAPTACIÓN DE LOS MATERIALES A CADA ZONA PRODUCTIVA Y LOS CAMBIOS QUE VIENEN MARCANDO AL CULTIVO, COMO EL AVANCE DE LA BIOTECNOLOGÍA Y EL ADELANTO DE LA VENTANA DE SIEMBRA.

La campaña sojera 2026/27 se inicia con perspectivas favorables y plantea nuevos desafíos en materia de planificación y elección de materiales, de acuerdo con las condiciones de cada zona productiva.

En este contexto, **Agrotec acompañó la cuarta edición de Siembra Paraguay, realizada en Campo 9**, donde se dio inicio simbólico a la nueva campaña. Durante la jornada, Fernando Correa, gerente de Semillas Autógamas de Agrotec, destacó la importancia de la calidad de las semillas y su adaptación a las condiciones de suelo.

Uno de los aspectos señalados fue la posibilidad de períodos de alta humedad y suelos encharcados en determinadas zonas. “Desde Agrotec recomendamos al productor poner especial atención en las condiciones del suelo, de qué manera está compactado y cuál es el historial sanitario que

tiene. Contamos con variedades de soja que se comportan bien frente a un suelo encharcado y con enfermedades, con alta germinación y principalmente buen vigor”, explicó.

Correa indicó que la superficie de soja podría alcanzar **3,8 millones**

Recomendamos al productor poner especial atención en las condiciones del suelo, de qué manera está compactado y cuál es el historial sanitario que tiene.

Contamos con variedades de soja que se comportan bien frente a un suelo encharcado y con enfermedades, con alta germinación y principalmente buen vigor.

de hectáreas, con una producción estimada de entre 10 y 11 millones de toneladas.

BIOTECNOLOGÍA Y VENTANA DE SIEMBRA

El cultivo también experimentó importantes cambios en los últimos años, principalmente por

el avance de la biotecnología y el adelantamiento de la ventana de siembra. “Si volvemos diez años atrás, teníamos la variedad RR1, luego la aparición de la Intacta y posteriormente la plataforma biotecnológica o tecnología de tercera generación, conocida comercialmente como Intacta2 Xtend”, señaló.

Sobre el calendario productivo, explicó que el inicio de la siembra se adelantó progresivamente. “La ventana antes empezaba del 10 al 15 de setiembre en adelante. Hoy el productor respeta el vacío sanitario que va hasta el 31 de agosto, pero el 1 de setiembre ya está con toda su maquinaria y potencia para sembrar lo máximo posible, hasta el 20 o 25 de setiembre”, detalló.

Este adelanto permite aprovechar mejores condiciones para el desarrollo del cultivo y liberar tempranamente las parcelas para la zafraña.

CALIDAD Y MANEJO

La elección de semillas con alta germinación y buen vigor resulta fundamental para lograr una adecuada implantación y enfrentar condiciones ambientales adversas.

Correa remarcó que este factor debe complementarse con un manejo integral que contemple suelo, nutrición, protección del cultivo y nuevas herramientas biológicas.

“Utilizar una semilla de buena calidad, además de un buen fertilizante o defensivo agrícola, con nutrición y calidad, es hoy muy importante. La agricultura está evolucionando hacia sistemas de producción más sostenibles, con una participación cada vez mayor de herramientas biológicas y nuevas tecnologías de manejo”, destacó. ➔



Levecto®

Fungicida

eleva tu nivel de control

Llegó el fungicida **Levecto**, una nueva
era en protección con tecnología **Pavecto®**:
diseñado para lo que tu soja necesita.

* Pavecto es un codesarrollo de BASF & Sumitomo.

 **BASF**

We create chemistry

Glymax destacó el valor de la genética adaptada a Paraguay

Glymax Paraguay S.A. acompañó el IV Siembra Paraguay – Apertura Nacional de Siembra de Soja 2026/27, reafirmando su apuesta por la producción de semillas de calidad y por una genética adaptada a las condiciones productivas del país.

Alexander Sguarizi, gerente comercial de Glymax Paraguay S.A., destacó que la participación tuvo un significado especial, considerando que la empresa celebra este año sus 25 años de trayectoria. Señaló que la compañía se consolidó en el mercado paraguayo a partir de la genética de Seedcorp HO y que en los últimos años logró un importante crecimiento, no solo en volumen, sino también en calidad. “Somos muy criteriosos en la producción de semillas. Hoy podemos estar tranquilos porque entregamos una calidad superior a lo que exige la legislación”, señaló.

Actualmente, Glymax trabaja con materiales de soja que incorporan las biotecnologías aprobadas en Paraguay, entre ellas RR1 e I2X. Dentro de su

portafolio se encuentran materiales ya consolidados como **HO Pirapó** y **HO Tereré**, a los que se suman variedades con tecnología I2X como **HO Prata**, **HO Cascavel** y **HO Paraguaçu**.

El ejecutivo resaltó que se trata de materiales con buena adaptación a las distintas regiones productivas. Como ejemplo, mencionó el comportamiento de **HO Tereré en el Chaco**, donde, según los resultados de la red de ensayos, se posiciona entre los materiales de mejor desempeño. “La genética HO fue hecha para Paraguay y sus materiales se destacan en todo el país. Son variedades muy adaptadas a nuestras condiciones”, afirmó.

EL VALOR DE LA SEMILLA CERTIFICADA

Durante la jornada, Sguarizi también puso énfasis en la importancia de utilizar **semillas certificadas y legales**, considerando que su producción contempla un manejo técnico desde el campo hasta el almacenamiento y acondicionamiento.



Explicó que el uso de semilla certificada brinda mayor seguridad respecto de la calidad del material y permite al productor contar además con el respaldo de la empresa proveedora ante eventuales inconvenientes.

“Cuando la semilla viene de una empresa, nosotros estamos para respaldar al productor. Tenemos la seguridad de lo que estamos vendiendo”, manifestó.

El representante de Glymax señaló además que estudios realizados en Paraguay y Brasil muestran incrementos superiores al 20% en la productividad cuando se utilizan semillas certificadas, resaltando así la incidencia de la calidad de la simiente en el resultado final del cultivo.

Somax presentó su portafolio de semillas SoyMax en Siembra Paraguay

Somax acompañó la IV edición de Siembra Paraguay – Apertura Nacional de la Siembra de Soja donde presentó su propuesta de semillas de soja **SoyMax** y compartió con productores y referentes del sector el inicio de la nueva campaña.

Jeferson Simon, gerente de Marketing de Somax, destacó la importancia de acompañar este encuentro que marca el comienzo de una nueva zafra y constituye un espacio de intercambio con los diferentes actores de la cadena productiva.

Durante el evento, la empresa presentó parte de su portafolio de variedades **SoyMax**, desarrollado



para ofrecer alternativas adaptadas a diferentes zonas productivas del Paraguay. Entre las variedades destacadas se encuentran **SoyMax 60IX64 I2X**, **SoyMax DM Nexus I2X**, **SoyMax 65IX67 I2X** y **SoyMax Torque I2X**.

Simon señaló que la presencia en Siembra Paraguay también permitió reafirmar el compromiso de Somax con los productores y acompañarlos en el inicio de una nueva campaña de soja.

La empresa aprovechó la ocasión para **desear una excelente zafra a los productores paraguayos**, renovando su compromiso de seguir trabajando junto al sector. **CA**

COMPRÁ
LEGAL
PRODUCÍ
SEGURO

LEY 3742/09: REGULACIÓN DE FITOSANITARIOS

- Registro Obligatorio.
(Productos y Entidades)
- Control de Importación y Venta.
- Envasado, Etiquetado y Transporte
- Uso y Aplicación Correctos.
- Gestión de productos vencidos y envases vacíos.



1. VERIFICA ANTES DE COMPRAR

Verifica registro del
producto y entidad
autorizada.



2. USA PRODUCTOS REGISTRADOS:

Elige productos de origen
registrado.



3. SIGUE LAS NORMAS

Manejo seguro y
disposición final.

CANALES OFICIALES



En la página web del SENAVE
podrás encontrar todos los
registros vinculados a
agroquímicos

DENUNCIAS

denuncias@senave.gov.py

Cría y genética marcarán la agenda del 34° Congreso CEA

El Consorcio de Ganaderos para la Experimentación Agropecuaria (CEA) realizará en octubre su 34° Congreso CEA 2026, que tendrá como eje central la “Cría y Mejoramiento Genético”. El encuentro reunirá a productores, cabañeros, profesionales, investigadores y estudiantes para abordar herramientas orientadas a mejorar la eficiencia de la producción de carne y contribuir al crecimiento del hato ganadero nacional.

El presidente del CEA, **Diego Heisecke**, explicó que el congreso estará enfocado en uno de los principales desafíos de la ganadería paraguaya: incrementar el hato mediante la mejora de los índices productivos. “Creemos que este es el momento oportuno para desarrollar un congreso centrado en la cría y el mejoramiento genético. Vamos a abordar todos los aspectos necesarios para producir más y mejores terneros”, señaló.

La programación incluirá temas relacionados con genética, manejo reproductivo y cría, con especial atención a los bajos índices de destete, una de las principales limitantes de la producción nacional. Por su parte, el director del CEA, **Dr. Marcos Pereira**, destacó la participación de especialistas nacionales e internacionales, quienes compartirán experiencias y herramientas aplicables a los sistemas productivos. “Queremos que cada productor regrese con herramientas que le permitan



“Queremos que cada productor regrese con herramientas que le permitan lograr más terneros por vaca y mejorar la rentabilidad de su establecimiento.”

lograr más terneros por vaca y mejorar la rentabilidad de su establecimiento”, indicó.

El programa también contempla contenidos sobre manejo, nutrición, sanidad, gestión y mejoramiento genético, con una orientación práctica y vinculada a las necesidades de los productores.

PRE CONGRESO EN UNA ESTANCIA MODELO

Como antesala al evento principal, el **Pre Congreso CEA 2026** se realizará el **18 de octubre** en la **Estancia La Emiliana**, ubicada en Coronel Oviedo. La jornada per-

mitirá observar en campo experiencias de manejo, tecnologías aplicadas y herramientas de gestión orientadas a una ganadería más eficiente y competitiva.

DOS JORNADAS DE ACTUALIZACIÓN TÉCNICA

El **34° Congreso CEA 2026** se desarrollará los días **19 y 20 de octubre** en el **Centro de Convenciones de la CONMEBOL**. Durante ambas jornadas, especialistas nacionales e internacionales abordarán temas relacionados con mejoramiento genético, reproducción, manejo, nutrición, sanidad y producción de carne. Con una agenda orientada a la transferencia de conocimientos y la aplicación práctica de tecnologías, el encuentro será un espacio de actualización e intercambio para productores y profesionales vinculados con la ganadería.

La leche escolar mueve la cadena productiva y suma el desafío del residuo



EL PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR MOVILIZA UNOS G. 228.000 millones al año en leche de origen nacional. CAPAINLAC plantea aprovechar también los envases posconsumo y avanzar hacia un esquema de economía circular.

La leche que llega a las escuelas genera un impacto que trasciende la alimentación de los estudiantes. Según datos presentados por la Cámara Paraguaya de Industriales Lácteos (CAPAINLAC), el programa moviliza unos **G. 228.000 millones anuales**, de los cuales alrededor de G. 114.000 millones corresponden a la agricultura familiar.

La demanda sostenida contribuye a dar previsibilidad a la producción y dinamiza otros servicios vinculados a la cadena, como transporte, talleres y comercios locales. Para la industria, además, permite absorber la producción nacional, mientras los excedentes pueden destinarse a otros mercados.

En el marco del Día Mundial de la Leche Escolar, CAPAINLAC también planteó fortalecer la logística de distribución y la cadena de frío, especialmente para llegar a las zonas rurales con mejores condiciones.



ERNO BECKER, PRESIDENTE DE CAPAINLAC.

Uno de los nuevos desafíos propuestos es avanzar hacia “**Hambre Cero → Residuo Cero**”, iniciativa que plantea recuperar los envases de cartón aséptico utilizados en las escuelas mediante sistemas de separación en origen y logística inversa.

La propuesta contempla transformar esos materiales en Paraguay en **pupitres y tejas termoacústicas** para las propias instituciones educativas. De esta forma, el programa busca ampliar su impacto desde la producción y la nutrición hacia la educación y el aprovechamiento de los residuos. **CA**

“CAPAINLAC también planteó fortalecer la logística de distribución y la cadena de frío, especialmente para llegar a las zonas rurales con mejores condiciones.”



Industria paraguaya crece y busca mayor competitividad

La industria paraguaya atraviesa un 2026 de crecimiento, impulsado por mayores inversiones, la expansión de las exportaciones y un desempeño favorable de la agroindustria. El sector consolida así su papel como uno de los motores de la diversificación económica y la generación de valor.

Según datos de la **Unión Industrial Paraguaya (UIP)**, la actividad industrial registró un crecimiento interanual del **6% en el primer trimestre**, mientras que el Índice Mensual de Actividad Económica del Paraguay (IMAEP) de la industria acumula una variación positiva del **3,1%**.

La inversión también mantiene una tendencia favorable. Hasta julio, el sector acumuló aproximadamente **USD 310 millones**, un 25% más que en el mismo periodo del año anterior. A su vez, las exportaciones bajo el régimen de maquila superaron los **USD 460 millones**, con un incremento del 16%.

En términos generales, el régimen de atracción de inversiones registró hasta julio **USD 448 millones en proyectos aprobados**, un 32% más interanual, según el Ministerio de Industria y Comercio (MIC). El 73% de este monto corresponde al sector secundario.

AGROINDUSTRIA, MOTOR DEL VALOR AGREGADO

La agroindustria ocupa un lugar estratégico dentro de este proceso por su capacidad de transformar materias primas nacionales y generar mayor valor.

De acuerdo con la UIP, las inversiones destinadas a la industrialización de productos agropecuarios alcanzaron aproximadamente **USD 92 millones** en lo que va del año.

Por su parte, las **manufacturas de origen agropecuario (MOA)** sumaron cerca de **USD 2.678 millones** en exportaciones, con un crecimiento del **6,1%** frente al mismo periodo del año anterior.



Entre las actividades más dinámicas se destacan la **industria cárnica y la transformación de la soja**, cadenas estrechamente vinculadas con la producción primaria del país.

Este proceso representa una oportunidad para ampliar mercados, generar empleo y retener una mayor proporción del valor dentro de la economía nacional.

COMPETITIVIDAD, EL DESAFÍO

El escenario positivo convive con factores que presionan sobre la competitividad, entre ellos la

apreciación del tipo de cambio y el aumento de los costos logísticos y de combustibles, que afectan especialmente a las in-

Hasta julio, el sector acumuló aproximadamente USD 310 millones, un 25% más que en el mismo periodo del año anterior. A su vez, las exportaciones bajo el régimen de maquila superaron los USD 460 millones, con un incremento del 16%.

dustrias exportadoras. Frente a este contexto, el sector apunta a seguir avanzando en **eficiencia, infraestructura, tecnología**

e **innovación**, factores clave para sostener el crecimiento.

La industria paraguaya muestra señales de expansión y nuevas inversiones. El desafío será transformar este dinamismo en un proceso sostenido de industrialización y mayor valor agregado. Para un país con una sólida base agropecuaria, procesar más materias primas dentro del territorio representa una de las principales oportunidades para generar empleo, diversificar la economía y fortalecer su presencia en los mercados internacionales. ➔

Nutricoop: una industria que crece junto al productor

CON MÁS DE TRES DÉCADAS DE TRAYECTORIA, LA INDUSTRIA DE BALANCEADOS NUTRICOOP, DE LA COOPERATIVA SOMMERFELD, ACOMPAÑA EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN PECUARIA PARAGUAYA CON UNA PROPUESTA BASADA EN CALIDAD, COMPETITIVIDAD Y CERCANÍA CON EL PRODUCTOR. Actualmente proyecta nuevas inversiones para ampliar su capacidad y presencia en el mercado.

Nutricoop inició sus operaciones en 1992 con una pequeña fábrica de 5.000 kilos por hora. El crecimiento de la demanda llevó a la construcción de una segunda planta, que comenzó a operar en 2020 y actualmente cuenta con una capacidad de 25.000 kilos por hora. A esta infraestructura se sumó, hace unos cuatro años, una línea para la elaboración de sales minerales, con capacidad de 3.000 kilos por hora.

La industria trabaja actualmente en un turno de 12 horas, aprovechando alrededor del 85% de su capacidad instalada. Su producción está diversificada y contempla **22 tipos de balanceados y ocho variedades de sales minerales**, destinados principalmente a bovinos de leche y carne, además de aves ponedoras, cerdos, ovinos y equinos. Para Alvin Dueck, gerente de la industria de balanceados Nutricoop, el objetivo central es ofrecer productos que contribuyan a la rentabilidad del productor. “Si el productor crece, nosotros podemos crecer con ellos. El principal producto lo hace el productor; nosotros solamente damos una mano”, expresó.

PRODUCCIÓN NACIONAL Y NUEVAS INVERSIONES

La industria utiliza maíz adquirido principalmente de socios de la



cooperativa, mientras que otras materias primas son abastecidas mediante proveedores nacionales e importaciones.

En materia de expansión, Nutricoop está invirtiendo en un nuevo local en **Santa Rosa del Aguaray**, buscando atender con mayor cercanía a los productores de la zona norte. A futuro contempla además la construcción de un centro de distribución de mayor capacidad y una nueva fábrica de sales minerales, proyecto que se encuentra en etapa de presupuesto y planificación para los próximos dos años.

Actualmente, la industria genera **75 empleos directos**, trabaja con unos 280 productores y su actividad

tiene un impacto indirecto sobre aproximadamente 2.500 personas. La apuesta de la empresa está estrechamente ligada al desarrollo de la producción nacional. “Es muy importante hacer producción nacional para estar cerca del productor y del consumidor y reducir costos, como el flete”, destaca Dueck.

Desde aquella primera fábrica de 1992 hasta la moderna infraestructura actual, Nutricoop consolidó un proceso de crecimiento acompañado por la evolución de la producción pecuaria. El desafío ahora es seguir invirtiendo para ampliar su capacidad y continuar aportando valor desde la industria nacional al campo paraguayo. ➔



Productos
SOL BLANCA
Pasta • Harina • Galleta Molida



CADA RECETA EMPIEZA CON
la harina correcta



¡TE ESPERAMOS!

Ruta PY 02 - Km 218.5, J. Eulogio Estigarribia.
¡No te pierda de nada! Seguíenos en nuestras redes



solblancapy



COMO LLEGAR

Blend consolida su operación industrial y proyecta expansión regional



A POCOS MESES DE SU PUESTA EN MARCHA, LA INDUSTRIA DE AGROQUÍMICOS DE SOMAX CONSOLIDA SUS PROCESOS PRODUCTIVOS Y AVANZA EN SU ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN. La planta, inaugurada en abril, fue concebida para abastecer al mercado paraguayo y convertirse en una plataforma de producción para otros destinos de la región.

Blend Agriscience Paraguay atraviesa una primera etapa de consolidación luego del inicio de sus operaciones en abril. Los primeros meses estuvieron marcados por la puesta a punto de los procesos, la formación del equipo y la adaptación a una infraestructura industrial caracterizada por un alto nivel de automatización y robotización. Para **Arturo Elgue, director Industrial de Blend**, uno de los principales desafíos de esta etapa fue integrar tecnología, personas, procesos, calidad y seguridad para aprovechar pro-

gresivamente el potencial de la instalación. La operación de una planta de estas características demanda además nuevas competencias. La formación del personal para trabajar con líneas automatizadas, sistemas de control y equipos de formulación y envasado de alta productividad fue una de las prioridades durante esta primera etapa. Este proceso de aprendizaje se traduce gradualmente en mayor capacidad productiva y en la consolidación de una cultura industrial orientada a la eficiencia, la trazabilidad y la calidad.

CAPACIDAD PARA CRECER

La Fase I de Blend fue diseñada para alcanzar una capacidad de hasta **100 millones de litros por año**, entre herbicidas, insecticidas y fungicidas. La dimensión de la planta responde a una estrategia que combina el crecimiento en el mercado paraguayo con oportunidades de negocios en otros países. El objetivo es desarrollar procesos productivos repetibles, seguros y eficientes, capaces de responder a las exigencias de diferentes mercados y acompañar el crecimiento del portafolio.

En paralelo, Blend viene fortaleciendo su plataforma de calidad. El laboratorio de Control de Calidad alcanzó la acreditación bajo la norma **ISO/IEC 17025**, mientras la organización avanza en el proceso de certificación **ISO 9001** y participa en auditorías internacionales de homologación fabril. Estos procesos acompañan la estrategia de internacionalización y respaldan la trazabilidad y confiabilidad de las operaciones, además de facilitar el cumplimiento de los requerimientos de los mercados de destino.

UNA PLATAFORMA CON MIRADA REGIONAL

Desde su concepción, Blend fue proyectada con una visión regional. La industria ya cuenta con registros en **Brasil** y mantiene procesos de registro y desarrollo comercial en otros mercados, entre ellos **Bolivia, Argentina y Uruguay**.

Brasil representa uno de los principales focos dentro de esta estrategia por la dimensión de su agricultura y las oportunidades que ofrece para una industria paraguaya con capacidad productiva y ubicación logística competitiva. La estrategia contempla diferentes modalidades de negocio, desde la exportación de productos terminados hasta la fabricación para terceros, operaciones de *tolling*, registros propios, alianzas con compañías multinacionales y desarrollo de nuevas formulaciones.

Esta diversificación permite ampliar las posibilidades de utilización de la capacidad instalada y avanzar en el posicionamiento de Blend como una plataforma de producción para el mercado regional.

ALIANZAS Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

Las alianzas con empresas multinacionales constituyen otro componente de la estrategia de crecimiento. Actualmente, Blend trabaja en proyectos de *tolling*, productos commodities y desa-

rollos conjuntos de nuevas formulaciones.

Estos acuerdos permiten combinar la infraestructura y capacidad productiva de la industria paraguaya con conocimiento y tecnologías de compañías de alcance internacional.

El trabajo conjunto también abre oportunidades para la transferencia de conocimiento, incorporación de tecnologías de formulación, aplicación de metodologías internacionales de calidad y seguridad, homologación de procesos y desarrollo de productos destinados a diferentes mercados.

En este esquema adquieren relevancia las áreas de **Investigación y Desarrollo, Control de Calidad y Producción**, que deben acompañar las exigencias de cada proyecto y mantener capacidad de respuesta frente a las necesidades de los clientes.

MÁS INTEGRACIÓN EN LA CADENA

La puesta en marcha de Blend también amplía el nivel de integración industrial de Somax. Contar con capacidad local de formulación y producción permite incorporar etapas que anteriormente dependían en mayor medida de productos terminados importados.

Esta capacidad brinda mayor flexibilidad para responder a la demanda, reducir tiempos logísticos y desarrollar el portafolio de acuerdo con las necesidades del mercado.

A nivel de la cadena de valor, una industria de esta escala genera además demanda de bienes y servicios vinculados con envases,

materias primas, transporte, almacenamiento, mantenimiento, automatización, ingeniería, laboratorios, seguridad y tecnología. A ello se suma la necesidad de profesionales especializados y de capacitación permanente para acompañar la evolución tecnológica de la planta.

De esta manera, la inversión industrial trasciende la operación de la fábrica y genera nuevas oportunidades para proveedores y servicios vinculados al sector, al tiempo que contribuye al desarrollo de capacidades técnicas en el país.

HACIA UNA NUEVA ETAPA

Con la primera etapa de operación en marcha, Blend tiene como próximos desafíos ampliar su participación en el mercado nacional, incrementar el portafolio e incorporar nuevas formulaciones y líneas de producción.

La hoja de ruta contempla una **Fase II**, con una capacidad del orden de **150 millones de litros anuales**, acompañando el crecimiento de la demanda y de los proyectos regionales.

Esta expansión estará vinculada con una mayor integración industrial, incorporación de automatización, fortalecimiento de los laboratorios, desarrollo de proveedores y formación de profesionales especializados.

En el frente internacional, Brasil continuará ocupando un lugar relevante, mientras avanzan las oportunidades en Bolivia, Argentina y Uruguay y los proyectos de *tolling* con compañías multinacionales.

Para Blend, el siguiente desafío es transformar la capacidad instalada en crecimiento sostenido, combinando producción, innovación, calidad y desarrollo de nuevos mercados. La apuesta apunta a consolidar desde Paraguay una plataforma industrial capaz de atender la demanda local y participar de manera creciente en el mercado regional. **CA**





Paraguay reunió a referentes de la agricultura orgánica

PARAGUAY FUE SEDE DE LA XVII ASAMBLEA DE LA COMISIÓN INTERAMERICANA DE AGRICULTURA ORGÁNICA (CIAO), EL CONGRESO Y LA EXPO ORGÁNICA, DESARROLLADOS DEL 31 DE AGOSTO AL 4 DE SETIEMBRE. El encuentro reunió a representantes de 19 países de América y el Caribe para analizar la evolución y las perspectivas del sector.

La actividad comenzó con la XVII Asamblea de la CIAO, donde los representantes de los países miembros abordaron temas relacionados con normas, certificación, producción y desarrollo de la agricultura orgánica. Durante la reunión, **Carlos David Paz, de Honduras, asumió la presidencia de la CIAO**, mientras que Panamá fue designada como sede de la próxima Asamblea, prevista para 2027. En los últimos días se realizaron

el **Congreso y la Expo Orgánica**, con participación de productores, empresas, técnicos, exportadores y representantes institucionales.

La agenda incluyó temas vinculados con mercados, innovación, sostenibilidad, bioinsumos, certificación y agregado de valor. ➔



38%

de la producción
nacional de trigo
es de origen
cooperativo.



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



DESARROLLANDO
JUNTOS UN PAÍS

El campo produce
Paraguay
crece

EVENTOS

La Ing. Agr. **Fátima Alfonso**, directora de Calidad, Inocuidad y Agricultura Orgánica del Senave, destacó la importancia de que Paraguay haya sido sede del encuentro, ya que permitió mostrar la experiencia nacional y fortalecer el intercambio con otros países. Señaló que Paraguay cuenta con una trayectoria importante en la producción y exportación de **azúcar orgánico**, además de rubros como yerba mate, sésamo y chía, con presencia en mercados de Europa, Estados Unidos y Asia.

Durante el Congreso, el ex presidente de la CIAO, **Israel Vaca**, presentó un panorama de la producción orgánica en la región y el mundo. Señaló que Estados Unidos y la Unión Europea mantienen una demanda creciente de estos productos, impulsada, entre otros factores, por consumidores con mayor interés en la alimentación saludable. En este contexto, América Latina mantiene oportunidades como proveedora, aunque persisten limitaciones como la

disponibilidad de bioinsumos. La programación culminó con una **jornada técnica en la Azucarera**

Paraguay cuenta con una trayectoria importante en la producción y exportación de azúcar orgánico, además de rubros como yerba mate, sésamo y chía, con presencia en mercados de Europa, Estados Unidos y Asia.

Manduvirá en Arroyos Esteros y la Asociación de Productores Orgánicos, donde las delegaciones

conocieron de cerca experiencias de producción orgánica desarrolladas en Paraguay.

La presencia de referentes regionales permitió, de esta manera, poner en perspectiva el potencial de un mercado que sigue ganando espacio y en el que Paraguay ya cuenta con experiencia exportadora. La apuesta pasa ahora por consolidar esa posición, mejorar la oferta y responder a las exigencias de consumidores y mercados cada vez más especializada. **CA**





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



**IDENTIDAD
COOPERATIVA**

Evolución en **PROTECCIÓN** *de cultivos*

Soluciones de alto desempeño
para cada etapa del cultivo, desde
la preparación hasta la cosecha.



**Amplio portafolio de
defensivos agrícolas**



**Control superior
de malezas, insectos
y enfermedades**



**Protección para el
máximo potencial
del cultivo**



SERIE Q285

- ✓ CARGADO DE TECNOLOGÍA.
- ✓ PREPARADO PARA PRODUCIR MÁS.



HASTA **6 AÑOS** DE PLAZO

TASAS DESDE **6,95%**

1 AÑO DE GARANTÍA
sin límite de hora

RETROEXCAVADORA SDLG B876FH

- ✓ CONFIABILIDAD PARA CADA JORNADA.
- ✓ VERSATILIDAD PARA CADA PROYECTO.



RIEDER & CIA.

VALTRA



*Consultar planes que aplican

Casa Central Dirección comercial, repuestos y servicios posventa: Avda. Artigas N° 752, entre Avda. Perú y Manuel Pérez, Asunción Tel: (021) 214 114.
Dirección legal y fiscal: Avda. Perú N° 1098 esq. Avda. Artigas, Asunción Tel: (021) 214 114 - Suc. Encarnación: Ruta 6 Km. 10 Tel: (071) 218 2900 -
Suc. Loma Plata (Chaco): Avda. Central 1315 Tel: (0492) 253 180 / 253 267 - Suc. Santa Rita: Ruta 6 Km. 212,5 Tel: (0673) 221 045 / 220 151

Tracto 

40
AÑOS
ACOMPañANDO AL CAMPO

**MÁS PRECISIÓN.
MÁS RENDIMIENTO.
MÁS CAMPO.**



PRESENCIA EN TODO EL PARAGUAY

CONSULTÁ DISPONIBILIDAD EN NUESTRAS SUCURSALES



+595 981 300 080



tractopyoficial