



REVISTA CORPORATIVA®

GLOBAL

Edición N° 142 | Abril 2026 | Distribución gratuita | www.corporativaglobal.com



Escanear el QR
y seguinos en



Somax inaugura
Blend y abre una
nueva era industrial

Gol de **marketing** global

Trabajo que brota
desde la tierra



EL INVESTOR PASS

Un imán para
negocios globales

Síguenos en nuestras redes:



Revista Corporativa Global



@revistacorp_global

Credenz®

• **ST 644 IPRO**

INTACTA RR2 PRO

• **CZ 26B41 I2X**

INTACTA 2[®]
XTEND

• **616 I2X**

INTACTA 2[®]
XTEND



BASF
We create chemistry

Credenz®
Semillas de Soja

Kingspan



PANELES Y TEJAS ISOTÉRMICAS EN PIR Y EPS
CHAPAS PREPINTADAS - FACHADAS ARQUITECTÓNICAS

TEJA TRASLÚCIDA

ISOLUZ

POLICARBONATO
COEXTRUIDO

COMPATIBILIDAD CON
LA ISOTELHA TRAPEZOIDAL

90%
DE DISPERSIÓN DE
LA LUZ SOLAR

ILUMINÁ TUS ESPACIOS CON CONFORT Y AHORRO ENERGÉTICO



EMPRESA INDUSTRIAL
FABRICANTES DE
PANELES TÉRMICOS



INDUSTRIA DEL AÑO
2025 EN EL SECTOR DE
LA CONSTRUCCIÓN

0974 199 155

www.kingspan.com.py

[kingspanparaguay](#) [kingspan.paraguay](#)

Ruta 1, Km 32.5 - Itá, Paraguay.



Kingspan



SUMARIO

	Un imán para negocios globales PAG. 06
	Obra que deja huellas PAG. 14
	El mungo paraguayo conquista Asia PAG. 32
	Ganadería en retroceso: cae el número de productores PAG. 36
	SIP activa el QR universal y sin límites PAG. 38

CRÉDITOS

Lic. Yovan Ponte
Dirección General

Juanvi Pereira
Diseño y Diagramación

Olga Giménez
Claudia Coronel
Redacción

Gualberto Areco
Corrección

Paloma Benítez
Social Media

Mauricio González
Dpto. Distribución

Artes Gráficas Castillo
Impresión



La Revista Corporativa Global no se responsabiliza por las declaraciones de sus entrevistados o columnistas invitados.

EDITORIAL

El "Investor Pass" y la necesidad de planificar

Paraguay dejó de ser el secreto mejor guardado de Sudamérica para convertirse en un tablero de ajedrez donde las piezas del capital global se mueven con velocidad. La reciente propuesta del "Investor Pass" busca dinamizar la economía eliminando la burocracia migratoria para quienes apuesten por el país. Sobre el papel, la idea es brillante; en la práctica, representa un desafío estructural que exige madurez institucional.

Abrir las puertas de par en par requiere, como mínimo, haber barrido el suelo y reforzado las cerraduras. La eliminación de la residencia temporal es un incentivo potente, pero Paraguay no puede permitirse ser refugio de "capitales golondrina" o escudos jurídicos para perfiles opacos. Es imperativo auditar la trazabilidad de los fondos y el impacto real de cada proyecto, asegurando que la riqueza no pase de largo a la sociedad.

La paradoja energética es otro nudo a ser atendido. Somos gigantes en producción gracias a las represas hidroeléctricas, pero aún hablamos de cortes de energía ante el primer soplo de viento. Si pretendemos "lotar" el país con industrias globales, la gestión eléctrica debe pasar de la reacción a la planificación estratégica.

Asimismo, el arribo masivo de capitales demanda una infraestructura urbana, logística y de saneamiento que hoy es insuficiente. Sin un plan maestro, corremos el riesgo de crear burbujas inmobiliarias o parques industriales condenados por la falta de conectividad y accesibilidad. No se trata solo de vender tierras, sino de dotarlas de valor real.

Finalmente, la seguridad jurídica debe ir de la mano con la física. Nadie invierte millones donde siente que su integridad depende del azar. La lucha contra el crimen organizado y la informalidad son tareas pendientes que podrían empañar cualquier beneficio fiscal.

El éxito del "Investor Pass" no se medirá por cuántas residencias se otorguen, sino por cuántas de esas inversiones sigan aquí en diez años. Paraguay debe dejar de ser un país "barato" para ser competitivo. No sirve de nada invitar a todos al banquete si no hay suficientes sillas, si la luz se va a mitad de la cena o si la puerta no cierra bien. Es hora de planificar.



En Global Stands diseñamos y construimos stands empresariales que destacan, atraen y generan impacto real en eventos de alto nivel.



- Desde el concepto en 3D hasta el montaje final.
- Aún estás a tiempo de cotizar tu stand y asegurar un espacio que represente el nivel de tu empresa.



EL INVESTOPASS

Un imán para negocios globales

Paraguay implementa un esquema que permite a inversionistas extranjeros acceder a residencia permanente a través de aportes en turismo, inmobiliario o mercado financiero, con gestión digital y criterios unificados, buscando facilitar la instalación de capital y ampliar la participación en sectores económicos clave desde su puesta en marcha reciente.

En un escenario donde los países compiten por captar inversiones de calidad, Paraguay decidió dar un paso estratégico: ofrecer residencia permanente directa a quienes apuesten por su economía. El llamado "Investor Pass" —presentado recientemente

en Brasil por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y la Dirección Nacional de Migraciones— propone una fórmula simple pero ambiciosa: facilitar la radicación de inversionistas extranjeros mediante un esquema ágil, digital y con incentivos fiscales concretos.

La iniciativa llega en un momento oportuno. Según datos oficiales, Paraguay otorgó 40.600 residencias el último año, de las cuales más de la mitad correspondieron a ciudadanos brasileños (23.526). Las proyecciones para 2026 elevan esa cifra hasta las 80.000, lo que refleja no solo una tendencia migratoria en crecimiento, sino también un interés sostenido por las oportunidades económicas del país.

QUÉ ES EL INVESTOPASS Y POR QUÉ IMPORTA

El Paraguay Investor Pass es un mecanismo que permite a inversionistas extranjeros acceder directamente a la residencia permanente sin necesidad de atravesar la etapa previa de residencia temporal. Este cambio, aparentemente técnico, representa una ventaja significativa en términos de tiempo, seguridad jurídica y previsibilidad para quie-

“Estamos apuntando a inversionistas que realmente apuesten por el país, facilitando los trámites mediante un sistema integrado”.



nes buscan instalarse y desarrollar negocios.

En términos prácticos, el programa establece distintas vías de acceso según el tipo de inversión. Entre las opciones principales se incluyen aportes de al menos USD 150.000 en proyectos turísticos, o de USD 200.000 destinados al mercado inmobiliario o a la bolsa de valores local. Estas alternativas amplían el espectro tradicional, históricamente centrado en la inversión productiva, e incorporan sectores considerados estratégicos para el crecimiento económico.

El ministro de Industria y Comercio, Marco Riquelme, explicó durante la presentación que la herramienta responde a una demanda concreta del mercado: “muchos inversionistas buscan radicarse primero en Paraguay y luego desarrollar sus proyectos”. En ese sentido, el

Investor Pass invierte la lógica tradicional del proceso migratorio, colocando la residencia como punto de partida y no como meta final.

UN SISTEMA MÁS ÁGIL Y DIGITAL

Uno de los pilares del programa es la simplificación administrativa. El proceso se gestionará en gran medida de forma electrónica, reduciendo trámites presenciales y tiempos de espera. La única instancia que requerirá presencia física en el país será la emisión de la cédula de identidad.

Este enfoque se apoya en la Dirección General del Sistema Unificado de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE), dependiente del MIC, que funcionará como ventanilla única. Desde allí se integrarán procesos migratorios, tributarios y de identificación, evitando la fragmentación burocrática que suele desalentar a

los inversionistas.

Jorge Kronawetter, titular de Migraciones, subrayó que el objetivo es atraer perfiles comprometidos con el desarrollo local: “Estamos apuntando a inversionistas que realmente apuesten por el país, facilitando los trámites mediante un sistema integrado”.

BENEFICIOS FISCALES Y ATRACTIVO COMPETITIVO

Más allá de la simplificación de trámites, el Investor Pass incorpora incentivos fiscales que buscan posicionar a Paraguay como un destino competitivo en la región. Entre ellos destaca la reducción del impuesto a los dividendos para residentes, que pasa del 15% al 8%.

Este beneficio se suma a otras ventajas estructurales del país, como una política tributaria relativamente baja, estabilidad ma-

La Tienda del Carpintero

(0983) 420386 JS Comercial

DISTRIBUCION A NIVEL NACIONAL CON 4 TIENDAS

CASA CENTRAL: Avda. Monseñor Rodríguez Km. 5,5 • San Isidro - Ciudad del Este • Email: js@jscomercial.com.py

FDO DE LA MORA: Avda. Zavalas Cve 8899, Zona Sur

MARIANO R. ALONSO: Ballivian esquina Corrales

PEDRO J. CABALLERO: Calle Campeones de 65 casi Brasil

www.jscomercial.com.py

croeconómica y costos operativos competitivos. En conjunto, estos factores han contribuido a consolidar la imagen de Paraguay como un mercado emergente atractivo, especialmente para inversionistas regionales.

SECTORES ESTRATÉGICOS EN EXPANSIÓN

El programa no solo apunta a captar capital, sino también a direccionarlo hacia sectores clave. La inclusión del turismo, el mercado de valores y el sector inmobiliario responde a una estrategia de diversificación económica.

El turismo, por ejemplo, representa una oportunidad de crecimiento aún no explotada en su totalidad, con potencial en áreas como ecoturismo, turismo cultural y desarrollo hotelero. Por su parte, el mercado de valores ofrece un canal formal para inversiones financieras, mientras que el sector inmobiliario continúa expandiéndose, impulsado por la demanda urbana y proyectos de infraestructura.

A estas opciones se suma la inversión productiva tradicional, que abarca industrias como la agroindustria, manufactura y tecnología, sectores donde Paraguay ya cuenta con ventajas comparativas.

BRASIL, UN SOCIO CLAVE

No es casual que la presentación



oficial del Investor Pass se haya realizado en Brasil. El país vecino no solo lidera el ranking de solicitantes de residencia en Paraguay, sino que también representa una fuente importante de capital e inversión.

La cercanía geográfica, los vínculos comerciales y la complementariedad económica han favorecido este flujo, que ahora podría intensificarse gracias a las nuevas facilidades migratorias. Para muchos inversionistas brasileños, Paraguay ofrece un entorno más flexible y costos más bajos, sin alejarse demasiado de sus mercados de origen.

PROYECCIÓN Y DESAFÍOS

El lanzamiento del Investor Pass se inscribe en una estrategia más amplia de posicionamiento internacional. El Gobierno busca no solo aumentar el volumen de inversiones, sino también mejorar su calidad, priorizando proyectos que generen empleo, innovación y desarrollo sostenible.

Sin embargo, el éxito del programa dependerá

de su implementación efectiva. La coordinación entre instituciones, la transparencia en los procesos y la seguridad jurídica serán factores clave para consolidar la confianza de los inversionistas.

Asimismo, el crecimiento acelerado de las residencias plantea desafíos en términos de infraestructura, servicios públicos y planificación urbana, aspectos que deberán acompañar el ritmo de expansión.

UN NUEVO CAPÍTULO EN LA ATRACCIÓN DE INVERSIONES

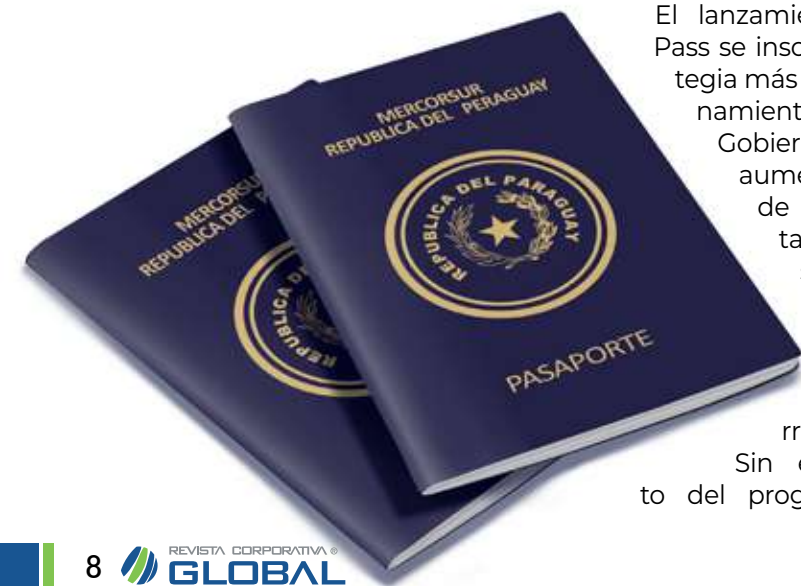
Con el Investor Pass, Paraguay redefine su enfoque hacia la inversión extranjera, combinando apertura, incentivos y eficiencia administrativa. En un contexto global donde el capital busca destinos confiables y dinámicos, el país apuesta por convertirse en una opción cada vez más visible.

La iniciativa no solo facilita la llegada de inversionistas, sino que también envía una señal clara: Paraguay está dispuesto a competir, adaptarse y crecer en el escenario internacional. Y lo hace con una herramienta que, más que un trámite migratorio, funciona como una invitación directa a formar parte de su desarrollo económico.



12 AÑOS
siendo tu primera
elección

Más que un yogurt,
una tradición en tu mesa.



Somax inaugura Blend y abre una nueva era industrial

Con tecnología y estándares internacionales la nueva planta en Hernandarias, en el departamento de Alto Paraná, proyecta una capacidad de hasta 100 millones anuales, impulsando el desarrollo agroindustrial regional.



El Grupo Somax fortalece su estrategia de expansión en el sector agroindustrial con una apuesta enfocada en innovación tecnológica, desarrollo productivo y competitividad regional en Paraguay. En ese contexto, la incorporación de la nueva unidad de Blend Agriscience, ubicada en la ciudad de Hernandarias, representa un avance significativo para la industria agroquímica, tanto por su esca-

la como por su nivel de modernización y proyección internacional.

La planta se posiciona como una de las más avanzadas del país y de Sudamérica, con una infraestructura diseñada para fortalecer la cadena agroindustrial del Mercosur y acompañar el crecimiento sostenido del sector agrícola. El proyecto forma parte de la estrategia de expansión del Grupo Somax, empresa dedicada al desarrollo, distribu-

ción y comercialización de insumos para el agronegocio, con presencia consolidada en Paraguay y una creciente proyección regional.

UN PROYECTO ESTRATÉGICO PARA EL AGRO REGIONAL

Desde la visión corporativa, el presidente del Grupo Somax, Fabio Bedin, destacó que la incorporación de Blend Agriscience representa un salto cualitativo en la evolu-



“Blend nace con una alta capacidad de producción y un fuerte componente tecnológico. Hoy es una de las industrias más modernas de Sudamérica, con foco en eficiencia, calidad y cumplimiento de estándares internacionales”.

ción del grupo. Señaló que la nueva unidad no solo amplía la capacidad productiva, sino que incorpora un componente tecnológico diferencial orientado a la innovación y al desarrollo de soluciones para el agronegocio.

“Blend se destaca no solo por su capacidad de producción, sino por la tecnología aplicada y por la posibilidad de traer nuevas soluciones al agro. Hoy podemos ofrecer un portafolio completo para el agricultor moderno”, afirmó Bedin.

El ejecutivo resaltó además el valor de las alianzas estratégicas, especialmente con la multinacional Corteva, socio clave del grupo. Esta



relación permite combinar innovación tecnológica con capacidad de distribución regional, fortaleciendo la presencia en mercados como Brasil y ampliando el alcance del portafolio de productos disponibles para el productor.

TECNOLOGÍA, ESCALA Y COMPETITIVIDAD REGIONAL

El director industrial del grupo, Arturo Elge, explicó que la planta fue desarrollada con tecnología de punta, procesos innovadores y estrictos estándares internacionales de calidad. Indicó que la infraestructura fue concebida para operar de manera escalable, con una capa-

cidad proyectada de hasta 100 millones de litros anuales.

“Blend nace con una alta capacidad de producción y un fuerte componente tecnológico. Hoy es una de las industrias más modernas de Sudamérica, con foco en eficiencia, calidad y cumplimiento de estándares internacionales”, señaló.

Elge detalló además que la planta está equipada para la producción de herbicidas, fungicidas, insecticidas, adyuvantes y fertilizantes foliares, lo que permite ofrecer un portafolio integral capaz de cubrir las necesidades completas del productor agrícola, desde la protección de cultivos hasta la nutrición vegetal

IMPACTO ECONÓMICO, EMPLEO Y DESARROLLO LOCAL

La incorporación de la planta de Blend Agriscience genera un impacto relevante en el desarrollo económico y social de la región. El proyecto impulsa la creación de empleos directos e indirectos, fortalece la red de proveedores locales y dinamiza la cadena productiva vinculada al agronegocio, generando efectos multiplicadores en la economía regional.

Asimismo, la iniciativa contribuye al posicionamiento de Hernandarias y del departamento de Alto Paraná como un polo industrial en expansión, en una de las zonas de mayor dinamismo económico del país. La llegada de inversiones de esta magnitud refuerza el atractivo del Paraguay como destino para proyectos industriales de gran escala.

INGENIERÍA, CONSTRUCCIÓN Y PARTICIPACIÓN LOCAL

El desarrollo de la planta contó con la participación de diversas empresas especializadas, entre ellas Intermark, encargada de áreas clave del proyecto como laboratorios, oficinas administrativas, fachadas y sistemas de aislamiento técnico.

El trabajo conjunto entre empre-



sas locales e internacionales permitió consolidar una infraestructura alineada con los más altos estándares de la industria química global, combinando ingeniería, precisión técnica y cumplimiento normativo.

UNA NUEVA ETAPA PARA LA INDUSTRIA AGROQUÍMICA PARAGUAYA

Con la puesta en marcha de Blend Agriscience, el Grupo Somax, consolida una nueva etapa en su desarrollo empresarial y en el fortalecimiento del sector agroindustrial del país. La combinación de alta capacidad productiva, tecno-

logía avanzada y alianzas estratégicas posiciona a la planta como un actor relevante dentro del mercado regional.

El proyecto no solo contribuye a mejorar la competitividad del agro paraguayo, sino que también proyecta al país como un punto estratégico dentro de la cadena de valor del Mercosur, con capacidad de producir, innovar y exportar soluciones de alto valor agregado.

En este contexto, Blend Agriscience se consolida como un símbolo de transformación industrial y como una apuesta sostenida al crecimiento del agronegocio regional.



BLEND AGRISCIENCE - GRUPO SOMAX

INNOVACIÓN QUE IMPULSA EL AGRO

La nueva unidad industrial de Somax en Hernandarias, diseñada para liderar la producción agroquímica en la región.

UBICACIÓN

Hernandarias, Alto Paraná, Paraguay
Zona estratégica para la industria y el agro del Mercosur.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

100 millones de litros/año (capacidad proyectada)

QUÉ PRODUCE

- Herbicidas
- Fungicidas
- Insecticidas
- Adyuvantes

- Bioestimulantes
- Fertilizantes foliares

TECNOLOGÍA Y CALIDAD

- Tecnología de punta
- Procesos innovadores
- Estándares internacionales

IMPACTO ECONÓMICO

- Genera empleos directos e indirectos
- Fortalece proveedores locales
- Dinamiza la economía regional

Desde

Intermark

¡Felicitemos a

BLEND
AGRISCIENCE

por su nueva casa!



Nos honra profundamente que nuestras soluciones de alta ingeniería formen parte de la infraestructura industrial más vanguardista de Sudamérica.

**Paneles Termoacústicos - Paneles para Fachadas - Rampas Niveladoras
Puertas Seccionales - Abrigos de muelles - Puertas Rápidas**



Obra que deja huellas

Con más de tres décadas de trayectoria, Constructora Santa Rita reafirma su liderazgo en infraestructura industrial y comercial a través de proyectos de alta exigencia técnica como su participación en Blend y la Expo Santa Rita.

concebido desde cero y construido a lo largo de más de tres años, donde cada etapa fue ejecutada con precisión, compromiso y excelencia por nuestro equipo.

Desde los primeros trabajos de planificación, movimiento de suelo, hasta el montaje de las estructuras industriales de gran porte, esta obra exigió un elevado nivel de ingeniería, coordinación logística y capacidad técnica. Cada detalle fue pensado para acompañar el crecimiento de una de las industrias más importantes del sector.

IMPLEMENTACIÓN DE TECNOLOGÍA

Blend se convirtió en un desafío único para nuestra constructora. La magnitud del proyecto demandó el uso de tecnología avanzada, materiales de máxima calidad y una infraestructura especialmente preparada para atender las necesidades de la obra. Para ello, implementamos equipos propios, una

planta móvil de hormigón y sistemas de puentes grúa destinados al transporte y montaje de pilares, vigas, muros y estructuras de gran dimensión.

Detrás de cada metro construido existió el esfuerzo conjunto de ingenieros, arquitectos, operadores, técnicos y colaboradores que trabajaron diariamente con dedicación y profesionalismo para transformar este proyecto en realidad.

Hoy, con orgullo, presentamos más de 25.000 metros cuadrados construidos, resultado del trabajo de más de 250 personas que formaron parte de esta gran obra industrial. Blend Agriscience no representa solamente una construcción; representa capacidad, innovación, confianza y el compromiso permanente de construir proyectos que dejan huella y generan impacto para el futuro.

CAPACIDAD, COMPROMISO Y EXPERIENCIA

Constructora Santa Rita se encuentra presente a nivel nacional, desarrollando proyectos que reflejan nuestra capacidad técnica, experiencia y compromiso con la excelencia en la construcción civil.

Actualmente ejecutamos más de 50.000 metros cuadrados de obras en simultáneo, gracias a un equipo

altamente preparado, organizado y comprometido en ofrecer soluciones eficientes, innovadoras y de máxima calidad para cada cliente y cada desafío constructivo.

Nuestra trayectoria ha sido construida sobre la experiencia adquirida en cientos de proyectos, donde cada obra aporta conocimiento, evolución y un valor diferencial que se traduce en resultados sólidos y confiables. Creemos que la combinación entre ingeniería, planificación, tecnología y profesionalismo es la base para encontrar siempre las mejores alternativas y soluciones para cada proyecto.

Con más de 150 obras ejecutadas y más de 900.000 metros cua-

drados construidos, Constructora Santa Rita consolida su presencia como una empresa referente en el sector, garantizando calidad, seriedad y confianza en cada etapa de sus proyectos.

Más que construir estructuras, construimos relaciones duraderas, desarrollo y obras que dejan su marca en el crecimiento del país.

Trayectoria y visión a futuro

Con más de 30 años de experiencia, Constructora Santa Rita S.A. mantiene su compromiso con el desarrollo de infraestructura de calidad en Paraguay. Su enfoque en la eficiencia, la seguridad y el cumplimiento de objetivos la posiciona como una de las empresas referentes del rubro, con una visión orientada al crecimiento sostenible y a la generación de valor en cada proyecto que emprende.



La Constructora Santa Rita S.A. continúa consolidando su presencia en el desarrollo de obras industriales, comerciales y agroindustriales en Paraguay, destacándose por su rigor técnico, cumplimiento de plazos y atención directa en cada proyecto. Con operaciones desde 2003, la firma ha construido una reputación basada en la calidad, seguridad y eficiencia en la ejecución de obras de gran escala.

COMPROMISO TÉCNICO EN CADA PROYECTO

Más que una obra industrial, Blend Agriscience representa la materialización de una visión de grandeza, innovación y desarrollo. Un proyecto





Expo Construir acelera negocios

La feria reunió a empresas y expertos que destacaron el crecimiento del sector, el aumento de la demanda y el valor del networking como motor clave para nuevas inversiones.

La Expo Construir se realizó en Ciudad del Este, Alto Paraná, consolidándose como uno de los principales encuentros del sector de la construcción en Paraguay. El evento realizado los días 15, 16 y 17 de abril reunió a empresas, proveedores, consultores y actores del

rubro con el objetivo de generar alianzas estratégicas, conocer tendencias y fortalecer el desarrollo del mercado local y regional.

Durante las jornadas, se destacó la alta participación de visitantes y expositores, así como la diversidad de propuestas que abarcaron des-

de construcción edilicia e industrial hasta equipamientos, servicios y soluciones innovadoras. La feria también funcionó como plataforma de networking, facilitando el intercambio entre empresas nacionales e internacionales interesadas en invertir o expandirse en el país.

ALIANZAS Y DEMANDA EN CRECIMIENTO

Daniel Ernst, representante de Constructora Panambí, resaltó el fortalecimiento de vínculos entre empresas del sector, especialmente en la integración entre construcción industrial y residencial. Señaló que la demanda se mantiene en constante crecimiento, impulsada tanto por inversiones externas como por el auge del mercado inmobiliario.

Indicó además que existe una fuerte necesidad de infraestructura, especialmente galpones industriales para alquiler, utilizados por empresas extranjeras que buscan evaluar el mercado antes de realizar inversiones mayores. Este fenómeno también impacta en la disponibilidad de terrenos y espacios, generando presión sobre los precios.

POSICIONAMIENTO Y LECTURA DEL MERCADO

Diego Arce, de Keeper, explicó que la participación en la expo res-

ponde a una estrategia de posicionamiento y análisis del mercado de Alto Paraná. Destacó la importancia de generar contactos, identificar proyectos en curso y establecer alianzas, más allá de un retorno inmediato.

Subrayó que este tipo de eventos permite obtener información clave para la toma de decisiones y fortalecer la presencia de marca en zonas con alto potencial de desarrollo.

TURISMO DE EVENTOS COMO MOTOR ECONÓMICO LOCAL

El consultor turístico Marcelo Aya-la Silvera enfatizó el rol de la industria de eventos como dinamizadora de la economía local. Explicó que, a diferencia del turismo vacacional, los eventos no dependen de temporadas y generan movimiento constante en sectores como hotelería, gastronomía, entretenimiento y transporte.

Además, destacó el valor del networking dentro de estos espacios, donde los negocios surgen en ambientes más distendidos, basados en la confianza y el relacionamiento. "Hoy día no se trata solo de conocer mucho, sino de ser muy conocido", afirmó, remarcando su importancia en la visibilidad empresarial.

EXPANSIÓN Y OPORTUNIDADES

Rocío de Freitas, gerente comercial de Movicor, valoró la experiencia como altamente positiva, destacando la apertura del mercado en Alto Paraná para soluciones de mobiliario corporativo. Señaló que la empresa logró identificar una fuerte demanda en equipamiento integral de oficinas, incluyendo mobiliario y paneles acústicos.

Por su parte, Tamara Brítez, del área de marketing de Metalúrgica EV, celebró su quinta participación en la expo, destacando la oportunidad de conectar con proveedores y ampliar su presencia. También adelantó el interés de la empresa en expandirse hacia el sector agroindustrial, especialmente con estructuras metálicas y naves industriales.

En conjunto, la Expo Construir reafirma su papel como un espacio clave para el crecimiento del sector, impulsando inversiones, innovación y nuevas oportunidades de negocio en Paraguay.



Motores de conocimiento para el sector automotriz

Divisa Automotores impulsó una jornada de capacitación junto a expertos internacionales de ACDelco, fortaleciendo la formación técnica y la visión comercial del rubro en Paraguay, donde además se desmitificó el uso del aceite en la correa dentada, aclarando que sí puede utilizarse siempre que sea el producto correcto.

Con el objetivo de elevar los estándares del sector, Divisa Automotores realizó una jornada de capacitación técnica centrada en los aceites ACDelco, reuniendo a mecánicos, jefes de taller y profesionales del ámbito automotriz en un espacio de aprendizaje e intercambio.

En el marco general de la capacitación, también se abordaron conceptos y creencias frecuentes dentro del rubro, entre ellos el relacionado al uso de aceites en sistemas de distribución, reforzando la importancia de la correcta información técnica para evitar errores en el mantenimiento.

IMPULSO LOCAL: EL DESAFÍO DE POSICIONAR LA MARCA

El gerente comercial de la firma, Otto Balbuena, destacó que la acti-

vidad marca un hito dentro del proceso de introducción de la marca en el país. "Hoy nos tocó asumir varios roles, pero alcanzamos el objetivo: aprovechar la visita del equipo técnico de ACDelco y acercar conocimientos a nuestros clientes", expresó.

Balbuena recordó que la llegada de los lubricantes ACDelco a Paraguay en diciembre pasado representó un hecho histórico, y que esta primera charla técnica en abril responde a una estrategia clara: presentar el producto antes de impulsarlo comercialmente. "No se trata solo de vender, sino de que el tallerista conozca, entienda y luego recomiende con confianza", afirmó.

El ejecutivo subrayó además el valor de trabajar con productos homologados. "El lubricante original de Chevrolet es ACDelco. Durante



años, los clientes nos preguntaban por qué no lo utilizábamos. Hoy podemos decir que contamos con un producto 100% aprobado, que garantiza el rendimiento y la durabilidad de los motores", señaló.

Asimismo, remarcó que el desafío de la empresa es posicionar la marca como referente en el mercado local. "Es un primer paso para Divisa, pero un gran salto para Paraguay. Queremos que los mecánicos cuenten con la información y el respaldo necesario para asesorar correctamente a sus clientes", añadió, invitando a los profesionales a acercarse a la empresa para profundizar en aspectos técnicos.



CONOCIMIENTO TÉCNICO APLICADO

La jornada contó con la exposición de Fernanda Ribeiro, quien llegó desde Río de Janeiro, Brasil. Durante su presentación, abordó la correcta selección de lubricantes según el tipo de motor y las exigencias actuales.

Ribeiro enfatizó la importancia de verificar certificaciones como Dexos en los envases, como garantía de calidad y compatibilidad. En su mensaje, instó a los profesionales a actualizar sus prácticas y adoptar criterios técnicos alineados con los estándares internacionales.

PARAGUAY EN LA ESTRATEGIA REGIONAL

Por su parte, Rodrigo Mohamed destacó el rol de Paraguay dentro del plan de expansión regional. Señaló que el país presenta condiciones favorables para el crecimiento del mercado, tanto por su parque automotor como por su ubicación estratégica.

Además, remarcó la trayectoria conjunta con General Motors, lo que respalda la calidad y proyección de la marca en Latinoamérica.

APUESTA A LA EXCELENCIA

La jornada reafirma el compromiso de Divisa Automotores con la capacitación como herramienta clave



para el desarrollo del sector. A través de este tipo de iniciativas, la empresa continúa apostando al crecimiento conjunto, promoviendo el conocimiento técnico y fortaleciendo la confianza en productos de calidad internacional.





Exportación saludable: harinas sin gluten “made in Paraguay”

Productores nacionales fortalecen sus capacidades técnicas y productivas para integrarse a cadenas internacionales, aprovechando la creciente demanda mundial por alimentos funcionales, seguros y de origen certificado.

CAPACITACIÓN COMO BASE DEL SALTO EXPORTADOR

La apuesta por la capacitación en producción orgánica representa un paso estratégico para el fortalecimiento del sector agroalimentario paraguayo, que busca posicionarse en mercados internacionales cada vez más exigentes. En este contexto, las harinas orgánicas libres de gluten se consolidan como un producto de alto valor agregado, elaborado a partir de materias primas como mandioca, maíz, chíá, po-

roto y otros cultivos nacionales, bajo procesos que garantizan inocuidad, trazabilidad y cumplimiento de estándares internacionales.

Este tipo de harina se caracteriza por su ausencia de gluten y su elaboración bajo sistemas de producción orgánica certificados, lo que permite responder a la creciente demanda global de alimentos saludables, funcionales y aptos para personas con intolerancias o que optan por dietas especiales. Además de su valor nutricional, representa una alternativa productiva que incorpora innovación, sostenibilidad y oportunidades comerciales para pequeños y medianos productores.

FORMACIÓN TÉCNICA PARA LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

En este marco de fortalecimiento del sector, la Asociación de Productores Orgánicos (APRO) impulsó el taller “Fortalecimiento de la cadena de valor de harinas libre de gluten”, desarrollado el 16 de abril de 2026 en la ciudad de Itauguá, en el Salón de Eventos 5 Estrellas. La actividad estuvo orientada a mejorar las capacidades técnicas y normativas de los productores vinculados a la cadena orgánica.

Durante la jornada de capacitación, los participantes profundizaron conocimientos sobre requisitos de procesamiento, manejo, etiquetado y exportación de productos orgánicos, en el marco de regulaciones internacionales como el NOP/USDA de Estados Unidos y el Reglamento Europeo 848/2018. Asimismo, se realizaron ejercicios prácticos vinculados a la identificación de puntos críticos de control, auditorías internas y gestión de inventarios, fundamentales para garantizar la calidad e integridad del producto final.

APOYO INSTITUCIONAL PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR

El proceso de formación forma parte de un



subproyecto financiado por el Programa de Inserción a los Mercados Agrarios (PIMA), con el acompañamiento técnico de la Dirección de Extensión Agraria (DEAg) del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y la consultora SERCOM, cuyos técnicos estuvieron a cargo de la capacitación.

COMPROMISO CON LA PRODUCCIÓN SOSTENIBLE

Además de la formación técnica, la iniciativa incluyó espacios de intercambio entre productores y especialistas, así como la entrega de certificados de participación, reafirmando el compromiso del sector con el desarrollo sostenible y la consolidación de una agricultura orgánica competitiva.

Con estas acciones, el país avanza en el posicionamiento de sus productos orgánicos en mercados de alto valor, impulsando una agroexportación basada en calidad, innovación y sostenibilidad.




Use tecnología para ganar

SCV E-ONE

SISTEMAS INFORMÁTICOS PARA ADMINISTRAR EMPRESAS

Av. Mariscal López - Super Carretera
Ciudad del Este - Paraguay
(0986) 557 547 - (0992) 261 767
ventas@e-onescv.com.py
daisuke@e-onescv.com.py

www.e-onescv.com.py

Soja: la aplicación define el rendimiento

Biosanitas Paraguay S.A. presenta tecnologías clave para maximizar la eficacia de herbicidas en siembra directa.

En el actual escenario de siembra directa, la eficacia de los herbicidas ya no depende solo del producto elegido, sino de cómo se aplica. La empresa Biosanitas Paraguay S.A., especializada en la síntesis y formulación de agroquímicos, veterinarios e insecticidas de baja toxicidad, impulsa soluciones tecnológicas que optimizan cada etapa del proceso. Su enfoque en producción local y regional refuerza la adopción de herramientas que aseguran un control eficiente de malezas en soja.

EL AGUA: EL PRIMER CAMPO DE BATALLA

Antes de llegar al cultivo, el herbicida enfren-

ta su primer desafío en el tanque. El pH del agua es clave para la estabilidad de moléculas como glifosato y glufosinato, que requieren condiciones ácidas (pH 5,0–5,5). Sin este ajuste, los principios activos pueden perder eficacia antes de tocar la maleza.

En este contexto, Biosanitas promueve el uso de reguladores de pH con indicador colorimétrico, que permiten verificar en tiempo real la calidad del caldo y evitar errores de dosificación. A esto se suma la incorporación de sulfato de amonio formulado, que elimina interferencias minerales y potencia la acción herbicida, acelerando el control.

DESECACIÓN: LA COBERTURA LO ES TODO

En aplicaciones de contacto, como las de “quemado”, el objetivo es cubrir la mayor superficie posible de la hoja. Aquí, la física de la gota se vuelve determinante.

“Biosanitas promueve el uso de reguladores de pH con indicador colorimétrico, que permiten verificar en tiempo real la calidad del caldo y evitar errores de dosificación”.

Gotas finas a medianas (200–300 micrones) y picos de doble abanico permiten mejorar la distribución y reducir el efecto “paraguas” del rastrojo. El uso de coadyuvantes específicos, capaces de romper las ceras de la hoja y expandir la gota, resulta decisivo para lograr una cobertura uniforme y efectiva.

GRAMINICIDAS: LLEGAR AL CORAZÓN DE LA PLANTA

A diferencia de la desecación, los graminicidas deben alcanzar el meristema, el punto de crecimiento de las gramíneas. Sin embargo, estas especies presentan hojas verticales y altamente cerosas que dificultan la penetración.

La estrategia exige gotas medianas: lo suficientemente grandes para evitar evaporación, pero capaces de adherirse. En este caso, los coadyuvantes con alta capacidad de penetración actúan como “pasaporte”, permitiendo que el herbicida atraviese la barrera cerosa y llegue al sitio de acción.

PRE-EMERGENTES: VENCER AL RASTROJO

En aplicaciones pre-emergentes, el objetivo cambia: el blanco ya no es la planta, sino el suelo. En sistemas con alta cobertura, el rastrojo puede retener hasta el 65% del herbicida, reduciendo drásticamente su eficacia.

El uso de gotas gruesas, generadas por picos de inducción de aire, minimiza la deriva y favorece la llegada al suelo. Sin embargo, el verdadero salto tecnológico se logra con combinaciones de coadyuvantes que facilitan el “resbale” sobre la paja y promueven la infiltración.



Ensayos técnicos indican que, sin estas soluciones, solo un 35% del producto alcanza el suelo. Con su incorporación, la cifra supera el 80%, incluso en condiciones de baja humedad, asegurando que el herbicida llegue al banco de semillas donde debe actuar.

» Una ingeniería que define resultados

La evidencia es clara: cada tipo de aplicación requiere una configuración específica. No existe una única receta válida para todas las situaciones.

Desde Biosanitas Paraguay S.A. destacan que el éxito en el control de malezas depende de integrar correctamente el acondicionamiento del agua, la selección de gotas y picos, y el uso estratégico de coadyuvantes. En un contexto de alta exigencia productiva, la diferencia entre un lote limpio y uno comprometido se decide, cada vez más, en los detalles de la aplicación.

BIOSANITAS
PROTECCIÓN DE LA RAÍZ
A LOS FRUTOS



MATERIAS PRIMAS (USD)

Metales

Nombre	Precio
Aluminio	3.539,50
Cobre Jul 2026	5,974
Cobre	13.031,50
Estaño	50.279,00
Níquel	19.548,25
Plomo	1.959,05
Zinc	3.371,15



Metales Preciosos

Nombre	Precio
ORO Jun 2026	4.604,76
PLATA May 2026	73,055
PLATINO Jul 2026	1.948,05
PALADIO Jun 2026	1.469,25

Cotizaciones (CHICAGO)

COTIZACIÓN | GRANOS CHICAGO | US\$ | 2026

SOJA	
Abril	432,52
Mayo	437,94

MAÍZ	
Abril	181,40
Mayo	184,74

TRIGO	
Abril	228,34
Mayo	231,37

ACEITE DE SOJA	
Abril	1.593,33
Mayo	1.580,32

HARINA DE SOJA	
Abril	367,95
Mayo	361,33

Fuente: Investing.

Fuente: Bolsa de Cereales.



FERIA DE INVERNADA (G/cabeza)

Peso Promedio	Precio Máximo	Precio Mínimo
NOVILLOS	19.260	17.940
TOROS	18.020	18.160
VACAS	17.980	16.780
VAQUILLAS	18.720	17.920

Fuente: El Valor Agro

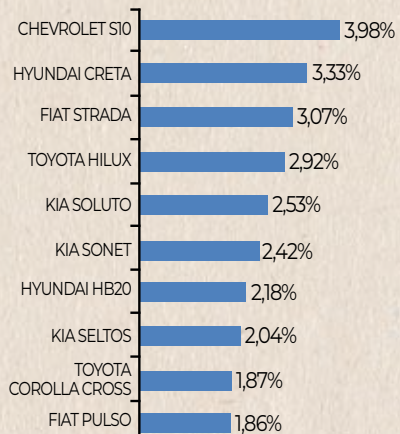


AUTOMOTOR

IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS 2026

Tipo	Importación de automoviles 2025-2026						
	mar25 (c)	mar26 (d)	var% (d)/(c)	Acum 2024 (e)	Acum 2025 (f)	Acum Var% (f)/(e)	En% marzo
Automóvil	372	419	12,6%	1.268	1.227	-3,2%	11,6%
Furgón	16	34	112,5%	123	145	17,9%	1,4%
Minibus	6	35	483,3%	72	107	48,6%	1,0%
Camioneta	647	938	45,0%	1.816	2.122	16,9%	20,1%
SUV/Cam. Cerradas	1.872	2.611	39,5%	4.740	6.961	46,9%	65,9%
Total vehiculos	2.913	4.038	38,6%	8.019	10.562	31,7%	100,0%
Camión	198	212	7,1%	464	581	25,2%	97,8%
Omnibus	4	2	-50,0%	9	13	44,4%	2,2%
Total camiones	202	214	5,9%	473	594	25,6%	100,0%

RANKING DE PRINCIPALES MODELOS DE VEHÍCULOS IMPORTADOS, 2026



YA NO SE HABLA DE RESIDUALIDAD, SE HABLA DE PERSISTENCIA



Vellus es un fungicida biológico a base de 3 Bacillus, diseñado para brindar una máxima protección de forma prolongada para los cultivos de maíz y soja, ayudando a mantener cultivos más sanos y productivos durante toda la campaña. Su formulación innovadora favorece un manejo práctico y compatible, contribuyendo a una mayor productividad y mejor rentabilidad.

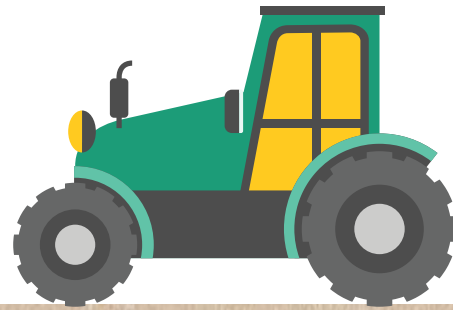
BENEFICIOS:

- Más productividad y rentabilidad
- Protección eficiente y prolongada
- Amplio espectro de acción

ATRIBUTOS:

- Manejo práctico y compatible
- Mayor permanencia en el cultivo
- Biofungicida a base de 3 Bacillus
- Tecnología enfocada en productividad

PROYECCIONES SEGÚN DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE LOS EE.UU. 2026



SOJA

- El crecimiento en Brasil y Paraguay no compensa las caídas en Argentina y EE. UU., manteniendo la oferta casi sin cambios.
- El informe del USDA muestra una tendencia de suave bajada en relación a la campaña anterior al situarse en los 427,41 millones de toneladas lo que supone una reducción del 0,17%.
- A pesar de este crecimiento en la producción, las existencias finales de soja se ajustan a la baja debido al aumento de la demanda tanto para la alimentación animal como para los biocombustibles. Así, se colocan a 124,79 millones de toneladas, -0,02 % en el interanual.
- Bajada de casi el 3% en Estados Unidos para situarse la recogida en los 1115,99 millones de toneladas mientras que la caída en Argentina es del 6% para situarse a 48 millones de toneladas.



MAÍZ

- El maíz muestra una perspectiva expansiva por la recuperación en EE. UU., Argentina y Ucrania y un mayor comercio.
- Las previsiones para la campaña 2025/2026 apuntan a una producción global que crece en un 3,63% hasta los 1.301,07 millones de toneladas.
- A pesar de esta expansión, las existencias finales siguen siendo un factor clave en el mercado y muestran una bajada interanual del -0,53% para situarse en los 294,81 millones de toneladas, perdiendo -1,5 millones.
- La situación de los precios del maíz está muy influenciada por el uso en agrocarburos, especialmente en los países productores como EE. UU. y Brasil.



TRIGO

- La producción sube un 5,61% para alcanzar los 844,15 millones de toneladas
- Alza del 9,31% en los stocks finales que llegan a los 283,12 millones
- China lidera la producción mundial con 140 millones de toneladas
- El mayor incremento interanual lo registra la UE que gana casi un 20% pasando de los 121 millones de toneladas de la campaña.
- Se observan ajustes a la baja en las exportaciones de Ucrania, Australia y Brasil, lo que indica una presión sobre el comercio global.



Cultive Híbridos de CANOLA

SORGOS

100% aprobados en Paraguay

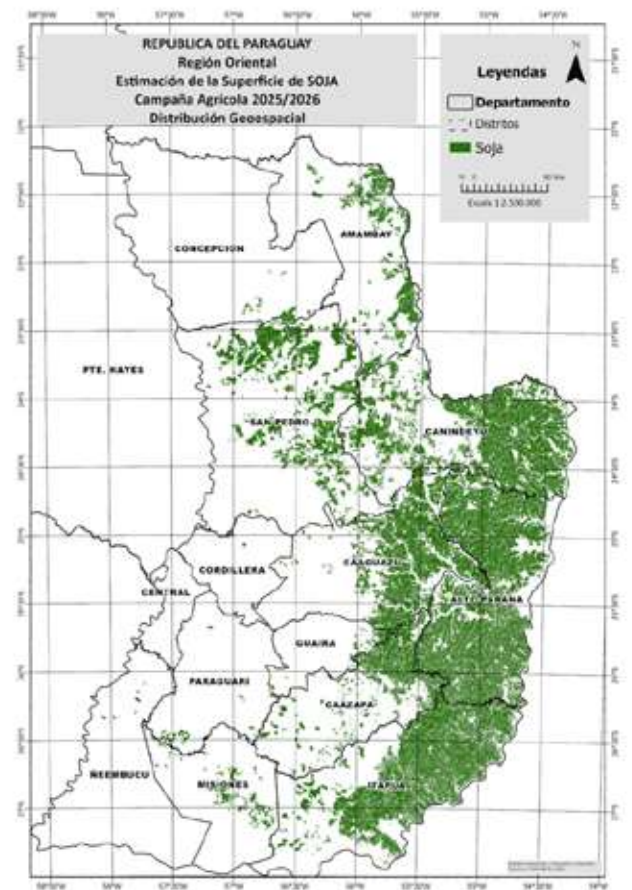


Su **productividad** y comercialización estará **garantizada...**

ANTE LA RETRACCIÓN DEL ARROZ Y MAÍZ

Zafra 2025-2026: La soja se consolida como el motor del agro

El último informe del Instituto de Biotecnología Agrícola (INBIO) revela un incremento de casi 50.000 hectáreas en la superficie sojera, frente a una caída de 57.000 en arroz y 16.000 en maíz. Estos resultados confirman que, ante escenarios climáticos o de mercado cambiantes, el productor paraguayo sigue apostando a la soja como su principal refugio y motor económico, mientras otros rubros de exportación y consumo atraviesan una etapa de contracción en la Región Oriental.



El Instituto de Biotecnología Agrícola (INBIO) presentó los resultados de su reciente investigación sobre la estimación de superficie de cultivos para la zafra 2025-2026. El reporte, elaborado mediante herramientas de alta precisión como la teledetección satelital y sistemas de información geográfica, arroja un diagnóstico claro sobre la reconfiguración del mapa agrícola en la Región Oriental: una apuesta firme por la soja en detrimento de otros cereales clave.

LA SOJA: EL PILAR QUE SOSTIENE LA SUPERFICIE PRODUCTIVA

A pesar de la volatilidad del sector, la superficie de soja en la Región Oriental alcanzó las 3.683.148 hectáreas, lo que representa un crecimiento de 49.302 hectáreas en comparación con el ciclo anterior (2024-2025). Este avance estuvo liderado por el dinamismo en los departamentos de Canindeyú, Amambay y San Pedro, que registraron los mayores repuntes del periodo.

En el desglose departamental, la hegemonía sojera se distribuye de la siguiente manera:

- **Alto Paraná:** Lidera con **946.011 hectáreas**, pese a una ligera reducción de **22.671 hectáreas** respecto a la campaña previa.
- **Itapúa:** Se posiciona en segundo lugar con **726.519 hectáreas**, aunque experimentó una disminución de **67.275 hectáreas**.
- **Caaguazú:** Registró un crecimiento positivo, alcanzando las **456.509 hectáreas** (+8.736 hectáreas).

Superficie del cultivo de la soja en los últimos 5 años:

2025-2026	2024-2025	2023-2024	2022-2023	2021-2022
3.683.148	3.633.845	3.504.707	3.687.091	3.492.308

EL ARROZ Y EL MAÍZ ENFRENTAN UN ESCENARIO DE CONTRACCIÓN

La contraparte de este crecimiento la sufren el arroz con riego y el maíz, que muestran caídas significativas que alteran la balanza de diversificación del sector.

En cuanto al arroz con riego, el área sembrada cayó a 208.949 hectáreas, una pérdida de 57.377 hectáreas frente a la zafra pasada. El impacto fue especialmente severo en Misiones, el principal productor del rubro, que aunque mantiene el liderazgo con 51.008 hectáreas, sufrió una fuerte disminución de 31.212 hectáreas. Por su parte, Paraguarí también registró una baja sensible de 14.924 hectáreas, quedando con una superficie de 16.003 hectáreas. Como dato atípico, Itapúa logró un leve aumento de 2.779 hectáreas en este cultivo.

Por el lado del maíz, la retracción también fue notoria. La superficie total apenas alcanzó las 39.311 hectáreas, una caída de 16.099 hectáreas en comparación con las 55.408 del periodo anterior.

■ **Canindeyú** y **Caaguazú** lideran el área de maíz (con más de **8.700 ha** cada uno), pero



ambos registraron mermas cercanas a las **4.000 hectáreas**.

■ **Itapúa** sufrió la caída más drástica en este rubro, con una disminución de **9.322 hectáreas**, quedando relegado al tercer lugar en superficie de maíz.



Héctor Cristaldo es reelecto al frente de la UGP para el periodo 2026

En un marco de institucionalidad y enfoque en los desafíos del campo, la Unión de Gremios de la Producción (UGP) llevó a cabo su asamblea general ordinaria el pasado 28 de abril, donde se procedió a la renovación de su consejo directivo para el ejercicio 2026. El gremio ratificó la continuidad de la actual línea institucional, destacando el apoyo a pequeños productores y la solvencia técnica.

Durante la jornada, los socios del gremio decidieron apostar por la continuidad de la actual conducción, reeligiendo al Ing. Héctor Cristaldo como presidente de la organización. Asimismo, se confirmó que José Berea seguirá desempeñándose en el cargo de vicepresidente, consolidando así un equipo de liderazgo que ha marcado el rumbo del sector en los últimos años.

BALANCE 2025

Durante el encuentro, las autoridades presentaron ante la asamblea el balance correspondiente al ejercicio fiscal 2025. Más allá de los números,

se expuso un informe detallado sobre las acciones estratégicas impulsadas por la UGP en diversas áreas de gestión.

Entre los puntos más altos de la gestión saliente se destacaron: el acompañamiento estratégico a los productores, con un énfasis especial en el soporte a los sectores más vulnerables de la cadena productiva, y la consolidación del grupo asesor técnico como una herramienta clave que ha permitido al gremio mejorar su capacidad de respuesta y análisis ante las fluctuaciones del mercado y los desafíos climáticos.



Ing. Héctor Cristaldo.

FORTALECER EL SECTOR PRODUCTIVO

Tras la ratificación en sus cargos, las autoridades de la UGP reafirmaron su compromiso con la defensa y el fortalecimiento del sector productivo nacional. El plan de trabajo para el periodo 2026 seguirá priorizando la representatividad de los sectores agrícola, ganadero, forestal y agroindustrial.

“El objetivo es promover un desarrollo sostenible que permita a Paraguay seguir posicionándose como un actor clave en la producción de alimentos y materias primas, protegiendo siempre los intereses de quienes trabajan la tierra”, aseveró el Ing. Hector Cristaldo.



FUGRAN
Food and Feed Safety
LÍDERES EN PRODUCTOS Y SERVICIOS DE POSTCOSECHA

Fumigantes

Phostoxin **PLACAS** **DEGESCH** **MAGTOXIN**

Insecticidas Líquidos

FUMETRINA **FUMETIL**



Actellic

Sistemas de aplicación



SG-300 PLUS



Inocuidad alimentaria y nutrición animal

MoldPro **SalPro**
2500

- Antifúngico
- Salmonelícida

Pentasilos

¡Máxima protección, máxima rentabilidad!

Beneficios Clave:

- Máxima hermeticidad
- Conservación prolongada de calidad
- Alta resistencia mecánica
- Ahorro logístico y flexibilidad

Capa exterior - Protección UV

Capa de barrera - Protección UV

Capa reforzado

Capa interior oscura



Agro



Agro

El mungo paraguay conquista Asia

La leguminosa gana espacio en mercados internacionales y se proyecta como alternativa a los commodities tradicionales.

Paraguay avanza en la exportación de poroto mungo, una leguminosa de alta demanda en Asia y Medio Oriente que comienza a consolidarse como una opción estratégica para diversificar la matriz agrícola. El proceso de internacionalización tuvo un punto de partida con un envío piloto de 50 toneladas en dos contenedores, que permitió validar la calidad del producto paraguayo en mercados exigentes. A partir de esa experiencia, el rubro evolucionó hacia operaciones más amplias y hoy proyecta negocios que podrían alcanzar los USD 2.000 millones en el mediano plazo.

El poroto mungo es un grano pequeño de color verde, ampliamente utilizado en la gastronomía asiática para la producción de brotes, harinas y diversos platos tradicionales. Su valor nutricional, fácil digestión y versatilidad lo posicionan con una aceptación creciente, especialmente en países donde forma parte de la dieta cotidiana. Si bien aún no alcanza el volumen de cultivos masivos como la soja o el maíz, su demanda sostenida lo convierte en un producto de nicho con alto potencial comercial.

EXPORTACIONES EN EXPANSIÓN

Actualmente, Paraguay ya exporta poroto mungo a Tailandia y avanza con envíos a Vietnam, Nepal y Turquía, además de registrar pedidos desde Emiratos Árabes Unidos, aunque estos últimos enfrentan demoras logísticas por factores geopolíticos. Paralelamente, se trabaja en la apertura de nuevos mercados como Taiwán, lo que evidencia el interés internacional por este producto.

Tras el primer embarque, una segunda exportación compuesta por diez contenedores consolida el crecimiento del sector y refleja una demanda en expansión. El consumo en Asia y Medio Oriente continúa en aumento, lo que abre oportunidades para que Paraguay se posicione como proveedor confiable dentro de este segmento.



PRODUCCIÓN EN EL CHACO

El cultivo se desarrolla principalmente en el Chaco paraguayo, donde encuentra condiciones favorables de suelo y clima. Se trata de un cultivo de ciclo corto, de entre 60 y 90 días, lo que facilita su incorporación en esquemas de rotación agrícola y mejora la eficiencia productiva.

En cuanto a manejo, el poroto mungo no requiere cuidados excesivos, aunque sí precisión técnica. Es fundamental un adecuado control de malezas, una siembra oportuna y una cosecha en el momento justo para preservar la calidad del grano, especialmente considerando las exigencias del mercado internacional.

DIVERSIFICACIÓN Y ECONOMÍA

Aunque el poroto mungo aún representa una porción menor dentro del agro paraguayo —históricamente dominado por la soja, el maíz y la carne—, su desarrollo cobra relevancia en términos de diversificación. Paraguay exporta miles de millones de dólares en productos agropecuarios, y la incorporación de cultivos de especialidad permite ampliar la oferta y acceder a nichos de mayor valor agregado.

En este contexto, el mungo se perfila como una alternativa estratégica que no solo diversifica la producción, sino que también proyecta al país hacia nuevos mercados, fortaleciendo su presencia en el comercio agrícola global.

AGRONOMÍA



**UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL ESTE**
Filial Ciudad del Este

[/upecdepy](https://www.instagram.com/upecdepy)

+595 973 863 485

www.upecde.edu.py/agronomia

Av. Mburucuya - km 6,5 - Ciudad del Este - Py



REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Trabajo que brota desde la tierra

Más de 10.500 personas se incorporan a actividades rurales en el arranque de 2026, reflejando un cambio que va más allá de las cifras y reconfigura territorios, oportunidades y formas de vida.

UN MAPA HUMANO EN TRANSFORMACIÓN

El crecimiento del empleo en el sector primario no solo suma números: dibuja un nuevo mapa social. Según la Encuesta Permanente de Hogares Continua, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, el trabajo vinculado a la producción agropecuaria comienza a consolidarse como alternativa frente a la migración hacia las ciudades. Este movimiento sugiere un reequilibrio territorial, donde comunidades rurales recuperan dinamismo y protagonismo económico.

MÁS QUE TRABAJO: IDENTIDAD Y RELEVA

Detrás de los datos aparece una pregunta clave: ¿quiénes ocupan estos nuevos puestos? Parte del fenómeno puede explicarse por jóvenes que optan por permanecer en sus comunidades o incluso regresar a ellas. En ese proceso, el campo deja de ser visto únicamente como herencia familiar y empieza a resignificarse como espacio de oportunidad. Se abre así la posibilidad de un relevo generacional que combine saberes tradicionales con nuevas perspectivas productivas.

EFECTO CADENA: DEL SUELO AL MERCADO

El impacto no se limita a las fincas. Tal como señalaron autoridades del Ministerio de Agricultura y Ganadería, el aumento de la actividad impulsa una red que incluye transporte, comercialización, almacenamiento e industria alimentaria. Cada nuevo empleo en el ámbito rural activa otros eslabones, ampliando las oportunidades también en entornos urbanos. Esta interdependencia confirma que el desarrollo del campo tiene un alcance nacional.

ENTRE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD

El avance plantea, sin embargo, un desafío central: sostener el crecimiento sin comprometer los recursos naturales. La expansión de la producción exige equilibrio entre rentabilidad y cuidado ambiental. El uso responsable del suelo, la gestión del agua y la incorporación de prácticas sostenibles serán determinantes para que este impulso no sea efímero.

LA CALIDAD DEL EMPLEO EN DEBATE

No todo crecimiento implica mejora automática. Persisten interrogantes sobre las condiciones laborales: formalización, ingresos, acceso a seguridad social y estabilidad. El reto consiste en que la expansión no solo genere más puestos, sino también mejores oportunidades. En este



UN PRESENTE CON PROYECCIÓN

El repunte observado en los primeros meses de 2026, respaldado por estadísticas oficiales, puede leerse como un indicio de cambio estructural más que como un hecho aislado. Si se consolida, podría redefinir el papel del sector primario en la economía paraguaya, no solo como generador de ingresos, sino como articulador de territorio, sociedad y futuro.

sentido, el papel del Ministerio de Agricultura y Ganadería resulta clave para impulsar políticas que acompañen este proceso.

VIVIR Y TRABAJAR EN EL INTERIOR

El empleo también impacta en la vida cotidiana. Infraes-

tructura, conectividad, servicios de salud y educación son factores que definen si el arraigo rural es sostenible en el tiempo. A medida que crece la ocupación, aumenta la presión por mejorar estas condiciones, transformando la calidad de vida en un eje central del desarrollo.



EQUIPOS Y REPUESTOS:

- Pala Cargadoras
- Retroexcavadoras
- Excavadoras
- Topadoras
- Montacargas
- Compactadoras
- Mini maquinarias

Equipos y accesorios para retro excavadoras, pala cargadoras, maquinarias pesadas para la construcción civil

Km. 4 - Avda. R.13 Corrales c/ Cnle. José. J. Sanchez, Barrio Pablo Rojas - Ciudad del Este, Py - Tel.: (061) 575 189 - Cel.: (0973) 507 955 - (0973) 672 001



Ganadería en retroceso: cae el número de productores

Más de 22.000 productores abandonaron la actividad en Paraguay. El stock bovino bajó de 13,4 a 12,8 millones de cabezas y el consumo interno cayó a 17,5 kg per cápita. Aunque las exportaciones crecen, la rentabilidad se concentra en grandes establecimientos, afectando empleo y economías rurales.

El sector ganadero paraguayo atraviesa uno de sus momentos más delicados de la última década, con una reducción sostenida de productores, caída del hato bovino y creciente concentración de la actividad en grandes establecimientos. Así lo advirtió el analista y productor Víctor Cortázar, quien

señaló que este proceso está transformando la estructura productiva del país y generando impactos económicos y sociales en zonas rurales. De acuerdo con sus estimaciones, más de 22.000 productores habrían abandonado la ganadería en los últimos años, debido a factores económicos, financieros y estruc-

turales que afectan principalmente a pequeños y medianos actores del sector.

MENOS PRODUCTORES, MAYOR CONCENTRACIÓN

El fenómeno central es la concentración de la producción. Aunque los pequeños y medianos ganaderos representan cerca del 76% del rodeo bovino nacional, la rentabilidad se concentra cada vez más en grandes establecimientos, con mayor escala, financiamiento y capacidad de negociación.

Cortázar destacó que cada establecimiento genera entre

seis y siete empleos directos, además de sostener economías familiares. La salida de productores impacta directamente en el empleo rural y en la dinámica social del interior del país.

CAÍDA DEL STOCK Y MENOR ACTIVIDAD

El inventario ganadero cayó de 13,4 millones de cabezas en 2024 a unos 12,8 millones en 2025, una reducción superior a 640.000 animales en un año. Esta disminución también se refleja en la industria frigorífica, con menores niveles de faena en los primeros meses del año.

EXPORTACIONES EN ALZA, PERO SIN DERRAME

Las exportaciones de carne alcanzaron unas 355.000 toneladas, mostrando un leve crecimiento. Sin embargo, este aumento no se traduce en mejores ingresos para los productores primarios. Cortázar cuestionó la falta de distribución equitativa de los beneficios dentro de la cadena cárnica.

PRESIÓN ECONÓMICA Y COSTOS

Entre los factores que explican la situación se menciona la depreciación del dólar, que impacta en insumos, finan-



ciamiento y costos de producción. A esto se suman el aumento de gastos operativos, las dificultades de acceso al crédito y la alta competitividad del mercado.

CONSUMO INTERNO EN BAJA

El consumo de carne vacuna cayó de 20 a 17,5 kilos per cápita, lo que equivale a unas 12.000 toneladas menos. El aumento de precios limita el acceso de los consumidores y modifica los hábitos alimentarios.

» Impacto social y desafíos

La concentración productiva reduce la distribución del ingreso, debilita economías rurales y disminuye la diversidad del sistema ganadero. Esto afecta la resiliencia del sector ante crisis climáticas o sanitarias.

El desafío actual es equilibrar competitividad e inclusión. Se plantean como soluciones el acceso al crédito, la asistencia técnica y mejoras en la transmisión de precios.

Mientras tanto, la ganadería paraguaya atraviesa una etapa de transformación profunda, con más exportaciones pero menos productores, marcando un cambio estructural en el país.



Super Carretera Km. 4 - Camino a Hernandarias
Tel/Fax: (061) 573 576 - 573 577 - 570 753
ypacarai@foznet.com.br | ypacarai_tigo@yahoo.com.br
Ciudad del Este - Alto Paraná, Paraguay



VENTA DE REPUESTOS EN GENERAL

Motor - Caja - Diferencial - Suspensión para camiones y automoviles

Tenemos la mejor Calidad en repuestos, la mejor Atención al cliente, con la Rapidez que nos caracteriza.



SIP activa el QR universal y sin límites

La innovación permitirá transacciones sin barreras entre bancos y billeteras, facilitando el uso masivo de pagos digitales con mayor rapidez y accesibilidad.

Paraguay avanza con fuerza hacia la digitalización financiera. El Banco Central del Paraguay (BCP) presentó el Sistema de Pagos del Paraguay (SIP), una evolución de su infraestructura anterior que busca hacer más rápidas, seguras e inclusivas las operaciones electrónicas. La iniciativa marca un punto de inflexión en la forma en que personas, comercios y empresas realizan pagos, con la interoperabilidad como eje central.

UN SISTEMA MÁS MODERNO Y CONECTADO

El SIP reemplaza al anterior esquema de pagos con una propuesta más dinámica, diseñada para responder a las demandas actuales. Su objetivo es integrar a bancos, cooperativas y billeteras electrónicas en una misma red, permitiendo que los usuarios operen sin restricciones entre plataformas.

El cambio va más allá de lo técnico. Según el BCP, se trata de una estrategia para facilitar el uso cotidiano de herramientas digitales, en un contexto donde el efectivo aún tiene fuerte presencia, pero pierde terreno frente a opciones electrónicas.

EL QR INTEROPERABLE, LA CLAVE DEL CAMBIO

Uno de los avances más importantes será la implementación del QR interoperable, prevista para mayo. Este sistema permitirá que cualquier persona pueda pagar escaneando un código QR, independientemente de la entidad financiera o aplicación que utilice.

En términos prácticos, elimina barreras entre proveedores y simplifica la experiencia del usuario. Comercios y emprendedores también se benefician, ya que podrán aceptar pagos de múltiples plataformas sin necesidad de infraestructura adicional.

BENEFICIOS: INCLUSIÓN, EFICIENCIA Y FORMALIZACIÓN

El nuevo sistema trae ventajas claras. Reduce los costos de transacción, agiliza las operaciones y mejora la transparencia. Además, impulsa la inclusión financiera al facilitar el acceso a servicios digitales para sectores que históricamente quedaron fuera del sistema bancario.

Otro impacto relevante es la formalización de la economía. Al digitalizar pagos, se genera mayor trazabilidad, lo que contribuye a reducir la informalidad y fortalecer la recaudación.

DESAFÍOS Y LIMITACIONES

A pesar de sus beneficios, la transición no está exenta de desafíos. La brecha digital sigue siendo un obstáculo, especialmente en zonas rurales donde el acceso a internet es limitado. También persisten barreras culturales, como la preferencia por el efectivo y la desconfianza en sistemas electrónicos.

A esto se suma la necesidad de educación financiera y tecnológica, clave para que los usuarios adopten estas herramientas de forma segura.



UNA TRANSFORMACIÓN EN MARCHA

El sistema de pagos en Paraguay comenzó a modernizarse hace más de una década, pero el impulso se aceleró con la implementación de transferencias instantáneas en los últimos años. Estas permiten enviar dinero en tiempo real, las 24 horas, cambiando la dinámica de las operaciones financieras.

Con el SIP, el país busca consolidar ese proceso y alinearse con tendencias globales, incorporando nuevas funcionalidades como pagos sin contacto, certificados digitales y transferencias internacionales.

» Un paso hacia el futuro

La apuesta del BCP refleja una visión clara: construir un ecosistema financiero más integrado, competitivo y accesible. La digitalización de pagos no solo transforma la forma de comprar o transferir dinero, sino que también impacta en el desarrollo económico.

En este nuevo escenario, Paraguay se posiciona para dar un salto tecnológico, donde la interoperabilidad y la innovación serán claves para impulsar el crecimiento y la inclusión.

BULONES

¡Refresca tu negocio en este verano con bebederos!

www.bulones.com.py

(061) 570 851
(0983) 995 303
(0981) 944 905

SEGUINOS EN:

Calle R.I. 2 de Mayo c/ Buenos Aires - Che La Reina - Ciudad Del Este, PY
Email: bulones@bulones.com.py





El Mundial de la FIFA 2026 se presenta como un alivio temporal para la industria cervecera global, que enfrenta caída de ventas, inflación y cambios en los hábitos de consumo. En este escenario, el evento se convierte en una plataforma clave de marketing y en un motor puntual de recuperación.

CONSUMO Y VENTAS EN PARAGUAY

En Paraguay, el impacto del Mundial suele reflejarse en un aumento estacional del consumo de cerveza, especialmente en bares, restaurantes, supermercados y reuniones sociales. Durante los partidos se generan picos de demanda que impulsan las ventas en el canal gastronómico y minorista.

Este comportamiento convierte al torneo en una oportunidad relevante para la rotación de productos, beneficiando a marcas internacionales y productores locales. Aunque el efecto es de corta duración, su impacto en ven-

tas es significativo durante las semanas de competencia.

MARKETING GLOBAL Y PRESIÓN FINANCIERA

A nivel internacional, la industria cervecera atraviesa un contexto desafiante, con menor crecimiento y presión en márgenes por inflación y costos logísticos. En este marco, el Mundial funciona como una vitrina global de alto impacto.

Según estimaciones del banco de inversión Jefferies, difundidas por Bloomberg y El País, el torneo podría generar cerca de 568 millones de litros adicionales de cerveza a nivel mundial. Esta cifra es una proyección basada en patrones históricos de consumo en grandes eventos deportivos.



Las marcas aprovechan el escenario con campañas, promociones y activaciones para reforzar posicionamiento y aumentar participación de mercado.

IMPACTO LOCAL

En Paraguay, el efecto es principalmente estacional y emocional. El Mundial impulsa ventas concentradas en pocas semanas, dinamizando el comercio sin modificar la tendencia estructural del mercado cervecero.

Gol de marketing global

El Mundial 2026 impulsa a la industria cervecera en un contexto de presión financiera internacional, con impacto directo en el consumo y las ventas locales en Paraguay durante el torneo.



NEUPAR

Más resistencia,
Más kilometraje,
Más seguridad.

NEUPAR
CUBIERTAS

+595 994 110 500
contacto@neupar.com.py

CIUDAD EL ESTE

Av. San blas km 1.5
Esquina, Tte. Fariña

LIMPIO

Calle Guaranes y Charrua

ASUNCION

Av. Madame Lynch
esq. Francisco liones

ASUNCION

Av. Eusebio Ayala esq.
Boquerón 6,

MARIANO ROQUE

ALONSO
PY 3 Ruta Transchaco y
Caballero



Asar carnes, un arte que estimula la creatividad y une a las comunidades

La cultura es dinámica y constituye un bien colectivo que define la identidad de los grupos, transmitiéndose de generación en generación y facilitando la interacción social. Abarca el pensamiento y el arte como forma de expresión libre de emociones. Puede entenderse como el conjunto de conocimientos, creencias, artes, normas, valores, costumbres y hábitos adquiridos por los seres humanos como miembros de una sociedad.

Vivir el presente implica prestar atención al momento actual y tomar conciencia de que la vida se construye con energía en el ahora, sin quedar atrapados en el pasado ni en la ansiedad del futuro. Hoy debemos aceptar la realidad tal como es y disfrutar las experiencias cotidianas.

Para quienes disfrutan del asado, compartir con amigos, familiares y afectos alrededor del fuego crea un vínculo entre pasado y presente, evocando recuerdos felices. No se

trata de nostalgia, sino de una forma de reducir la ansiedad y aliviar la soledad; en el asar, lo emocional se integra con lo culinario.

En el momento del asado, la cocina se transforma en un espacio de encuentro donde se comparten vinos, anécdotas y vivencias. El instante más significativo surge al observar los rostros de los comensales al descubrir sabores que evocan la infancia y momentos inolvidables, donde aromas y gustos se entrelazan. En este



ritual convergen técnicas ancestrales y cocina actual, haciendo del asado una expresión artística en las brasas.

Poner en valor estas cos-



tumbres mejora el bienestar mental, físico y social. La historia muestra que el fuego ha sido fuente de calor y alimento. Nuestros antepasados se reunían alrededor de la hoguera para compartir, protegerse y fortalecer vínculos. Con el tiempo, estas prácticas adquirieron valor social pro-

moviendo comunidad, gratitud y disciplina.

Que la técnica parrillera fortalezca la identidad personal y permita valorar las habilidades culinarias, mientras la ciencia del fuego enseña la paciencia necesaria para afrontar desafíos y alcanzar objetivos.

El respaldo
que tu taller
necesita



SEGUINOS EN
REDES SOCIALES

Para enterarte de nuestras
novedades y descuentos

f JR REPUESTOS SRL
i j.rrepuestos



¡LAS MEJORES MARCAS
DEL MERCADO, TODAS
EN UN SOLO LUGAR!





¿Cómo gestionar una cadena de abastecimiento en tiempos de turbulencia?

“La planificación a largo plazo no es pensar en decisiones futuras, sino en el futuro de las decisiones presentes”.

Peter Drucker

Todo elemento disruptivo trae consecuencias y la previsión de cómo manejarlo es un reto no menor, para solo recibirlo como una tarea más. Si bien los fenómenos imprevistos son en esencia sobreenvenidos, el cómo lo enfrentamos otorga la ventaja de estar en un estado de alerta prospectivo. Y es precisamente el mismo al que nos remite Drucker. Prepararnos para las consecuencias de las decisiones actuales es medular para enfrentarnos a la turbulencia. La cadena de suministro requiere que cada proceso que la integra se posicione en cómo prepararse, cómo compren-

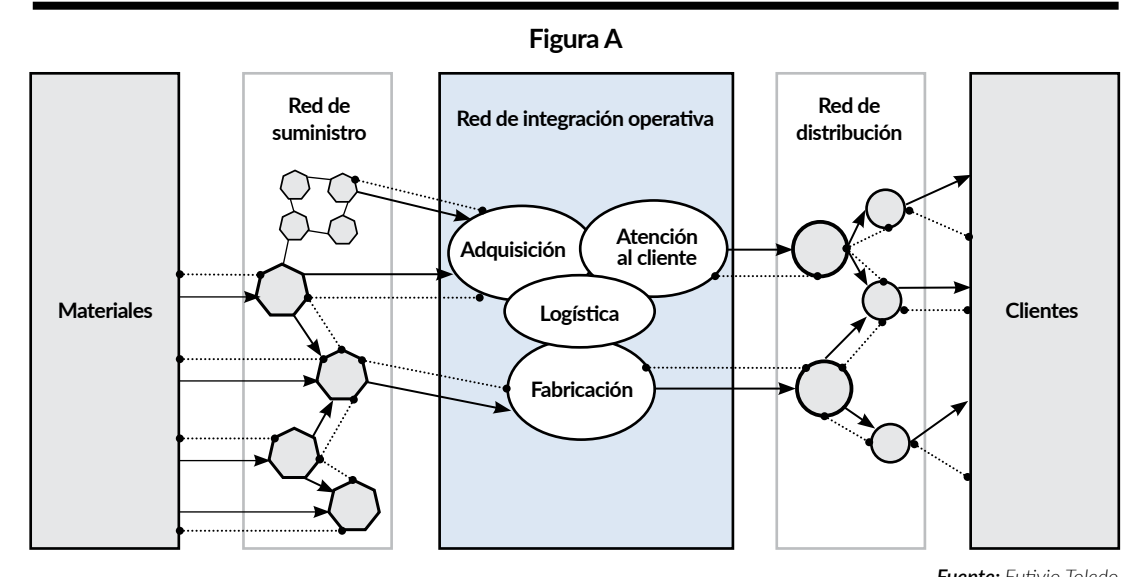
der que toda acción y toda decisión se concreta en un estadio límite. Para desplegar el mejor método de accionamiento, nos ubicamos en la realidad de las cadenas de suministro, que se han venido transformando en redes de suministro, alimentadas por niveles de demanda de amplísima variedad, de fuentes de suministro tanto físicas como de información, de análisis avanzados realizados en tiempo real con soporte de modelos estructurados y escenarios calculados muy, pero muy rápidamente. La figura nos resume la realidad descrita. (Figura A) Lo principal es que las cadenas de

abastecimiento deben ser establecidas y analizadas no solo como flujos interconectados de actividades procesales, sino que ahora se agregan sus redes, tanto de funciones como de relaciones. Es desde este



POR: EUTIVIO TOLEDO
Ingeniero Químico (Universidad de Carabobo - Venezuela), máster en Administración de Operaciones (Technology Training Center - USA), diplomado en Sistemas avanzados de gestión logística (High Logistics Group) y Programa Avanzado en Demand Planning (APICS México).

“La cadena de suministro requiere que cada proceso que la integra se posicione en cómo prepararse, cómo comprender que toda acción y toda decisión se concreta en un estadio límite.”



Fuente: Eutivio Toledo

ángulo que se ejecutan las mejores prácticas que permiten preparar la planificación de la cadena en momentos de disrupción.

RED DE SUMINISTRO

Esta red de interconexión es la clave de un adecuado suministro. Donde el rol de materiales y sus proveedores asociados es el aspecto medular. Para ello es menester emplear una metodología ágil que derive en su clasificación, desde la posición de baja importancia hasta el hecho de ser clave. El cambio de esquema, pasando desde lo tradicional a este nuevo proceder, aporta una visión estratégica, tan necesaria en un modelo relacional de redes. Soportada por métricas en tiempo real, análisis avanzado de datos, historia de costos y gastos, entre los elementos más relevantes.

RED DE INTEGRACIÓN OPERATIVA

La convergencia de la acción de compras (Procura – Abastecimiento – Análisis de consumo), atención al cliente (Entregas – Devoluciones) en un modelo integrado de redes asociadas a los procesos logísticos, ilustra la agilidad necesaria de aplicar. Adicional, sin descuidar acciones de corrección, como rutas o

productos alternativos, y cambios procesales ad hoc. No queda exento de lo descrito el proceso operativo de fabricación. Incluyendo las rutas de transformación principales y alternativas. En tiempos disruptivos, dichos caminos han de estar perfectamente definidos. Todo lo anterior, siguiendo los enlaces correctos y según los escenarios analizados y colocados en nuestro banco de alternativas. La integración de la red operativa inicia con la planificación de la demanda y enlaza con los planes operacionales sobre el soporte de la tecnología de información, para pasar a la ejecutoria operacional.

LA RED DE DISTRIBUCIÓN

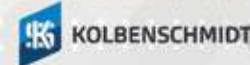
El siguiente paso en el flujo de la cadena de abastecimiento lo cons-

tituye la red de distribución. La atención a los canales de entrega es la interrelación más cercana de la cadena. La misma cumple con la misión de capturar datos, entregar materiales y servicios, gestionar las devoluciones y nuevamente capturar datos, con fines de retroalimentar el sistema de planificación de la demanda. En tiempos de turbulencia, es el punto más demandante de atención y el más sensible de cara al mercado atendido en términos del nivel de servicio exigido.

Adicional, esta red canaliza la transcripción o captura de datos desde los clientes que van directo al banco de información del proceso de mercadeo, permitiendo análisis de tendencias en consumo, vigencia de gusto del producto o presencia de competidores.

» General

Las cadenas de suministro en tiempos turbulentos se enfrentan a disrupciones no vistas previamente. Por ello, el enfoque de redes integradas permite que las actividades del flujo logístico sean cada vez más interdependientes en acción: flujo de materiales, retroalimentación, flujo de información y análisis avanzado. La aplicación de inteligencia artificial es un paso clave para iniciar lo anterior. Aún estamos a cierta distancia, en términos de tiempo, para comprender más cabalmente lo reseñado. Pero, como toda innovación en la historia de la logística integrada, en un punto hemos de comenzar.



www.carlaoautorepuestos.com.py

Trabajamos con la línea completa de repuestos para camiones y camionetas



f CARLÃO Auto Repuestos @carlaoautorepuestos

Super Carretera camino a Hernandarias a 1000 metros del viaducto del Km. 4 / Ciudad del Este, Py
Contactos: (061) 578 358 - 572 867 - 570 533 - 571 073
Sucursal: Minga Guazú km 16 lado Monday
Tel: 0644 21085 - Cel: (0983) 871 089

destro MACRO S.R.L.

Todo lo que usted necesita para su hogar



Alambres con total calidad para el AGRO

Fácil manejo e instalación
Mayor durabilidad



f Destro Macro SRL

Avda. San Blas, Km. 9 1/2 - Ruta Nacional PY02 | Fracción Torre del Sol - Ciudad del Este - Paraguay
Telef.: (061) 577 102/ 103 - 577 010 | (0983) 169 050 | destro_ventas1@hotmail.com | destro_ventas2@hotmail.com



¡Participá y ganá una TV en Centro Agrícola!
Consultá las bases del sorteo en el @centroagricolasrl

6 TVs para ver la
Copa del Mundo
2026

Por cada
G\$100.000
en compras
TECFIL
recibís un cupón
y participás
para ganar CUPÓN



1 TV de 50"
5 TVs de 43"



Tecfil®

www.centroagricola.com.py
Ruta PY 07, camino a Hernandarias. Ciudad del Este - Paraguay

PÓNGASE EN CONTACTO:
(061) 570 189
+595 981 714 825



PERSONAS PRESENCIA y PORTAFOLIO

*Construyendo
valor y confianza*

