



REVISTA CORPORATIVA®

GLOBAL

Edición N° 146 | Agosto 2026 | Distribución gratuita | www.corporativaglobal.com



Escanear el QR
y seguimos en



Mujeres, del silencio
al liderazgo en el agro

El verde como destino

La batalla por la productividad

Síguenos en nuestras redes:



Revista Corporativa Global



@revistacorp_global



STANDS GLOBAL

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

GRACIAS POR LA CONFIANZA



Stand final



- 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.

📍 Km. 20 (Acaray) Bo. María Auxiliadora
- Minga Guazú - Paraguay

📞 0983 529 115

✉️ agencia@agenciaglobal.com.py
revista@corporativaglobal.com

www.agenciaglobal.com.py

QUE EL INICIO DE COSECHA sea el comienzo de grandes **RESULTADOS**



EN CADA NUEVA CAMPAÑA REAFIRMAMOS NUESTROS COMPROMISOS
ESTAR A TU LADO CON INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA Y RESPALDO



@iasa.paraguay



Inversiones Agrícolas S.A

SUMARIO



Jacto acelera en el universo gamer

PAG. 14



Se inicia otra campaña sojera con nuevos desafíos

PAG. 24



La canola abre una alternativa para diversificar la producción

PAG. 30



¿Qué negocios existirán dentro de 10 años?

PAG. 36



Debut mundialista con victoria

PAG. 46

CRÉDITOS

Lic. Yovan Ponte

Dirección General

Juanvi Pereira

Diseño y Diagramación

Lic. Olga Giménez

Lic. Claudia Coronel

Redacción

Gualberto Areco

Corrección

Ara Galeano

Filmmaker & Meta Ads

Christian Thorne

Dpto. Comercial

Artes Gráficas Castillo

Impresión



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

EDITORIAL

Competitivos en el papel, improductivos en la práctica

Paraguay enfrenta una encrucijada económica que merece atención. Mientras el sector agrícola demuestra ser un motor altamente rentable y productivo gracias a la inversión constante en biotecnología y tecnificación, el resto de la economía urbana y de servicios continúa retrasada. Competir en los mercados no basta si la economía interna no es verdaderamente productiva: el éxito del agro no puede ser una excepción confinada al campo, sino la hoja de ruta para todo el tejido empresarial.

Hoy el crecimiento nacional choca contra barreras estructurales históricas: la falta de formación de mano de obra, el exceso de burocracia y la ínfima inversión en tecnología. Sin embargo, la productividad no es una teoría abstracta; se construye en la gestión diaria mediante la capacitación continua y la optimización de procesos. Es aquí donde las PYMES sufren el impacto más severo, obligadas a competir sin las herramientas mínimas para prosperar.

Dar el salto cualitativo requiere trasladar la fórmula agrícola al ámbito privado y estatal: por un lado, mediante una sólida inversión en capital humano, donde la educación técnica y la formación continua resultan indispensables para cerrar el histórico atraso de nuestra fuerza laboral; por otro, a través de la tecnificación de las PYMES, logrando que la adopción digital impacte en el día a día de las pequeñas y medianas empresas.

Y, además, exigiendo un Estado eficiente y desburocratizado, en el que las instituciones públicas asuman su responsabilidad eliminando trabas absurdas, digitalizando trámites y desterrando definitivamente la cultura de la improvisación.

Si no se articulan políticas públicas y estrategias privadas orientadas a la innovación y la agilidad, Paraguay seguirá atrapado en la mediocridad operativa. Adoptar la mentalidad de inversión y modelo de eficiencia del agro en todo el sector empresarial es una interesante vía para construir una economía moderna, diversificada y genuinamente productiva. 🌱



¡El Yoghurt que
todos prefieren! #1

Lácteos
LACTOLANDA
¡La Salud de Cada Día!!





La batalla por la productividad

Paraguay crece y atrae inversiones, pero enfrenta una asignatura pendiente: producir más valor con los mismos recursos, reducir ineficiencias y preparar a sus empresas para competir en una economía cada vez más exigente.

El país tiene buenas razones para mirar su futuro económico con optimismo. La estabilidad macroeconómica, una matriz energética competitiva, una población joven y el creciente interés de inversores internacionales fortalecen su posición en la región. Pero detrás de los buenos indicadores emerge un desafío que puede definir la próxima etapa del desarrollo: la productividad.

El debate ya no debería limitarse a cuánto crece la economía, sino a cuánto valor es capaz de generar el país con sus trabajadores, su tecnología, su infraestructura y su capital. Porque crecer puede ser el resultado de incorporar más recursos; desarrollarse exige aprender a utilizarlos mejor. La productividad se convirtió así en una frontera decisiva. Y Paraguay parte con una tarea pendiente.

Según análisis de organismos internacionales como la OCDE, el país mantiene una brecha significativa respecto a las economías más desarrolladas en términos de productividad laboral. El desafío no es menor: competir en el futuro exclusivamente a partir de costos bajos, energía abundante o ventajas tributarias tendrá límites cada vez más visibles.



EL COSTO DE HACER LAS COSAS LENTAMENTE

Hablar de productividad no significa pedirle al trabajador que produzca más en menos tiempo. El concepto es mucho más amplio. Una empresa pierde productividad cuando sus equipos destinan horas a procesos burocráticos, cuando la mercadería enfrenta obstáculos logísticos, cuando una decisión tarda demasiado en ejecutarse o cuando la tecnología disponible no logra integrarse a la operación.

La ineficiencia tiene, muchas veces, un costo silencioso. Cada trámite repetido, documento innecesario o demora administrativa representa recursos que podrían destinarse a innovación, expansión o generación de nuevos negocios. Lo mismo ocurre con las deficiencias en infraestructura y conectividad.

“Hablar de productividad no significa pedirle al trabajador que produzca más en menos tiempo. El concepto es mucho más amplio”.

Para un país mediterráneo como Paraguay, la logística adquiere además una dimensión estratégica. La competitividad de una industria no depende solamente de lo que ocurre dentro de una fábrica. También está condicionada por el tiempo y el costo necesarios para que un producto llegue a su destino.

La productividad empresarial, por lo tanto, también depende del Estado. Simplificar procesos, mejorar rutas, fortalecer la navegación fluvial y acelerar la digitalización pública forman parte de la misma ecuación. ►

EL DESAFÍO DE LAS MIPYMES

El problema adquiere especial relevancia en el universo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Datos del Viceministerio de Mipymes señalan que este segmento representa alrededor del 90% del tejido empresarial paraguayo y emplea aproximadamente al 70% de la fuerza laboral. Sin embargo, la propia institución identifica la baja productividad como una de las principales barreras para su crecimiento.

Las limitaciones son conocidas: dificultades para acceder a financiamiento de mediano y largo plazo, escasa incorporación tecnológica y debilidades en las capacidades de gestión. La paradoja es evidente. El sector que sostiene buena parte del empleo nacional es, al mismo tiempo, uno de los que enfrenta mayores obstáculos para modernizarse.

El salto productivo de Paraguay difícilmente podrá producirse si la transformación queda concentrada en grandes corporaciones. La verdadera escala del cambio dependerá de que miles de pequeñas empresas puedan incorporar herramientas digitales, mejorar su administración y acceder a financiamiento para crecer.

TECNOLOGÍA SIN PERSONAS NO ALCANZA

La transformación tecnológica avanza a una velocidad que obliga a revisar las competencias disponibles. La Encuesta sobre Necesidades de Capacitación Laboral 2026, elaborada por el Observatorio Ocupacional del Sistema Nacional de Formación y Capacitación Laboral (SINAFOCAL), reveló que el 92,4% de las 132 empresas participantes manifestó necesitar capacitación para su personal.



LA SEÑAL ES CONTUNDENTE

Entre las demandas gerenciales aparecen la administración financiera, el liderazgo, el marketing digital y la inteligencia artificial. En los niveles operativos predominan las habilidades blandas, la atención al cliente, el manejo básico de computadoras y también la inteligencia artificial.

El dato refleja una transformación que ya está ocurriendo. Las empresas no solamente necesitan contratar personas: necesitan trabajadores con capacidades diferentes.

Entre agosto de 2023 y julio de 2026, SINAFOCAL informó haber capacitado a 24.902 personas y emitido 28.730 certificados. Sin embargo, la velocidad del cambio tecnológico plantea una pregunta mayor: ¿podrá el sistema de formación responder con suficiente rapidez a las necesidades de una economía en transformación?





PRODUCIR MÁS NO ES TRABAJAR MÁS

Una de las grandes confusiones alrededor de la productividad consiste en asociarla con jornadas más largas.

Una empresa eficiente no necesariamente tiene empleados trabajando más horas. Tiene mejores procesos. Automatizar tareas repetitivas, reducir errores, utilizar datos para tomar decisiones, capacitar equipos y eliminar pasos innecesarios puede generar resultados superiores sin aumentar la carga laboral.

EL DESAFÍO ES CULTURAL

Muchas organizaciones todavía conocen con precisión sus ventas y gastos, pero no necesariamente cuánto tiempo pierden en procesos improductivos. Medir se convierte, entonces, en el primer paso para mejorar.

La inteligencia artificial puede acelerar este cambio. Pero la tecnología, por sí sola, no resuelve una organización deficiente. Digitalizar un mal proceso simplemente permite ejecutar más rápido una mala práctica.

» Pero ninguna ventaja es eterna

En un escenario global donde las empresas incorporan automatización, análisis de datos e inteligencia artificial, la competencia será cada vez menos por quién ofrece los menores costos y más por quién logra producir mejor.

La batalla por la productividad no tendrá un único protagonista. Involucra al empresario que invierte en tecnología, al trabajador que adquiere nuevas competencias, a la universidad que adapta su formación y al Estado que elimina obstáculos.

Paraguay ya demostró que puede crecer. El desafío que tiene por delante es más complejo y, probablemente, más importante: transformar ese crecimiento en eficiencia.

Porque la próxima gran ventaja competitiva del país no estará solamente en lo que posee, sino en lo que sea capaz de hacer mejor.

LA PRÓXIMA VENTAJA COMPETITIVA

Paraguay ha logrado construir ventajas importantes. La estabilidad, la disponibilidad de energía y una estructura de costos competitiva constituyen activos relevantes para atraer inversiones. 🌐



www.jscomercial.com.py



La Tienda del Carpintero

(0983) 420386 JS Comercial

DISTRIBUCION A NÍVEL NACIONAL CON 4 TIENDAS

CASA CENTRAL: Avda. Monseñor Rodríguez Km. 5,5
• San Isidro - Ciudad del Este

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

MARIANO R. ALONSO: Ballivian esquina Corrales

PEDRO J. CABALLERO: Calle Jorge Casaccia 130122

Mujeres, del silencio al liderazgo en el agro

Cada vez más paraguayas ganan espacios en la producción, la gestión, la innovación y los negocios rurales, impulsando una transformación que desafía antiguas barreras.

Durante décadas, su trabajo estuvo presente en el campo, aunque muchas veces permaneció invisible. Hoy, sin embargo, las mujeres paraguayas avanzan hacia espacios históricamente reservados a los hombres y consolidan su participación en la producción, la administración de empresas, la innovación tecnológica y la toma de decisiones.

El proceso refleja una transformación social más amplia. La mayor formación académica, la incorporación al mercado laboral y el cre-

cimiento de su autonomía económica permitieron a las mujeres conquistar nuevos espacios. El sector agropecuario no fue la excepción.

Actualmente, el 37% de las explotaciones agropecuarias del Paraguay son administradas por mujeres, una cifra que evidencia su peso creciente tanto en la agricultura familiar como en los agronegocios.

MÁS ALLÁ DE LA PRODUCCIÓN

La participación femenina ya no se limita a las ta-

reas tradicionales. Ingenieras agrónomas, empresarias, investigadoras, técnicas y administradoras forman parte de una nueva realidad que amplía el papel de la mujer dentro de toda la cadena productiva.

No obstante, los desafíos persisten. Las desigualdades vinculadas al territorio continúan siendo profundas y, en las zonas rurales, las mujeres todavía enfrentan mayores dificultades para acceder a educación formal, puestos de gestión y espacios de liderazgo.

Esta brecha territorial incluso puede ser más determinante que la diferencia de género. La distancia entre las oportunidades disponibles en áreas urbanas y rurales sigue condicionando el desarrollo





“ Quien cultiva personas, fortalece familias. Quien fortalece familias, transforma comunidades. Y quien transforma comunidades, construye una nación”.

profesional y económico de miles de paraguayas.

A pesar de ello, el cambio es visible. En el último censo, cuatro de cada diez hogares paraguayos reconocían a una mujer como jefa de hogar, entendida como la principal responsable de la administración y, en muchos casos, del sustento y la toma de decisiones familiares.

UNA RED QUE BUSCA CRECER

Con el objetivo de fortalecer este proceso nació “Mujeres del Agro”, una iniciativa fundada por la ingeniera agrónoma Shirlei de Souza, que reunió a referentes del sector el pasado 20 de agosto. El encuentro fue declarado de interés departamental por la Gobernación de Alto Paraná

La propuesta busca generar vínculos, visibilizar experiencias y promover una mayor inclusión laboral en las diferentes áreas vinculadas al campo, sin dejar de lado aspectos fundamentales como el respeto a la maternidad y la igualdad de oportunidades.

Su mensaje resume una visión que trasciende la actividad económica: “Quien cultiva personas, fortalece familias. Quien fortalece familias, transforma comunidades. Y quien transforma comunidades, construye una nación”

Empresas como Biosanitas también acompañan esta transformación mediante políticas que incentivan la formación y participación femenina. Desde la industria y los laboratorios hasta el comercio internacional, los registros,

las ventas, el asesoramiento técnico y la administración, la presencia de mujeres se extiende a múltiples áreas.

El camino, sin embargo, aún está lejos de completarse. La participación laboral femenina continúa por debajo de la masculina y las condiciones de vulnerabilidad siguen siendo una realidad, especialmente fuera de los centros urbanos.

Pero algo cambió definitivamente: la mujer ya no solo trabaja en el campo. También dirige, decide, innova y lidera el futuro del agro paraguayo. 🌱

BIOSANITAS
PROTECCIÓN DE LA RAÍZ
A LOS FRUTOS

SUV TODOTERRENO PREMIUM

Jetour G700: potencia híbrida

Potencia, versatilidad, confort y aptitudes todoterreno se reúnen en el nuevo buque insignia de Jetour, que apuesta por combinar electrificación y aventura.

Jetour, representada en Paraguay por Santa Rosa, presentó el miércoles 26 de agosto, en Capitão Bar de Ciudad del Este, la nueva G700, un SUV híbrido enchufable que representa un nuevo capítulo para la marca en el país.

Jennifer Omaña, subgerente comercial de Jetour Paraguay, explicó que el lanzamiento supone una evolución de la propuesta local. “La G700 marca una diferencia en lo que ha recorrido Jetour como marca a lo largo de estos años”, señaló.

La representante recordó que la firma comenzó en Paraguay con modelos orientados principalmente a viajes y posteriormente incorporó vehículos todoterreno. “Ahora vamos con un paso más que sería vehículos todoterreno, pero con un nivel premium”, afirmó.

PARA CIUDAD Y AVENTURA

La G700 combina un motor turbo 2.0 con dos motores eléctricos y alcanza 891 HP y 1.135 Nm de torque. Cuenta además con tracción integral y una estructura preparada para terrenos exigentes, con capacidad de vadeo de hasta 900 mm.

La gama contempla las versiones Luxury, con cinco pasajeros, y



Exclusive, con seis plazas y una configuración más orientada al confort. Esta última incorpora asientos tipo capitán, techo panorámico y pantalla para los ocupantes traseros.

Omaña destacó la versatilidad como uno de sus principales atributos. “Puedes disfrutar perfectamente la ciudad en modo eléctrico, pero a la vez tienes la particularidad de que está hecho y pensado para terrenos un poco más áridos o más hostiles”, explicó.

La propuesta forma parte de la estrategia global “Travel More”. “Es un vehículo que te acompaña en tu día a día, pero que también te permite disfrutar de esos viajes con familia, de esos viajes de aventura y de descubrir nuevos destinos”, concluyó.

**JETOUR
G700**



MOVILIDAD PREMIUM

ZEEKR 7X: lujo eléctrico

Diseño, sofisticación, confort y tecnología convergen en el nuevo SUV, pensado para un público que busca prestaciones de alta gama y una experiencia de movilidad diferente.



Santa Rosa presentó el martes 25 de agosto, en Ciudad del Este, el nuevo ZEEKR 7X, SUV 100% eléctrico que llega para ampliar la presencia de la marca en Paraguay y acercar al mercado del Este una alternativa premium.

El modelo está disponible en versiones Smart y Performance, desde USD 49.990. La variante Performance acelera de 0 a 100 km/h en 3,8 segundos, mientras que ambas cuentan con arquitectura eléctrica de 800 V y carga rápida de hasta 450 kW.

Agustín Varela, director de Santa Rosa, destacó la importancia de incorporar un SUV a la gama. “El 7X viene a ocupar el espacio más importante del mercado”, afirmó, al señalar que estos vehículos representan cerca del 65% del mercado automotor.

PROYECCIÓN REGIONAL

Varela resaltó además la recepción que el modelo tuvo en otros mercados. “Fue muy bien recibido en Uruguay,

donde nosotros lanzamos la marca, en Brasil, donde ya se lanzó, y sobre todo en Europa”, comentó.

Fernando Correa también destacó el posicionamiento internacional de ZEEKR y la oportunidad que representa incorporar al mercado paraguayo un producto desarrollado bajo los estándares globales de la marca.

La propuesta incluye una cabina orientada al confort, tecnología avanzada y un sistema de sonido que puede incorporar hasta 21 parlantes. También sobresale su suspensión inteligente, que adapta la amortiguación según las condiciones del camino.

Santa Rosa proyecta comercializar entre 50 y 60 unidades anuales. “Queremos ir encontrando nuestros pasos como marca, diferenciándonos con el producto que tenemos”, sostuvo Varela, quien remarcó que se trata de una apuesta de desarrollo a largo plazo.



Jacto

acelera en el universo gamer

La compañía brasileña suma nuevos equipos a Farming Simulator 25 y pone en escena la mecanización cafetera con modelos que reflejan décadas de innovación agrícola.



Jacto amplía su presencia en Farming Simulator 25 con nuevas máquinas y contenidos vinculados a la agricultura, en una apuesta que combina tecnología, entretenimiento y divulgación. La actualización incorpora equipos de siembra, pulverización y cosecha, además de modelos destinados al cultivo de café.

Entre las novedades se encuentra la Meridia 200 Maní, una sembradora diseñada para trabajar con precisión y alto rendimiento tanto en siembra directa como con-

vencional. El equipo está disponible con seis líneas de trabajo y suma al universo virtual una solución desarrollada para las necesidades específicas de este cultivo.

EL CAFÉ COMO PROTAGONISTA

La incorporación de la caficultura al videojuego adquiere un significado especial para Jacto, cuya trayectoria está estrechamente ligada a la mecanización de esta actividad. En 1979, la empresa lanzó la K3, considerada la primera cosechadora de café

del mundo, una innovación que contribuyó a transformar la producción cafetera brasileña.

Ahora, esa historia llega al escenario digital mediante las cosechadoras K 3000, KTR 3000 y K 3500, que forman parte del paquete de máquinas de la compañía dentro del juego.

“Estar presentes en un entorno digital como Farming Simulator nos permite conectar a Jacto con un público más joven, mostrando de forma interactiva lo que hacemos en el mundo real”, explicó Wanderson Tosta, director de Marketing de Jacto.

El ejecutivo destacó además que este lenguaje puede contribuir a despertar el interés por la agricultura y por las carreras profesionales vinculadas al sector.

UN PORTAFOLIO QUE CRECE

El paquete de Jacto reúne pulverizadores, fertilizadoras, sembradoras y cosechadoras que representan distintas operaciones agrícolas. En esta nueva etapa se incorporan los





pulverizadores Uniport 2530, Arbus 4000 y Arbus Tower 2000, además de la sembradora Meridia 200 y las tres cosechadoras de café.

También continúan disponibles modelos incluidos en versiones anteriores, como el Uniport 4530, las fertilizadoras Tellus 10000 NPK, Uniport 5030 NPK y Uniport 8030 NPK, la cosechadora de caña Hover 500 y los pulverizadores de arrastre Condor AM 18, Advanced 3000 y BC610.

Los modelos digitales fueron desarrollados mediante una asociación oficial con Connect Modding y pueden descargarse gratuitamente desde ModHub, la plataforma oficial del videojuego para

PC y consolas. Las máquinas reproducen características visuales y operativas de sus equivalentes reales.

Desde su llegada a Farming Simulator, Jacto acumula más de 5,5 millones de descargas de sus máquinas a nivel internacional y recibió reconocimientos de GIANTS Software, desarrolladora del juego.

TECNOLOGÍA CON RAÍCES BRASILEÑAS

Con 78 años de trayectoria, Jacto nació en 1948 en Pompeia, São Paulo, Brasil de la mano de Shunji Nishimura. Actualmente cuenta con fábricas en Brasil, Argentina, Alemania, Estados Unidos y

Tailandia, una línea de ensamblaje en China y centros de distribución en México, Chile y Nueva Zelanda. Sus productos llegan a más de 110 países.

Su apuesta digital refleja así una estrategia que busca acercar la maquinaria agrícola a nuevas generaciones, utilizando el entretenimiento como una vía para mostrar cómo la tecnología transforma el trabajo en el campo. 🌱



BASF construirá un nuevo Centro Climático en Alemania

En un entorno agrícola condicionado por regulaciones ambientales cada vez más estrictas, BASF Agricultural Solutions mueve sus fichas para acelerar la llegada de sus productos al mercado global. La compañía anunció la construcción de un nuevo Centro Climático en su sede de Limburgerhof, Alemania, mediante una inversión de dos dígitos bajos en millones de euros.

La obra, que concluirá en el primer semestre de 2027, dotará a la firma de cámaras climáticas de vanguardia diseñadas para realizar estudios de ecotoxicología bajo estándares de Buenas Prácticas de Laboratorio (GLP). Estas pruebas resultan fundamentales para generar la evidencia científica necesaria que respalde la aprobación y el registro de nuevos productos de protección de cultivos a escala mundial.

INFRAESTRUCTURA CLAVE PARA LA AGROTECNOLOGÍA

- **Precisión extrema:** Permite un control riguroso de temperatura, humedad y

luz, garantizando la reproducibilidad y confiabilidad de los datos científicos exigidos por las autoridades sanitarias.

- **Foco en insecticidas:** Parte de las instalaciones se destinará a la cría de insectos bajo condiciones optimizadas para potenciar los programas de screening temprano y descubrimiento de nuevas moléculas.
- **Escalabilidad:** Aumenta la capacidad instalada para procesar un mayor volumen de pruebas en menor tiempo, reduciendo los cuellos de botella en la fase regulatoria.

“Es una inversión estratégica que respalda nuestra ambición de combinar in-



“BASF busca consolidarse como la empresa química referente en la transformación verde de sus clientes, combinando el rendimiento económico con la sostenibilidad medioambiental y la responsabilidad social”.



vestigación de excelencia mundial con capacidades regulatorias fortalecidas”, señaló Melanie Bausen-Wiens, miembro del Directorio de BASF Agricultural Solutions responsable de Tecnología.

Sostuvo además que con esta inversión se busca agilizar y mejorar la conexión con el campo. “Esto nos permitirá acercar soluciones innovadoras a los productores de manera más eficiente y responsable”, manifestó.

Más allá del avance técnico, el proyecto ratifica el peso de Limburgerhof como hub central en la estrategia de innovación y atracción de talento científico de BASF, asegurando su competitividad en la industria de insumos agrícolas a largo plazo.

SOBRE BASF

BASF busca consolidarse como la empresa química referente en la transformación verde de sus clientes, combinando el rendimiento económico con la sostenibilidad medioambiental y la responsabilidad social. Con una plantilla global de aproximadamente 112.000 empleados, la compañía reportó ventas por 65.300 millones

de euros en 2024 a través de sus diversos segmentos industriales, donde destacan sus áreas independientes de Tecnologías de Superficie y Soluciones para la Agricultura. Precisamente, esta última división registró una facturación de 9.800 millones de euros en el mismo ejercicio, impulsada por una sólida infraestructura de investigación y desarrollo enfocada en la integración de biotecnología, protección de cultivos y herramientas digitales para mejorar la productividad y sostenibilidad agrícola.

Su portafolio comprende, como negocios principales, los segmentos de Químicos, Materiales, Soluciones Industriales y Nutrición y Cuidado. Más información en www.basf.com. 

 **BASF**

We create chemistry



G3-220 KIT TALADRO + AMOLADORA



G4-220 PULIDORA



G2-220 TALADRO

Potencia y practicidad que resuelve

Cortar, perforar, pulir, soldar o trabajar en el campo no debería convertirse en una lucha contra el equipo. GEELE reúne potencia y practicidad para transformar cada tarea en un trabajo más ágil y eficiente.

Hay trabajos que no pueden esperar. Una pieza que necesita ser cortada, una superficie que requiere terminación, una perforación pendiente, una batería que se descarga o una rama que debe ser retirada. En esos momentos, contar con la herramienta adecuada deja de ser una comodidad y se convierte en una ventaja.

Con ese objetivo, Agripar presenta GEELE, una propuesta diseñada para profesionales, talleres y usuarios que buscan resolver distintas tareas con equipos funcionales, versátiles y preparados para diferentes niveles de exigencia.

34 AÑOS CONSTRUYENDO CONFIANZA

La historia de Agripar comenzó hace 34 años, con el propósito de ofrecer soluciones y productos confiables para los sectores agrícola, automotriz e industrial. Con esfuerzo, dedicación y una visión de crecimiento constante, la empresa fue ampliando su catálogo, incorporando marcas reconocidas y fortaleciendo la relación con sus clientes.

El crecimiento llevó a Agripar a expandir su presencia desde Ciudad del Este hasta Fernando de la Mora,

alcanzando a clientes de distintos puntos del Paraguay. Hoy, la empresa celebra más de tres décadas de trayectoria respaldada por la experiencia de sus funcionarios y la confianza construida durante este tiempo.

Este aniversario también representa una oportunidad para mirar la evolución de las necesidades del mercado. Nuevas tecnologías, equipos más especializados y jornadas de trabajo cada vez más exigentes requieren soluciones que combinen funcionalidad, potencia y practicidad.

MÁS POTENCIA DONDE HACE FALTA

Cuando cortar o desbastar requiere rapidez y precisión, la amoladora G1-220 ofrece una respuesta directa. Su motor de 850 W y velocidad de hasta 12.000 RPM permiten abordar trabajos de corte, desbaste, pulido y preparación de superficies. Su diseño compacto facilita el control y el manejo en diferentes posiciones.

Para quienes buscan una terminación uniforme, la pulidora G4-220 incorpora 700 W y alcanza hasta 4.500 RPM. Su regulación de velocidad permite adaptar el trabajo al material, mientras que el mango auxiliar mejora la estabilidad y el control.



UNA HERRAMIENTA, MÁS POSIBILIDADES

Comprar equipos para cada tarea puede significar mayor inversión y espacio ocupado. El kit de taladro y amoladora G3-220 plantea una alternativa práctica al reunir dos herramientas esenciales en una sola propuesta: perforación y montaje con el taladro, junto con corte, desbaste y terminación mediante la amoladora.

También está el taladro G2-220, con 850 W de potencia, hasta 3.000 RPM y mandril de 10 mm, pensado para perforaciones, instalaciones y trabajos de mantenimiento.

La variedad permite responder a distintas necesidades sin perder de vista un objetivo central: contar con equipos que faciliten el trabajo y permitan aprovechar mejor cada jornada.

CUANDO EL TRABAJO ESTÁ AFUERA DEL TALLER

Las necesidades del campo y del

mantenimiento rural demandan equipos capaces de acompañar jornadas exigentes. La motosierra G6-20, con motor de dos tiempos de 56 cc y espada de 20 pulgadas, está orientada a poda, tala, corte de leña y limpieza de terrenos.

La G6-18, con el mismo motor y espada de 18 pulgadas, apuesta por un equilibrio entre potencia y maniobrabilidad, especialmente útil para poda, corte de leña y mantenimiento de propiedades rurales.

SOLUCIONES QUE TAMBIÉN CABEN EN EL VEHÍCULO

Una batería descargada puede transformar un viaje o una jornada de trabajo en un problema inesperado. El G7 Car Charger, de 90 W, permite realizar la carga sin depender de otro automóvil. Sus indicadores LED facilitan el seguimiento del proceso y su tamaño compacto permite llevarlo en el vehículo, garaje o taller.

Y cuando la solución requiere ►



G6-20 MOTOSIERRA



G6-18 MOTOSIERRA



G7-BIVOLT CARGADOR DE BATERIA



G1-220 AMOLADORA ANGULAR



KISL185B KIT MAQUINA DE SOLDAR

unir, reparar o fabricar, el kit de soldadura Lynus KISL-185B incorpora un inversor de 140 A con tecnología IGBT, funciones MMA y TIG, alimentación bivolt automática y capacidad para electrodos de hasta 3,25 mm. Además, incluye máscara de oscurecimiento automático.

La propuesta de Agripar apunta a una premisa sencilla: la herramienta correcta no solo resuelve un trabajo; permite hacerlo con mayor confianza, practicidad y eficiencia. A 34 años de su inicio, la empresa mantiene ese

propósito y continúa ampliando sus soluciones para acompañar a profesionales, talleres, productores y usuarios en las tareas que forman parte del día a día.

Más de tres décadas después, la experiencia acumulada se convierte en respaldo para seguir mirando hacia adelante. Agripar celebra su aniversario con una propuesta que combina trayectoria y nuevas soluciones, porque cuando el trabajo exige más, la herramienta también debe estar a la altura. 🌱



AGRÍCOLA ALTO PARANÁ S.A.

- Avenida San Blas Km 3 1/2, Ciudad del Este - Paraguay
Tel.: (061) 570 081 ☎️ (0975) 520 260 • Email: agripar@agripar.com.py

- Ruta N°2 Mcal Estigarribia casi Leopardi km 8.5, Fernando de la Mora, Central - Paraguay
☎️ +595 973 130646 • Email: fredy@agripar.com.py

📱 agriparpy 📷 agripar_sa

www.agripar.com.py

LENKING



ECHO



JACTO

Danfoss



XXBRA FLEXX
TECNOLOGIA EM MAQUINAS



HIDRAFLUX

CASAPPA
FLUID POWER DESIGN

A P C
A MARCA DA QUALIDADE



Dale forma a tu visión con

VERSATILIDAD EN FACHADAS

PANELES TÉRMICOS PARA FACHADAS ARQUITECTÓNICAS

ALTO DESEMPEÑO
TÉRMICO

VERSATILIDAD
DE USO

PANEL EVOLUTION



STUCCO



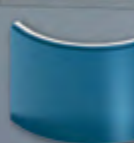
MICROFRISADO



LISO



CANTO
OCHAVADO



CANTO
CURVO



CANTO
EXTERNO



CANTO
INTERNO



EMPRESA INDUSTRIAL
FABRICANTES DE
PANELES TÉRMICOS



EMPRESA DE
PRODUCTOS
SUSTENTABLES



DISTINCIÓN MARCA DEL
AÑO 2026 EN EL SECTOR
DE LA CONSTRUCCIÓN



0974 199 155



www.kingspan.com.py



[kingspanparaguay](https://www.facebook.com/kingspanparaguay)



[kingspan.paraguay](https://www.instagram.com/kingspan.paraguay)



Ruta 1, Km 32.5 - Itá, Paraguay.



Kingspan



Lactolanda:

44 años de crecimiento

Desde J. Eulogio Estigarribia, en el corazón productivo de Caaguazú, la Cooperativa La Holanda construyó una cadena que procesa más de 1.700.000 litros de leche por día, reúne a más de 1.200 productores y genera oportunidades para unas 10.000 personas. A 44 años de su creación, Lactolanda proyecta la producción paraguaya hacia más de 30 países.

En el marco del Día de la Industria Nacional, Lactolanda pone en valor un modelo que comienza en el campo paraguayo y se extiende mucho más allá de su planta industrial. Con 44 años de trayectoria, la Cooperativa La Holanda se consolidó como uno de los principales referentes del sector lácteo nacional, acompañando el crecimiento de la producción, la industrialización y la generación de empleo.

Actualmente, procesa más de 1.700.000 litros de leche por día, provenientes de más de 1.200 productores, socios y no socios. Esta estructura

conecta al sector primario con la industria y el consumidor final, transformando una materia prima nacional en alimentos que llegan diariamente a las familias paraguayas.

UNA CADENA QUE GENERA OPORTUNIDADES

El impacto de la Cooperativa trasciende la actividad industrial. Actualmente cuenta con más de 1.200 colaboradores directos en áreas que abarcan desde la producción y administración hasta la distribución, reposición y comercialización.

A esta estructura se suma



Bernie Friesen, gerente general de la Cooperativa La Holanda Ltda.

una amplia red de distribuidores autorizados en todo el país, conformando una cadena que involucra aproximadamente a 10.000 personas. Así, el crecimiento de Lactolanda se traduce en movimiento económico, empleo y oportunidades en diferentes comunidades.

Para la organización, el productor constituye una pieza fundamental. A través del Servicio de Asistencia a Productores de Leche (SAPLE), brinda acompañamiento técnico orientado al fortalecimiento y desarrollo de la producción lechera.

INNOVACIÓN PARA CRECER

El aumento sostenido de la producción plantea nuevos desafíos que requieren inversiones permanentes en tec-





nología e infraestructura. La ampliación de la capacidad de recepción y procesamiento permite que el crecimiento de los productores se convierta también en una oportunidad para fortalecer la industria nacional

La innovación también se refleja en nuevos productos. Entre los lanzamientos recientes figura Fortivitam, un yogur fortificado con vitaminas y minerales, disponible en sabores como frutilla, naranja y acerola.

COMPROMISO CON EL ENTORNO

En su planta industrial de J. Eulogio Estigarribia, Lactolanda cuenta con un sistema de tratamiento de efluentes que incluye procesos de decantación, separación de sólidos y lagunas aeróbicas con capacidad para 13 millones de litros.

Los sólidos extraídos son aprovechados posteriormente como abono agrícola. Además, desde 2001 desarrolla un programa de producción de madera para sus calderas y actualmente utiliza 100% de madera proveniente de áreas reforestadas. 🌱



» De Paraguay para el mundo

Con presencia en todo el territorio nacional, Lactolanda exporta actualmente a más de 30 países. Su crecimiento internacional está respaldado por procesos orientados a garantizar la calidad y la inocuidad alimentaria, entre ellos la certificación BRCGS.

Las exportaciones, realizadas a partir de excedentes de la producción nacional, permiten proyectar al Paraguay como un proveedor competitivo de alimentos.

"No solo llevamos productos paraguayos al mundo; llevamos una industria paraguaya preparada para responder a los estándares de los mercados internacionales", resume la visión de una empresa que, después de 44 años, continúa apostando por la producción, la innovación y el desarrollo de toda la cadena láctea. Detrás de cada producto Lactolanda hay productores, trabajadores, inversión y tecnología, en una historia que demuestra cómo la industria puede transformar la producción nacional en desarrollo y oportunidades.

Lácteos

LACTOLANDA

¡La Salud de Cada Día!!



Se inicia otra **campana** **sojera** con nuevos desafíos

Con una proyección de hasta 3,7 millones de hectáreas, el sector sojero encara la campaña 2026/27 con optimismo, pero también con presión sobre los costos, el clima, la productividad y las condiciones para competir en los mercados internacionales.



en buena medida de producir mejor sobre las tierras disponibles.

UNA CAMPAÑA QUE ARRANCA CON EXPECTATIVAS

La nueva zafra comenzó oficialmente con la IV edición de Siembra Paraguay–Apertura Nacional de la Siembra de Soja 2026/27, realizada el jueves 3 de septiembre en J. Eulogio Estigarribia, conocido como Campo 8, en el departamento de Caaguazú.

Bajo el lema “Ñañemitĩ ñepyrũta”, la actividad tuvo como objetivo marcar simbólicamente el inicio del nuevo ciclo, poner en valor el trabajo de los productores y reunir a los diferentes actores de la cadena agrícola.

El encuentro contó con la presencia del presidente Santiago Peña, autoridades nacionales, productores, representantes gremiales, instituciones y empresas vinculadas al agronegocio. La jornada incluyó la tradicional siembra simbólica y sirvió además para poner sobre la mesa los principales desafíos del sector.

La elección de Campo 8 tampoco fue casual. Se trata de una zona tradicional de agricultura mecanizada y la APS busca trasladar la apertura a distintas regiones pro-

Paraguay vuelve a poner en marcha uno de los principales motores de su agricultura. La campaña de soja 2026/27 comienza con expectativas favorables y una

proyección de siembra que podría llegar a 3,7 millones de hectáreas, según la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS).

La cifra supone mantener prácticamente la escala alcanzada en el ciclo anterior y confirma que, pese a los desafíos del negocio agrícola, la oleaginosa continúa ocupando un lugar central en la estructura productiva nacional.

Lindemar Cesca, referente de la APS, explicó que el gremio estima una superficie cercana a los 3,7 millones de hectáreas. El margen para ampliar la frontera agrícola, sin embargo, es cada vez más limitado, por lo que el crecimiento del sector dependerá



Lindemar Cesca,
Presidente de
la Asociación
de Productores
de Soja,
Oleaginosas
y Cereales del
Paraguay (APS).



ductivas para mostrar la realidad y las características de cada territorio.

EL CLIMA VUELVE A SER CLAVE

El comportamiento climático aparece entre los principales factores que pueden definir el resultado. La expectativa de un periodo con lluvias favorables genera optimismo entre los productores. Sin embargo, una mayor intensidad de las precipitaciones también puede dificultar las labores de campo, especialmente las aplicaciones de productos y el ingreso de maquinaria a las parcelas.

El desafío estará en aprovechar las ventanas climáticas. Para un productor, unos días pueden marcar la diferencia entre realizar una aplicación a tiempo o tener que postergarla, con consecuencias sobre el desarrollo y la sanidad del cultivo.

Pero el sector ya conoce estos escenarios. La experiencia acumulada durante déca-



das y la incorporación de nuevas herramientas permiten tomar decisiones con mayor precisión.

“Hoy con las tecnologías que tenemos, la maquinaria, está muy próspero para conseguir una buena cosecha”, señaló Cesca durante la entrevista.

MÁS TECNOLOGÍA, MENOS MARGEN PARA EL ERROR

La agricultura paraguaya dejó de depender exclusiva-

mente de la extensión de la superficie. La productividad adquirió un peso cada vez mayor. Semillas con mejores características, maquinaria moderna, agricultura de precisión, monitoreo de cultivos, manejo de suelos y herramientas digitales forman parte de una transformación que busca producir más utilizando mejor cada recurso.

Los números muestran parte de esa evolución. En la campaña 1999/2000, la soja ►



ocupaba alrededor de 1,2 millones de hectáreas, con una producción cercana a 2,91 millones de toneladas y un rendimiento promedio de 2.426 kilos por hectárea.

Para la campaña 2025/26, la superficie alcanzó aproximadamente 3,407 millones de hectáreas, mientras la producción estimada llegó a 11,5 millones de toneladas, con un rendimiento promedio nacional de 3.374 kilos por hectárea.

Es decir, en poco más de dos décadas, el desafío no fue solamente sembrar más, sino conseguir mayor productividad por hectárea.

PRODUCIR MÁS NO SIEMPRE SIGNIFICA GANAR MÁS

El crecimiento productivo convive con una preocupación empresarial: la rentabilidad. El productor puede aumentar su rendimiento y, aun así, enfrentar una campaña difícil si los precios internacionales bajan o los costos de producción aumentan.

Insumos, combustible, fertilizantes, maquinaria, servicios, logística y financiamiento forman parte de una



estructura que determina cuánto queda finalmente después de la cosecha. A esto se suma la volatilidad de los mercados internacionales y el comportamiento del tipo de cambio.

Por eso, la discusión del sector ya no gira únicamente alrededor de cuántas hectáreas se sembrarán. También importa cuánto cuesta producir cada hectárea y cuánto recibe el productor por cada

tonelada cosechada.

Las primeras estimaciones para la campaña 2026/27 sitúan el área entre 3,6 y 3,7 millones de hectáreas, en un escenario climático relativamente favorable, aunque persisten interrogantes vinculados a costos, precios y mercados.

EL CAMPO FRENTE A NUEVAS REGLAS

Otro desafío llega desde los mercados internacionales. La producción destinada a compradores extranjeros enfrenta exigencias cada vez mayores en materia de trazabilidad, sostenibilidad y origen de las materias primas.

La APS cuestiona algunas de estas normativas, pero al mismo tiempo trabaja con el Gobierno para que los productores interesados en acceder a determinados mercados cuenten con herramientas para cumplir con los requisitos.

La ecuación es sencilla: si cambian las reglas del comprador, también debe cam-





Agro



biar la forma de demostrar cómo se produjo.

Esto obliga a avanzar hacia sistemas de información, trazabilidad y documentación capaces de acompañar a la producción desde el campo hasta el destino final. 🌱

» Más que una cosecha

El impacto de la soja no termina en la chacra. Alrededor del cultivo se mueve una extensa cadena que incluye proveedores de semillas e insumos, maquinaria, transporte, almacenamiento, servicios financieros, cooperativas, industrias, puertos, logística y exportación.

Por eso, una campaña sojera no representa únicamente una expectativa para el productor. También genera movimiento para numerosos sectores de la economía

La soja paraguaya llega así a una nueva campaña con una estructura productiva mucho más tecnificada que décadas atrás, pero también con exigencias mayores.

La superficie prevista demuestra que el cultivo conserva su fuerza. El desafío ahora es transformar esa escala en productividad, rentabilidad y competitividad.

La nueva zafra empieza en el campo, pero su resultado se definirá mucho más allá de las hectáreas sembradas: en el clima, los costos, la tecnología, los precios y la capacidad del Paraguay de seguir produciendo para un mercado internacional cada vez más exigente.



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



MULTIVIAL E.A.S

Equipos y Repuestos

EQUIPOS Y REPUESTOS:

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

Km. 4 - Avda. R.I.3 Corrales c/ Cnle. José. J. Sanchez,
Barrio Pablo Rojas - Ciudad del Este, Py -
Tel.: (061) 575 189 - Cel.: (0973) 507 955 - (0973) 672 001



Importaciones y Exportaciones

MATERIAS PRIMAS (USD)

Metales

Nombre		Precio
 Aluminio		3.289,00
 Cobre Dic 2026		6,6198
 Cobre		14.258,78
 Estaño		54.894,00
 Níquel		16.924,13
 Plomo		1.904,83
 Zinc		3.867,95



Metales Preciosos

Nombre		Precio
 ORO Dic 2026		4.422,65
 PLATA Dic 2026		65,715
 PLATINO Oct 2026		1.769,15
 PALADIO Dic 2026		1.360,00

Cotizaciones (CHICAGO)
Fuente: Investing.

COTIZACIÓN | GRANOS CHICAGO | US\$ | 2026

SOJA	
Setiembre	468,53
Octubre	473,21

MAÍZ	
Setiembre	202,76
Octubre	211,71

TRIGO	
Setiembre	277,94
Octubre	284,37

ACEITE DE SOJA	
Setiembre	1.554,53
Octubre	1.561,80

HARINA DE SOJA	
Setiembre	368,83
Octubre	373,24

Fuente: Bolsa de Cereales.



FERIA DE INVERNADA (G/cabeza)

Peso Promedio	Precio Máximo	Precio Mínimo
NOVILLOS	18.180	17.120
TOROS	17.380	15.000
VACAS	17.920	16.853
VAQUILLAS	18.480	17.060

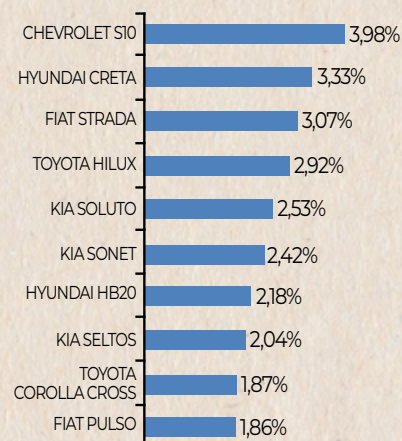
Fuente: El Valor Agro

AUTOMOTOR

IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS 2026

Importación de automoviles 2025-2026							
Tipo	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 vehículos	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



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



SOJA

- (USDA) mantuvo sin cambios sustanciales la hoja de balance global de la soja, proyectando una producción récord de 442,3 millones de toneladas para la campaña 2026/27.
- En Estados Unidos, la producción se ajustó al alza en 1,2 millones de toneladas hasta alcanzar 123 millones de toneladas, mientras que la condición entre buena y excelente se ubicó en 61%, condicionada por un 26% de la superficie bajo sequía.
- En Chicago, la cotización promedio de agosto trepó a USD 435,4/t (+15% interanual).



MAÍZ

- Las proyecciones del USDA ubican la cosecha mundial de maíz 2026/27 en 1.298,9 millones de toneladas.
- En Estados Unidos se estiman 406,8 millones de toneladas (-6% i.a.) con un 29% del área afectada por sequía.
- Por su parte, la CONAB incrementó la proyección de producción de Brasil a un récord de 142,9 millones de toneladas, impulsada por la cosecha de la safrinha que ronda las 111 millones de toneladas.
- En la Argentina, la BCR elevó la estimación de la campaña 2025/26 a un máximo de 70,5 millones de toneladas, aunque los excesos de humedad retrasa la finalización de las labores sobre el maíz tardío (89% de avance).



TRIGO

- La producción global de trigo alcanzaría 819 millones de toneladas (-3% respecto al récord 2025/26).
- En el Hemisferio Sur, la CONAB prevé un recorte del 20,4% en la superficie triguera de Brasil (1,9 millones de ha) y un aumento en sus necesidades de importación hasta 7,1 millones de toneladas.
- En la Argentina, la Secretaría de Agricultura (SAGyP) proyecta 6,6 millones de hectáreas sembradas.

La canola

abre una alternativa para diversificar la producción

Con más de 70.000 hectáreas sembradas, la canola gana espacio en Paraguay y abre una nueva alternativa para diversificar la producción, mejorar la rotación de cultivos y ampliar las oportunidades para productores e industrias

El campo paraguayo busca nuevas oportunidades y la canola comienza a ocupar un lugar cada vez más visible. La oleaginosa, tradicionalmente asociada a cultivos de invierno, amplió su presencia hasta superar las 70.000 hectáreas sembradas durante esta

campaña, mientras las primeras cosechas generan expectativas favorables.

En los mejores lotes, los rendimientos podrían alcanzar los 2.000 kilos por hectárea, aunque el resultado final dependerá del comportamiento del clima, el manejo agronómico y las condiciones durante la cosecha.

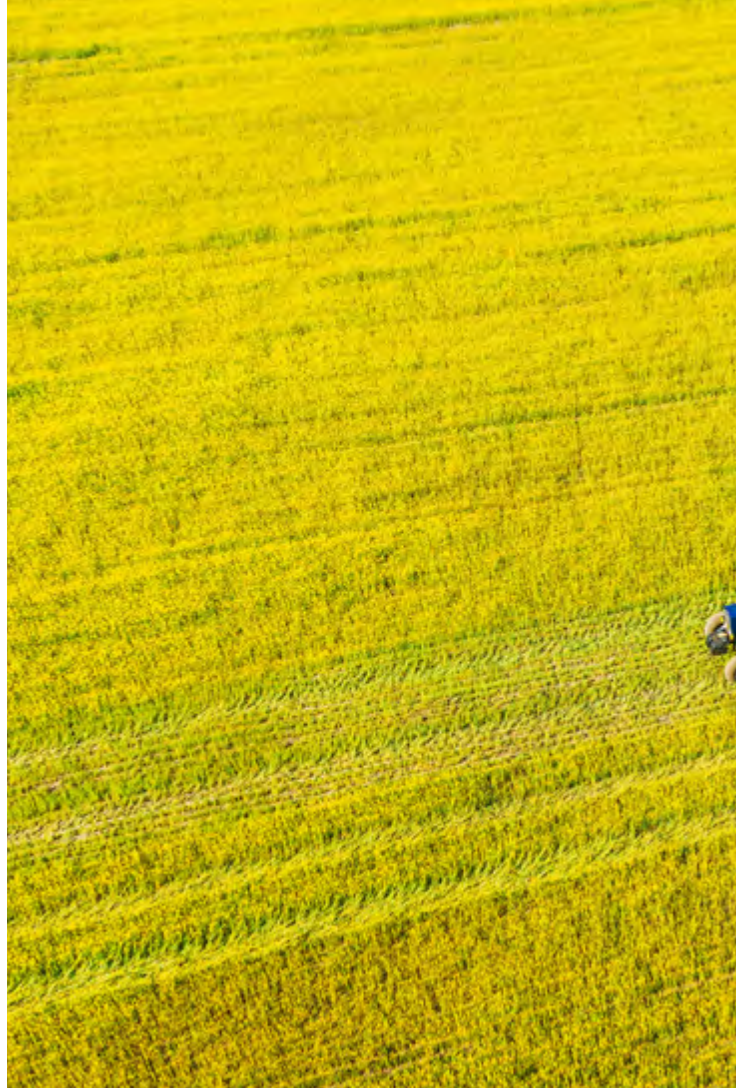
Más allá de los números, el avance de la canola refleja una transformación importante: el productor busca diversificar su negocio y aprovechar mejor cada etapa del calendario agrícola.

UNA ALTERNATIVA PARA DIVERSIFICAR

La agricultura paraguaya tiene una fuerte presencia de soja, maíz y trigo. Incorporar nuevas opciones permite distribuir riesgos y aprovechar diferentes ventanas de producción.

En este escenario, la canola puede cumplir un papel estratégico dentro de la rotación. Su incorporación permite utilizar tierras durante el invierno y posteriormente continuar con otros cultivos, generando una utilización más eficiente de los recursos productivos.

Para el productor, diversificar no significa





abandonar los cultivos tradicionales, sino sumar alternativas que puedan mejorar el resultado global de la campaña.

DEL CAMPO A LA INDUSTRIA

El potencial de la canola también se encuentra fuera de la chacra. Como oleaginosa, genera materia prima para una cadena que puede involucrar almacenamiento, comercialización, procesamiento y elaboración de productos con valor agregado.

El crecimiento de la superficie cultivada puede, por lo tanto, generar mayor volumen para la industria y fortalecer una cadena que todavía tiene margen para desarrollarse.

La posibilidad de abastecer mercados internos y externos agrega otro componente al negocio. Cuanto mayor sea la producción y más consistente resulte su calidad, mayores serán las posibilidades de consolidar compradores y desarrollar nuevos mercados.

“La agricultura paraguaya tiene una fuerte presencia de soja, maíz y trigo. Incorporar nuevas opciones permite distribuir riesgos y aprovechar diferentes ventanas de producción”.

PRODUCCIÓN Y TECNOLOGÍA

El crecimiento de la canola también plantea un desafío: producir más y mejor. Semillas adaptadas, manejo agronómico, fertilización, control de plagas y enfermedades y una cosecha realizada en el momento adecuado pueden marcar diferencias importantes en el rendimiento y la calidad.

La tecnología será clave para que el crecimiento de la superficie se traduzca en una cadena competitiva y sostenible. La canola todavía representa una porción pequeña frente a los grandes cultivos del país, pero su expansión muestra que el agro paraguayo tiene espacio para explorar nuevas alternativas.

El desafío será convertir el crecimiento de las hectáreas en más productividad, mayor valor agregado y nuevas oportunidades de negocio. La canola no llega para reemplazar a los grandes cultivos. Llega para demostrar que el futuro del agro paraguayo también puede construirse a partir de diversificar, agregar valor y encontrar nuevos mercados.

El verde como destino

Piribebuy acogió una propuesta que integró paisajismo, gastronomía, arte y producción nacional, en una jornada pensada para conectar a familias y visitantes con el entorno, el bienestar y nuevas formas de disfrutar los espacios al aire libre.

Durante septiembre, Piribebuy recibe una nueva edición de Expo Jardín, organizada por Paseo Las Palmeras, que reunió a familias, emprendedores y amantes de la naturaleza en torno a una propuesta que fue mucho más allá de la jardinería.

La iniciativa nació durante la pandemia, cuando la necesidad de contar con espacios

abiertos y de contacto con la naturaleza cobró especial importancia. “La idea nació porque la gente necesitaba un lugar libre y amplio para tener contacto con la naturaleza”, explicó Roberto López, propietario de Paseo Las Palmeras.

CONEXIÓN CON LA NATURALEZA

En su cuarta edición, el encuentro puso el foco en nuevas tendencias, desde la incorporación de plantas en viviendas, edificios y barrios cerrados hasta el crecimiento de las huertas domésticas, el paisajismo y el uso de especies nativas.

Para López, acercarse a la naturaleza también tiene un impacto en el bienestar. “La experiencia de conectarse con la naturaleza es





salud. Si todos nos acercamos más a la naturaleza seríamos más sanos y felices”, sostuvo.

CULTIVAR BIENESTAR

Las huertas para pequeños espacios mostraron que cultivar alimentos en casa puede convertirse tanto en una actividad familiar como en una alternativa para mejorar los hábitos de consumo y generar ingresos.

Otro de los ejes fue la utilización de especies nativas, como yata y pindó, que además de aportar valor ornamental favorecen la presencia de abejas y mariposas. La propuesta plantea que otorgar valor económico a estas especies puede contribuir a su conservación.

La experiencia se completó con gastronomía, degustaciones, música en vivo, exposiciones de arte y fotografía, además de la participación de artesanos y emprendedores vinculados con la producción nacional.

Las propuestas gastronómicas también permitieron mostrar el potencial de Piribebuy y su entorno, donde comenzaron a tomar fuerza experiencias vinculadas con el queso, la caña, los licores y productos como la moringa.

SEMANA EUROPEA

El encuentro cerró su programación con la Semana Europea, una iniciativa que sumó intercambio cultural e integración a la agenda.

Más que una exposición, Expo Jardín dejó una propuesta de encuentro: disfrutar del entorno, descubrir nuevas formas de habitar los espacios naturales y, al mismo tiempo, poner en valor el trabajo y la producción local. 🌱

AGRONOMÍA



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

[f](https://www.facebook.com/upecdepy) [i](https://www.instagram.com/upecdepy) [wa](https://www.whatsapp.com/channel/002991234567890123) /upecdepy

+595 973 863 485

www.upecde.edu.py/agronomia

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

La guerra por el talento

Industria, construcción, agro, tecnología, logística y servicios enfrentan un mismo desafío: encontrar personas con las capacidades que exige una economía en transformación. La competencia por profesionales y técnicos calificados empieza a convertirse en un factor estratégico para las empresas.

El mercado laboral paraguayo enfrenta una paradoja. Mientras miles de personas buscan oportunidades de empleo, empresas de distintos sectores tienen dificultades para cubrir determinados puestos.

El problema no es únicamente la cantidad de traba-

jadores disponibles, sino la distancia entre lo que las empresas necesitan y las capacidades que encuentran.

Técnicos especializados, operadores de maquinaria, ingenieros, profesionales de tecnología, especialistas en logística y trabajadores con competencias digitales for-

man parte de una demanda que crece al ritmo de nuevas inversiones y procesos de modernización.

VACANTES QUE TAMBIÉN UN COSTO

Para una compañía, no encontrar rápidamente al profesional adecuado puede convertirse en un problema económico.

Una posición sin cubrir puede retrasar una obra, reducir la capacidad productiva, aumentar la carga sobre otros trabajadores o impedir la expansión de una operación.





Por eso, la gestión del talento dejó de ser exclusivamente una función del área de Recursos Humanos. En sectores donde las capacidades técnicas son determinantes, encontrar y retener personas se convierte en una decisión vinculada directamente con la productividad y el crecimiento.

En la industria, por ejemplo, la incorporación de nuevas máquinas exige operadores y técnicos preparados. En construcción, el avance de grandes proyectos incrementa la necesidad de especialistas. En logística, la expansión del comercio demanda profesionales capaces de administrar cadenas de suministro cada vez más complejas.

EL NUEVO PERFIL PROFESIONAL

La transformación tecnológica está modificando también los criterios de contratación. El título continúa siendo importante, pero las empresas valoran cada vez más la capacidad de resolver problemas, adaptarse, manejar herramientas digitales, trabajar en equipo y aprender rápidamente.

La inteligencia artificial profundiza este cambio.



Mientras algunas tareas pueden automatizarse, aparecen nuevas funciones que requieren competencias diferentes. Esto obliga a las compañías a pensar más allá de contratar. También deben formar.

COMPETIR O DESARROLLADOR

Cuando el talento escasea, las empresas compiten por los profesionales disponibles mediante salarios, beneficios, posibilidades de capacitación y oportunidades de crecimiento.

Pero existe otra estrategia: desarrollar internamente las capacidades que el mercado

todavía no ofrece en cantidad suficiente. La formación técnica, la capacitación continua y las alianzas entre empresas, instituciones educativas y centros de formación adquieren así un valor económico.

Para Paraguay, la disponibilidad de talento puede convertirse en una ventaja —o en una limitación— para atraer inversiones y aumentar la productividad.

La guerra por el talento ya comenzó. Y en una economía donde la tecnología puede comprarse, la capacidad para utilizarla sigue dependiendo de las personas. 🌐



Ypacarai
AUTORREPUESTOS S.A.

MAX GEAR

MAHLE

FAG

EATON



Controil

AXIOS



Super Carretera Km. 4 - Camino a Hernandarias
Teléfonos: (061) 573 576 / 573 577 +595-973 874041
ypacarai_tigo@yahoo.com.br | ypacaraisa@hotmail.com
Ciudad del Este - Alto Paraná, Paraguay

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

**VENTA DE REPUESTOS
EN GENERAL**

Motor - Caja - Diferencial -
Suspensión para
camiones y automoviles



¿Qué **negocios** existirán dentro de 10 años?

Inteligencia artificial, longevidad, movilidad eléctrica, automatización, economía espacial y nuevas formas de consumo están creando oportunidades que hoy parecen futuristas. Algunas todavía son experimentales; otras ya comenzaron a convertirse en negocios.

Imaginar la economía de 2036 no significa predecir qué productos estarán de moda. Significa observar qué problemas están apareciendo hoy y qué empresas podrían encargarse de resolverlos mañana.

La inteligencia artificial, el envejecimiento de la población, la transición energética, la automatización y la creciente digitalización están modificando las necesidades de consumidores y compañías. Con ellas también aparecen profesiones y modelos de negocios que hace una década prácticamente no existían.

EMPRESAS QUE TRABAJARÁN CON IA

La inteligencia artificial será probablemente uno de los mayores generadores de nuevos servicios. Más allá de desarrollar sistemas de IA, crecerán empresas dedicadas a implementar estas herramientas en industrias, comercios, bancos, estudios profesionales y pequeñas empresas.

También aparecerán especialistas capaces de supervisar sistemas autónomos, auditar algoritmos, proteger información y adaptar modelos de inteligencia artificial a necesidades específicas. El nuevo

negocio no será solamente crear tecnología, sino ayudar a las empresas a utilizarla correctamente.

LA ECONOMÍA DE LA LONGEVIDAD

Si las personas viven más años y permanecen activas durante más tiempo, surgirán mercados alrededor de esa nueva realidad.

Servicios de prevención, tecnología para adultos mayores, viviendas adaptadas, entrenamiento personalizado, alimentación especializada y soluciones para mantener la autonomía pueden convertirse en sectores de alto crecimiento.

La longevidad también modificará el mercado laboral. Las empresas necesitarán profesionales capaces de atender a una población con necesidades diferentes a las actuales.

ROBOTS COMO SERVICIO

Los robots podrían dejar

“Las ciudades necesitarán además soluciones para administrar energía, tráfico, residuos, agua y espacios públicos mediante sensores y sistemas inteligentes”.





Tecnología

de ser exclusivamente grandes inversiones industriales. A medida que disminuyan sus costos, podrían aparecer compañías que alquilen robots para tareas específicas: limpieza, agricultura, almacenamiento, reparto, mantenimiento o asistencia.

El modelo sería similar al que hoy utilizan muchas empresas con servicios tecnológicos: pagar por el uso en lugar de comprar toda la infraestructura. Para las pequeñas empresas, esto podría permitir acceder a automatización sin realizar inversiones millonarias.

NUEVOS NEGOCIOS PARA LAS CIUDADES

La movilidad también abrirá oportunidades. Vehículos eléctricos, sistemas autónomos, estaciones de carga, baterías, software para gestionar flotas y servicios de movilidad compartida formarán parte de un ecosistema mucho más amplio.

Las ciudades necesitarán además soluciones para administrar energía, tráfico, residuos, agua y espacios públicos mediante sensores y sistemas inteligentes. El crecimiento urbano convertirá la eficiencia de las ciudades en un mercado.

EL NEGOCIO DE LO IMPOSIBLE

Algunos sectores parecen todavía lejanos, pero ya están desarrollándose: turismo espacial, fabricación de componentes fuera de la Tierra, agricultura vertical, alimentos producidos mediante nuevas



tecnologías y servicios de realidad extendida.

No todos se convertirán en negocios masivos. Pero la historia em-

presarial demuestra que muchas industrias comienzan como mercados pequeños y costosos antes de alcanzar escala. 🌐

» Paraguay también tiene una oportunidad

La pregunta no es solamente qué negocios surgirán en Estados Unidos, Europa o Asia. También es qué lugar ocupará Paraguay en esa nueva economía. El país puede encontrar oportunidades en sectores donde ya posee ventajas: agroindustria, energía, logística, servicios digitales y manufactura.

La economía del futuro no necesariamente exigirá inventar el próximo gran producto. También habrá oportunidades en adaptar tecnologías existentes a problemas locales y regionales.

En diez años, algunas profesiones actuales habrán cambiado radicalmente y otras serán reemplazadas por nuevas especialidades.

El desafío empresarial será anticiparse. Porque los negocios del futuro rara vez aparecen de un día para otro. Primero nacen como una idea que parece extraña; después se convierten en una necesidad y, finalmente, en un mercado.



¡Refresca tu negocio en este verano con bebederos!

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

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

www.bulones.com.py



SEGUINOS EN:





Mipyme



La industria de vivir mejor

La búsqueda de una vida más saludable está transformando los hábitos de consumo y creando oportunidades para empresas de alimentos, salud, deporte, turismo, tecnología y cuidado personal.

Vivir mejor dejó de ser únicamente una aspiración personal para convertirse en una oportunidad de negocios. La alimentación saludable, la actividad física, el descanso, el cuidado personal y la longevidad están dando forma a un mercado cada vez más amplio: la economía del bienestar.

El cambio es visible en los hábitos de consumo. Una parte de la población está dispuesta a destinar más recursos a productos y servicios relacionados con la salud preventiva, la apariencia, el rendimiento físico y la calidad de vida.

Para las empresas, esto sig-

nifica algo más que una nueva tendencia. Significa la aparición de consumidores con necesidades específicas y una mayor disposición a pagar por soluciones que respondan a ellas.

UN MERCADO QUE SE DIVERSIFICA

El negocio ya no está concentrado en los gimnasios o los centros de estética. La cadena se amplió. Alimentos funcionales, suplementos, restaurantes saludables, aplicaciones deportivas, servicios de entrenamiento personalizado, clínicas preventivas, spas, turismo de bienestar y tecnologías para monitorear

la actividad física forman parte de un mismo ecosistema.

Esto abre espacio tanto para grandes inversiones como para emprendimientos especializados. La oportunidad está en identificar necesidades concretas y convertirlas en productos y servicios escalables.

SALUD COMO INVERSIÓN

Uno de los principales cambios es la creciente importancia de la prevención. El consumidor comienza a valorar más las acciones destinadas a conservar su salud antes que esperar a que aparezcan problemas. Esta lógica favorece negocios vinculados con nutrición, actividad física, chequeos preventivos y seguimiento personalizado.

La longevidad también genera oportunidades. Una población que aspira a vivir más

años y conservar su autonomía demanda nuevas soluciones para mantenerse activa y saludable.

Para las empresas, el desafío será pasar de vender productos aislados a ofrecer experiencias y servicios capaces de acompañar al consumidor durante distintas etapas de su vida.

PARAGUAY, UN MERCADO EN EXPANSIÓN

En Paraguay, estas tendencias encuentran un mercado urbano con consumidores cada vez más expuestos a propuestas internacionales y a nuevas formas de consumo.

El crecimiento de gimnasios especializados, restaurantes con opciones saludables, centros de estética, servicios personalizados y experiencias

de turismo vinculadas con naturaleza y descanso muestra que el bienestar también está ganando espacio en la oferta local. Para las empresas paraguayas, el desafío consiste en profesionalizar el sector, diferenciar propuestas y construir confianza. El negocio del bienestar no depende solamente de vender más. Depende de entender mejor al consumidor.

La oportunidad está en una sociedad que comienza a considerar la alimentación, el ejercicio, el descanso y el cuidado personal no como gastos secundarios, sino como inversiones en calidad de vida. Y detrás de ese cambio cultural aparece un nuevo mercado: el de las personas que están dispuestas a pagar por vivir mejor. 🌊



El respaldo
que tu taller
necesita



**SEGUINOS EN
REDES SOCIALES**

Para enterarte de nuestras
novedades y descuentos



JR REPUESTOS SRL



j.rrepuestos

JR
REPUESTOS S.R.L.

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



Tels.: (061) 574 422 / 574 423 / 578 398 | +595 982 630016 | +595 995 351 000 | jrrepuestossrl@gmail.com

Ruta PY-07 (ex Supercarretera Avda. Mariscal Francisco Solano López) a 1.000 mt. del Viaducto del Km. 4 camino a Hernandarias, Ciudad del Este - Py

El otro lado del influencer

La economía de los creadores dejó de ser una actividad individual para convertirse en un ecosistema que mueve publicidad, tecnología, agencias, medios de pago y comercio.

La atención del consumidor cambió de escenario. Las redes sociales, los videos cortos y las transmisiones en vivo concentran cada vez más tiempo de las audiencias, y las marcas están siguiendo ese movimiento. El marketing con creadores ya no es una acción experimental: se está convirtiendo en un canal comercial que exige medición y resultados. En Estados Unidos, la inversión publicitaria en creadores apunta a alcanzar los USD 44.000 millones en 2026.

UNA INDUSTRIA ALREDEDOR DEL CREADOR

El influencer es apenas la cara visible. Detrás existe una cadena formada por agencias, plataformas de gestión, especialistas en contenido, analistas de datos, herramientas de medición y sistemas de pago.

Las agencias dejaron de limitarse a conseguir perfiles. Ahora seleccionan comunidades, negocian campañas, gestionan contratos, supervisan contenidos y buscan demostrar cuánto negocio genera cada colaboración.

LA IA ENTRA EN ESCENA

La tecnología está acelerando este proceso. Herramientas de inteligencia artificial ya permiten identificar creadores, analizar audiencias, automatizar tareas y medir campañas. En 2026, distintos operadores del sector están incorporando IA para convertir el marketing de influencia en una operación más escalable y orientada al rendimiento.

DEL POST A LA VENTA

El siguiente paso es convertir la influencia en comercio. Un contenido puede llevar directamente a una tienda, un enlace de afiliado, un código promocional o una plataforma de compra. El creador deja de ser solamente un espacio publicitario y comienza a funcionar como un vendedor.

¿Y PARAGUAY?

El mercado paraguayo todavía tiene margen para profesionalizar este ecosistema. El desafío para las marcas será pasar de contratar seguidores a comprar audiencia, confianza y resultados. Porque detrás de cada publicación que parece espontánea puede existir una pequeña empresa, una agencia, tecnología, inversión y, cada vez más, una venta. 🌐

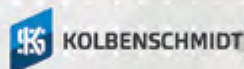




ESPECIALISTA



CARLÃO
AUTOCORREPUESTOS S.A.



www.carlaoaurepuestos.com.py

Trabajamos con la línea completa de **repuestos** para **camiones y camionetas**



f CARLÃO Auto Repuestos @carlaoaurepuestos

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

Alambres
con total calidad
para el **AGRO**



Fácil manejo e instalación
Mayor durabilidad

destro MACRO S.R.L.

Todo lo que usted necesita para su hogar

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

EL VERDADERO COSTO DEL CRÉDITO

Cuando financiarse depende de la estabilidad económica



Argentina, Brasil y Paraguay frente al desafío de abaratar el crédito y convertirlo en motor de crecimiento. Hay una pregunta detrás de los números: ¿por qué pedir dinero prestado cuesta mucho menos en algunos países que en otros? La respuesta no está solamente en los bancos. Empieza antes: en la confianza que genera una economía.



POR: FEDERICO LANNES
Miembro del Instituto de Auditores Internos de Argentina y Estados Unidos.

A. EL PRECIO DE LA CONFIANZA: LA MACROECONOMÍA DETRÁS DE LA TASA

Cuadro 1.A

La diferencia en el costo del crédito comienza mucho antes de llegar al banco: se construye en la situación

económica de cada país. Paraguay combina un crecimiento esperado de 4,2% en 2026 con una inflación de apenas 2,3%. Brasil crecería 2,3%, con una inflación cercana al 5%, mientras Argentina proyecta un crecimiento de 3%, pero todavía enfrenta una inflación del 33,2%. Estas diferencias terminan influyendo en cuánto cuesta financiarse y en las condiciones que los bancos pueden ofrecer a familias y empresas.

La **profundidad crediticia** —crédito al sector privado / PIB— alcanza 75,6% en Brasil y 52% en Paraguay, frente a apenas 15,1% en Argentina. Este indicador muestra cuánto puede el sistema financiero transformar el ahorro en préstamos para empresas y familias.

El riesgo país completa el cuadro: Argentina registra 514 puntos básicos, frente a 174 de Brasil y 107 de Pa-

CUADRO 1: COMPARATIVO DEL COSTO DE LOS PRESTAMOS PERSONALES BANCARIOS (2026)						
País	Tasa Nominal Anual (TNA) Promedio	Contexto	Costo Real / Costo Financiero Total (CFT / CET)	Contexto	Limite Legal (Techo de Usura)	Contexto
 Argentina	60% a 145%	●	102% a más de 400% (Anual)	●	No hay un tope fijo único.	●
 Brasil	1. Préstamo consignado 1,52% a 2,14% (Mensual)	●	19,80% a 28,92% (Anual acumulada)	●	Préstamo consignado Se descuenta del salario, o de la jubilación sin riesgos para el banco (solo para jubilados, empleados públicos y militares)	●
	2. Préstamo no consignado 7,2% a 10% (Mensual)	●	12% a 464% (Anual acumulado)	●	Préstamo No Consignado Préstamo personal privado otorgado de acuerdo al score crediticio.	●
 Paraguay	16% a 23%	●	18% a 28% (Anual)	●	27,04% * (Agosto 2026) Tasa máxima de usura (publicada mensualmente por el Banco Central del Paraguay).	●
 FUENTES ARGENTINA - Banco Central de la República Argentina (BCRA) - Principales Variables Monetarias y Financieras - Tasas de interés activas (Préstamos Personales) – Junio 2026 - Comparadores financieros y sitios de bancos privados: BNA, Banco Macro, Banco Santander, BNA Argentina, Galicia, ICBC, etc. - Reportes de mercado y medios especializados (junio 2026)		 FUENTES BRASIL - Banco Central do Brasil (BCB) - Estadísticas de Crédito – Tasas de Juro – Crédito Pessoal (Consignado e Não Consignado) – Junio 2026 - Bancos privados: Itaú, Bradesco, Santander Brasil, Banco do Brasil, Caixa, etc. - Reportes de mercado y medios especializados (junio 2026)		 FUENTES PARAGUAY - Banco Central del Paraguay (BCP) - Informe de Indicadores Financieros – Tasas activas (Préstamos de Consumo) – Abril 2026 – Tasa máxima de usura – Agosto 2026 (27,04%) - Bancos privados: Itaú Paraguay, Bancant, Interfina, Continental, Familiar, Atlas, Unión, Sudameris, etc. - Reportes de mercado y medios especializados (junio 2026)		
Nota metodológica: TNA = tasa nominal anual informada por las entidades. CFT/CET = costo financiero total / costo efectivo total, incluye intereses, comisiones, seguros, impuestos y otros cargos. Los datos corresponden a las fuentes más recientes disponibles al 08 de junio de 2026. (*) Límite exacto (tasa usura) publicado mensualmente por el Banco Central del Paraguay.						

CUADRO 1.A: INDICADORES MACROECONÓMICOS COMPARADOS (2026)

INDICADOR	ARGENTINA	Situación	PARAGUAY	Situación	BRASIL	Situación
Crecimiento esperado del PIB (2026)	3,0 %	●	4,2 %	●	2,3 %	●
Inflación anual	33,2 %	●	2,3 %	●	≈5,0 %	●
Exportaciones (% del PIB)	11,6 %	●	32,1 %	●	17,0 %	●
Crédito al sector privado (% del PIB)	15,1 %	●	52,0 %	●	75,6 %	●
Crédito a hogares / consumo (% del PIB)	5,7 %	●	20,0 %	●	37,6 %	●
Morosidad en préstamos a familias	12,8 %	●	5,12 %	●	6,2 %	●
Costo anual de financiación con tarjeta de crédito	90-175 % (CFT)	●	17-18 %	●	100 % (*)	●
Costo de la canasta básica en USD**	520-560	●	210-230	●	260-280	●
Salario mínimo mensual en USD**	≈272	●	≈534	●	≈287	●
Riesgo país (puntos básicos)	514	●	107	●	174	●

Interpretación de los símbolos:

● FAVORABLE

Mejor para el desarrollo y el acceso al crédito

● INTERMEDIO

Nivel aceptable; requiere seguimiento

● DESFAVORABLE

Señal de alerta; puede limitar el crédito y el crecimiento

* Canasta básica total para hogar tipo de 4 integrantes.
** Salario mínimo legal vigente mensual neto.
Todas las cifras corresponden a los últimos datos disponibles (2025) o proyecciones para 2026.

Fuentes:

Argentina:

- Banco Central de la República Argentina (BCRA)
- REU junio 2026 (crecimiento PIB)
- INDEC (inflación, canasta básica)
- Ministerio de Economía (balance 2026)
- Secretaría de Trabajo (salario mínimo)
- Bis - Estadísticas de crédito (crédito al sector privado y crédito a hogares % PIB)
- INDEC y BCRA (exportaciones, crédito)
- Bloomberg Línea (riesgo país, datos al cierre de agosto 2025)

Paraguay:

- Banco Central del Paraguay (BCP)
- Proyecciones Macroeconómicas 2026
- Indicadores Financieros, mayo 2026
- Informe de Estabilidad Financiera 2026
- El Nacional - (E2502026) (morosidad consumo)
- Reuters 5 Ocas - (salario promedio tarjetas)
- BCP - Cuenta Nacional (crédito al sector privado y crédito a hogares % PIB)
- BCP - Estudio canasta básica 2026
- MTSS - Salario mínimo legal vigente 2026
- Bloomberg Línea (riesgo país, datos al cierre de agosto 2025)

Brasil:

- Banco Central do Brasil (BCB)
- Boletim Focus - junio 2026 (crecimiento PIB)
- Estatísticas Monetárias e de Crédito - mayo 2026 (morosidad, crédito al sector privado y crédito a hogares % PIB)
- Estadísticas de crédito - mayo 2026 (costo rotativo tarjetas)
- IBGE (inflación)
- DIEESE (costo básico - mayo 2026)
- Governo Federal - (salario mínimo 2026)
- MDIC (exportaciones % PIB)
- Bloomberg Línea (riesgo país, datos al cierre de agosto 2025)

Calificaciones de riesgo:

- Moody's - Perspectivas de América Latina 2026
- Fitch Ratings - Latin America Outlook 2026
- S&P Global Ratings - Latin America Forecast 2026

Nota: El riesgo país corresponde al EMBI+ (índice de bonos en dólares), según datos de Bloomberg Línea, al cierre de agosto de 2025.

raguay. Cuanto mayor es la percepción de riesgo, mayor suele ser el costo del financiamiento.

B. CUANDO EL RIESGO LLEGA AL BOLSILLO

Cuadro 1

Costo de Préstamos Bancarios

Es en el momento de pedir un préstamo cuando estas diferencias dejan de ser estadísticas y se convierten en un problema concreto para

las familias. En Argentina, un préstamo personal alcanzaba en 2026 un **Costo Financiero Total cercano al 120% efectivo anual**, según Sebastián Cao, de Econométrica. En ese costo influyen la tasa, el riesgo de incumplimiento, los gastos del banco y los impuestos.

Según Cao, la carga tributaria puede agregar **más de 40 puntos porcentuales** al costo financiero de un préstamo personal, principalmente por IVA e Ingresos Brutos.

Infobae — entrevista a Sebastián Cao

Paraguay presenta un escenario muy diferente. Las tasas de los créditos de consumo bancarios rondan el **22% anual**, mientras el Banco Central establece límites contra la usura. Para septiembre de 2026, el máximo es **27,39% en moneda local y 11,31% en moneda extranjera**.

El contraste se vuelve aún mayor cuando cae la inflación. Cao señala que el CFT ►





Use tecnología para ganar

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

**SISTEMAS
INFORMÁTICOS
PARA
ADMINISTRAR
EMPRESAS**

www.e-onescv.com.py

de un préstamo personal era cercano al 120% tanto en marzo de 2024 como en julio de 2026, pero la inflación pasó de aproximadamente 250% a 33%. Lo que antes podía licuarse con inflación ahora debe pagarse con **ingreso real**. Infobae — Sebastián Cao

COSTO DEL CRÉDITO EN BILLETERAS VIRTUALES (FINTECH)

Cuadro 2

La expansión del crédito digital introduce otra variable: la morosidad. En mayo de 2026, el incumplimiento de las familias llegó al **29,6% en las billeteras virtuales, frente al 7,6% en los bancos**, casi cuatro veces más. El fenómeno se vincula con la incorporación al crédito de personas con menor historial financiero o dificultades para acceder al sistema bancario tradicional. Clarín — claves del aumento de la morosidad

Ese riesgo también aparece en las tasas. **Mercado Pago** publica préstamos persona-



les con una TNA de entre **60% y 249%**, mientras el Costo Financiero Total Efectivo Anual puede llegar hasta **1.375,94%**, según el perfil y las condiciones del cliente. No significa que todos paguen ese máximo, pero muestra hasta don-

de puede llegar el costo del financiamiento. Mercado Libre — condiciones de préstamos

C. INTERVENCIÓN DEL ESTADO Y EL CRÉDITO COMO MOTOR DE CRECIMIENTO

Cuadro 3

Argentina y Brasil no tienen un tope general para los préstamos personales, mientras Paraguay aplica límites de usura que el Banco Central actualiza mensualmente.

El caso paraguay ofrece una señal relevante. El **BCP** registró un crecimiento del PIB de **6,6% en 2025**, impulsado por el consumo privado y la inversión. Paralelamente, el **crédito a los hogares aumentó 24,7% interanual en marzo de 2026**, frente al 17,1% de crecimiento de la cartera total.

El crédito puede ser un acelerador del crecimiento cuando existe estabilidad y las familias pueden pagarlo. Pero también puede convertirse en una fuente de proble-

CUADRO 2: COMPARATIVO DE COSTOS DE PRÉSTAMOS PERSONALES FINTECH Mercado Libre / Mercado Pago en Argentina, Brasil y Paraguay (2026)						
País	Plataforma (Fintech)	Tasa Nominal Anual (TNA) (mínima – máxima)	Contexto	Costo Financiero Total (CF) (mínimo – máximo)	Contexto	Características principales
 Argentina	 mercado libre	60,00% a 249,00% (Anual)	 Costo elevado	102,42% a 1.375,94% (Anual – CFTEA)	 Costo elevado	• Préstamos personales desde la app de Mercado Pago. • Monto: según perfil del usuario. • Plazo: hasta 24 meses. • Sujeto a evaluación crediticia. • La tasa y el monto se definen según la oferta para cada usuario.
 Brasil	 mercado livre	24% a 96% (Anual)	 Costo más bajo	≈ 29% a 171% (Anual – CET)	 Costo medio	• Empréstimo pessoal desde la app de Mercado Pago. • Valor: conforme análisis de crédito. • Plazo: de 3 a 24 meses. • Sujeto a evaluación de crédito. • Las tasas pueden variar según el perfil del usuario.
 Paraguay	 mercado libre	36% a 120% (Anual)	 Costo medio	≈ 44% a 188% (Anual)	 Costo medio	• Préstamos personales desde la app de Mercado Pago. • Monto: según perfil del usuario. • Plazo: hasta 24 meses. • Sujeto a evaluación crediticia. • Las tasas pueden variar según el perfil del usuario.
FUENTES						
 ARGENTINA • Mercado Libre. Centro de Ayuda. Préstamos en Mercado Pago. https://www.mercadolivre.com.ar/ayuda/18691. (Consultado en enero 2026). • Tasas vigentes para Línea de Consumo y Préstamos Personales (TNA) y CFTEA mínimas y máximas.			 BRASIL • Mercado Livre. Central de Ajuda. Empréstimo pessoal no Mercado Pago. https://www.mercadolivre.com.br/ayuda/15691. (Consultado en enero 2026). • Tasas y condiciones según análisis de crédito. Los valores pueden variar conforme el perfil del usuario.		 PARAGUAY • Mercado Libre. Centro de Ayuda. Préstamos en Mercado Pago. https://www.mercadolivre.com.py/ayuda/15681. (Consultado en enero 2026). • Tasas y condiciones según perfil del usuario. Los valores pueden variar conforme al monto, al plazo y la evaluación crediticia.	
Nota: Las tasas y condiciones corresponden a la información publicada por Mercado Libre / Mercado Pago en sus respectivos centros de ayuda (enero 2026). Los valores pueden variar según el perfil crediticio de cada usuario, el monto y el plazo del préstamo. En Brasil se considera el CET (Costo Efectivo Total) y en Argentina el CFTEA.						

mas cuando las cuotas crecen más rápido que los ingresos.

La diferencia entre Argentina y Paraguay no termina en la ventanilla del banco: se siente durante meses en cada cuota que paga una familia. En Argentina, además, el poder adquisitivo de los salarios se estancó, con ingresos que se actualizaron por debajo de la inflación, **mientras las tasas en pesos se mantuvieron elevadas como parte de la estrategia para contener la presión sobre el tipo de cambio.** En Paraguay, en cambio, una inflación mucho más baja y un mercado financiero más estable permiten que las tasas de los préstamos sean significativamente menores y que el crédito tenga un ma-

CUADRO 3: POLÍTICAS SOBRE TASAS ACTIVAS PARA PRÉSTAMOS DE CONSUMO			
Argentina, Paraguay y Brasil - marco regulatorio y topes máximos - 2026			
PAÍS	POLÍTICA DEL GOBIERNO / BANCO CENTRAL	TOPE MÁXIMO A LA TASA	LECTURA
 ARGENTINA	El BCRA no fija un tope general a las tasas de los préstamos personales. Las entidades determinan las tasas según mercado y riesgo. El BCRA publica y monitorea las tasas activas del sistema.	NO HAY TOPE GENERAL	 LIBRE FIJACIÓN. El costo varía según entidad, plazo y perfil del cliente.
 PARAGUAY	La Ley Orgánica del BCP permite la libre determinación de tasas, pero establece un límite contra la usura. La Superintendencia de Bancos calcula y publica mensualmente los límites máximos permitidos para préstamos y tarjetas de crédito, según moneda y plazo.	MONEDA NACIONAL: 27,39% anual MONEDA EXTRANJERA: 11,31% anual	 TOPE LEGAL. Es el caso más explícito: existe un máximo regulatorio para evitar tasas usurarias.
 BRASIL	No existe un límite general fijado por el CMN o el Banco Central para las tasas de crédito. Se negocian entre cliente y entidad, salvo modalidades con regulación específica, como crédito rural, vivienda SFH y determinados consignados.	NO HAY TOPE GENERAL	 LIBRE FIJACIÓN. Hay reglas específicas en ciertas líneas, pero no un tocho general para el crédito de consumo.

FUENTES

Argentina: Banco Central de la República Argentina (BCRA) - Tasas de Interés y Principales Variables.
Paraguay: Banco Central del Paraguay (BCP) - Límites para Tasas Usurarias.
Brasil: Banco Central do Brasil (BCB) - FAQ "Límite de juros cobrados em operações de crédito".

Nota: el "tope máximo" es un límite legal/regulatorio general, no equivale a la tasa promedio de mercado.

yor margen para acompañar el consumo y la inversión. **El resultado es concreto: mientras el crédito caro puede absorber una parte crecien-**

te del ingreso de las familias argentinas, en Paraguay el menor costo financiero deja más espacio para consumir, invertir y crecer.

NEUPAR

Más resistencia,
Más kilometraje,
Más seguridad.



NEUPAR
CUBIERTAS

+595 992 011 500

contacto@neupar.com.py

CIUDAD DEL ESTE

Av. San blas km 1.5
Esquina, Tte. Fariña

LIMPIO

Calle Guaranies
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

Debut mundialista con victoria

El piloto paraguayo, junto a Luis Quevedo, se impuso en la clase RC4 del Rally del Paraguay 2026 con un Peugeot 208 Rally4, en su primera experiencia dentro de una fecha del Campeonato Mundial de Rally. La participación cuenta con el auspicio y patrocinio de Rema S.A., dedicada a la venta de repuestos para camiones.



Gabriel Duarte Vera convirtió su debut en una fecha del Campeonato Mundial de Rally en un resultado soñado. Junto a su copiloto Luis Quevedo, el paraguayo conquistó la clase RC4 del WRC Ueno Rally del Paraguay 2026, disputado en caminos de Itapúa.

La dupla compitió con un Peugeot 208 Rally4 y completó la prueba con un tiempo acumulado de 3 horas, 36 minutos y 56,7 segundos, de acuerdo con los registros oficiales de la competencia.

La participación del piloto paraguayo contó con el auspicio y patrocinio de Rema S.A., empresa dedicada a la venta de repuestos para camiones, que acompañó este desafío deportivo en una competencia de alcance mundial

SUPERAR OBSTÁCULOS PARA GANA

El triunfo estuvo acompañado de varios desafíos. Durante la primera jornada, Duarte sufrió un pinchazo cerca del final de uno de los tramos, pero logró conservar el mejor registro de su categoría.

En otro momento también afrontó una pérdida momentánea de potencia del vehículo. El inconveniente desapareció luego de apagar y volver a encender el auto, aunque el equipo no pudo determinar inmediatamente el origen de la falla.

CUIDAR LA VENTAJA HASTA LA META

Con una diferencia favorable sobre sus perseguidores, la última etapa estuvo marcada por la estrategia. El objetivo fue administrar la ventaja, preservar el automóvil y evitar riesgos que pudieran comprometer la victoria.

Para Duarte, el resultado representa mucho más que un trofeo. "Es un sueño cumplido", señaló, al tiempo de expresar su deseo de que este logro permita atraer nuevos patrocinadores y fortalecer su continuidad deportiva.

Su próximo objetivo será participar en la clasificación del Chaco, mientras analiza otras oportunidades competitivas para lo que resta de la temporada. 🌍





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

SOLUCIONES QUE IMPULSAN *el* CAMPO

Todo para tu maquinaria: Amplia variedad de repuestos agrícolas y filtros para vehículos livianos, pesados y maquinarias agrícola.

MÁS DE
150.000
PIEZAS EN
STOCK.



¡Escaneá el código QR y
hablá directamente con
nuestro equipo de ventas!

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

PÓNGASE EN CONTACTO:

☎ **(061) 570 189**
@ **+595 981 714 825**