



# CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 25 | N° 296 | FEBRERO 2026 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**BASF PRESENTÓ SUS  
ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS**

---

**DÍA DE CAMPO ARROZAL  
EN ÑEEMBUCÚ**



**SOJA 2025-2026**

**Rindes en alza,  
“premio” creciente**

# Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



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

Seguinos en:



Sub Distribuidores:

**AGRO SACUNDAY S.A.**

Tel: (595 - 673) 220108/9



VISITANOS EN

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

**Tape Ruvicha**



**UEA** | UNIÓN DE  
EMPRESAS  
AGROPECUARIAS

PRESENTA

# INNOVAR

FERIA AGROPECUARIA

# 2026

📅 17 al 20 de marzo 📍 Yguazú

[www.innovar.com.py](http://www.innovar.com.py)



SPONSORS



AUSPICIANTES



## SUMARIO

AÑO 25 | N° 296 | FEBRERO 2026

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

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



NOTA DE TAPA  
BUENA COSECHA DE SOJA CON  
NUBARRONES EN LA EXPORTACIÓN



ENTREVISTA  
EL DESAFÍO DEL AGRICULTOR  
PASA POR "APRENDER A TRABAJAR  
LAS HERRAMIENTAS PARA  
ACCEDER A UN BUEN PRECIO"



EVENTOS  
SHOW RURAL COOPAVEL  
BATIÓ RÉCORDS Y REAFIRMÓ  
SU ROL ESTRATÉGICO EN EL  
AGRONEGOCIO



EVENTOS  
EXPO CANINDEYÚ  
2026 CON RÉCORD EN  
PARTICIPACIÓN GANADERA  
E IMPULSO AL AGRO



JORNADA DE CAMPO  
ARROZAL REAFIRMA SU  
APUESTA PRODUCTIVA  
EN VILLA FRANCA CON  
FOCO EN LA EFICIENCIA

## EDITORIAL

### Buena cosecha, mercado incierto

La campaña sojera 2025/26 entra en su tramo final con rindes alentadores que superan a los de la zafra anterior y devuelven cierto optimismo al campo paraguayo. Las siembras tempranas mostraron desempeños sólidos y confirman la capacidad técnica del productor. Sin embargo, la buena noticia en el lote vuelve a contrastar con la incertidumbre en el mercado. El llamado "premio", que representa los costos y ajustes aplicados al precio internacional, se mantiene elevado y reduce el valor efectivo que recibe el agricultor.

Es por ello que el productor enfrenta el dilema de vender a valores ajustados o almacenar a la espera de mejores condiciones, decisión que depende de su espalda financiera. De alguna forma, queda atrapado en esa disyuntiva compleja, cuando la realidad es que no todos cuentan con la misma capacidad de almacenamiento ni con la solidez económica para especular con el tiempo. En ese contexto, la comercialización se convierte en el factor decisivo del negocio, que presiona para que el agricultor reciba la justa recompensa a su esfuerzo.

El productor, apoyado por sus aliadas, las empresas desarrolladoras de tecnologías, viene apostando e invirtiendo para volcar más innovación al sector agrícola. Es la mejor herramienta con la que cuentan para ampliar su capacidad productiva. A la par, Paraguay demuestra que puede producir más y mejor. Sin embargo, el agricultor se ve maniatado porque observa que el verdadero límite no está en el campo, sino en la comercialización. Es por ello que se deben buscar alternativas viables para que el agricultor tenga un mejor resultado al final de cada temporada. Quizás se debería buscar alternativas en fortalecer la estructura comercial, diversificar mercados, reducir dependencias y seguir apostando por dar valor agregado y eficiencia logística quizás eso contribuya para que el concepto de "premio" sea aplicado con la acepción que se ajuste de la manera más adecuada a la recompensa bien merecida por su sacrificio diario, no siempre reconocido o valorado.



### PRODUCCIÓN GENERAL



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero  
Asunción, Paraguay

Telefax: (021) 612 404 - 660 984 - 621 770/1  
Todos los derechos reservados

#### DIRECCIÓN

Nilda Teresita Riquelme de Romero  
Cel.: (0982) 848 504 / [direccion@artemac.com.py](mailto:direccion@artemac.com.py)

#### EDICIÓN

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

#### DEPARTAMENTO COMERCIAL

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

#### PUBLICIDAD

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

**dji** AGRICULTURE

# PROMO

## DJI AGRAS T70P

Por la compra de tu Combo  
**DJI AGRAS T70P** recibe  
**GRATIS** un **Tanque de Sólidos**



● **Tanque de Sólidos**

\*Aplican términos y condiciones -La promoción incluye **UN (1) OBSEQUIO:**  
**Tanque de Sólidos** - Válida del **01 de Febrero al 31 de Marzo del 2026** \*

[www.agrisa.com.py](http://www.agrisa.com.py)

**AGRISA**  
Eleva tu producción

Facebook @ agrisapy  
Phone +595 987 100 710

## Fuerte repunte impulsado por cosecha óptima

Las exportaciones de maíz paraguayo zafra 2025 registraron un fuerte repunte, impulsadas por una cosecha óptima y una sostenida demanda tanto en el mercado local como internacional, de acuerdo con el informe de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas. Entre junio de 2025 y enero de 2026 se enviaron 3.050.660 toneladas, duplicando el volumen exportado en el mismo periodo de la campaña anterior, cuando se habían embarcado poco más de 1,5 millones de toneladas. Solo en enero de 2026 se exportaron 128.912 toneladas, superando en más de 25.000 toneladas el registro del mismo mes del año pasado. Este desempeño permitió generar ingresos por USD 21,5 millones,



frente a los USD 17,9 millones obtenidos en enero de 2025. En cuanto a destinos, Brasil se mantiene como principal comprador, concentrando el 47% de los envíos, mientras que Chile también ocupa un lugar relevante, acaparando ambos mercados el 83% del total exportado. La mayor disponibilidad del grano permitió además diversificar destinos, con un renovado interés de paí-

ses árabes como Emiratos Árabes Unidos, Egipto y Omán. Otros mercados como Arabia Saudita, Uruguay y naciones de África, Asia y la región también figuran entre los compradores. Un total de 72 empresas participaron en la exportación del cereal hasta enero, reflejando el dinamismo del sector y la consolidación del maíz como uno de los principales rubros generadores de divisas. De igual forma, Capeco anticipó que los envíos de trigo zafra 2025 registraron hasta enero de 2026 una mejora de 25.112 toneladas (12 %), en comparación con el mismo periodo anterior. Asimismo, si se consideran los envíos por año calendario (solo enero 2026), también se registran mejoras con relación a lo enviado en enero 2025. **CA**

## Preocupación ante tendencia de aumento del “premio”

Diversas organizaciones paraguayas vinculadas a las actividades del campo expresaron su preocupación ante el castigo que actualmente recibe el productor de soja por el aumento del denominado “premio”, el descuento aplicado sobre la cotización de Chicago y que impacta directamente en el precio final del grano. Pese a las buenas expectativas productivas para la presente zafra, la volatilidad de los mercados internacionales, sumada a los altos costos internos, está reduciendo los márgenes y complicando la capacidad de los agricultores para afrontar deudas y reinvertir en el sistema. Desde la Coordinadora Agrícola del Paraguay, a través de sus filiales como Alto Paraná y desde la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) manifestaron inquietud por el incremento del descuento



establecido por las empresas exportadoras y reclamaron mayor transparencia en la formación de precios. Ante este escenario, los productores solicitaron una mesa de diálogo con el sector exporta-

dor para analizar la evolución de estos descuentos y reducir la incertidumbre comercial. Además, señalaron que, en las actuales condiciones, resulta difícil mejorar ingresos para cumplir compromisos financieros acumulados en campañas anteriores. Sostuvieron que no existen problemas logísticos críticos que justifiquen un mayor descuento. Asimismo, otras voces del sector se sumaron a este reclamo, todas con diversos pronunciamientos. En tanto, desde la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) explicaron que los “premios” responden a variables de mercado como cotización del dólar; logística en puertos; coyuntura internacional, marcada por la relación comercial entre Estados Unidos y China y altas proyecciones de cosecha en Argentina y Brasil. **CA**

Bioestimulante

# VitaGrow

**El aliado ideal para  
tus herbicidas**

Combate la  
fitotoxicidad y  
potencia  
tus  
cultivos



# Cuenta regresiva para Feria Agropecuaria Innovar 2026

**EL MEGA EVENTO AGROTECNOLÓGICO A CIELO ABIERTO YA ALISTA SUS PORTONES PARA ABRIR EL PÚBLICO EN SU OCTAVA EDICIÓN.** La muestra va del 17 al 20 de marzo, en el predio del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú (Alto Paraná), con el objetivo de superar todas las expectativas. El sector ganadero nuevamente será clave para el éxito de esta iniciativa que ya se situó entre las de mayores referencias del país e incluso con proyección internacional.

**M**ás de 300 expositores y 700 marcas nacionales e internacionales darán vida a un predio de 40 hectáreas especialmente acondicionado para recibir a más de 25.000 visitantes. La organización, a cargo de la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), ajusta los últimos detalles logísticos para garantizar comodidad, dinamismo y oportunidades de negocios. El espacio contará con nueve hectáreas de estacionamiento distribuidas en dos sectores, dos boleterías de acceso, 14 calles internas y cuatro avenidas principales que facilitarán el recorrido. Se suman seis bloques sanitarios, una pista de manejo de 10.000 metros cuadrados, un campo de pruebas de 20.000 metros cuadrados y el Pabellón Innovar, que albergará a más de 30 expositores.

Con el respaldo de firmas patrocinadoras, Innovar 2026 se prepara para convertir a Yguazú en el epicentro de la tecnología, la producción y los negocios del campo paraguayo. Las entradas ya se encuentran disponibles a G. 20.000 por día, a través del sitio oficial y en boletería durante el evento. El total de lo recaudado será destinado a proyectos sociales mediante el programa Innovar Social, reforzando el compromiso solidario de

la muestra. La agricultura digital tendrá un protagonismo especial, con lanzamientos en maquinaria inteligente, sistemas de monitoreo y herramientas de precisión que apuntan a optimizar costos y maximizar rendimientos. La feria volverá a convertirse así en un punto de encuentro entre productores, técnicos, empresarios e inversionistas.

## PECUARIA

Uno de los ejes centrales será el sector Producción Animal, que reunirá innovación tecnológica, genética de alto valor y gestión eficiente en rubros en expansión como piscicultura, porcinos, lácteos y ovinos. Charlas técnicas, demostraciones en vivo y espacios especializados formarán parte de una agenda intensa. El jueves 19 se desarrollará la conferencia “Piscicultura: donde el agua se convierte en ingresos”, con la participación de referentes del sector que expondrán sobre el potencial de la actividad, apalancada en la amplia red hídrica nacional y en sistemas productivos de alta rentabilidad. La piscicultura se posiciona como alternativa estratégica para la diversificación y generar empleo rural. La propuesta incluirá una experiencia inédita, se anticipó.

En efecto: un auditorio montado



dentro de un sistema cerrado tipo túnel de viento, climatizado y diseñado para bovinos de leche, aves y suinos. Allí, los asistentes podrán conocer tecnologías vinculadas al confort térmico y al manejo ambiental, factores determinantes en la productividad actual. En el ámbito porcino se analizarán las perspectivas de crecimiento industrial y de mercado, mientras que la cadena láctea tendrá su jornada especial enfocada en gestión eficiente de tambos e incorporación de tecnología, con experiencias prácticas y disertantes nacionales e internacionales. También habrá espacio para el mercado ovino, con conferencias sobre financiamiento y oportunidades ante una demanda creciente. A esto se suma el gran remate de invernada, el miércoles a las 14, para concretar buenos negocios ganaderos. **CA**



# SOLUCIONES AVANZADAS PARA **UNA APLICACIÓN PERFECTA.**



**Antievaporantes.**



Acelera la **absorción.**



Calda **estable.**



Accedé a [www.agrotec.com.py](http://www.agrotec.com.py)  
o escaneá el código QR para contactar  
con nuestro equipo técnico y obtener  
una **recomendación exclusiva.**

  
**AGROTEC**<sup>®</sup>

## Acuerdo UE–Mercosur: la rebaja de retenciones podría aportar más de US\$ 10.500 millones

El recientemente firmado Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y el Mercosur abre un escenario de fuerte impacto para el sector agroindustrial argentino, principalmente a partir de la reducción progresiva de los derechos de exportación (DEX). Según un informe de la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), de generalizarse el esquema de rebaja pactado, el país podría registrar un ingreso adicional de divisas por exportaciones agroindustriales de US\$ 10.529 millones en los próximos diez años.

El estudio, elaborado por la Dirección de Informaciones y Estudios Económicos de la BCR, analiza el efecto del acuerdo proyectado al año 2035, asumiendo que la reducción de retenciones no se limite únicamente a las exportaciones con destino a la Unión Europea, sino que se extienda a todos los mercados, dado que una segmentación por destino resultaría compleja desde el punto de vista operativo.

Entre las principales novedades del acuerdo se destaca que, a partir del tercer año de su entrada en vigor, los países del Mercosur no podrán aplicar derechos de exportación a los bienes destinados a la UE, salvo las excepciones expresamente contempladas en el texto.

En el caso argentino, la única cadena agroindustrial exceptuada de la eliminación total de retenciones es la soja, para la cual se establece un esquema de reducción gradual con un tope máximo del 14% al décimo año de vigencia del acuerdo.

Según la Bolsa de Comercio de Rosario, de concretarse este escenario, el acuerdo podría dar un fuerte impulso al sector agroindustrial, uno de los principales generadores de divisas de la economía argentina.

No obstante, el informe aclara que el acuerdo aún debe ser ratificado por los Congresos de los países firmantes, y que el propio texto contempla cláusulas excepcionales que permitirían, bajo condiciones estrictas y de manera temporal, reintroducir o incrementar retenciones ante situaciones macroeconómicas críticas.

## La campaña triguera cerró con un nuevo récord

Según datos de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, se sembraron 6,7 millones de hectáreas, un 6,3 % más que la campaña anterior.

La Producción nacional se ubica en 27,8 millones de toneladas, consagrándose como el nuevo récord, superando al anterior máximo en un 24,1 %.

El rinde promedio nacional fue de 43,5 qq/Ha y se ubica como nuevo máximo registrado por la entidad. Las zonas que se destacaron fueron NEA y Centro-Norte de Córdoba con rindes que superaron al valor promedio de la última década en 94,3 y 91,2 % respectivamente.

Las lluvias registradas durante la ventana de siembra, en el otoño de 2025, dieron lugar a una importante expansión del área sembrada, aunque algunos sectores bajo anegamientos no lograron cumplir los planes de siembra iniciales.

### SOJA

#### Aumenta el área bajo condición hídrica regular

Las lluvias de los últimos días se presentaron con marcada heterogeneidad, por lo que aún se requieren nuevos aportes, especialmente en el sur de Santa Fe y el Centro-Este de Entre Ríos. A nivel nacional, la condición hídrica Regular/Sequía aumentó en 3 p.p., mientras que la condición de cultivo Regular/Mala se incrementó en 6 p.p. En tanto a la soja de primera, 57,8 % transita etapas de definición de rendimiento, con ambos núcleos aún condicionados y sujetos a la continuidad de las precipitaciones, mientras que en el Norte de La Pampa-Oeste de Buenos Aires la humedad disponible sostiene el potencial. En cuanto a la soja de segunda, el 38% inició estadios reproductivos, la mayor parte sobre ambos núcleos que actualmente se encuentran bajo déficit hídrico, quedando a la espera de lluvias para evitar recortes sobre los rindes potenciales. Bajo este contexto, la Bolsa de Cereales sostiene su proyección de producción en 48,5 M/t.

### CARNES

#### Cayó la faena y la producción de carne bovina

A pesar de conocerse el acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Argentina que, entre otras cosas, ampliaría el cupo de 20.000 a 100.000 toneladas las ventas de carne vacuna al país del norte sin aranceles; los números de enero no son alentadores para la cadena de ganados y carnes. En este sentido, el último informe del Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas (ABC) no ofrece buenas noticias pues cayó la faena y la producción en enero de este año.

La faena del primer mes del año 2026 se ubicó en aproximadamente 1,014 millones de cabezas de ganado bovino procesadas. Esto implica una caída mensual del 10,4% con respecto a diciembre del año 2025, equivale a unos 118,1 mil animales. Pero además también demuestra una baja del 11,8% con respecto al mes de enero de 2025, que equivale a cerca de 136,2 mil cabezas. Ajustado por la cantidad de días hábiles del mes, que fueron 21, se produjo una caída del 14,7% con respecto a los 20 días hábiles de diciembre. En cuanto a la producción de carne bovina obtenida en enero de 2026 resultó cercana a las 239,1 mil toneladas equivalente res con hueso, que implica una caída del 8,1 respecto al mes de diciembre del año pasado; y una caída del 10% en relación al mes de enero del año 2025.



fungicida

**TECCARE**

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



**tecnomyl**

LINDEMAR CESCA, PRESIDENTE DE APS

# El desafío del agricultor pasa por “aprender a trabajar las herramientas para acceder a un buen precio”

**EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE SOJA OLEAGINOSAS Y CEREALES DEL PARAGUAY (APS), LINDEMAR CESCA, ACCEDIÓ A LA ENTREVISTA Y COMPARTIÓ ALGUNAS INQUIETUDES.** Señaló que la campaña sojera muestra resultados mayormente positivos, con un incremento en el área de siembra chaqueña, impulsado por un proyecto de transformación de ese territorio, con inversiones para agregar valor a la producción primaria. Abordó aspectos como el mal llamado “premio”, el descuento practicado al agricultor, el acuerdo Unión Europea – Mercosur, la inseguridad en el campo, entre otros temas de interés sectorial.

**\_ P: ¿Cómo está la soja este año?**

**\_ R:** Acá de la región de Canindeyú nos salió muy bien la cosecha. Un año diferente con un promedio que está cosechando la gente entre 4.700 kg/ha y 4.800 kg/ha. Existe una parte que se plantó un poquito más tarde que está muy debilitada. Por ejemplo, tenemos un directivo de APS que está cosechando ahora solo entre 1.000 kg/ha y 1.200 kg/ha. Es una parcela no tan grande, pero hay alguna parte que la sequía está con 43 días sin lluvia, en la región de Villa Ygatimí. En el Sur de Paraguay la situación está bien. Algunas regiones que tuvieron un problema de principio en el plantío, se plantó mucho trigo y se cosechó. Después hubo un problema de germinación. Pero, en general, está muy bien la producción de soja en Paraguay. aguardamos para los próximos días los datos del Chaco que está un poco más atrasada la campaña. Está terminando su siembra en ese territorio, pero creo que a nivel nacional vamos a llegar a 11 millones de toneladas.

**\_ P: ¿Cuál es la situación en la zona Norte de la Oriental, una de las más castigadas con pérdidas acumuladas en los últimos años?**

**\_ R:** Persisten los problemas. Tenemos un socio de la APS que planta soja en la zona. En una parcela consiguió plantar de manera temprana y le salió bien. Cosechó 3.300 kg/ha. Ahora, infelizmente, le agarró esa sequía y está teniendo rendimientos por debajo del costo de producción.

**\_ P: ¿Qué datos están manejando del cultivo de soja en el Chaco?**

**\_ R:** Ya cosecharon una pequeña cantidad que plantaron muy temprano. Llegaron a rendimientos que oscilaron entre 1.800 kg/ha y 2.000 kg/ha. Hace poco, estuve hablando con un colaborador, un contacto, nuestro socio de la zona de Pioneros. Me comentó que estaban todavía en la etapa de plantación, de siembra, y la perspectiva de ellos es plantar de 150.000 a 160.000 hectáreas de soja. La idea es usar prácticamente toda



LINDEMAR CESCA, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE SOJA Y OLEAGINOSAS DE PARAGUAY (APS).

la producción para industrializarla en la aceitera local, la del emprendimiento Pioneros del Chaco, si sale bien la campaña porque están como nosotros acá, en la Orien-

tal. Hubo partes que llovió y otras que no. Por lo que me dijo, una parte llovió 400 milímetros. Estaban “bajo agua”, la semana pasada. Pero en otro sitio que seguían plantando, la lluvia registrada fue un poco menos. No obstante, hasta ahora estaba muy ansioso y con buenas perspectivas en general.

**\_ P: ¿Creció el área de soja del Chaco?**

**\_ R:** Sí, Los productores vienen poco a poco transformando la ganadería en agricultura. Y su proyecto (industrial) es ambicioso. La molienda necesita de grano. Con ese objetivo también las tres cooperativas que se unieron ahí. Están trabajando y haciendo realidad un proyecto y un sueño que tuvieron.

**\_ P: ¿Hay nuevas inversiones, entonces para promover el cultivo de la soja?**

**\_ R:** Sí, ellos están promoviendo el cultivo porque sin producción local de soja en el Chaco, entonces hay que salir a comprar de otras regiones para la molienda, lo que encarece la actividad.

**\_ P: ¿Puede compartir su opinión sobre el tema del “premio” al sojero?**

**\_ R:** El premio es complicado. Es problemático. Veo que tenemos que usar las herramientas del mercado que tenemos. Tuvimos oportunidad de cerrar el costo, como yo creo que hoy tenemos la oportunidad de cerrar Chicago. Y no cerrar el costo, aguardar el tiempo. Entonces, la verdad es que toda la tecnología que aplicamos en la producción, ahora tenemos que, más que nunca, aplicarla con las herramientas que tenemos para poder acceder a un buen precio. Contamos con herramientas. Lo que tenemos pendiente es que aprender a trabajar con ellas. Ese es un desafío del campo. Hay cuestiones que ya superamos como decimos de “portones hacia adentro”. Ahora tenemos que acceder a las he-



rramientas de “portones hacia afuera”. Eso no depende solo de nosotros, depende de otras personas. Por eso necesitamos gente que nos proporcione las herramientas. La gente que nos enseñe a usarlas. Lógicamente que va a tener un costo, pero tenemos que pagar para poder acceder al conocimiento, a la tecnología, a las herramientas. Comparo todo esto como pagar por un seguro, por ejemplo, de un vehículo. Estamos aliviados cuando no chocamos porque no usamos el seguro, pagamos, pero no usamos, aunque sabemos que está ahí. Ese mismo principio debemos tener para la venta de nuestros granos.

**\_ P: ¿Preocupa el acuerdo UE - Mercosur?**

**\_ R:** Lo de la Unión Europea (UE) tenemos que ir manejando poco a poco. Creo que el Gobierno va a votar la adhesión de Paraguay a ese acuerdo. Brasil y Uruguay ya aprobaron. Lo que preocupa un poco es la Resolución 1115. Todavía sigue la presión, todavía siguen tocando esa tecla. Hoy ya están diciendo, por ejemplo, que el aceite de la soja no sería más viable por provenir supuestamente de áreas deforestadas. Entonces son algunos puntos que todavía tenemos que estar atentos. Estuve hablando recientemente con la gente del

Gobierno y también están muy preocupados con eso. Gracias a Dios tenemos una buena relación con ellos. Estamos muy de cerca y esperemos que peleen para que todo salga bien.

**\_ P: ¿Persiste la inquietud de la seguridad en el campo?**

**\_ R:** Sí. Estamos con un nuevo caso de secuestro de un agricultor (**N. de la R. Almir De Brum Da Silva, productor paraguayo, desaparecido en la zona de Yeruti, frontera de Canindeyú con Caaguazú, a finales de febrero**). Al parecer el Gobierno tomó acciones y firmó un convenio con las Fuerzas Armadas para la búsqueda. Canindeyú se puede tornar un área un poco más peligrosa, por lo que nos preocupa y esperamos que el Gobierno esté atento y tome las precauciones.

**\_ P: ¿Algún mensaje final o agradecimiento?**

**\_ R:** Una vez más agradecerles a ustedes que dan la oportunidad de que nosotros, como agricultores, nos presentamos y digamos cómo está el campo. Aprovecho e invito a nuestros agricultores a acercarse e integrarse más a la APS. Que nos acompañen. Decirles que estamos trabajando para defenderles. En especial invitar a quienes todavía no se asociaron. Que vengán y participen en las decisiones. **CA**

## Mercado de maquinarias mantuvo ritmo moderado en enero

El mercado de maquinarias agrícolas comenzó el 2026 con un comportamiento estable. Según datos de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (CADAM), en enero se comercializaron 129 tractores, 21 cosechadoras y 4 pulverizadoras, cifras muy similares a las registradas en el mismo mes del año pasado, lo que refleja un inicio marcado por la prudencia en las decisiones de inversión.

En el segmento de tractores, John Deere lideró con el 30% de participación, seguido por Massey Ferguson con el 17% y New Holland con el 13%. En cosechadoras, New Holland encabezó las ventas con el 45%, mientras que John Deere alcanzó el 35% y CASE IH el 10%. En pulverizadoras, el liderazgo fue aún más marcado: New Holland concentró el 75% del mercado frente al 25% de John Deere.

Aunque la zafra de soja presenta buenos rendimientos y genera expectativas positivas en términos productivos, el productor continúa evaluando cuidadosamente cada inversión, priorizando liquidez y eficiencia operativa. La evolución del

mercado en los próximos meses dependerá en gran medida de la estabilidad de precios, las condiciones de financiamiento y la consolidación de los resultados de la campaña agrícola.

### TRACTORES

VENTAS HASTA ENERO  
Fuente: Cadam.



John Deere	39
Massey Ferguson	22
New Holland	17
Valtra	14
Case	14
Yto	9
LS	5
Lovol	5
Farmtrac	4
<b>Total</b>	<b>129</b>

### COSECHADORAS

VENTAS HASTA ENERO  
Fuente: Cadam.



New Holland	9
John Deere	7
Case IH	2
Massey Ferguson	2
FENDT	1
<b>Total</b>	<b>21</b>

### PULVERIZADORES

VENTAS HASTA ENERO  
Fuente: Cadam.



New Holland	3
John Deere	1
<b>Total</b>	<b>4</b>

## Cotizaciones en Chicago (24-02-26)

Fuente: CBOT.

### SOJA

Mes	US\$/Ton
Mar-26	420
May-26	426
Jul-26	431

### MAÍZ

Mes	US\$/Ton
Mar-26	158
May-26	173
Jul-26	176

### TRIGO

Mes	US\$/Ton
Mar-26	208
May-26	210
Jul-26	213

# Plataforma Integral FGS

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



## PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO



## AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

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



# BASF presentó su última tecnología para el manejo de enfermedades en soja

**EN EL MARCO DE SU ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN Y CERCANÍA CON EL PRODUCTOR, BASF REALIZÓ EL PASADO 11 DE FEBRERO UN DÍA DE CAMPO EN EL CENTRO TECNOLÓGICO UBICADO EN YGUAZÚ, ALTO PARANÁ, DONDE PRESENTÓ OFICIALMENTE LEVECTO®, SU MÁS RECIENTE FUNGICIDA PARA EL MANEJO DE ENFERMEDADES EN SOJA.** El evento reunió a productores, técnicos y asesores de la región, quienes pudieron conocer de primera mano la nueva herramienta y actualizarse sobre las principales problemáticas sanitarias del cultivo.

**L**a jornada formó parte de la denominada “Gira Levecto”, una serie de encuentros técnicos que la compañía viene desarrollando en tres regiones estratégicas, con el objetivo de introducir en el mercado esta innovación.

Rodolfo Viana, consultor de marketing para Paraguay, Uruguay y Bolivia de BASF, destacó la importancia del lanzamiento. “Para nosotros es muy importante esta gira porque buscamos hacer una presentación oficial en sociedad de la innovación que estamos tra-

yendo. Son días de campo donde mostramos en condiciones reales el valor de esta nueva herramienta”, señaló.

**UNA NUEVA MOLÉCULA PARA UN DESAFÍO CRECIENTE**

El corazón de Levecto® es Pa-



vectoro®, la primera y única tetrazolinona del mercado, un nuevo grupo químico que representa un avance en el manejo de enfermedades. Esta innovación se presenta en mezcla con prothioconazole, lo que le permite ofrecer un amplio espectro de control sobre las principales patologías que afectan a la soja.

Según explicó Viana, Levector® introduce un mecanismo de acción único que brinda protección eficaz y prolongada frente a enfermedades críticas como la roya asiática, la mancha anillada (Corynespora), la mancha púrpura, la antracnosis y otras enfermedades de fin de ciclo. “Con Levector conseguimos controlar todo el espectro de manchas, roya y otras enfermedades que puedan atacar al cultivo de soja”, afirmó.

El nuevo fungicida complementa la paleta de soluciones que BASF ya ofrece al mercado. La estrategia de posicionamiento recomendada contempla su uso en la segunda aplicación del programa sanitario, luego de Palyvar®, fortaleciendo así el esquema de protección del cultivo. El producto estará disponible comercialmente para la campaña 2026/2027.

### ALTA PRESIÓN SANITARIA EN ALTO PARANÁ

Durante la jornada, la fitopatóloga, Dra. MSc. Mónica Paula Debertoli brindó una charla sobre

la situación sanitaria actual y las claves para un manejo eficiente de enfermedades.

“Estamos en el área de soja en Alto Paraná, donde vemos una fuerte presión de enfermedades. La roya está causando importantes daños productivos, y también las enfermedades de fin de ciclo, como cercospora, con predominancia de septoria y mancha anillada (Corynespora), que vienen generando pérdidas”, explicó.

La especialista remarcó que el manejo debe adaptarse a las condiciones climáticas de cada campaña. “Necesitamos planificar cuánto invertir en años normales y en años lluviosos. Es fundamental hacer un buen posicionamiento de los fungicidas para lograr éxito en la protección del cultivo y también una respuesta productiva”, sostuvo.



RODOLFO VIANA, CONSULTOR DE MARKETING PARA PARAGUAY, URUGUAY Y BOLIVIA DE BASF.

Asimismo, destacó la importancia de incorporar nuevas herramientas y grupos químicos para favorecer la rotación de principios activos, reducir el riesgo de resistencia de los hongos y maximizar el retorno económico en las áreas productivas. “Estamos discutiendo nuevos posicionamientos, nuevos productos y nuevos grupos químicos que vienen a ayudar al productor en la rotación dentro del cultivo, contribuyendo al manejo de hongos resistentes y a mejorar el retorno”, agregó.

### INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD PRODUCTIVA

En un escenario donde la presión de enfermedades y la aparición de resistencia representan un desafío constante, la incorporación de nuevas moléculas como Pavecto® marca un hito en la protección del cultivo de soja. Con Levector®, BASF apuesta a fortalecer los programas sanitarios con una herramienta de última generación, alineada a la necesidad de producir más y mejor.

El Día de Campo en Yguazú no solo fue el escenario de presentación de una nueva tecnología, sino también un espacio de intercambio técnico que reafirma la importancia del conocimiento y la innovación como pilares de la agricultura moderna. **CA**

# Show Rural Coopavel batió récords y reafirmó su rol estratégico en el agronegocio



**LA 38ª EDICIÓN DEL SHOW RURAL COOPAVEL VOLVIÓ A MARCAR UN HITO PARA EL AGRONEGOCIO BRASILEÑO E INTERNACIONAL.** Realizado del 9 al 13 de febrero, en el estado de Paraná, Brasil, el evento recibió 430.300 visitantes en cinco días de jornadas técnicas, superando el récord anterior de 2025, cuando había reunido a más de 407.000 personas, según el presidente de Coopavel, Dilvo Grolli, organizador del evento, quien destacó el crecimiento sostenido de la feria.



**E**n términos económicos, los resultados también fueron históricos. El volumen de negocios concretado por los expositores alcanzó R\$ 7.500 millones, cifra superior a los R\$ 7.050 millones registrados en la edición anterior. Solo en el último día de visitas técnicas ingresaron 61.476 personas, reflejando la intensidad de la agenda comercial y técnica que caracteriza al evento.

Bajo el lema “La fuerza que viene de dentro”, la feria fue, como es habitual, el escenario de numerosos lanzamientos de maquinarias, híbridos y variedades, tecnologías digitales, soluciones en agricultura de precisión e innovaciones en insumos. Empresas nacionales e internacionales eligieron el Show Rural Coopavel como plataforma estratégica para presentar desarrollos orientados a mejorar la productividad, reducir costos y avanzar en



prácticas más sostenibles. Dilvo Grolli atribuyó el éxito de esta edición a la calidad de las innovaciones exhibidas, al fuerte compromiso empresarial con la investigación y el desarrollo, y a la creciente necesidad de los productores rurales de acceder a información técnica confiable para optimizar resultados. “Cumplimos con el propósito del evento: llevar conocimiento al campo y acelerar la aplicación de nuevas tecnologías”, afirmó.

Con delegaciones de distintas regiones de Brasil y más de 20 misiones internacionales, además de un récord de estudiantes de escuelas técnicas, Show Rural Coopavel consolidó su perfil global y su rol como espacio clave de transferencia tecnológica. Una vez más, la feria demostró que innovación, capacitación y negocios pueden

converger en un mismo escenario, impulsando la competitividad del sector agropecuario.

### **New Holland brilló en Show Rural 2026 con innovación y tecnología inteligente**

**L**a presencia de New Holland en el Show Rural 2026 estuvo marcada por la innovación, la eficiencia y la incorporación de tecnología de última generación en maquinaria agrícola. La marca presentó importantes novedades para el mercado regional, destacándose especialmente la nueva cosechadora CR 7 IntelliSense recientemente lanzada en Brasil y que próximamente llegará a Paraguay. ➔



DILVO GROLLI, PRESIDENTE DE COOPAVEL.



La CR 7 IntelliSense forma parte de la amplia gama de cosechadoras de New Holland, compuesta por 12 modelos diseñados para responder a las distintas necesidades productivas y características de los cultivos en América Latina.

En conversación con Campo Agropecuario, Cristiano Conti, gerente de Marketing de Producto para New Holland en América Latina, explicó que la tecnología CR es un producto especial dentro del portafolio de la marca. Se trata de una cosechadora con sistema de doble rotor, que garantiza una excelente calidad de trilla y una alta eficiencia operativa.

Uno de sus mayores diferenciales es el sistema IntelliSense, que incorpora inteligencia artificial para evaluar en tiempo real las condiciones del cultivo, el estado del campo y la calidad del grano cosechado. Esta tecnología permite a la máquina monitorear durante la jornada de trabajo, ajustando automáticamente parámetros como: apertura y cierre de zarandas, velocidad de trabajo, flujo de material y configuraciones de limpieza.

La CR 7 IntelliSense está preparada para trabajar en diversos cultivos como soja, trigo, maíz y arroz, demostrando versatilidad y alto desempeño en diferentes condiciones.

### TRACTORES T5

Dentro del stand también se destacaron los tractores de la línea



T5, disponibles en versiones de 100 y 110 CV. Estos modelos se caracterizan por su versatilidad y adaptabilidad a diversas tareas, desde la siembra hasta labores de manejo y aplicaciones.

Según Conti, se trata de tractores alineados con las nuevas demandas de la agricultura moderna en América Latina, ofreciendo eficiencia, tecnología y robustez en un formato compacto y funcional.

### DRONES DE APLICACIÓN

Entre las principales innovaciones exhibidas, sobresalieron los

drones de aplicación, que llegan para complementar la familia de soluciones de pulverización de la marca.

New Holland ya cuenta con pulverizadores de gran capacidad —2.500, 3.500 y 4.000 litros— y ahora suma los drones modelos P60 y P150, con capacidades de 30 y 70 litros o kilogramos.

Estos equipos no solo permiten pulverizar, sino también esparcir semillas y otros insumos, aportando mayor precisión, eficiencia y versatilidad en aplicaciones agrícolas.

## Tecnomyt participó Show Rural con novedades

La empresa Tecnomyt volvió a formar parte de Show Rural Coopavel con un stand dinámico y el lanzamiento de nuevos productos.

José Itamar Silveira Filho, gerente de marketing de Tecnomyt Brasil, explicó que la industria paraguaya opera en territorio brasileño desde hace cinco años. En 2025, la empresa alcanzó un hito significativo al posicionarse como la octava mayor compañía del segmento de agroquímicos

en Brasil, consolidando una expansión sostenida y estratégica. “Esta industria paraguaya está operando en Brasil desde hace cinco años y hoy ocupa un lugar destacado en el ranking nacional. Eso demuestra la solidez de nuestro trabajo y la aceptación del productor brasileño”, señaló el ejecutivo.

Durante la feria, Tecnomyt presentó importantes innovaciones, entre ellas su Línea Pro de fungicidas, una gama que ya ha sido



implementada con éxito en Paraguay y que ahora gana fuerza en el mercado brasileño.

Uno de los productos más destacados fue el fungicida PROSOY (Protioconazole + Picoxistrobina), desarrollado para ofrecer alta eficacia en el control de enfermedades en soja, combinando tecnología avanzada y formulaciones de última generación.

La compañía resaltó que cuenta con un sólido know-how en investigación y desarrollo, lo

que le permite diseñar soluciones adaptadas a las necesidades de los productores de la región. Ese conocimiento, ampliamente reconocido en Paraguay, hoy se proyecta con fuerza en Brasil.

Tecnomyl es una empresa de capital brasileño con esencia y origen en Paraguay. Esta característica la convierte en un símbolo de integración productiva regional: una industria paraguaya abasteciendo de forma robusta al mercado brasileño.

“Brasil es un mercado muy grande y exigente. Que una industria con origen en Paraguay tenga esta participación genera orgullo y demuestra nuestra capacidad tecnológica, informativa y productiva”, destacó Silveira Filho.

En el Show Rural Coopavel, además de exhibir su portafolio, Tecnomyl reforzó su estrategia de cercanía con el productor rural, promoviendo interacción técnica, asesoramiento especializado y soluciones integrales. →



**CGS**

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

*Impulsando el desarrollo del Chaco*



## Bayer lanzó Intacta 5+ en el Show Rural y marca un nuevo salto en soja



**B**ayer presentó su nueva biotecnología en soja Intacta 5+, una plataforma de última generación que combina mayor flexibilidad en el manejo de malezas y un espectro ampliado de control de orugas.

“Es la evolución de más de 30 años de inversión en investigación para responder a los desafíos de la agricultura tropical”, destacó Mateus Benedetti, responsable de la tecnología, durante la entrevista a Campo Agropecuario.

Intacta 5+ incorpora tolerancia a cinco herbicidas: dicamba, glifosato, mesotriona, glufosinato y 2,4-D.

Esto habilita 20 protocolos de manejo, permitiendo controlar más de 200 especies de malezas,



tanto de hoja ancha como de hoja fina. El objetivo es lograr mayor rotación de modos de acción, mayor eficiencia y mejor manejo de resistencias.

### PROTECCIÓN AMPLIADA CONTRA ORUGAS

La tecnología también suma cinco proteínas, ampliando la protección a nueve especies de orugas como: Anticarsia gem-

matalis, Chrysodeixis includens, Crocidosema aporema, Helicoverpa armigera, Spodoptera cosmioides, Spodoptera eridania, Spodoptera spp, Rachiplusia nu. Elasmopalpus lignosellus (elasma)

Frente a Intacta 2 Xtend esta nueva generación suma control sobre tres nuevas especies, incluyendo el elasma, clave en etapas iniciales del cultivo por su impacto sobre el stand.

Intacta 5+ ya cuenta con aprobación regulatoria en Brasil. Por tratarse de un commodity de exportación, el lanzamiento comercial depende también de la aprobación en China y Europa.

La proyección es iniciar la llegada a campo en Brasil en 2026 y concretar un lanzamiento comercial en la campaña 2027/2028. Más de 15 marcas ya trabajan con esta tecnología en sus portafolios.

Con Intacta 5+, Bayer apuesta a un nuevo estándar en productividad y manejo integral en soja para la región. **CA**



# Cordillera impulsa plan piloto de educación cooperativa en segundo grado

**EL DEPARTAMENTO DE CORDILLERA FUE ESCENARIO DEL LANZAMIENTO DEL PLAN PILOTO DE EDUCACIÓN COOPERATIVA DIRIGIDO AL SEGUNDO GRADO, EN EL MARCO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY 6.999/2022.** La iniciativa es impulsada por la Confederación de Cooperativas Rurales del Paraguay (CONCOPAR) y la Confederación Paraguaya de Cooperativas (CONPACCOOP), en alianza con el Ministerio de Educación y Ciencias (MEC).



**D**urante una jornada de trabajo, se llevó a cabo la entrega de materiales pedagógicos desarrollados íntegramente por los equipos técnicos de ambas confederaciones durante el año 2025. Este esfuerzo busca integrar de manera efectiva los valores de la cooperación en el currículo formal, abarcando desde el primer grado hasta el tercer curso de la educación media.

El proyecto celebra este año un avance: tras el éxito del plan piloto del primer grado implementado el año pasado en Cordillera y Paraguari, el Ministerio de Educación ha escalado dicha experiencia a nivel nacional para este ciclo lectivo 2026. Ahora, el foco se centra en consolidar el segundo grado en los departamentos de Cordillera y Paraguari antes de su expansión. Durante el acto de apertura, la Directora Departamental de Educación de Cordillera, Cynthia Olmedo, destacó el inicio del año

lectivo 2026 como una oportunidad de renovación: “El cooperativismo es un valor clave en nuestra función educativa. Al trabajar juntos podemos lograr más de lo que uno solo podría. Mi agradecimiento a los supervisores y directores por su compromiso; en este nuevo año, nuestro objetivo es brindar educación de calidad y para ello necesitamos trabajar como una comunidad unida”, enfatizó Olmedo, subrayando además la importancia de la formación continua de los docentes. Por su parte, Simona Cavazzutti, presidenta de la CONCOPAR, se dirigió a los educadores recordándoles que ellos son los verdaderos artífices del cambio en las aulas.

“El cooperativismo no es algo que se aprende solo en los libros; es algo que se tiene que vivir en el aula, en la familia y en la sociedad. Nuestra responsabilidad es formar personas que sepan valerse por sí mismas, que entien-

dan el valor del trabajo, la solidaridad y la justicia social”, expresó Cavazzutti.

La titular de CONCOPAR reafirmó el compromiso de las confederaciones de acompañar de cerca a los docentes: “Estamos a disposición para ayudarles a entender y despejar dudas. Trabajamos codo a codo con el Ministerio para que este proyecto sea una realidad positiva para todos los paraguayos”. La implementación paulatina de la Ley 6.999/2022 no solo busca cumplir con una normativa legal, sino cimentar las bases de un Paraguay más desarrollado y con mayor cohesión social. Con la entrega de estos materiales, los niños y niñas de segundo grado de Cordillera iniciarán un camino de aprendizaje basado en la ayuda mutua, preparándolos para ser ciudadanos activos y responsables en una sociedad que demanda, hoy más que nunca, soluciones colectivas. **CA**

# Buena cosecha de soja con nubarrones en la exportación



**LA COSECHA DE SOJA 2025/26 ENTRA EN SU RECTA FINAL CON RESULTADOS PRODUCTIVOS ALENTADORES Y MEJORES PERSPECTIVAS QUE LA ZAFRA ANTERIOR.** Sin embargo, para el productor, el optimismo por los rindes choca con un factor que vuelve a amenazar la rentabilidad, el aumento del “premio”, es decir, los costos asociados a la exportación que terminan reduciendo el precio efectivo que recibe el agricultor.



**E**l grueso de la recolección se inició en la segunda quincena de enero y, para la última semana de febrero, ya se había levantado cerca del 80% del área sembrada. En dos semanas más, técnicamente, la cosecha estaría concluida, afirman los gremios de productores.

El 70% de la superficie —correspondiente a las siembras tempranas realizadas en septiembre— registró rindes que oscilaron entre 3.000. 4.000 kilogramos por hectárea y más, con desempeños considerados muy buenos por el sector.

El 30% restante, integrado por siembras intermedias y tardías, tuvo resultados más moderados debido a irregularidades en las lluvias en la última etapa de desarrollo. En estos casos, los promedios se ubicaron por debajo de los 3.000 kilogramos por hectárea.

“Mejor cosecha que el año pasado es seguro, pero no se puede esti-



mar aún el volumen total”, afirmó Héctor Cristaldo, presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). Según explicó, el peso de la siembra temprana será determinante en el balance final, aunque el segmento tardío podría incidir en el promedio general.

#### **MERCADO Y “PREMIO”**

Pese a los buenos rindes, el frente comercial genera preocupación. El llamado “premio” —que en la

práctica representa el costo de exportación descontado del precio internacional— se mantiene volátil y en alza.

Cristaldo explicó que el “premio” se compone de dos grandes frentes, por un lado los costos internos, como beneficiamiento en silos y los gastos portuarios y los costos a destino, donde incide fuertemente la dependencia del mercado argentino.

Comentó que Paraguay envía →

cerca del 80% de su soja a Argentina. Sin embargo, este año el vecino país redujo su ritmo habitual de compras en enero y febrero. Según datos del sector, Argentina adquirió cerca de 150.000 toneladas menos en enero respecto a lo habitual. El trasfondo se remonta a octubre pasado, cuando el gobierno argentino liberó retenciones a la soja por un período determinado. En apenas tres días se comercializaron —en papeles— alrededor de 20 millones de toneladas, el equivalente a dos cosechas paraguayas. Aunque gran parte de ese volumen sigue físicamente en plantas industriales argentinas, la operación permitió a ese país cubrir anticipadamente sus necesidades, reduciendo la urgencia de compra en el arranque de este año.

“Están dosificando su compra y la forma de dosificar es pagando menos; eso es el premio”, resumió Cristaldo. En la última semana de febrero, el premio oscilaba entre 76 y 87 dólares por tonelada.

En términos prácticos, esto impide que el productor alcance valores cercanos a 350 dólares por tonelada, incluso cuando Chicago registra subas. “Si estás apurado para vender, vas a vender a menor precio; si podés esperar, es otra la estrategia”, señalan desde el sector, describiendo un escenario marcado por la clásica lógica de oferta y demanda, pero condicionado por una alta concentración de mercado. El titular de la UGP comentó que entre 2009 y 2019 Paraguay llegó a tener alrededor de 25 mercados activos para la soja. Hoy ese número se redujo a media docena, con Argentina absorbiendo la mayor parte del volumen.

### LA VISIÓN ECONÓMICA

El economista y ex ministro de Hacienda Manuel Ferreira Brus-



queti explica que, en teoría, el premio está compuesto por el costo de conformación del producto —adecuarlo a calidad internacional— que incluye el proceso en silo y el transporte hasta los mercados de referencia, además del margen del intermediario o exportador.

“No siempre queda claro por qué el precio se ajusta de deter-

**La campaña 2025/26 se perfila como una zafra con mejores resultados productivos que la anterior. Con el 80% del área ya cosechada al cierre de febrero y rindes sólidos en el 70% de la superficie.**

minada manera”, señaló Ferreira, aludiendo a la dificultad de desagregar con precisión qué parte corresponde estrictamente a costos y cuál a márgenes comerciales.

Además, advirtió que Paraguay comienza a competir más directamente con Brasil por el mercado argentino, el mayor destino regional. Con Argentina aún sin iniciar plenamente su propia cosecha, el volumen disponible y las estrategias de almacenamiento jugarán un papel clave. Es probable que muchos productores opten por guardar parte de su producción a la espera de mejores precios, aunque esa deci-

sión dependerá de su capacidad financiera y logística.

La campaña 2025/26 se perfila como una zafra con mejores resultados productivos que la anterior. Con el 80% del área ya cosechada al cierre de febrero y rindes sólidos en el 70% de la superficie, el campo paraguayo demuestra nuevamente su capacidad técnica y resiliencia.

Sin embargo, el mercado vuelve a marcar el pulso final del negocio. El aumento del premio, la fuerte dependencia de Argentina y la menor diversificación de destinos comerciales limitan el precio efectivo que recibe el productor.

Así, en medio de una buena cosecha, el verdadero desafío no está en el campo, sino en el mercado: lograr que la productividad se traduzca en rentabilidad en un contexto de alta concentración y creciente competencia regional. **CA**



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

# DEKALB, RINDE MÁS



# IA aplicada a la ganadería



DIEGO HEISECKE, PRESIDENTE DEL CEA.

**EL CONSORCIO DE GANADEROS PARA LA EXPERIMENTACIÓN AGROPECUARIA (CEA) ORGANIZÓ EL LUNES 9 DE FEBRERO UNA CHARLA SOBRE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) APLICADA A LA GANADERÍA, COMO ANTICIPO A LA 6ª EDICIÓN DE SU PROGRAMA DE GESTIÓN AGROPECUARIA (PGA 2026).** La iniciativa contó con el apoyo de la firma Terra Desarrollo Agroganadero y el evento desarrollado en su sede en Asunción reunió a productores, técnicos y profesionales interesados en incorporar tecnología e innovación en la gestión de sus establecimientos.

**D**urante la jornada se abordaron temas centrales vinculados a la transformación digital del sector agropecuario, con especial énfasis en el uso estratégico de la información para la toma de decisiones en empresas ganaderas. La actividad reunió a productores, técnicos y referentes del ámbito rural interesados en conocer herramientas innovadoras aplicadas a la gestión. La propuesta tuvo como eje principal demostrar cómo la inteligencia artificial dejó de ser una tendencia lejana para convertirse en una herra-

menta concreta, accesible y de alto impacto en la eficiencia productiva.

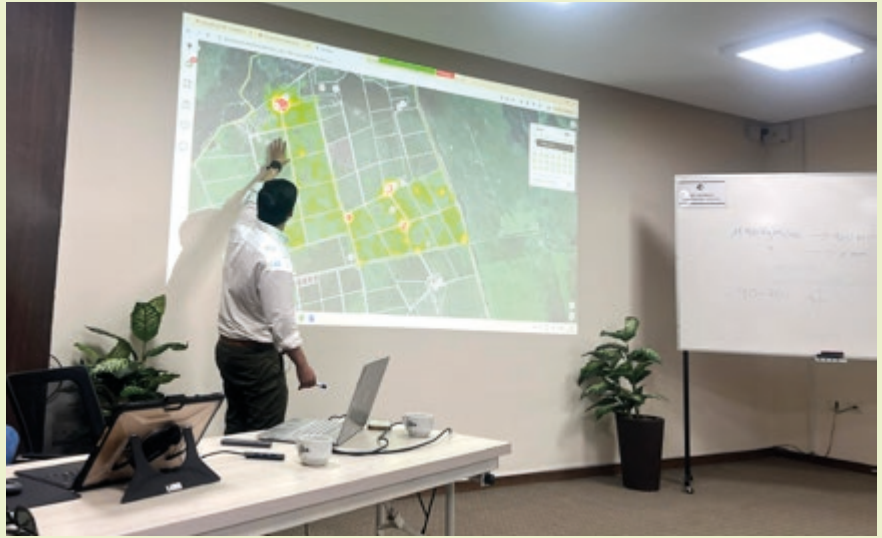


BRUNO GIMÉNEZ, GERENTE DE TERRA DESARROLLO AGROGANADERO.

La bienvenida estuvo a cargo del presidente del consorcio, Diego Heisecke, quien resaltó la importancia de la actualización permanente para no quedar rezagados en el mercado cada vez más tecnológico, sobre todo contando con herramientas como las digitales, informáticas, con la incorporación de la IA. Antes de iniciar las charlas, igualmente se dio espacio para la invitación a la primera edición de Feicorte en Paraguay, marcando el protagonismo que tiene la pecuaria nacional a nivel internacional. A continuación, Bruno Gimé-

nez, gerente de Terra Desarrollo Agroganadero, arrancó con las disertaciones.

Destacó que la charla marcó el lanzamiento oficial de la nueva edición del PGA en conjunto con el CEA. Indicó que la inteligencia artificial fue elegida como temática central por su creciente relevancia en el negocio ganadero y su potencial para generar ventajas competitivas. Explicó un ejercicio práctico basado en el análisis de datos de pesaje de animales. A través de ese ejemplo, se pudo observar cómo la IA facilita el procesamiento, ordenamiento e interpretación de grandes volúmenes de información. Esto permite detectar desvíos, evaluar ganancias de peso y proyectar resultados productivos con mayor exactitud. Señaló que estos y otros contenidos se desarrollarán a lo largo de los seis módulos del programa, combinando teoría y práctica en cada encuentro. El objetivo es que los participantes puedan aplicar de inmediato lo aprendido en sus propios establecimientos. Finalmente, destacó que la meta del PGA es arribar a conclusiones sólidas y a una planificación estratégica que genere un impacto directo en la rentabilidad, competitividad y sostenibilidad de cada empresa ganadera. Posteriormente, Andrés Núñez, asesor del CEA, complementó la parte de las conferencias técnicas preparadas para la ocasión. Igualmente, explicó que el PGA tiene como objetivo formar gestores capaces de analizar, recopilar y procesar datos dentro de las empresas agropecuarias. Destacó que el nuevo contexto productivo exige profesionales y empresarios con capacidad analítica, visión estratégica y dominio de herramientas digitales.



En ese sentido, remarcó que el uso inteligente de la información permite reducir la incertidumbre y optimizar recursos. Agregó que se desarrollan contenidos vincu-

**Indicó que la inteligencia artificial fue elegida como temática central por su creciente relevancia en el negocio ganadero y su potencial para generar ventajas competitivas. Explicó un ejercicio práctico basado en el análisis de datos de pesaje de animales. A través de ese ejemplo, se pudo observar cómo la IA facilita el procesamiento, ordenamiento e interpretación de grandes volúmenes de información.**

lados a nutrición animal, sanidad, manejo de pasturas, planificación forrajera, finanzas, costos y herramientas informáticas aplicadas a la gestión.



ANDRÉS NÚÑEZ, ASESOR DEL CEA.

Subrayó que la inteligencia artificial será un eje transversal del programa, ya que permite integrar datos productivos, económicos y climáticos en una misma plataforma de análisis. Según explicó, esto facilita decisiones más precisas, oportunas y fundamentadas en evidencia. En la charla, presentó ejemplos prácticos del uso de tecnologías como ChatGPT, Gemini, drones y software de monitoreo y gestión del pastoreo. Mostró cómo estas herramientas pueden asistir en la elaboración de presupuestos forrajeros, análisis de indicadores productivos y simulaciones económicas.

También destacó la utilidad de la IA para generar reportes automáticos, comparar escenarios y anticipar riesgos. Además, invitó a los productores a participar de la sexta edición del PGA, compartiendo su propia experiencia como exalumno y resaltando el impacto positivo que tuvo en la mejora de la gestión de empresas agropecuarias. Señaló que el programa no solo brinda conocimientos técnicos, sino que también fomenta una mirada integral del negocio ganadero. Ya en la última parte del evento, se amplió el debate con los asistentes, quienes de hecho tuvieron activa participación en el desarrollo de los temas. **CA**

# Inicio del camino para “colgar la jeringa”



**CON LA INSTALACIÓN DE UNA MESA GESTORA, LIDERADA POR EL SERVICIO NACIONAL DE CALIDAD Y SALUD ANIMAL (SENACSA), SE INICIÓ LA TRANSICIÓN PARA EJECUTAR ACCIONES CONDUCENTES AL LEVANTAMIENTO DE LA VACUNACIÓN CONTRA LA FIEBRE AFTOSA EN PARAGUAY.** Entre tanto, arrancó el primer periodo de inmunización 2026 de la hacienda bovina y bubalina, con meta de cubrir a más de 12 millones de cabezas.

**E**l Senacsa dio inicio formal a las reuniones del Comité Gestor del Plan de Transición con el objetivo de analizar y coordinar los pasos necesarios para avanzar, a mediano plazo, hacia el estatus de país libre de fiebre aftosa sin vacunación. La instalación del organismo marca el comienzo de una nueva etapa en la estrategia sanitaria nacional, orientada a

fortalecer el posicionamiento de Paraguay en los mercados inter-



nacionales y consolidar la sostenibilidad del sistema de control sanitario, según indicaron fuentes oficiales.

La convocatoria fue encabezada por el presidente de la institución, José Carlos Martín, junto a su equipo técnico y directores generales, quienes presentaron un panorama detallado de la situación epidemiológica regional y mundial. Durante el encuentro se expusieron los principales lineamientos del Plan de Transición, que contempla evaluaciones de riesgo, análisis de la capacidad de respuesta del sistema veterinario oficial y revisión de los protocolos de vigilancia epidemiológica.

Las autoridades aclararon que este proceso no implica la suspensión inmediata de la vacunación, sino una fase técnica de estudio y planificación estratégica. Paraguay mantiene actualmente el reconocimiento internacional como país libre de Fiebre Aftosa con vacunación, clave para el acceso y permanencia en mercados exigentes. En la reunión participaron representantes del sector productivo y de instituciones vinculadas a la cadena cárnica, quienes igualmente

compartieron algunas inquietudes.

La parte privada coincidió en que cualquier avance hacia el levantamiento de la vacunación deberá estar respaldado por evidencia científica sólida y consensos amplios. También se destacó la importancia de mantener estrictas me-

didias de bioseguridad en los establecimientos, reforzar el control de ingresos y cumplir rigurosamente con los programas sanitarios vigentes. El Comité Gestor trabajará en la elaboración de una hoja de ruta que contemple escenarios técnicos, impactos económicos y exigencias de los mercados internacionales.

Entre los objetivos se encuentran preservar el estatus sanitario, minimizar riesgos epidemiológicos y asegurar que el eventual cambio de estrategia no comprometa la competitividad del sector ganadero. Las autoridades subrayaron que el proceso será gradual, transparente y participativo, priorizando la estabilidad del rebaño nacional y la confianza de los socios comerciales. Cabe recordar que existe preocupación por parte de un sector de productores ante un eventual traspie sanitario y sus perjuicios al país.



#### PRIMER PERIODO

Entre tanto, el 16 de febrero comenzó en todo el país el primer periodo de vacunación contra la Fiebre Aftosa 2026, conforme al calendario oficial establecido por el servicio veterinario oficial

paraguayo. La campaña se extenderá hasta el 20 de marzo y el registro de vacunación deberá completarse hasta el 27 de marzo. El operativo forma parte del Programa Nacional de Erradicación y es clave para sostener el estatus de Paraguay como país libre de fiebre aftosa con vacunación.

En paralelo, rigen nuevas disposiciones para el movimiento de animales carimbo 6, que exigen identificación individual obligatoria. Desde el 1° de febrero no se permite el traslado de terneros sin identificación, y los controles en rutas y puestos sanitarios se mantienen activos. Los productores con módulo habilitado pueden identificar a sus animales, mientras que quienes no lo poseen deberán hacerlo durante la vacunación. La meta oficial es inmunizar a más de 12 millones de cabezas, reforzando la sanidad y la trazabilidad del hato nacional. **CA**

**YPF**  
MÁXIMA TECNOLOGÍA EN LUBRICANTES



**CGS**

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

**Impulsando el desarrollo del Chaco**





# Expo Canindeyú 2026 con récord en participación ganadera e impulso al agro

**LA 26ª EDICIÓN DE LA EXPO REGIONAL CANINDEYÚ DEJÓ UN BALANCE MARCADO POR LA CONSOLIDACIÓN DEL SECTOR GANADERO, UN IMPORTANTE MOVIMIENTO ECONÓMICO Y EL DESAFÍO DE SEGUIR FORTALECIENDO SU PROPUESTA INTEGRAL PARA EL DEPARTAMENTO. El evento se desarrolló del 24 de febrero al 1 de marzo en el Campo de Exposiciones “Don Wilfrido Soto”, en La Paloma del Espíritu Santo, Canindeyú, bajo el lema “26 años impulsando el desarrollo del campo”.**

**S**i bien la presente edición registró una leve merma en la cantidad de expositores respecto al año anterior, la organización destacó la participación de aproximadamente 130 firmas, entre empresas de distintos portes de los sectores industrial, ganadero, agrícola, artesanal y gastronómico. “El margen fue un poco menor a lo previsto, pero celebramos la presencia de marcas destacadas

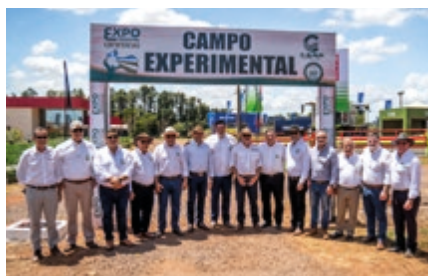


de diferentes rubros. Eso nos impulsa a seguir trabajando y buscar nuevas estrategias para conquistar más espacios”, expresó Eligio González, director general de la muestra.

### FUERTE PRESENCIA DEL PÚBLICO Y DINAMISMO COMERCIAL

La participación del público fue positiva durante los seis días, especialmente en horario nocturno. En las jornadas con venta de entradas, el registro a través de molinetes permitió estimar alrededor de 2.500 personas pagantes en días específicos. En las jornadas de acceso gratuito no se realizó una medición formal, ya que los portones permanecieron totalmente abiertos.

El movimiento comercial también tuvo un papel destacado, particularmente en el ámbito ganadero, donde se concretaron dos ferias dentro del predio. La primera registró una dinámica importante de ventas, con desmamantes comer-



cializados hasta por un valor de G. 6.400.000, reflejando la firmeza del mercado. Por su parte, en la tradicional Feria del Criador se destacó la comercialización directa, sin intermediarios, con más de 1.000 animales de sola marca, posicionando a la subasta como una instancia interesante y productiva para el sector. El área de la ovino-cultura, tras varios años de pausa, volvió a realizar subasta con excelente participación de criadores.

### RÉCORD HISTÓRICO EN PISTA GANADERA

Uno de los hitos más sobresalientes fue el récord histórico en el juzgamiento de animales realiza-

do el jueves por la mañana en pista. Mientras que el año anterior se habían presentado 257 ejemplares, en esta edición se alcanzaron 339 animales, consolidando el crecimiento del sector.

La participación de la Asociación Paraguaya de Criadores de Nelore fue masiva, con 163 animales de la raza. Asimismo, el sector ovino mostró un crecimiento significativo, con presencia de las razas Santa Inés, Dorper y, por primera vez, Hampshire Down, marcando un hecho relevante para la muestra.

El presidente de la ARP Regional Canindeyú, Felizardo Maldonado, quien asumió el cargo ➔



## EXPO CANINDEYÚ

recientemente, destacó el compromiso organizativo detrás del evento. “Esto no es algo improvisado. Se viene trabajando hace un año para preparar esta fiesta. Tengo un gran equipo que respalda cada decisión”, afirmó.

Se estima que la muestra reunió 160 bovinos, 154 ovinos y 26 equinos, sumando cerca de 350 animales en galpón, cifra que evidencia una recuperación tras los años afectados por la pandemia y la sequía.

### APOYO INSTITUCIONAL Y PROYECCIÓN PRODUCTIVA

La organización también subrayó el acompañamiento de entidades públicas. Itaipú Binacional se mantuvo como sponsor estratégico, mientras que participaron activamente el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADES), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Senave, Senacsa, Migraciones y la DNIT, entre otros entes gubernamentales.

El Campo Experimental, presen-



tado por segundo año consecutivo, sumó mayor protagonismo dentro del sector agrícola, incorporando maquinarias y extendiendo su horario en modalidad nocturna. Empresas como Dekalpar, IASA y Caltech exhibieron sus resultados en parcelas demostrativas, mientras que en el área de maquinarias se destacó la presencia de la línea completa de la marca CLAAS. Según la organización, este espacio se encuentra en plena expansión y cuenta con potencial para seguir creciendo en futuras ediciones.

La muestra también incluyó charlas técnicas y espacios de diálogo con autoridades e inversores, en

línea con el objetivo de potenciar el desarrollo del departamento y proyectar su industrialización.

“Canindeyú tiene mucho por crecer. Hay un crecimiento productivo exponencial en ganadería y agricultura. Desde la Expo proyectamos la industrialización del departamento”, enfatizó Maldonado.

Con una combinación de tradición, negocios y proyección estratégica, la Expo Regional Canindeyú reafirma su lugar dentro del calendario nacional como una de las principales vitrinas productivas del interior del país, apostando a la integración entre agricultura, ganadería, industria y comercio.

## Dekalpar desplegó su robusto portafolio tecnológico



**D**ekalpar presentó un portafolio integral de semillas, biológicos y fertilizantes, reafirmando su compromiso con la productividad de los agricultores del norte del país.

Selva Ávalos, coordinadora de Desarrollo de la Región Norte,

destacó que la compañía llegó a la Expo con propuestas concretas y adaptadas a las necesidades del productor. En el segmento de maíz, la empresa exhibió la reconocida línea de híbridos Dekalb, entre ellos DKB 255 PRO 4, DKB 360 PRO 3 y el DKB 260 PRO 4,

considerado campeón en productividad en la región. Además de presentar estos materiales, la firma compartió los resultados de rendimiento obtenidos por productores durante la campaña anterior, respaldando su propuesta con datos de campo.

En sorgo, la compañía impulsó la línea Advanta, con alternativas tanto para ensilaje como para producción de granos. Dentro del portafolio se destacaron los híbridos doble propósito ADV F8450 IG y ADV F7450 IG, orientados al productor silero, así como el ADV 1151 IG, de bajo tanino y enfocado en la productividad de granos. También sobresalió el ADV G2550 IGAX, que incorpora tecnologías IGrowth (IG) y Aphix (AX), consolidando una propuesta tecnológica competitiva para la región, según las indicaciones brindadas.

En el cultivo de soja, Dekalpar presentó variedades de distintos obtentores. De Limagrain se exhibieron LG 60159 IPRO y LG 60263 IPRO, adaptadas a diferentes grupos de madurez y ventanas de siembra. A esto se sumaron materiales de Monsoy, como M 6155 I2X, de grupo 6.1 y con buen comportamiento frente a nematodos, además de la propuesta del Grupo Don Mario con DM 65IX67 I2X, que amplía el abanico de opciones para el productor sojero. La oferta se complementó con una línea de biológicos desarrollada junto a Biotrop.

Sobresalieron soluciones para tratamiento de semillas y control de enfermedades y plagas. Entre ellas se destacaron Bombardeiro, biofungicida para soja y maíz, y Biokato, orientado al control de cigarrita en maíz. Asimismo, la empresa lanzó nuevas propuestas de la línea Wuxal, como Wuxal TriCure, Wuxal Molibdeno y Wuxal Ascofol Manganeso, fortaleciendo su esquema de fertilización foliar. En tanto, Lair Kaeyer, gerente de la sucursal Dekalpar en Katueté, resaltó la importancia de la muestra como espacio de cercanía con los productores.

## ProSoil presenta innovación 100% paraguaya

**P**roSoil volvió a decir presente en la Expo Canindeyú 2026 con destacadas novedades tecnológicas para el sector productivo, consolidando su participación como uno de los expositores más relevantes de la muestra.

El ingeniero agrónomo Marcos Reckziegel, gerente comercial de ProSoil S.A., señaló que en esta edición la firma llegó con innovaciones adicionales para presentar a los visitantes. Dentro de la amplia gama de productos que conforman la cartera de la compañía —que incluye soluciones foliares, nutricionales, biológicas y químicas— el gran protagonista fue el lanzamiento oficial de la nueva Eficaz Ultra.

Se trata de una máquina de precisión con cortes por sección, 100% paraguaya, que representa un salto cualitativo en tecnología aplicada al campo. Reckziegel recordó que ProSoil viene fabricando máquinas agrícolas desde hace más de nueve años y que esta evolución tecnológica, desarrollada íntegramente en Paraguay, incorpora funciones de alto nivel como cortes por sección y tasa variable, posicionándose entre las más avanzadas para la agricultura moderna.



Además de la presentación oficial, la empresa aprovechó la muestra para compartir con clientes y amigos en una noche especial realizada el jueves 26 en su stand. En ese espacio, el equipo técnico brindó detalles específicos sobre el funcionamiento de la nueva tecnología y ofreció recomendaciones precisas a los productores. También destacaron que Paraguay produce equipos y máquinas de altísima tecnología, capaces de competir con las mejores soluciones del mercado internacional. Entre los beneficios concretos de

la Eficaz Ultra se destaca el uso más eficiente de los insumos, evitando superposiciones y excesos gracias a la precisión en la aplicación. Esto se traduce en un ahorro significativo para el productor, en un contexto donde la optimización de costos resulta clave.

Finalmente, Reckziegel agradeció a clientes y amigos por visitar el stand durante la Expo Canindeyú 2026, reafirmando el compromiso de ProSoil con la innovación y el crecimiento del agro nacional, posicionándose como una referencia en su rubro. ➔

## Avances históricos con potencial para una **revolución forestal**



**E**l Instituto Forestal Nacional (Infona) tuvo un rol central en la Expo Canindeyú 2026, donde dio a conocer cifras calificadas como históricas para y delineó las perspectivas que buscan afianzar al sector como un pilar estratégico de la economía paraguaya. La comitiva institucional estuvo encabezada por la presidenta, Cristina Goralewski, quien resaltó la relevancia de participar en un evento de esta magnitud para acercar a la ciudadanía y a los actores productivos el trabajo técnico que viene ejecutando la entidad. Señaló que Canindeyú se consolida como uno de los departamentos con mayor expansión de plantaciones forestales, lo que abre oportunidades concretas para nuevas inversiones y el fortalecimiento de la cadena de valor. Durante su presentación, destacó que la exposición constituyó una plataforma ideal para compartir avances en desarrollo sostenible, planificación territorial y gestión responsable de los recursos naturales. Asimismo, permitió generar un espacio de diálogo con productores, empresarios e inversionistas interesados en conocer el potencial del sector forestal paraguayo. Uno de los puntos más relevantes fue

la socialización del más reciente informe sobre cobertura forestal y cambio de uso de la tierra. Los datos indican que el 44,4 % del territorio nacional conserva cobertura boscosa, registrándose además la tasa de deforestación más baja de las últimas dos décadas. Para la titular del Infona, disponer de información técnica confiable es fundamental para diseñar políticas públicas basadas en eviden-

**La exposición constituyó una plataforma ideal para compartir avances en desarrollo sostenible, planificación territorial y gestión responsable de los recursos naturales. Asimismo, permitió generar un espacio de diálogo con productores, empresarios e inversionistas interesados en conocer el potencial del sector forestal paraguayo.**

cia científica y garantizar decisiones estratégicas acertadas. En el stand institucional, ubicado en el sector de expositores bajo techo, también se presentó el portal de inversión forestal, concebido como una herramienta clave para orientar a potenciales inversores. Esta plataforma concentra datos actualizados sobre superficie de plantaciones, ubicación de industrias y proyecciones de cre-

cimiento por región. Actualmente, Paraguay cuenta con más de 340.000 hectáreas de plantaciones forestales. En los últimos dos años, el crecimiento del área cultivada alcanzó el 66 %, con un promedio cercano a 70.000 hectáreas nuevas por año. Este dinamismo ha permitido configurar un corredor productivo que se extiende desde Concepción hasta Itapúa, proyectándose como futuros polos de desarrollo. Otro eje abordado fue el manejo integral del fuego, uno de los desafíos más complejos que enfrenta el sector. Se recordó que existe un portal público y gratuito que ofrece actualizaciones diarias sobre zonas con riesgo de incendios forestales. Finalmente, Goralewski instó a la ciudadanía a evitar quemas en las condiciones climáticas actuales, advirtiendo que pueden desencadenar incendios de gran escala con severos impactos ambientales y económicos. También expresó optimismo ante el creciente interés de inversionistas nacionales y extranjeros en la industrialización de la madera, visualizando una posible transformación estructural que impulse el empleo y dinamice la economía, especialmente en el interior del país.

## Encuentro de empresarios, propuestas para inversiones y actualizaciones en ciclo de charlas



La Expo Canindeyú 2026 se consolidó como un espacio estratégico para el desarrollo productivo regional con un ciclo de charlas que combinó innovación, integración empresarial y fortalecimiento del sector agropecuario. A esto se sumó como gran novedad la reunión de empresarios, sobre todo para captar la posibilidad de radicar inversiones y desarrollar proyectos socioeconómicos. La iniciativa se realizó el jueves 26, en el Salón de Conferencias del Pabellón Comercial Industrial. En horario matutino tuvo lugar el Encuentro Empresarial Internacional, que reunió a entre 150 y 200 participantes, principalmente ejecutivos brasileños interesados en explorar oportunidades de inversión en el departamento. La

propuesta apuntó a posicionar a Canindeyú como un polo atractivo para el capital extranjero y la industrialización. Durante la jornada se abordaron temas clave como el fortalecimiento de las Mipymes, los alcances de la Ley de Maquila y los incentivos vigentes para la radicación de industrias. Participaron autoridades de la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT), además de expertos vinculados al régimen de maquila y representantes de la Dirección Nacional de Migraciones en Salto del Guairá. También acompañaron referentes locales de la Asociación Rural del Paraguay (ARP) Regional Canindeyú, quienes expusieron sobre el potencial productivo del departamento y las condiciones favorables para el establecimien-

to de nuevos emprendimientos. El antecedente del frigorífico Inka, destinado a la faena porcina e iniciado por emprendedores de Katueté antes de ser adquirido por otro grupo empresarial, fue citado como ejemplo del dinamismo inversor que se buscó replicar. Además, se desarrolló, por la tarde, otra propuesta. Se trató del conversatorio "Familia preparada, campo exitoso", organizado por la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay y la Agencia Financiera de Desarrollo. La iniciativa propuso un enfoque integral sobre finanzas familiares y resaltó el rol de la mujer como eje fundamental de la producción nacional. La actividad contó además con el respaldo del Crédito Agrícola de Habilitación, la ARP y la Asociación de Productores de Pescado del Bajo Monday (Aprom), ampliando la participación de distintos sectores productivos en una propuesta orientada a la sostenibilidad económica y social del campo. El calendario de charlas abarcó varios días, teniendo igualmente convocatoria el viernes 27, con el abordaje, a las 14, de gestión física, química y biológica del suelo para altos rendimientos, a cargo del doctor André Silveira, especialista en Ciencia del Suelo, con el apoyo de la firma Caltech. A las 17:30, el tema fue a aviación agrícola con helicóptero, sus características y aplicaciones, disertación que estuvo a cargo del doctor Rafael Bonatto, líder comercial de la empresa Aero Agrícola Petrel en Paraguay. También se aprovechó la previa al remate de animales en la "Feria del Criador" para compartir una actualización sobre el Sistema de Identificación Animal del Paraguay (SIAP), a cargo del doctor Juan Carlos Cortese, coordinador de la Región N° 2 del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacs), en el salón "Don Herberto Hahn". **CA**



**EN SU NUEVA FRONTERA AGRÍCOLA, ARROZAL AGRONEGOCIOS LLEVÓ ADELANTE EL DÍA DE CAMPO 2026 EN LA LOCALIDAD DE VILLA FRANCA, consolidando este punto del departamento de Ñeembucú como eje estratégico para la expansión del cultivo de arroz en Paraguay.**

# Arrozal reafirma su apuesta productiva en Villa Franca con foco en la eficiencia

**L**a actividad se desarrolló en la Estancia Santa Teresa durante dos jornadas consecutivas, los días 12 y 13 de febrero, con un enfoque claro en la capacitación técnica, el análisis de mercado y la demostración del potencial productivo de la región. El 12 de febrero se realizó un seminario técnico que reunió a más de 300 participantes, entre productores, técnicos y representantes de empresas vinculadas a

la cadena arrocera. Disertantes de Brasil, Colombia y Paraguay abordaron los principales desafíos del cultivo, desde aspectos productivos hasta el contexto económico que enfrenta actualmente el sector.

El Ing. Agr. Héctor Ramírez, presidente de Arrozal, destacó la importancia de esta instancia formativa:

“Esta es nuestra segunda edición en Villa Franca, con el objetivo de



**ING. AGR. HÉCTOR RAMÍREZ,**  
PRESIDENTE DE ARROZAL.



mostrar la potencialidad de este lugar y reconfirmar su proyección como zona arrocerera. Además, vimos la necesidad de fortalecer la capacitación, por eso organizamos este seminario técnico con especialistas internacionales”. Durante la segunda jornada también se desarrollaron charlas sobre mercado internacional del arroz y proyecciones económicas para Paraguay. “Con estas disertaciones cerramos el círculo de los principales temas que atañen al sector arrocerero en esta oportunidad”, expresó Ramírez, subrayando la satisfacción de ofrecer una capacitación integral que combine producción, mercado y estrategia financiera.

### MÁS DE 40 EMPRESAS EN EL DÍA DE CAMPO

El 13 de febrero tuvo lugar el tradicional Día de Campo, donde más de 40 empresas expusieron

herramientas tecnológicas, insumos y soluciones orientadas a mejorar la productividad del cultivo. Pese a las inclemencias climáticas que obligaron a ajustar la agenda original, la convocatoria fue significativa y el eje estuvo puesto en la transferencia de conocimiento e información de alto valor para el productor.

**En producción estamos bien, pero el precio del arroz está bajo. Buscamos equilibrar con mayor productividad, pero no siempre se logra.**

Ramírez valoró especialmente el acompañamiento empresarial, la participación de técnicos y de productores, señalando que la cadena arrocerera, aunque no es masiva en volumen de actores, genera un importante movimiento económico y requiere condiciones adecuadas para sostener su crecimiento.

### PRODUCCIÓN Y CONTEXTO DE PRECIOS

En cuanto a la campaña actual, Arrozal sembró 2.700 hectáreas en la región, dentro del condominio SEAGRO. El rendimiento mostró un incremento del 2,5% respecto al año anterior, superando los 10.000 kilogramos por hectárea con calidad superior.

Sin embargo, el escenario de precios internacionales condiciona la rentabilidad. “En producción estamos bien, pero el precio del arroz está bajo. Buscamos equilibrar con mayor productividad, pero no siempre se logra”, explicó el titular de la firma.

Actualmente, el costo promedio de producción ronda los 1.600 dólares por hectárea, y con los valores vigentes el margen apenas cubre los costos operativos, sin permitir amortizar adecuadamente las inversiones. →



## JORNADA DE CAMPO

### FINANCIAMIENTO Y VISIÓN DE LARGO PLAZO

Desde la empresa remarcaron la necesidad de mayor acompañamiento del sistema financiero, con tasas más competitivas y plazos más extensos, considerando que el arroz es un cultivo cíclico y altamente demandante en inversión. “Necesitamos que las entidades financieras entiendan que este es un proyecto cíclico, no un proyecto mal enfocado. Con más tiempo y mejores condiciones, se pueden generar buenos negocios tanto para nosotros como para ellos”, sostuvo Ramírez.

Asimismo, uno de los puntos centrales planteados durante el evento fue la necesidad de avanzar en un Programa de Certificación de Semillas, considerado estratégico para elevar la competitividad y la calidad del arroz paraguayo.

### CAPACITAR Y DEMOSTRAR POTENCIAL

El Día de Campo Arrozal 2026 dejó en claro una doble estrategia: capacitar al productor y demostrar



el potencial productivo de la región de Villafranca como nueva zona de expansión arrocera. En un contexto desafiante por los precios internacionales, el sector apuesta a la eficiencia, la

tecnología y la articulación público-privada como pilares para sostener su desarrollo y consolidar a Ñeembucú como uno de los polos arroceros más dinámicos del país.

## Proyectan recuperación gradual del valor del cereal hacia fin de año

La charla “Mercado de arroz” estuvo a cargo de Cleiton Evandro dos Santos, editor de Revista Planeta Arroz y analista de “AgroDados Inteligência em Mercados de Arroz”, quien presentó un panorama complejo, con precios deprimidos y oferta abundante, especialmente en Asia. Explicó que esta sobreoferta impacta directamente en la cotización y

configura un escenario desfavorable para el arrocero. En Mercosur, la situación tampoco es alentadora. El bloque es superavitario, con Brasil como principal consumidor, pero también con elevada producción. Y, aunque actualmente, los precios no cubren los altos costos productivos, proyectó una recuperación gradual hacia el cierre del año, en un proceso

paulatino y no abrupto. Señaló que existen factores para sostener esta mejora, como una posible reducción del área sembrada en Brasil y menores expectativas de productividad en la región. Advertió una merma de hasta 30% en la producción de EEUU, que comienza a reflejarse en la bolsa de Chicago. Indicó que entre mayo y junio se tendrá mayor claridad sobre el volumen estadounidense y que hacia agosto o septiembre se podrá dimensionar mejor la superficie brasileña. Remarcó que el productor necesita precios que generen márgenes positivos para sostener la actividad y concluyó que 2026 será un año de resistencia, a la espera de una mejora posterior en rentabilidad.



## Agrofertil ofreció soluciones para la nutrición en campos arroceros



**D**urante el evento que reunió a referentes nacionales e internacionales del cultivo de arroz, Agrofertil presentó sus principales líneas de productos orientadas a maximizar el rendimiento y la eficiencia productiva. En el segmento de fertilización, uno de los focos fue Korn Kali, un fertilizante granulado que integra potasio (K), magnesio (Mg), azufre (S) y boro (B) en un solo grano, lo que permite una distribución uniforme de nutrientes y una nutrición balanceada del cultivo, explicó

Fernando Núñez, asesor comercial de la firma para la región de Misiones. En destaque, igualmente, el asesor mencionó el fertilizante EuroChem 12-40-00 Croplex. También resaltó el Topbox Gramineas, el más práctico y completo tratamiento de semillas de arroz del mercado, pues ofrece la más alta tecnología adoptado por los productores arroceros y reconocido por su buena performance en campo, asegurando una implantación uniforme y un arranque vigoroso. El portafolio incluyó además

la línea YaraVera, caracterizada por su eficiencia en la provisión de nutrientes de alta calidad; los coadyuvantes Fluid Max, que optimizan la aplicación de fitosanitarios mejorando la cobertura y eficacia; y la Línea Fertilize, el programa más completo para satisfacer las necesidades nutricionales del cultivo. Sobre la asistencia a los productores, indicó que están acompañando fuertemente en la región, con tres asesores comerciales y un desarrollista. Añadió que el apoyo apunta también a la diversificación porque cultivos como la soja o el maíz, tanto para granos como para ensilajes, entra también en rotación, por lo que se requiere de soluciones tecnológicas para responder a las exigencias de suelos bajos. Finalmente, subrayó la buena interacción con el público durante la doble jornada y agradeció a la organización por el espacio.

## Agrotec impulsa el rubro con propuestas en nutrición vegetal y tecnología de aplicación

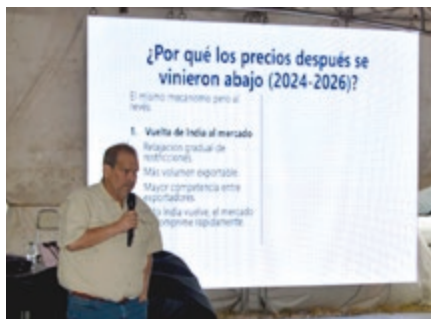
**L**a compañía Agrotec participó activamente del evento agrotecnológico con foco en el sector arrocerero, reafirmando su compromiso con la producción nacional. Miguel Ortiz, gerente de Agrotec Bella Vista, destacó el crecimiento de la muestra en su segunda edición y valoró la incorporación de un seminario técnico sobre el cultivo del cereal, que aportó un diferencial clave. Durante la doble jornada, la empresa recibió a productores, clientes y aliados estra-

tégicos en su stand. Sobre las propuestas para el rubro, Ortiz explicó que la firma trabaja fuertemente en nutrición vegetal y tecnología de aplicación, además de contar con un portafolio de fungicidas e insecticidas específicos. El posicionamiento de la compañía cubre todo el ciclo productivo, desde el tratamiento de semillas hasta la protección y nutrición en etapas avanzadas. Subrayó que el cultivo mostró una evolución sostenida en tecnificación durante los últimos

años. En ese contexto, afirmó que Agrotec busca aportar soluciones que mejoren la productividad y optimicen costos. Para la campaña actual, la empresa presentó el biológico Utrisha, especialmente orientado al cultivo de arroz y pensado como complemento de otras tecnologías ya posicionadas. Asimismo, resaltó los aceites coadyuvantes para mejorar la calidad y eficacia de las aplicaciones, junto con propuestas integrales para la nutrición de la planta. Puntualizó que la meta es ofrecer soluciones concretas y adaptadas a las necesidades del productor, acompañando el crecimiento del sector con tecnología y asesoramiento técnico. Finalmente, agradeció a Arrozal Agronegocios por la organización y la iniciativa, calificando el evento como muy bien estructurado y manifestando el deseo de continuar acompañando las próximas ediciones, sobre todo, respaldado por el interés en el sector arrocerero. ➔



## Proponen “Estrategia defensiva” ante la baja de precios en el rubro arrocero



En el ciclo de charlas de la doble jornada, el ex ministro de Hacienda Manuel Ferreira fue uno de los disertantes. Abordó el tema “Proyecciones económicas”, centrándose en la necesidad de encarar el 2026 con una estrategia defensiva. “Este es un año de una estrategia defensiva, no tanto una estrategia de tratar de ganar dinero,

sino tratar de proteger lo que uno tiene”, dijo. Explicó que el fuerte aumento de precios en el pasado respondió a restricciones de exportaciones de India y al impacto del fenómeno El Niño. Tras la normalización de las ventas de India y mejores campañas en Brasil y Vietnam, la oferta internacional se recuperó y las cotizaciones retro-

cedieron por debajo de los USD 200 por tonelada. En este nuevo escenario, estimó un ajuste regional del área sembrada cercano al 19%, con Brasil desempeñando un rol clave en la reducción de superficie. En ese contexto, recomendó priorizar la protección del capital por encima de la rentabilidad, fortalecer la liquidez y mejorar la negociación con las entidades financieras. También destacó la importancia de asesorarse en temas financieros que no forman parte del manejo cotidiano del productor. Finalizó subrayando como objetivo el de resistir un año complejo, ordenando recursos y reduciendo riesgos, a la espera de una eventual recomposición de precios hacia 2027.

## Agrobay reafirmó su compromiso con el productor

Durante la jornada, Elizandro Zavareze, gerente de Agrobay, sucursal Bella Vista, expresó su satisfacción por formar parte del evento, destacando la relevancia estratégica que tiene este cultivo dentro del desarrollo agroindustrial nacional. Explicó que la compañía no solo busca ofrecer maquinaria de última generación, sino también asistir integralmente al productor, con planes de financiamiento adaptados a cada necesidad. “Buscamos acompañar al sector arrocero con soluciones concretas, tanto en tecnología como en op-

ciones financieras que se ajusten a cada caso”, afirmó. Entre las principales propuestas, destacó la línea de tractores de New Holland Agriculture, especialmente los modelos New Holland T7.240 y New Holland T7.270, reconocidos por su potencia, eficiencia y versatilidad para trabajos exigentes en el cultivo de arroz. En el segmento de cosechadoras, se exhibieron dos modelos. Por un lado, la línea New Holland CR, que ofrece alta productividad, menor consumo de combustible y excelente calidad de grano gracias a su tecnología de doble rotor o cilindro. Por otro, la New Holland TX 5.90 Arrocera, especialmente adaptada para arroz, equipada con motor de 258 a 272 CV, sistema de zarandeo de triple cascada y plataformas Draper, optimizando el desempeño en condiciones propias del arrozal. Además, Agrobay presentó implementos de la marca Tatu Marchesan, con una amplia línea



de equipamientos y rastras diseñadas para garantizar eficiencia y calidad en las labores de preparación de suelo. Finalmente, agradeció a los organizadores por la iniciativa y resaltó la importancia de mantener este tipo de encuentros. “Es un evento muy importante para el sector. Insistimos en que sigan impulsando este espacio que fortalece al rubro arrocero y permite el intercambio entre productores, empresas y técnicos”, concluyó.

## Tape Ruvicha fortaleció participación con tecnología New Holland



**L**a firma Tape Ruvicha participó activamente en el Día de Campo de Arroz 2026, organizado por Arrozal Agronegocios. Omar Trinidad, asesor de Ventas, señaló que la firma viene acompañando de cerca al sector arrocero con productos de alta tecnología. “Nosotros como Tape Ruvicha somos una empresa que estamos acompañando lo que es la parte de la arrocera. Estamos muy de cerca con los clientes, con nuestros productos, que son productos de tecnología”, expresó. Resaltó que Tape Ruvicha no solo

ofrece tractores y cosechadoras, sino también un respaldo permanente al productor, con servicio de posventa y piezas originales. En ese sentido, Trinidad recalcó la importancia de la asistencia técnica y la provisión de repuestos como pilares fundamentales. “Es un punto muy interesante y que el cliente valora a la hora de decidir algunas compras”, remarcó. Uno de los principales atractivos de la doble jornada fue la cosechadora New Holland CR 7+, preparada específicamente para la cosecha

de arroz. Explicó que se trata de un equipo con mayor nivel tecnológico y configuraciones ajustadas a las exigencias del cultivo. Esta versión incorpora innovaciones pensadas para optimizar el rendimiento en campo, añadió. Detalló que se realizaron cambios en configuraciones específicas, aunque mantiene la esencia en trilla, motor y tecnología característica de la marca. Asimismo, estuvo en exhibición el tractor New Holland T7.260, para complementar parte de la gran oferta que tiene disponible Tape Ruvicha para la producción del mencionado cereal. En el stand, también se exhibieron camionetas de Ford, igualmente representada por la empresa en Paraguay. Finalmente, agradeció a la organización por el espacio e instó a seguir mejorando para lograr mayores logros para todo el sector arrocero.

## Tracto posicionó maquinaria e implementos para el cereal

**L**a empresa Tracto Agro Vial S. A. fue otra de las firmas protagonistas durante la doble jornada del Día de Campo de Arroz 2026, evento organizado por Arrozal Agronegocios. En esta oportunidad, la firma presentó una gama de maquinarias e implementos orientados a mejorar la eficiencia productiva del sector arrocero, destacando tres unidades clave por su tecnología y funcionalidad. Uno de los equipos que generó mayor interés fue la zanjadora rotativa Dondi DBR 75, de origen

italiano, diseñada para la excavación y mantenimiento de canales de riego y drenaje. El implemento permite distribuir la tierra de manera uniforme a ambos lados, facilitando la conformación de zanjas precisas en una o varias pasadas, según el tipo de suelo. Para el productor arrocero, representa una herramienta estratégica en la creación y mantenimiento de sistemas de drenaje permanente. También se destacó el tractor Lovol 1504-R, de 150 HP y tracción 4x4, equipado con motor de seis

cilindros, transmisión Carraro 16x16 con inversor y elevada capacidad hidráulica. Se trata de una unidad pensada para trabajos agrícolas intensivos, ofreciendo potencia, eficiencia operativa y confort en jornadas prolongadas. Asimismo, estuvo en exhibición la tolva autodescargable Montecor línea TA, modelo Limited 020, con capacidad de 20.000 litros, incorporó doble sistema hidráulico independiente, tubo de descarga de 380 mm y sinfines cementados en barredor y descarga, características que garantizan robustez y rendimiento en campo. Con su participación en el Día de Campo de Arroz, Tracto Agro Vial S. A. volvió a afirmar su compromiso de acompañar al productor de todos los rubros y para cubrir sus necesidades con soluciones técnicas adaptadas a las necesidades reales del sector. →



## Grupo Rieder acompañó jornada con su potente línea de maquinarias



Durante la jornada, Pablo Ibarra, asesor comercial de la firma, destacó la importancia de estos espacios como una oportunidad estratégica para presentar las propuestas en maquinaria de las marcas representadas por la empresa, pensadas para responder a las exigencias del arroz en la cuenca productiva del Sur del país. Entre los equipos que captaron la atención se destacó la excavadora Volvo EC220, reconocida por su potencia, eficiencia y durabilidad en trabajos de movimiento de sue-

lo, fundamentales para la adecuación y mantenimiento de campos arroceros. Asimismo, se presentó la excavadora SDLG E6225F, una opción competitiva que combina robustez, tecnología y costos operativos optimizados. En el segmento agrícola, el tractor Valtra fue gran protagonista. Se exhibió el modelo T250, de la serie T CVT, una máquina especialmente valorada para trabajos intensivos en arrozales. Ofrece 250 HP de potencia, motor AGCO Power y transmisión CVT (variación continua), lo

que garantiza máxima eficiencia operativa y excelente adaptación a diferentes tareas. Entre sus principales atributos se destacan alta tecnología, incorporación de piloto automático, ahorro de combustible y gran capacidad de levante, características que lo convierten en una herramienta ideal para enfrentar las condiciones exigentes de los terrenos arroceros. Su precisión y desempeño permiten optimizar tiempos de trabajo y mejorar la productividad en cada campaña. Finalmente, Ibarra subrayó el fuerte respaldo del servicio posventa de Rieder & Cía., un diferencial clave que acompaña muy de cerca a los agricultores. La empresa cuenta con soporte técnico especializado, disponibilidad de repuestos y atención personalizada, asegurando que cada productor pueda trabajar con tranquilidad y confianza durante toda la temporada.

## Tecnomyl presentó innovaciones para el cultivo de arroz

Durante el evento, el Ing. Agr. Jorge Bado, responsable técnico de Tecnomyl, destacó que la compañía, reconocida como una de las mayores fábricas de Sudamérica y la más grande de Paraguay en el rubro de fitosanitarios y fertilizantes, mantiene una política constante de innovación y desarrollo de nuevos productos. Entre las principales novedades, presentó la Urea Protegida de la línea Macro Mix, fertilizante nitrogenado de alta eficiencia que marca un avance significativo en el manejo nutricional del cultivo de arroz. Contiene un 46% de nitrógeno, está recubierto con inhibidores de ureasa que reducen pérdidas por volatilización de amoníaco. Gracias a esta tecnología, el nitrógeno se libera de manera más lenta y eficiente, asegurando una mayor disponi-

bilidad para la planta y un mejor rendimiento en campo. Puede aplicarse en el mismo momento al utilizado con la urea convencional, reemplazándola completamente tanto en la primera como en la segunda aplicación, lo que



permite optimizar el uso del fertilizante, mejorar la eficiencia y contribuir a una producción más sostenible. Bado también resaltó el fungicida TANNER, formulación de triple mezcla y amplio espectro, especialmente diseñada para el cultivo de arroz. Ofrece una protección integral frente a las principales enfermedades que afectan al cultivo, contribuyendo a preservar el potencial productivo y la calidad del grano. Asimismo, subrayó la ubicación estratégica de la planta industrial de Tecnomyl, en Villeta, cercana a la nueva cuenca arrocerera de Ñeembucú, por la ventaja logística para facilitar el abastecimiento oportuno de insumos y garantizar la asistencia técnica permanente y más cercana al productor. Finalmente, agradeció a Arrozal Agrobizness por impulsar espacios de integración y fortalecimiento del sector. **CA**

Productos  
**SOL BLANCA**  
Pasta · Harina · Galleta Molida

# ¡NUEVO PRODUCTO!

**Harina 000  
FIDEERA 50 KG**



SEGUINOS EN NUESTRAS REDES

 SolBlancaPy  solblancapy

UN PRODUCTO CON LA CALIDAD DE:

  
COOPERATIVA  
**SOMMERFELD**

FERTILIZANTES  
**PROMAX**



**MÁS AZUFRE, MÁS CALIDAD,  
MÁS RENDIMIENTO**



*Fuente de azufre  
inmediata y gradual*



*Nutrición continua  
todo el ciclo*



*Aumenta la eficiencia  
del nitrógeno*





# SERIE S294 + MOMENTUM 20 LINEAS

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



HASTA **6 AÑOS** DE PLAZO

TASAS DESDE **6,50 %**

**1 AÑO** DE GARANTÍA  
*sin límite de hora*

## PALA CARGADORA L936H



POTENCIA  
**141 HP**



CAPACIDAD DE LEVANTE  
**3.500 KG**



TAMANO DE PALA  
**2.1 M3**



**RIEDER & CIA.**

**VALTRA**



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

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

\*Consultar planes que aplican.

# MÁS CARGA MENOS TIEMPO

Tracto 

diámetro de tubo 450 mm  
sinfines cementados  
doble eje



 **MONTECOR**  
**TOLVA GRANELERA**

Contactanos hoy mismo al



**+595 981 300 080**

**40**  
AÑOS  
ACOMPAÑANDO AL CAMPO