CAMPO 25 AÑOS
AGROPECUARIO
AÑO 26 | Nº 304 | OCTUBRE 2026 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

KOPPERT Y SOMAX PRESENTAN MACAN

LA PAPA GANA TERRENO EN PARAGUAY



III ENCUENTRO DE ESTUDIANTES DE AGRONOMÍA

El agro conecta con una nueva generación

NEW HOLLAND
EN TODO MOMENTO

Juntos en todo momento

Mayor tecnología, mayor productividad



Tape Ruvicha

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

Seguinos en:

Sub Distribuidores:

AGRO ÑACUNDAY S.A
Telf: (595 - 673) 220108/9

cadam

VISITANOS EN
www.newhollandpy.com

www.dekalpar.com



DEKALB RINDE®

SUMARIO

AÑO 26 | Nº 304 | OCTUBRE 2026
+info en: **campoagropecuario.com.py**
@campoagropecuariopy



NOTA DE TAPA
MÁS DE 300 ESTUDIANTES LLEVARON EL AULA AL CAMPO



ENTREVISTA
EL CRECIMIENTO DEL HATO GANADERO DEPENDE DE MEJORAR LA EFICIENCIA DE LA CRÍA



EVENTOS
SUMMIT AGRO PARAGUAY PRESENTÓ KANPAI FIX PARA EL MANEJO DE ROYA Y EFC EN SOJA



EVENTOS
EXPEDICIÓN DEKALERA DESTACÓ TECNOLOGÍAS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DEL MAÍZ



AGRONEGOCIOS
PAPA: MÁS PRODUCCIÓN, BUENOS PRECIOS Y DESAFÍOS PARA CRECER

EDITORIAL

Capacitación para producir mejor

El conocimiento es uno de los recursos más importantes para el desarrollo agropecuario. En una actividad cada vez más exigente, incorporar tecnología es fundamental, pero también lo es comprender cómo utilizarla, evaluar sus resultados y adaptarla a las condiciones de cada sistema productivo. Por eso, la capacitación y la transferencia de conocimientos deben ocupar un lugar central en el camino hacia una mayor productividad.

Esta edición de *Campo Agropecuario* refleja esa apuesta desde diferentes perspectivas. El encuentro de estudiantes de Agronomía acercó a más de 300 jóvenes de siete universidades a la realidad del campo, mientras que el Congreso del Consorcio de Ganaderos para la Experimentación Agropecuaria (CEA), el Simposio de Maíz y la Expedición Dekalera propiciaron espacios de actualización e intercambio sobre los desafíos de la producción.

También se destacan iniciativas que buscan generar conocimientos a partir de la experiencia práctica. El proyecto Élite de Rinde, mediante el seguimiento y la evaluación de cultivos, apunta a comprender mejor los factores que inciden en los resultados. A su vez, las giras y charlas técnicas que acompañan la presentación de nuevas tecnologías, así como las experiencias productivas con cultivos como la papa, muestran la importancia de compartir información y analizar alternativas para mejorar el desempeño en el campo.

La fertilidad del suelo, la elección de materiales genéticos, la nutrición de los cultivos y el manejo de plagas y enfermedades son algunos de los aspectos que requieren conocimientos actualizados y decisiones oportunas. En un escenario de costos exigentes y condiciones climáticas variables, aprovechar las tecnologías disponibles también significa optimizar las inversiones y reducir riesgos.

Las empresas vinculadas con el agro cumplen un papel importante al acercar soluciones, asistencia técnica y espacios de formación. Aunque estas iniciativas responden también a objetivos comerciales, su contribución al sector se fortalece cuando permiten que los productores comprendan las herramientas disponibles y las utilicen de manera eficiente.

La capacitación, sin embargo, no se limita a una jornada o a una etapa del ciclo productivo. Es un proceso continuo que involucra a universidades, especialistas, técnicos, productores y empresas. Fortalecer ese vínculo permite formar a las nuevas generaciones, compartir experiencias y transformar la información en mejores decisiones.

Porque producir mejor no depende solamente de disponer de tecnología, sino de saber aprovecharla. **Invertir en conocimiento es invertir en productividad y en el futuro del agro.**



PRODUCCIÓN GENERAL
CAMPOHolding
ARTEMAC
Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción, Paraguay
Telefax: **(021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1**
Todos los derechos reservados

DIRECCIÓN
Nilda Teresita Riquelme de Romero
Cel.: (0982) 848 504
direccion@artemac.com.py

DEPARTAMENTO COMERCIAL
comercial@campoagropecuario.com.py

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

NUEVO

Pack acceleron®

SOJA complete

BAYER

Para un
arranque ganador
y un final exitoso.

PRODUCTO NUEVO

Insecticida

LADORAN®

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

Fungicida

EverGol Energy

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

- Compatibilidad con inoculantes
- Facilidad operacional
- Mayor productividad
- Garantiza el stand final de plantas
- Establecimiento rápido y vigoroso del cultivo



Seguinos en nuestras redes sociales

agrobayer_py agrobayerpy



La soja supera los USD 4.200 millones en exportaciones

Paraguay exportó 7.924.006 toneladas de soja en grano entre enero y setiembre de 2026, frente a 5.837.784 toneladas en igual periodo de 2025. El volumen acumulado ya iguala el récord anual de 2024 y abre la posibilidad de establecer una nueva marca al cierre del año, según el Informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco).

La asesora de Comercio Exterior de Capeco, Sonia Tomassone, estimó que los embarques superarían los 8 millones de toneladas al finalizar el año. Los ingresos por exportaciones de soja en grano alcanzaron USD 3.107 millones, frente a USD 2.141 millones en el mismo periodo de 2025.

CRECE EL APORTE DE LOS DERIVADOS

Las exportaciones de aceite de soja sumaron 535.147 toneladas, unas 52.396 toneladas más que en 2025. Los ingresos llegaron a USD 591,7 millones, con un aumento de USD 122,6 millones.

Los embarques de pellets de soja alcanzaron 1.830.771 toneladas, frente a 1.625.539 toneladas del año anterior, y generaron USD 565,3 millones, unos USD 97,2 millones más. En contraste, las exportaciones de biodiésel disminuyeron de 145.273 a 76.143 toneladas. La Unión Europea concentró el 68 % de los envíos y Brasil recibió el 32 %.

En conjunto, la soja y sus derivados generaron USD 4.264 millones hasta setiembre, frente a USD 3.078 millones en igual periodo de 2025. Según Capeco, estos productos representaron el 41 % de las divisas ingresadas al país por exportaciones.

ARGENTINA CONCENTRA LOS ENVÍOS

Argentina recibió el 86 % de la soja paraguaya exportada, mientras que Brasil concentró el 10 %. El 4 % restante se distribuyó entre Rusia, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Estados Unidos, Vietnam, Uruguay, Chile y Corea del Sur.

Tomassone destacó la reanudación de los envíos a Emiratos Árabes Unidos y el aumento de las exportaciones a Brasil. No obstante, señaló que la congestión en los pasos fronterizos dificulta el movimiento de las cargas.

BUNGE ENCABEZA EL RANKING

Bunge lideró las exportaciones de soja en grano, con el 20 % de participación, seguida por Cargill (17 %), ADM (9 %) y Cofco (8 %). Francisco Vierci, Agrofértil, LDC y Copagra registraron el 7 % cada una; Cooperativa Colonias Unidas, el 5 %; y Agro Silo Santa Catalina, el 2 %.

En los envíos por vía terrestre, C. Vale encabezó la lista con el 14 %, seguida por Agrofértil (13 %), LAR (12 %), Cargill (11 %) y Somax (7 %). Hasta setiembre, 55 empresas participaron en las exportaciones de soja de la zafra 2025/26. **CA**



Bioestimulante

VitaGrow

El aliado ideal para tus herbicidas

Combate la fitotoxicidad y potencia tus cultivos



Rizobacter

www.rizobacter.com.py

La molienda de soja alcanza su mayor nivel desde 2016

La industria aceitera paraguaya procesó 2.987.136 toneladas de soja entre enero y setiembre de 2026, un volumen 12,5% superior al registrado en el mismo periodo del año anterior, según el boletín informativo mensual de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (CAPPRO).

El acumulado representa el mayor nivel de industrialización para los primeros nueve meses del año desde 2016, cuando se habían procesado aproximadamente 3,04 millones de toneladas. La evolución refleja una mayor actividad de la industria aceitera, que transforma parte de la producción agrícola nacional en productos con valor agregado.

En setiembre, la molienda superó las 379.000 toneladas y alcanzó un récord para ese mes. Con este resultado, el sector completó ocho meses consecutivos de crecimiento interanual en el procesamiento de soja, consolidando la



tendencia positiva observada durante gran parte del año.

COMPORTAMIENTO DE OTRAS OLEAGINOSAS

La evolución fue diferente para los demás granos procesados por la industria. La industrialización de oleaginosas distintas de la soja, entre ellas girasol y canola, totalizó 35.646 toneladas al cierre del tercer trimestre, lo que representó una disminución del 22% frente al mismo periodo de 2025.

Sin embargo, esta caída no impidió que el procesamiento total de oleaginosas registrara un crecimiento interanual del 12% hasta setiembre, de acuerdo con los datos de CAPPRO. El resultado estuvo impulsado principalmente por el desempeño de la soja, que continúa siendo la materia prima central para la industria aceitera nacional. La mayor actividad de molienda contribuye a incorporar valor agregado a la producción agrícola paraguaya y dinamiza los distintos eslabones vinculados a la cadena, desde el abastecimiento de materia prima hasta la elaboración y comercialización de productos derivados. Asimismo, sostiene la actividad de sectores relacionados con la logística, los servicios y el empleo industrial, además de ampliar la oferta de productos nacionales destinados a los mercados internacionales. **CA**

El consumo interno reduce los embarques de maíz

El mayor consumo de maíz por parte de las industrias de etanol y de los sectores avícola y porcino influye en la disponibilidad del cereal para la exportación, mientras los productores evalúan las alternativas de venta según las condiciones del mercado.

Según el Informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), Paraguay exportó 963.986 toneladas de maíz de la zafra 2026 entre junio y setiembre, frente a 1.791.736 toneladas en igual periodo de la campaña anterior.

La asesora de Comercio Exterior de Capeco, Sonia Tomassone, atribuyó la caída al aumento de la demanda interna. También mencionó las demoras en los pasos fronterizos con Brasil, especialmente en el Puente de la Amistad, que dificultan el tránsito de las cargas.

Entre enero y setiembre, los envíos totalizaron aproximadamente 1,68 millones de toneladas, frente a 2,29 millones en el mismo periodo de 2025. Los ingresos por exportación bajaron de USD 384,7 millones a USD 291,4 millones.

Brasil concentró el 78 % de las exportaciones de maíz de la zafra 2026, seguido por Uruguay y Chile. En cuanto a las empresas exportadoras, LAR lideró con el 18 % de participación, seguida por LDC, Somax y ADM, con el 7 % cada una, y C. Vale, con el 6 %. En total, 57 empresas participaron en los embarques hasta setiembre. **CA**



fungicida

TECCARE

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



tecnomyl

FUENTE chacra

El agro liquidó US$ 3.228 millones en septiembre, el tercer mayor registro de los últimos 25 años

Las empresas del complejo agroindustrial oleaginoso-cerealero liquidaron US$ 3.228 millones durante septiembre, un 17% más que en agosto de este año, según informaron la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina y el Centro de Exportadores de Cereales (CIARA-CEC). Con este resultado, el sector acumuló US$ 22.275 millones en los primeros nueve meses de 2026.

Sin embargo, el monto representa una caída del 22% respecto del ingreso registrado durante el mismo período de 2025. El dato de septiembre adquiere relevancia dentro de la serie histórica: de acuerdo con CIARA-CEC, se trató del tercer septiembre con mayor liquidación de los últimos 25 años.

Uno de los factores que explicó el desempeño de septiembre fue el flujo sostenido de embarques de maíz, asociado a una mayor comercialización de los productores con destino a la exportación. La entidad señaló que durante el mes se observó una intensificación de las ventas de los productores, que se tradujo en un mayor movimiento de mercadería hacia los mercados externos. El comportamiento del maíz también se da en un contexto en el que la comparación interanual para septiembre presenta una particularidad. CIARA-CEC decidió no comparar septiembre de 2026 con septiembre de 2025, debido a que durante ese mes del año pasado el Gobierno nacional había implementado el Decreto 682/25, que suspendió durante un período reducido la aplicación de derechos de exportación.

Finalizó la cosecha de maíz 2025/2026

La cosecha argentina de maíz finalizó con 64 millones de toneladas, un 30,6% más que en el ciclo anterior, según el informe de cierre de campaña de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. El resultado quedó 6 millones de toneladas por encima del cálculo inicial, impulsado por una mayor superficie sembrada y rendimientos que superaron las expectativas en algunas regiones.

El crecimiento también se reflejaría en el aporte económico de la cadena, ya que las ventas externas alcanzarían US$ 9.415 millones, una mejora interanual del 54,2%. Sin embargo, una parte de la producción aún esperaba comprador, debido a que, al 23 de septiembre, los sectores exportador e industrial habían adquirido 45 millones de toneladas, equivalentes al 70% del total obtenido.

La superficie implantada alcanzó los 8,4 millones de hectáreas, un 18,3% más que en la campaña 2024/25 y 600.000 hectáreas por encima de las previstas al comienzo del ciclo. A ese aumento se sumó un rendimiento promedio nacional de 77,4 quintales por hectárea, que mejoró un 7,8% respecto de la temporada previa.

LECHE

La producción de creció 4,5% en los primeros ocho meses

La actividad mantiene una evolución positiva, aunque la rentabilidad de los tambos continúa ajustada y promedió apenas 0,3% en agosto. La producción de leche en Argentina creció 4,5% entre enero y agosto de 2026, con una perspectiva de aumento anual cercana al 3%. En agosto, se produjeron 1.115 millones de litros, un 6,6% más que en julio y un 2,2% por encima del mismo mes de 2025. Los sólidos útiles (grasa y proteína) también mostraron una evolución favorable, con un incremento interanual del 5,2% en el acumulado del año. Sin embargo, persisten diferencias entre escalas productivas: los tambos de mayor tamaño lideran el crecimiento, mientras que los establecimientos más pequeños enfrentan mayores dificultades. A agosto, se contabilizaron 8.745 tambos y 1.477.778 vacas. En el plano económico, la rentabilidad promedio de los establecimientos fue de apenas 0,3%, pese a la recuperación productiva. Entre enero y agosto, la facturación del tambo promedio cayó 10,7% en moneda constante, como consecuencia de una baja del 17,8% en el precio, parcialmente compensada por una mejora del 8,7% en la producción. Medida en dólares, la facturación retrocedió 4,4%. Las perspectivas para el cierre del año dependerán, entre otros factores, de la evolución climática. Un fenómeno El Niño de intensidad extrema podría modificar significativamente las estimaciones de producción.

GIRASOL

Las lluvias amenazan las labores de siembra

Por su parte, la siembra de girasol marcó un progreso intersemanal de 5,8 p.p. y alcanzó el 41,9 % de las 3,1 millones de hectáreas proyectadas, manteniendo un adelanto respecto al promedio de las últimas cinco campañas. Sin embargo, los colaboradores de las regiones del sur del área agrícola sostienen que las lluvias recientes y las bajas temperaturas demoran el ritmo de las labores. Sumado a ello, los pronósticos de continuidad de lluvias generan incertidumbre respecto a la posibilidad de cumplir con los planes de siembra. En cuanto al área en pie, a excepción de los lotes primicia del NEA que transitan el estadio de botón floral, el grueso se encuentra entre 2 y 8 hojas expandidas, con algunos focos activos de isocas cortadoras y aves que continúan reduciendo el stand de plantas.



Seguridad productiva
que fortalece su cultivo.

Soluciones **biológicas**

- NEMATIX bio — Bionematicida
- ZELION bio — Biofungicida Suelo
- STRAVIX bio — Biofungicida Foliar
- VIRENTIS bio — Bioinseticida Lagartas
- SUCTRA bio — Bioinseticida Sugadores

Accedé a www.agrotec.com.py
o escaneá el código QR para contactar
con nuestro equipo técnico y obtener
una **recomendación exclusiva.**

AGROTEC

Maquinaria agrícola: panorama del mercado nacional

Entre enero y setiembre se comercializaron 1.386 tractores, 92 cosechadoras y 57 pulverizadoras en Paraguay. Los registros de CADAM muestran la participación de las principales marcas en cada segmento.

En el mercado de tractores, John Deere lideró las ventas con el 32% de participación, seguida por Massey Ferguson, con el 15%, y New Holland, con el 12%. A estas marcas se suma una oferta creciente de fabricantes de origen chino e indio, que amplían las opciones disponibles, especialmente en materia de precios y acceso a la mecanización.

En cosechadoras, John Deere concentró el 37% de las unidades comercializadas, seguida de cerca por New Holland, con el 35%. Case IH ocupó el tercer lugar, con el 13%.

En pulverizadoras, Jacto encabezó las ventas con el 40% de participación, seguida por Kuhn, con el 16%, y Case IH, con el 12%.

Los datos acumulados a setiembre permiten observar el posicionamiento de las principales marcas en los tres segmentos y la composición de la oferta de maquinaria agrícola disponible en el mercado nacional.

TRACTORES

VENTAS HASTA SETIEMBRE

Fuente: Cadam.



John Deere	454
Massey Ferguson	211
New Holland	170
Case	164
Valtra	156
Yto	71
Lovol	47
FARMTRAC	41
LS	36
Hanomag	17
Mahindra	8
Fendt	6
Deutz	5
Total	**1.386**

COSECHADORAS

VENTAS HASTA SETIEMBRE

Fuente: Cadam.



John Deere	34
New Holland	32
Case IH	12
CLAAS	7
MF	4
Fendt	3
Total	**92**

PULVERIZADORES

VENTAS HASTA SETIEMBRE

Fuente: Cadam.



Jacto	23
Kuhn	9
Case IH	7
Massey Ferguson	6
John Deere	5
New Holland	5
Valtra	2
Total	**57**

Cotizaciones en Chicago (21-10-26)

Fuente: CBOT.

SOJA

Mes	US$/Ton
Nov-26	456
Ene-27	461
Mar-27	464

MAÍZ

Mes	US$/Ton
Dic-26	182
Mar-27	188
May-27	191

TRIGO

Mes	US$/Ton
Dic-26	230
Mar-27	235
May-27	236

Plataforma Integral

FGS BLACK

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





PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

FUSION PRO MONITOR DE SIEMBRA



agrosystem SRL

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

www.agrosystem.com.py

El crecimiento del hato ganadero depende de mejorar la eficiencia de la cría

DIEGO HEISECKE, PRESIDENTE DE CEA, DESTACÓ LA IMPORTANCIA DE MEJORAR LOS ÍNDICES REPRODUCTIVOS Y LA PRODUCCIÓN DE TERNEROS PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO DEL HATO GANADERO PARAGUAYO. Durante el 34° Congreso CEA, cuyo eje fue la cría y el mejoramiento genético, remarcó la necesidad de trabajar de manera conjunta en toda la cadena y aprovechar el potencial del país para responder a la creciente demanda mundial de proteína animal.

_ P: ¿Cuál fue el objetivo de centrar el 34° Congreso CEA en la cría y el mejoramiento genético?

_ R: El objetivo fue abordar dos aspectos fundamentales para el crecimiento de la ganadería paraguaya. Consideramos que era el momento oportuno, teniendo en cuenta la coyuntura que atravesaba el sector y la necesidad de aumentar el hato ganadero. Paraguay tiene un gran potencial de crecimiento frente a la demanda mundial de carne, pero, para aprovechar esa oportunidad, debemos mejorar nuestros índices productivos. Por eso, el congreso se enfocó en cómo producir más y mejores terneros, con herramientas aplicables a los establecimientos ganaderos.



DIEGO HEISECKE, PRESIDENTE DE CEA

_ P: ¿Dónde están las principales oportunidades para mejorar la productividad?

_ R: La base de toda ganadería está en la eficiencia. Paraguay tiene índices productivos que todavía pueden mejorar y una de las principales oportunidades está en la cría. Necesitamos elevar los porcentajes de preñez, marcación y destete, además de mejorar la terminación de los animales. El objetivo es lograr una mayor disponibilidad de terneros para que los sistemas de recría y terminación puedan desarrollar todo su potencial.

_ P: ¿Cuáles son los principales factores que inciden en los resultados de la cría?

_ R: Uno de los puntos que más nos preocupa es la caída de los índices de parición y las pérdidas que se registran antes del nacimiento de los terneros. Por eso, durante el congreso abordamos las posibles causas de la merma preparto y las estrategias para reducirla. También analizamos aspectos nutricionales, sanitarios y de manejo reproductivo que influyen directamente en los resultados. La idea es que el productor pueda identificar los puntos críticos de su establecimiento y tomar decisiones para mejorar la cantidad de terneros obtenidos.

_ P: ¿Qué papel desempeña el mejoramiento genético en este proceso?

_ R: Paraguay no tiene nada que envidiar en materia de genética. Contamos con una base genética importante y con establecimientos que realizan un trabajo destacado. Sin embargo, la genética por sí sola no resuelve todos los desafíos. Debemos acompañarla con un manejo adecuado, nutrición, sanidad y eficiencia reproductiva. Podemos tener animales de excelente genética, pero si no logramos buenos índices de preñez y parición, no alcanzamos el potencial productivo que buscamos.

_ P: ¿Cómo se planteó trasladar esos conocimientos a la realidad de los productores?

_ R: Buscamos que las charlas aportaran experiencias prácticas, tanto nacionales como internacionales, que pudieran aplicarse en los establecimientos. El propósito era que cada productor regresara a su campo con herramientas para mejorar sus resultados. La transferencia de tecnología es una de las mejores inversiones que puede realizar el sector, porque permite incorporar conocimientos, corregir errores y mejorar la rentabilidad. Además, el aprendizaje no termina en el congreso: debe continuar en cada establecimiento y compartirse con otros productores.

_ P: ¿Qué importancia tuvo la jornada de precongreso en la Estancia La Emiliana?

_ R: La visita permitió conocer de cerca el trabajo de un establecimiento que se destaca por su enfoque en genética y productividad. Estos espacios son importantes porque facilitan el intercambio de experiencias y muestran cómo se pueden llevar a la práctica determinadas tecnologías y estrategias de manejo. La posibilidad de observar resultados en el campo complementó los contenidos técnicos desarrollados durante el congreso.



_ P: Durante la apertura, usted insistió en la necesidad de trabajar entre todos los integrantes de la cadena. ¿Por qué es importante esa articulación?

_ R: Porque el crecimiento de la ganadería no depende de un solo sector. Necesitamos trabajar juntos y generar sinergia entre productores, cabañeros, técnicos, empresas y demás actores de la cadena. El congreso permitió precisamente ese encuentro, en el que se compartieron experiencias, conocimientos y desafíos. Esa convivencia y ese intercambio son fundamentales para impulsar mejoras que después puedan reproducirse en distintos establecimientos ganaderos.

_ P: ¿Qué balance dejó la participación en esta edición del congreso?

_ R: El balance fue muy positivo. Superamos las 700 personas inscriptas y tuvimos que dejar afuera a unas 50 porque todos los espacios disponibles estaban ocupados. También contamos con 72 auspiciantes y alrededor de 200 personas vinculadas con los stands. Si sumamos a quienes siguieron las transmisiones, superamos las 1.000 personas alcanzadas por el evento. Fue una respuesta que confirmó el interés del sector y nos mostró que debemos seguir invirtiendo en espacios de capacitación y transferencia tecnológica.

_ P: ¿Qué representó el congreso para el CEA, más allá de las cifras de participación?

_ R: Lo más importante fue la convivencia y la unión que se generaron entre los participantes y los auspiciantes. Se creó una sinergia que nos permitirá trabajar juntos por el desarrollo de la ganadería paraguaya. También valoramos la continuidad de quienes nos acompañan en cada edición, porque eso demuestra que aprecian este espacio y transmiten lo aprendido en sus propios establecimientos. Agradecemos a todas las empresas que estuvieron presentes y apoyaron esta iniciativa.

_ P: ¿Qué mensaje dejó a los productores para los próximos años?

_ R: Los alentamos a seguir capacitándose, a invertir en conocimiento y a no dejar pasar las oportunidades de actualización. Es importante planificar con tiempo la participación en estos encuentros y aprovechar las herramientas disponibles para mejorar la producción. Paraguay tiene condiciones para seguir creciendo y debemos trabajar de manera coordinada para volver a ubicarnos entre los principales exportadores mundiales de proteína animal, como ya lo hemos logrado en años anteriores, y mantenernos entre los diez primeros. **CA**



EL SIMPOSIO DE MAÍZ AGROESTE, ORGANIZADO POR AGROFÉRTIL, OFRECIÓ UNA JORNADA DE ACTUALIZACIÓN TÉCNICA, ANÁLISIS DE MERCADO E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS SOBRE LOS PRINCIPALES DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DEL CULTIVO.

Agrofértil reunió a especialistas en maíz

Agrofértil realizó una nueva edición del Simposio de Maíz Agroeste, un encuentro que reúne a productores, técnicos y profesionales del sector para analizar tendencias y factores que inciden en el rendimiento y la rentabilidad del cultivo. A través de conferencias y espacios de intercambio, la actividad acercó conocimientos, innovaciones y soluciones para mejorar la toma de decisiones en el campo.

Durante la apertura, Paulo Sarabia, director comercial de Agrofértil, destacó la importancia de generar espacios de capacitación que respondan a las necesidades de la agricultura nacional. Asimismo, reafirmó el compromiso de la empresa de acompañar a los productores mediante la asistencia técnica permanente de sus equipos en silos y campo, con una atención cercana y personalizada. "Nuestro objetivo no es solamente producir más, sino producir mejor, con mayor eficiencia, tecnología y rentabilidad. Por eso, queremos que los produc-





tores aprovechen al máximo las jornadas técnicas, intercambien experiencias y se lleven herramientas que puedan transformar en mejores resultados. Para nosotros, el éxito del agricultor es también el éxito de Agrofértil", expresó Paulo Sarabia.









ACTUALIZACIÓN TÉCNICA Y MERCADO

El simposio reunió a especialistas en fertilidad de suelos, manejo fitosanitario, producción vegetal y análisis de mercado. El Dr. Rafael Nunes, consultor de Grower Consultoria, abordó la relación entre la fertilidad del suelo y la productividad; mientras que el Dr. Césio Brito, profesor asociado de la Universidad Federal de Uberlândia, profundizó en las estrategias para anticipar, monitorear y controlar plagas en maíz.

Por su parte, el Dr. Lucas Navarini, especialista en Fitopatología, presentó innovaciones para el manejo de enfermedades que afectan al cultivo.

La jornada también incluyó un análisis de las perspectivas del mercado de granos, a cargo del Econ. Paulo Molinari, consultor sénior de Safras & Mercado. Su exposición aportó elementos para comprender las tendencias del mercado y su incidencia en la comercialización de la cosecha, vinculando los aspectos agronómicos con los factores que influyen en la rentabilidad.

> "Nuestro objetivo no es solamente producir más, sino producir mejor, con mayor eficiencia, tecnología y rentabilidad. Por eso, queremos que los productores aprovechen al máximo las jornadas técnicas, intercambien experiencias y se lleven herramientas que puedan transformar en mejores resultados."

SOLUCIONES PARA EL PRODUCTOR

Paralelamente a las conferencias, los asistentes pudieron conocer las soluciones que Agrofértil y las empresas del Grupo Sarabia ofrecen al sector productivo. Los stands presentaron propuestas relacionadas con semillas, fertilizantes, protección de cultivos, agricultura de precisión, diagnóstico agrícola, herramientas digitales y otras tecnologías para las distintas etapas del ciclo productivo.

El encuentro también permitió destacar los híbridos Agroeste, que, según la empresa, son la genética más sembrada en Paraguay desde hace más de ocho años. Esta propuesta forma parte de la apuesta de Agrofértil por ofrecer materiales con potencial de rendimiento para los productores.



SOBRE GRUPO SARABIA

El Grupo Sarabia opera en Paraguay, Brasil y Bolivia, en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas, semillas y fertilizantes, además del acopio, comercialización y exportación de granos. A través de sus empresas, impulsa iniciativas vinculadas con la innovación y la sostenibilidad agrícola, así como acciones de responsabilidad social empresarial y cuidado del medio ambiente. **CA**

BASF amplía las alternativas para el control de enfermedades en soja

EL INCREMENTO DE LA PRESIÓN DE ENFERMEDADES EN LAS ÚLTIMAS CAMPAÑAS PLANTEA NUEVOS DESAFÍOS PARA LA PROTECCIÓN DE LA SOJA. Ante este escenario, BASF amplía su propuesta tecnológica con herramientas orientadas a optimizar el control de los principales patógenos foliares y preservar la eficacia de los fungicidas.



La protección del cultivo requiere un programa que contemple tanto la eficacia de los productos frente al complejo de enfermedades como la combinación de ingredientes activos y la oportunidad de aplicación. En este sentido, BASF cuenta con alternativas que se complementan dentro de una estrategia de manejo, con el objetivo de lograr un control consistente y contribuir a preservar la sanidad del cultivo durante su ciclo.

La Ing. Agr. Nora Huber, responsable de Desarrollo Técnico de Mercado de BASF, explicó el posicionamiento de Palyvar®, Keyra® y Levecto® dentro del programa de fungicidas de la compañía para la campaña 2026/2027, además de los criterios técnicos que orientan su utilización.

PALYVAR® Y KEYRA® EN EL PROGRAMA

En las últimas campañas se registró un incremento sostenido de la presión de enfermedades en soja, lo que exige evolucionar las estrategias de manejo. En respuesta a este escenario, BASF incorporó Palyvar® y Keyra®, productos que cuentan con la tecnología Revysol® y fueron desarrollados para ofrecer un amplio espectro de control, persistencia y selectividad. Palyvar® se destaca por su control amplio y consistente del complejo de enfermedades, además de su alta selectividad, características que lo convierten en una herramienta clave para la primera aplicación de fungicidas. Por su parte, Keyra® ha demostrado un buen desempeño en aplicaciones más avanzadas, particularmente en el control de manchas foliares y roya. Para esta campaña, la propuesta suma Levecto®, fungicida que combina Pavecto®, molécula perteneciente al grupo de las tetrazolinonas, con protioconazol. Según



NORA HUBER, RESPONSABLE DE DESARROLLO TÉCNICO DE MERCADO DE BASF.

explicó Huber, Pavecto® presenta un mecanismo de acción sin resistencia cruzada y alta eficacia frente a manchas foliares. Su combinación con protioconazol amplía el espectro de control e incluye la roya. Dentro del programa, Levecto® se posiciona estratégicamente para la segunda aplicación, después de Palyvar®.

COMBINAR Y ROTAR MODOS DE ACCIÓN

La combinación de ingredientes activos con distintos modos de acción y su rotación a lo largo del programa permiten ampliar el espectro de control y reducir la presión de selección que puede favorecer la aparición de poblaciones de patógenos menos sensibles.

Las carboxamidas (SDHI), las estrobilurinas (QoI) y los triazoles (DMI) actúan sobre procesos bioquímicos específicos del hongo. Por eso, alternar estos grupos y combinarlos adecuadamente contribuye a mejorar la consistencia del control. A su vez, los fungicidas multisitio, que actúan sobre varios procesos metabólicos del patógeno, complementan a los productos de sitio específico y forman parte de una estrategia orientada a preservar su eficacia.

> Las aplicaciones preventivas, que resultan más eficaces que las intervenciones curativas. En estas condiciones, aconseja realizar la primera aplicación efectiva en V6, con el objetivo de proteger tempranamente el área foliar.

LA OPORTUNIDAD DE APLICACIÓN

Las condiciones ambientales influyen directamente en el desarrollo y la propagación de las enfermedades foliares. Los períodos lluviosos, la elevada humedad relativa y el mojado prolongado de las hojas favorecen la infección y el establecimiento de los patógenos.

Ante escenarios de alta presión, Huber recomienda priorizar las aplicaciones preventivas, que resultan más eficaces que las intervenciones curativas. En estas condiciones, aconseja realizar la primera aplicación efectiva en V6, con el objetivo de proteger tempranamente el área foliar.

Asimismo, cuando el ambiente es favorable para el desarrollo de enfermedades, los intervalos entre aplicaciones no deberían superar los 14 días. La elección de los productos, la alternancia de modos de acción y el momento de intervención son criterios clave para fortalecer la protección del cultivo durante la campaña 2026/2027. **CA**



Impulsando el desarrollo
Cooperativa Chortitzer
Cooperativa Multiactiva Neuland Ltda.
Cooperativa Colonizadora Multiactiva Fernheim Ltda.



Summit Agro Paraguay presentó Kanpai Fix para el manejo de roya y EFC en soja

LA NUEVA PROPUESTA COMBINA METOMINOSTROBINA, TEBUCONAZOL Y CLOROTALONIL, ADEMÁS DE TECNOLOGÍA FIX PARA FAVORECER LA ADHERENCIA SOBRE LA SUPERFICIE FOLIAR. "La carga se puso aún más pesada para la roya y las enfermedades de final de ciclo" es el concepto que acompaña el lanzamiento.

Summit Agro Paraguay presentó Kanpai Fix, un nuevo fungicida desarrollado por IHARA, empresa del Grupo Sumitomo Corporation, durante jornadas técnicas realizadas en Campo 9, Caaguazú; Santa Rita, Alto Paraná, y Bella Vista, Itapúa, los días 22, 24 y 25 de septiembre, respectivamente.

Los encuentros reunieron a productores y técnicos y combinaron la actualización sobre el escenario sanitario del cultivo con la presentación de la nueva herramienta. La exposición de Kanpai Fix estuvo a cargo de Rafael Druczkoski, representante técnico comercial de Summit Agro Paraguay, mientras que el programa técnico se inició con

la charla “Manejo de Enfermedades en Soja y el Nuevo Paradigma”, desarrollada por el fitopatólogo e investigador Ing. Agr. Wilfrido Morel.

EL MANEJO TEMPRANO, UN PUNTO CLAVE

Morel analizó el escenario sanitario de la soja y destacó la importancia de anticiparse al establecimiento de las enfermedades. Explicó que una mayor frecuencia de lluvias puede favorecer el desarrollo de patógenos, mientras que el inóculo presente en los rastrojos puede sobrevivir y generar nuevas infecciones.

En este contexto, señaló al período entre V4 y V6 como un momento oportuno para iniciar el manejo sanitario y preservar el área foliar desde las primeras etapas del cultivo. Según resultados de sus investigaciones, el momento del inicio del control puede generar diferencias de hasta 500 kg/ha en el rendimiento.

El especialista también remarcó la necesidad de diseñar programas que contemplen la rotación y diversidad de ingredientes activos y modos de acción. “No se trata simplemente de hacer una mezcla, sino de buscar la respuesta que tiene cada ingrediente activo para el control de las enfermedades”, sostuvo.

Enfatizó además sobre la incorporación de **fungicidas multisitio** dentro de los programas de manejo. Explicó que estos productos pueden complementar a otros ingredientes activos y contribuir a una estrategia orientada a enfrentar la diversidad de poblaciones de patógenos y reducir la presión de selección sobre determinados modos de acción.

UNA FORMULACIÓN DE TRIPLE ACCIÓN

Durante la presentación de Kanpai Fix, Druczkoski explicó que se trata de una formulación suspensión concentrada (SC) que combina tres ingredientes activos: metominostrobina 40 g/L, tebuconazol 60 g/L y clorotalonil 500 g/L.

La metominostrobina pertenece al grupo de las estrobilurinas y presenta acción mesostémica, mientras que el tebuconazol es un triazol de acción sistémica. El clorotalonil, por su parte, es un fungicida de contacto y multisitio. La combinación busca aportar herramientas complementarias para el manejo de roya de la soja, enfermedades de final de ciclo y manchas foliares como *Cercospora y Septoria*, entre otras enfermedades que afectan al cultivo de soja.

Uno de los diferenciales de la formulación es la incorporación de la tecnología Fix, orientada a favorecer la adherencia del clorotalonil sobre la superficie foliar. Esta característica contribuye a mantener la presencia del ingrediente activo sobre la hoja y reducir su pérdida por efecto de las lluvias.

Druczkoski también hizo referencia a evaluaciones realizadas por Embrapa durante la última campaña, en las que la metominostrobina mostró un buen comportamiento frente a roya.

POSICIONAMIENTO DENTRO DEL PROGRAMA FUNGICIDA

De acuerdo con Druczkoski, Kanpai Fix puede incorporarse en diferentes momentos del programa fungicida, desde las primeras aplicaciones hasta etapas posteriores del cultivo, dependiendo de la estrategia definida para cada lote, el estado sanitario y la presión de enfermedades.

PRESENTACIÓN EN BELLA VISTA.









RAFAEL DRUCZKOSKI, REPRESENTANTE TÉCNICO COMERCIAL DE SUMMIT AGRO PARAGUAY.









LANZAMIENTO EN SANTA RITA.

En este sentido, destacó la importancia de realizar un seguimiento permanente del cultivo y de definir el momento de aplicación de acuerdo con las condiciones sanitarias y el programa establecido, contemplando además la rotación de ingredientes activos y modos de acción.

La dosis recomendada de Kanpai Fix es de 1,75 L/ha. El producto está registrado para soja, maíz y trigo y se comercializa en envases de 10 litros. Según informó el equipo técnico de Summit Agro Paraguay, ya se encuentra disponible en el mercado paraguayo a través de sus distribuidores.

RELACIÓN COSTO-BENEFICIO

Además de sus características técnicas, Druczkoski destacó la relación costo-beneficio de la propuesta, señalando que Kanpai Fix busca ofrecer una alternativa de costo más accesible dentro del mercado.

"Hay mucho producto en el mercado que también trabaja bien, pero este producto ofrece un costo más accesible", señaló.

LA MIRADA DEL PRODUCTOR

Entre los productores que participaron de las jornadas estuvo Adir Lui, productor de soja de Santa Rita, Alto Paraná, quien esta campaña cuenta con unas 300 hectáreas del cultivo.

Lui valoró especialmente la combinación de los tres ingredientes activos y la incorporación del clorotalonil como multisitio, considerando que ya había utilizado anteriormente una combinación de estrobilurina y triazol de la empresa. "Ya experimenté el año pasado la mezcla de la estrobilurina y triazol de esta empresa y ahora, con el clorotalonil, es mucho más completo. Sin dudas va a ser mejor y más práctico de manejar, y lo voy a probar", afirmó.

Con el lanzamiento de Kanpai Fix, Summit Agro Paraguay amplía su propuesta para el manejo sanitario de los cultivos, integrando tres ingredientes activos con diferentes características de acción y la tecnología Fix, como parte de una estrategia orientada al manejo de roya y enfermedades de final de ciclo. **CA**

JORNADA DE PRESENTACIÓN EN CAMPO 9





¿Problemas con DERIVAS?

Podés realizar denuncias en las Oficinas Regionales del SENAVE

Ante un evento de deriva de productos fitosanitarios, el canal más rápido y directo para solicitar una inspección es tu Oficina Regional.



Atención local

Podés presentar tu denuncia de forma presencial o telefónica directamente en la Oficina Regional de tu zona.

Tus garantías

- Ninguna denuncia se descarta por datos incompletos.
- Podés solicitar reserva de identidad.
- Te entregamos un código de seguimiento – Número de Mesa de Entrada.

Toda fiscalización en campo se realiza mediante Orden de Trabajo Aprobada (OTA).

Contactá con tu oficina más cercana ingresando a

www.senave.gov.py

GOBIERNO DEL PARAGUAY | SERVICIO NACIONAL DE CALIDAD Y SANIDAD VEGETAL Y DE SEMILLAS





Élite de Rinde evaluó el potencial productivo de los cultivos

AGROTEC DESARROLLÓ ESTE PROYECTO EN ÁREAS MONITOREADAS DE SOJA Y MAÍZ, CON SEGUIMIENTO TÉCNICO, MEDICIONES E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS ENTRE PRODUCTORES PARA GENERAR INFORMACIÓN SOBRE EL DESEMPEÑO DE LOS CULTIVOS.

Élite de Rinde es un proyecto de Agrotec creado para trabajar más de cerca con los productores y conocer de qué manera adoptan tecnología y acceden a información. Tal como explicó Diego Jacomo, gerente de Nutrición y responsable del Programa Élite del Rinde de Agrotec, la idea no es solo medir quién produce más, sino acompañar durante la zafra y la zafriña, de tal forma a entender juntos lo que sucede en el ciclo productivo y analizar cómo se construyen los resultados.

Bajo el lema "Más rendimiento, más conocimiento y más resultados", Élite de Rinde es un programa anual que integra tecnología agronómica, acompañamiento técnico y evaluación a campo. Está orientado a validar el potencial productivo real de los cultivos tratados con los servicios y el portafolio de Agrotec.

De esa manera, a través de áreas monitoreadas de soja y maíz, el programa combina soluciones de distintas categorías, seguimiento permanente y mediciones objetivas, generando información confiable y conocimiento aplicado.

"El objetivo principal del proyecto es generar valor técnico para nuestros clientes, trabajando de cerca con cada productor. Agrotec tiene soluciones 360°, tales como semillas de soja y maíz de altísima calidad; fertilizantes y abonos; agroquímicos de destacada calidad; productos para fisiología y nutrición de plantas elaborados con aliados de renombre mundial; biológicos ofrecidos con el respaldo de grandes socios y tratamiento de semillas. Además, somos pioneros y seguimos innovando en tecnología de aplicación, tecnología digital y servicios", sostuvo.

Los participantes del proyecto Élite de Rinde son productores seleccionados de diferentes zonas y regiones, como Bella Vista, Santa Rita, Campo 9, San Alberto, San Pedro, Nueva Esperanza y Pedro Juan Caballero. Los productores compiten entre sí dentro de una





misma zona edafoclimática, es decir, bajo condiciones y características similares de suelo y clima.
Agrotec selecciona productores abiertos a la incorporación de nuevas tecnologías, interesados en innovar y dispuestos a compartir sus experiencias y resultados. Esa integración de información es fundamental, porque les permitirá tener capacidad de ejecución al compartir sus experiencias en el campo", agregó.

VISITA DE EXPERTOS

Como parte del programa, Agrotec desarrolló actividades a campo mediante visitas de sus consultores, quienes brindaron recomendaciones y compartieron experiencias durante el ciclo del cultivo. Además, realizaron el levantamiento de información para los indicadores agronómicos. "Como la agricultura no es recta ni sigue una regla o cálculo exacto lineal, hay demasiados momentos, climas y zonas; por eso hay que observar las tendencias y lo que más acontece en el ciclo", explicó.
El proyecto contempló varias interacciones, con jornadas y encuentros durante octubre. En el marco de estas actividades, especialistas abordaron temas relacionados con la fisiología de las plantas, para comprender el comportamiento de la soja frente a condiciones adversas y la preparación del cultivo para lograr buenos retornos mediante una inversión adecuada ante las variaciones climáticas. También se desarrollaron contenidos enfocados en enfermedades, con recomendaciones para afrontar escenarios asociados a El Niño y su incidencia en las enfermedades de la soja.
Las actividades se iniciaron en Pedro Juan Caballero y continuaron en San Pedro, Nueva Esperanza y San Alberto. El recorrido continuó por otras zonas productivas del país y culminó el viernes, con jornadas en Bella Vista.





Las jornadas incluyen charlas sobre fisiología de las plantas y manejo de enfermedades, además de la presentación y lanzamiento de productos, entre ellos fungicidas.
"Otra acción prevista es brindar comunicaciones frecuentes sobre técnicas de estadio de plantas, sobre lo que está aconteciendo en el terreno, las informaciones de mercado, de qué manera evolucionan los precios en Chicago, el avance de la siembra y la venta del grano en Paraguay; de tal forma a que los productores tengan herramientas para la toma de decisiones", especificó Jacomo.
Ante cada ciclo de siembra, Agrotec busca mejorar aún más el acompañamiento y la proximidad con los productores, brindando información de calidad para la toma de decisiones, ya que, como insistió el experto, la agricultura es cada vez más profesional.
"Siempre es nuestro objetivo integrar la información de manera digital, por eso también brindamos una app para facilitar el manejo de los datos en tiempo real. Esperamos que los productores participen y compartan experiencias, porque finalmente las acciones son para ellos, no para posicionar nuestros productos. Nos interesa que utilicen las herramientas disponibles, porque ya tenemos 36 años en el mercado paraguayo y siempre somos pioneros, enfocados en brindar información de calidad al productor", finalizó.
Con 36 años de presencia en Paraguay, Agrotec se posiciona como un aliado estratégico del productor, impulsando la productividad, la gestión de cultivos y el desarrollo sostenible del sector agropecuario.
Bajo el lema "Juntos a cada paso", Agrotec acompaña la evolución del campo paraguayo, combinando conocimiento, innovación y cercanía con el productor. Desde su fundación, ha promovido el intercambio de conocimientos con especialistas nacionales e internacionales y la incorporación de soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades y condiciones productivas del país. **CA**



Más de 300 estudiantes llevaron el aula al campo



JÓVENES DE SIETE UNIVERSIDADES PARTICIPARON DEL TERCER ENCUENTRO DE ESTUDIANTES DE AGRONOMÍA DEL PARAGUAY, REALIZADO EN LA ESTANCIA TEKOVE, ALTO PARANÁ. La jornada combinó demostraciones prácticas e intercambio de experiencias sobre producción agrícola y conservación del suelo.





La formación de los futuros ingenieros agrónomos requiere complementar los conocimientos académicos con experiencias directas en los sistemas productivos. Bajo esa premisa, Robson Affonso organizó la tercera edición del Encuentro de Estudiantes de Agronomía del Paraguay, que reunió a más de 300 jóvenes de siete universidades del país en la Estancia Tekove, en Alto Paraná.

La jornada propició el acercamiento de los estudiantes a las prácticas agrícolas y a los desafíos de la producción, con énfasis en las buenas prácticas agrícolas, la siembra directa y la conservación del suelo. La actividad contó con el acompañamiento de la familia Affonso y de empresas vinculadas al sector.

El Ing. Agr. Celso Sosa, coordinador de la carrera de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Privada del Este (UPE), valoró la oportunidad de participar nuevamente de esta experiencia, que permite a los jóvenes relacionar los contenidos desarrollados en las aulas con la realidad de los establecimientos productivos.



CRECE LA PARTICIPACIÓN UNIVERSITARIA

La convocatoria aumentó en cada edición. El primer encuentro reunió a 87 estudiantes de una universidad; el segundo convocó a alrededor de 180 alumnos de cuatro instituciones, mientras que la tercera edición congregó a más de 300 jóvenes de siete universidades.

Affonso destacó la importancia de compartir conocimientos mediante demostraciones prácticas que permitan a los futuros profesionales conocer cómo se implementan las buenas prácticas agrícolas en el campo. Entre los temas abordados se destacaron la formación de materia orgánica y el cuidado del suelo, aspec-







tos fundamentales para la sostenibilidad de los sistemas productivos.

El organizador resaltó el valor de estas experiencias para la preparación de los estudiantes, quienes tendrán un papel importante en el desarrollo de la agricultura y la producción de alimentos en Paraguay.

> “El encuentro fortaleció los vínculos entre el ámbito académico y el sector productivo. La participación de universidades, productores y empresas favorece el intercambio de conocimientos y experiencias, y contribuye a acercar a los futuros ingenieros agrónomos a la realidad de la agricultura.”

LA SIEMBRA DIRECTA, PROTAGONISTA

La siembra directa ocupó un lugar destacado durante la jornada, con demostraciones sobre su aplicación y las prácticas de manejo orientadas a conservar el suelo. El contacto con estas experiencias permitió a los participantes observar de manera directa técnicas utilizadas en los sistemas agrícolas y comprender su importancia en la producción.

Además del componente técnico, el encuentro fortaleció los vínculos entre el ámbito académico y el sector productivo. La participación de universidades, productores y empresas favorece el intercambio de conocimientos y experiencias, y contribuye a acercar a los futuros ingenieros agrónomos a la realidad de la agricultura.

La cuarta edición del encuentro está prevista para el 1 de octubre de 2027, nuevamente en la Estancia Tekove, en Alto Paraná, con el propósito de dar continuidad a este espacio de aprendizaje práctico y vinculación entre la formación universitaria y la producción. **CA**

Anticiparse a las enfermedades será clave en soja

LAS CONDICIONES CLIMÁTICAS DE LLUVIAS FRECUENTES PUEDEN FAVORECER LA APARICIÓN TEMPRANA DE ENFERMEDADES EN EL CULTIVO DE SOJA EL ING. AGR. WILFRIDO MOREL FITOPATÓLOGO e investigador recomienda el monitoreo constante y realizar las primeras aplicaciones desde V4-V6, según las condiciones del cultivo.

Un escenario con mayores lluvias durante el ciclo de soja puede generar condiciones favorables para el desarrollo de enfermedades, especialmente aquellas cuyos organismos sobreviven en los rastrojos del cultivo anterior.

El Ing. Agr. **Wilfrido Morel, fitopatólogo e investigador**, explicó que los rastrojos permanecen en la superficie pueden servir como fuente de sobrevivencia para diferentes organismos que causan enfermedades. Entre ellas se encuentran las enfermedades asociadas al **complejo de manchas foliares**, como las causadas por *Cercospora*, *Corynespora* y *Colletotrichum* —responsable de la antracnosis—, además del complejo *Diaporthe* y la roya.

LA LLUVIA FAVORECE LA INFECCIÓN

A medida que aumenta la humedad, tanto en los rastrojos como en el suelo y la planta, se generan condiciones más favorables para el desarrollo de estos organismos.

"Nosotros no podemos percibir el momento exacto en que se inicia una infección", señaló Morel. Por eso, consideró importante **no esperar a que la enfermedad esté instalada para comenzar a actuar**, sino realizar un monitoreo temprano y establecer una estrategia preventiva.

Cuando el manejo se retrasa, la situación puede complicarse, ya que la enfermedad puede establecerse en el tercio inferior de la planta y avanzar posteriormente hacia otros estratos.

V4-V6, UN MOMENTO PARA PRESTAR ATENCIÓN

De acuerdo con la experiencia del especialista, las primeras aplicaciones de fungicidas pueden considerarse **a partir de los estadios V4 a V6**, es decir, cuando la planta presenta entre cuatro y seis trifolios completamente formados, siempre de acuerdo con el monitoreo, las condiciones del cultivo y las recomendaciones técnicas.

La importancia de este período está relacionada con la presencia de rastrojos que pueden albergar organismos capaces de iniciar las primeras infecciones en las hojas que se van formando. Si el manejo se posterga y la enfermedad logra establecerse en el tercio inferior, el control puede volverse más difícil y permitir que avance hacia los estratos superiores de la planta.

MANEJO TEMPRANO PARA PROTEGER EL POTENCIAL PRODUCTIVO

Ante un escenario climático con lluvias frecuentes, Morel recomienda que el productor esté atento desde las primeras etapas del cultivo y ajuste su estrategia de manejo de acuerdo con las condiciones de cada lote.

El monitoreo temprano permite detectar cambios a tiempo y tomar decisiones antes de que las enfermedades avancen, contribuyendo a proteger el área foliar y el potencial productivo de la soja. **CA**





Macan irrumpe en Paraguay como nueva herramienta de protección biológica

KOPPERT Y SOMAX PRESENTARON MACAN, BIOFUNGICIDA A BASE DE BACILLUS VELEZENSIS CECT 8237, EN UNA VELADA TÉCNICA QUE COMBINÓ FORMACIÓN, NETWORKING Y UN CIERRE MUSICAL A CARGO DE LEO CHAVES.

En una noche que reunió a productores, técnicos y referentes del sector, Koppert y su distribuidor exclusivo en Paraguay, Somax, lanzaron oficialmente Macan: un biofungicida formulado con Bacillus velezensis CECT 8237 que promete integrarse al manejo sostenible de enfermedades en cultivos comerciales. El evento, celebrado el miércoles 14 de octubre en el Hotel Bisinii, combinó presentaciones técnicas, experiencias de campo y una cena con concierto que coronó la jornada.

La agricultura paraguaya suma una nueva alternativa en protección biológica. Macan, desarrollado por Koppert y distribuido en exclusiva por Somax en Paraguay, fue presentado ante un auditorio compuesto por productores, asesores y especialistas que acudieron a la convocatoria organizada en Hernandarias. La propuesta técnica del producto se centró en su modo de acción biológico y en su poten-

cial para reducir la dependencia de fungicidas químicos, aportando herramientas para una agricultura más rentable y sostenible.

La apertura y bienvenida del evento estuvo a cargo de Fábio Bedin, director presidente de Somax, quien destacó el compromiso de la compañía con la innovación y el acompañamiento técnico al productor paraguayo. A continuación, representantes de Koppert profundizaron en las características del producto y su lugar dentro de los programas de manejo integrado de enfermedades.

Las charlas técnicas estuvieron a cargo de Sergio Mazaro, profesor y fitopatólogo; Gabriel Galli, productor y consultor; y Marcelino Brito, Gerente de Desarrollo Agronómico y de Mercado de Koppert Brasil y Paraguay. Mazaro y Galli aportaron fundamentos científicos y experiencias prácticas de campo, mientras que Marcelino Brito presentó la visión de Koppert sobre la ingeniería biológica aplicada y su papel en la protección de cultivos, con especial énfasis en soja y en la integración de soluciones biológicas en programas comerciales.

Los expositores explicaron cómo Macan puede integrarse en programas de manejo de enfermedades, su compatibilidad con otras prácticas agronómicas y recomendaciones de uso para maximizar su eficacia.



FÁBIO BEDIN, DIRECTOR PRESIDENTE DE SOMAX.

VOCES DEL EVENTO

Fábio Bedin, Director Presidente de Somax "En Somax trabajamos para acercar al productor paraguayo tecnologías que generen resultados y sostenibilidad. Hoy, junto a Koppert, damos un nuevo paso con Macan, una herramienta que fortalece el manejo biológico y refleja nuestra apuesta por una agricultura cada vez más innovadora que generen rentabilidad y sostenibilidad."

Rodrigo Rodrigues, Director Comercial de Koppert Brasil y Paraguay "La agricultura enfrenta desafíos cada vez más complejos, y las soluciones biológicas tienen un papel clave en esa transformación. MACAN ofrece a los productores una herramienta innovadora que fortalece la sanidad de los cultivos, contribuye a la productividad y amplía las posibilidades de un manejo más equilibrado y eficiente."

Marcelino Brito, Gerente de



Impulsando el desarrollo
Cooperativa Chortitzer
COOPERATIVA MULTIACTIVA Neuland Ltda.
COOPERATIVA COLONIZADORA MULTIACTIVA FERNHEIM LTDA.

Desarrollo Agronómico y de Mercado de Koppert Brasil y Paraguay: “MACAN no es una promesa más, es una realidad comprobada en el campo. Fue evaluado en diferentes regiones, tipos de suelo y sistemas productivos, demostrando una alta consistencia en los resultados de productividad. Esa confiabilidad es la que nos permite recomendarlo con seguridad. Además de ayudar en el control de enfermedades foliares, activa las defensas naturales de la planta y aporta una nueva herramienta para el manejo de la resistencia a fungicidas. El resultado se refleja donde más importa: en la cosecha y en la rentabilidad del productor. Quien prueba MACAN en su campo, ve la diferencia.



RODRIGO RODRIGUES, DIRECTOR COMERCIAL DE KOPPERT BRASIL Y PARAGUAY.



MARCELINO BRITO, GERENTE DE DESARROLLO AGRONÓMICO Y DE MERCADO DE KOPPERT BRASIL Y PARAGUAY.



SERGIO MAZARO, PROFESOR FITOPATÓLOGO.

Sergio Mazaro, Profesor Fitopatólogo: “Tuvimos la oportunidad de hablar principalmente de los pilares del éxito biológico, donde se considera un producto de calidad, la especificidad del aislado de la cepa, la forma de aplicación del producto biológico, la cuestión de la condición de estabilización del agente biológico, la compatibilidad del producto, la tecnología y el manejo del sistema. Tenemos la certeza de que, cuando el productor trabaja dentro de estos pilares, el biológico realmente va a traer seguridad productiva.”

Gabriel Galli, Productor y Consultor “En campo, las herramientas biológicas funcionan cuando se combinan con manejo agronómico adecuado. Macan ofrece una alternativa interesante para sistemas que buscan sostenibilidad y eficiencia.”

Ficha técnica y modo de acción

INGREDIENTE ACTIVO: Bacillus velezensis cepa CECT 8237

MODO DE ACCIÓN: Actúa mediante mecanismos biológicos que incluyen competencia por espacio y nutrientes, producción de metabolitos antagonistas y la inducción de resistencia en la planta, contribuyendo a la supresión de patógenos fúngicos.

VENTAJAS PRINCIPALES

- Reducción del riesgo químico: Macan es un refuerzo contra la resistencia que los patógenos vienen presentando a los fungicidas químicos
- Sostenibilidad: menor impacto ambiental.
- Preservación del potencial productivo: ayuda a reducir pérdidas por enfermedades.
- Recomendaciones de uso Seguir indicaciones de etiqueta, respetar dosis y ventanas de aplicación, y emplear Macan como parte de un programa integrado que incluya rotación de modos de acción, monitoreo y buenas prácticas culturales.

CIERRE

El lanzamiento de Macan en Paraguay, organizado por Koppert y Somax, no solo presentó un nuevo producto al mercado, sino que también reafirmó la tendencia hacia soluciones biológicas en la región. La jornada concluyó con una cena y la presentación del músico Leo Chaves (Victor & Leo) en un lindo concierto, que cerró la velada en un clima de camaradería y celebración. Con respaldo técnico, recomendaciones de uso y la presencia de actores clave del sector, Macan llega como una alternativa para preservar el potencial productivo del campo paraguayo, alineada con prácticas más sostenibles y orientadas a la rentabilidad del productor. **CA**



COOPERATIVA SOMMERFELD

Productos
SOL BLANCA
Pasta • Harina • Galleta Molida

CADA RECETA EMPIEZA CON
la harina correcta







¡TE ESPERAMOS!

Ruta PY 02 - Km 218.5, J. Eulogio Estigarribia.

¡No te pierda de nada! Seguinos en nuestras redes

solblancapy

COMO LLEGAR

Expedición Dekalera destacó tecnologías para mejorar la productividad del maíz



LA INICIATIVA DE COMPAÑÍA DEKALPAR RECORRIÓ DISTINTAS REGIONES PRODUCTIVAS DEL PAÍS CON JORNADAS TÉCNICAS SOBRE GENÉTICA, NUTRICIÓN, PROTECCIÓN DEL CULTIVO Y MANEJO BIOLÓGICO. También presentó novedades de los portafolios de semillas Dekalb y Advanta para la campaña 2026/2027.

La Expedición Dekalera 2026, organizada por Compañía Dekalpar, recorrió distintas regiones productivas del Paraguay con jornadas técnicas orientadas a compartir resultados y herramientas para mejorar la productividad agrícola. Las actividades comenzaron el 7 de octubre en Bella Vista, Itapúa; continuaron el 8 en San Alberto y el 9 en Santa Rita, Alto Paraná, y se extendieron a la región Norte con encuentros el 20 de octubre en Campo 9, Caaguazú, continuaron el 21 en Katueté, Canindeyú, y el 22 en Barrio San Pedro, departamento de San Pedro.

El programa incluyó resultados de la última zafriña, características de los híbridos de maíz, recomendaciones de fertilización y protección sanitaria, y alternativas biológicas para complementar el manejo de los cultivos. Además, se presentaron novedades de los portafolios de semillas







Dekalb y Advanta, representados por Dekalpar en Paraguay.

GENÉTICA Y FERTILIZACIÓN PARA ELEVAR LOS RENDIMIENTOS

El Dr. Hugo González, gerente de Marketing y Desarrollo de Compañía Dekalpar, destacó el potencial de la genética como una de las herramientas para mejorar el desempeño del maíz, siempre acompañada de prácticas agronómicas adecuadas.

Entre las opciones del portafolio, mencionó al DKB 260 PRO4, que registró resultados destacados durante la última zafriña. También señaló que existe margen para incrementar el rendimiento promedio nacional por hectárea a mediano plazo, mediante mejoras en el manejo del cultivo.

En ese sentido, resaltó la importancia de planificar la fertilización nitrogenada, atender las necesidades nutricionales del maíz y mantener un equilibrio en el aporte de nutrientes. Asimismo, subrayó la necesidad de proteger el cultivo frente a enfermedades mediante la selección de fungicidas eficientes y aplicaciones oportunas, de acuerdo con las condiciones y el estado de desarrollo de las plantas.

NOVEDADES EN SEMILLAS DEKALB Y ADVANTA

Nilson Soares, líder de semillas, presentó novedades de los portafolios Dekalb y Advanta. La exposición incluyó híbridos de maíz para la campaña 2026/2027 y referencias a la oferta de sorgos de Advanta.

En el segmento de maíz, destacó el DKB 260 PRO4, un híbrido superprecoz de alto potencial productivo y amplia ventana de siembra, al que describió como uno de los principales materiales del portafolio. También presentó el DKB 292 PRO4, un nuevo híbrido precoz, orientado a la apertura y a la parte media de la ventana de siembra.



NILSON SOARES, LÍDER DE SEMILLAS.

Según explicó Soares, el DKB 292 PRO4 se distingue por su buena tolerancia a la cigarrita del maíz (Dalbulus maidis), insecto vector de patógenos asociados al achaparramiento, una enfermedad que afecta el desarrollo de las plantas y puede reducir el rendimiento del cultivo.

Ambos materiales incorporan la biotecnología VT PRO4, que ofrece protección frente a determinadas plagas del cultivo. Estas características se complementan con el potencial productivo y la adaptación de los híbridos a las condiciones de producción del maíz en Paraguay.

Otra de las novedades presentadas fue el tratamiento de semillas TSI para la campaña 2026/2027. Según Soares, incorpora fungicidas e insecticida, además de soluciones biológicas como un bionematicida y un bioactivador, orientadas a complementar la protección del cultivo desde las primeras etapas de desarrollo.

MÁS ALTERNATIVAS EN SORGO Y GIRASOL

La alianza entre Dekalpar y Advanta contempla la representación de semillas de sorgo y suma ahora híbridos de girasol, ampliando las alternativas productivas para el agricultor paraguayo.

En sorgo, Advanta dispone de seis híbridos entre los que se encuentran para producción de granos, de doble propósito y uso forrajero, con materiales de bajo y alto tanino. El portafolio incorpora las tecnologías iGrowth, que confiere tolerancia a herbicidas del grupo de las imidazolinonas, y Aphix, que brinda tolerancia genética al pulgón amarillo, una de las principales plagas del cultivo.

En girasol, la empresa presentó los híbridos ADV 5310 CL y ADV 5505 CL, ambos con tecnología Clearfield, que permite utilizar determinados herbicidas para el control de malezas de hojas anchas y estrechas. La incorporación de estos materiales amplía la oferta de Advanta en un cultivo que comienza a recuperar espacio en Paraguay.

LAS TECNOLOGÍAS BIOLÓGICAS SE INTEGRAN AL MANEJO

El manejo biológico fue otro de los ejes de la Expedición Dekalera. González señaló que estas herramientas ampliaron su participación en los sistemas agrícolas y que actualmente incluyen alternativas que complementan el manejo de plagas, enfermedades y nematodos, además de los inoculantes.

En este contexto, Millena Vessoni, responsable de Mercado de Biotrop para Paraguay y Bolivia, disertó sobre el manejo biológico orientado a altas productividades. Explicó que estas soluciones pueden incorporarse en distintas etapas del ciclo agrícola, desde el tratamiento de semillas hasta el manejo de plagas y enfermedades durante el desarrollo del cultivo.

Vessoni señaló que los productos biológicos no deben considerarse como un costo adicional, ya que, dependiendo de la solución seleccionada y de las condiciones de utilización, pueden contribuir a mejorar la eficiencia del manejo y generar retornos económicos. También destacó la residualidad como uno de los aspectos que pueden considerarse al evaluar estas herramientas. La especialista resaltó la importancia de integrar los productos biológicos de acuerdo con las necesidades de cada cultivo y en combinación con las demás prácticas agronómicas, como parte de una estrategia orientada a mejorar los resultados productivos.

> “El manejo biológico fue otro de los ejes de la Expedición Dekalera. Estas herramientas ampliaron su participación en los sistemas agrícolas y actualmente incluyen alternativas que complementan el manejo de plagas, enfermedades y nematodos.”



MILLENA VESSONI, RESPONSABLE DE MERCADO DE BIOTROP PARA PARAGUAY Y BOLIVIA.

PLANIFICACIÓN PARA LA PRÓXIMA ZAFRIÑA

De cara a la zafriña 2027, las exposiciones destacaron la importancia de anticipar las decisiones de manejo, desde la elección de híbridos adaptados a las condiciones de cada microrregión hasta la planificación nutricional y sanitaria.

El potencial genético debe acompañarse de una fertilización adecuada, seguimiento del cultivo y uso oportuno de herramientas de protección. La incorporación de tecnologías biológicas suma alternativas para complementar el manejo y mejorar la eficiencia del sistema productivo.

Con este recorrido, la Expedición Dekalera 2026 acercó resultados, novedades tecnológicas y recomendaciones agronómicas a productores de diferentes regiones del país, con énfasis en la integración de genética, nutrición, protección vegetal y soluciones biológicas para mejorar la productividad agrícola. **CA**



14.251 personas empleadas directamente por las cooperativas.



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

FECOPROD

DESARROLLANDO JUNTOS UN PAÍS

El campo produce Paraguay crece

CAMPO GANADERO

FerAppease llega a Paraguay para reducir el estrés en el ganado

RURAL CENTER PRESENTÓ OFICIALMENTE EN PARAGUAY FERAPPEASE, UNA TECNOLOGÍA DESARROLLADA POR FERA DIAGNÓSTICO & BIOLOGICALS PARA DISMINUIR EL ESTRÉS DEL GANADO EN ETAPAS CRÍTICAS Y CONTRIBUIR AL DESEMPEÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS GANADEROS.



FerAppease fue presentado oficialmente en Paraguay durante dos encuentros realizados el 12 de octubre en la Asociación Rural del Paraguay (ARP), en Mariano Roque Alonso, y el 14 de octubre en Campo 9, una de las principales cuencas lecheras del país. La tecnología apunta a reducir el estrés del ganado en momentos críticos del ciclo productivo y ampliar las herramientas disponibles para la ganadería de carne y leche.

El producto es una feromona sintética desarrollada para ayudar a disminuir las respuestas al estrés en los animales, especialmente durante situaciones como el destete y el transporte, que pueden afectar su bienestar y desempeño.

Fabricio Romão, director comercial de Rural Center, explicó que la incorporación de esta tecnología busca contribuir a una mejor rentabilidad de los establecimientos ganaderos mediante un manejo que contemple las necesidades de los animales en diferentes etapas productivas.

PRESENTACIÓN TÉCNICA Y COMERCIAL

Las jornadas contaron con la participación del Dr. Rodrigo Bicalho, CEO de FERA Diagnóstico & Biologicals, quien explicó la tecnología y el funcionamiento del producto, y del Dr. Martín Zinicola, director técnico para Latinoamérica de FERA, que abordó su aplicación práctica y principales beneficios.

Rural Makro y Rural Center representan en exclusiva esta tecnología en Paraguay. Según anunciaron durante las presentaciones, FerAppease estaría disponible a través de sus tiendas y canales comerciales en el país.

La propuesta está dirigida a productores de carne y leche interesados en incorporar herramientas que contribuyan al manejo del estrés animal y al desempeño de sus establecimientos. **CA**





Cooperativas representan el 35 % del hato ganadero



DURANTE LA EMBLEMÁTICA NOCHE DE LA CARNE PARAGUAYA, FECOPROD DESTACÓ EL APORTE DE UNAS 12.000 FAMILIAS PRODUCTORAS A LA CADENA CÁRNICA NACIONAL Y PLANTEÓ LOS DESAFÍOS PARA FORTALECER SU COMPETITIVIDAD.

La participación de las cooperativas en la producción ganadera, la industria frigorífica y las exportaciones fue destacada durante la Noche de la Carne Paraguaya, realizada el jueves 15 de octubre en Puerto Liebig. El encuentro, organizado por la Cámara Paraguaya de Carnes (CPC) y la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), reunió a autoridades, productores e industriales para analizar los avances y desafíos de la actividad.

El presidente de Fecoprod, Alfred Fast, destacó el posicionamiento de Paraguay como décimo exportador mundial de carne, resultado del trabajo conjunto entre productores, industrias y el sector público. Asimismo, reconoció el aporte de los trabajadores y de los distintos actores que contribuyeron a la apertura de nuevos mercados.

Entre los principales desafíos, mencionó la caída del dólar y el incremento de los costos de producción, factores que afectan la competitividad y la rentabilidad de los productores y de la industria. También planteó la necesidad de fortalecer la transparencia, la eficiencia institucional y la confianza en el sistema financiero, además de promover una mayor participación del sector productivo en las políticas públicas vinculadas a la cadena cárnica.

EL APORTE DEL COOPERATIVISMO

Fast resaltó la participación de las cooperativas socias de Fecoprod en la ganadería nacional. En conjunto, reúnen aproximadamente a 12.000 productores y representan el 35 % del hato ganadero del país. Además, tienen una participación relevante en la industria frigorífica y en las exportaciones de productos cárnicos.

Por su parte, el gerente general de Fecoprod, Marcelo Portaluppi, recordó que la Federación impulsó hace más de 20 años la iniciativa del Día de la Ganadería, que posteriormente evolucionó hacia un espacio de encuentro con otros gremios y que actualmente se organiza junto con la Cámara Paraguaya de Carnes.

Portaluppi señaló que la contribución del cooperativismo comprende distintas etapas de la cadena de valor, desde la producción primaria hasta la industrialización. Este aporte también se extiende a los rubros bovino, porcino y avícola, ampliando su participación en el desarrollo de la producción nacional.

La Noche de la Carne Paraguaya reunió a representantes de los distintos eslabones de la cadena para intercambiar perspectivas sobre los desafíos de la actividad y las condiciones necesarias para sostener el crecimiento y fortalecer la competitividad de las carnes paraguayas en los mercados nacionales e internacionales. **CA**



ALFRED FAST, PRESIDENTE DE FECOPROD.

Brangus apuesta a la evaluación genética con padres de referencia



LA INICIATIVA PREVÉ UN SUBSIDIO DE USD 12.000 PARA FACILITAR EL USO DE SEIS REPRODUCTORES SELECCIONADOS Y GENERAR INFORMACIÓN COMPARABLE SOBRE SU DESCENDENCIA EN DISTINTOS ESTABLECIMIENTOS.

La evaluación del desempeño de los reproductores en diferentes rodeos es el eje del Programa de Padres de Referencia (PPR), impulsado por la Asociación de Criadores de Brangus del Paraguay (ACBP). Para promover su implementación, el gremio destinará USD 12.000 a la subvención de hasta 4.000 pajuelas de semen, disponibles para socios y no socios que cumplan los requisitos establecidos.

El programa se basa en utilizar los mismos toros en distintos establecimientos, con el propósito de generar conectividad genética entre los rodeos. De esta manera, la descendencia de los reproductores seleccionados podrá compararse con la de otros toros utilizados en inseminación artificial, siempre que los animales se críen en grupos contemporáneos y bajo condiciones similares de alimentación y manejo.

"Lo que queremos lograr con los Padres de Referencia es que estos números se vean reflejados y que podamos realmente decir que estos toros que recomendamos son mejoradores", expresó Guillermo Sisul, presidente de la ACBP, al presentar la iniciativa.

La información reunida permitirá avanzar en la obtención de las Diferencias Esperadas de Progenie (DEP), indicadores que ayudan a estimar el mérito genético de los animales para determinadas características y respaldan la selección de futuros reproductores.

SELECCIÓN Y PARTICIPACIÓN

La elección de los toros comprendió visitas a tres establecimientos y reuniones para analizar los datos disponibles y unificar criterios. Se tuvieron en cuenta las DEP, la progenie a la vista, la evaluación fenotípica, el pedigree y otras características de los animales.

Los reproductores seleccionados son King George, Bolsonaro, Pirapo, Arasunu, Marquez y Malcriado.

Podrán participar establecimientos con al menos 100 hembras registradas, que deberán utilizar entre dos y cinco Padres de Referencia, con un mínimo de 35 pajuelas por toro. También tendrán que aportar información sobre los servicios y la progenie, incluidos al menos diez registros de peso al nacimiento de crías de los reproductores utilizados. Los socios de la asociación tendrán prioridad para acceder a las dosis subvencionadas.

RESULTADOS A MEDIANO PLAZO

El programa está proyectado para mantenerse durante un mínimo de tres años. Los primeros datos se esperan aproximadamente un año después de los nacimientos, mientras que la incorporación de los registros de destete demandará entre seis y ocho meses adicionales. De acuerdo con las estimaciones presentadas por el gremio, los primeros resultados podrían estar disponibles en un plazo de entre 18 y 20 meses.

La propuesta busca que la selección de reproductores se sustente cada vez más en información objetiva y comparable. Además de facilitar el acceso a genética seleccionada, el programa apunta a fortalecer las evaluaciones de la raza y aportar herramientas para mejorar la eficiencia productiva de los rodeos Brangus del país. **CA**



CONCOPAR

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

IDENTIDAD COOPERATIVA



Papa: más producción, buenos precios y desafíos para crecer

LOS BUENOS PRECIOS Y LOS RENDIMIENTOS DE HASTA 42.000 KILOGRAMOS POR HECTÁREA EN LOTES CON BUEN MANEJO MARCARON LA ÚLTIMA CAMPAÑA. Sin embargo, las limitaciones climáticas y la concentración de la cosecha en pocos meses siguen condicionando el desarrollo del rubro, en un mercado que importa un promedio de 43.397 toneladas de papa fresca al año.

La producción de papa en Paraguay muestra oportunidades de expansión, impulsada por el crecimiento de la superficie sembrada y los buenos precios registrados durante la última campaña. Aunque los resultados fueron dispares entre productores, aquellos que alcanzaron altos rendimientos obtuvieron resultados económicos favorables, en un contexto de menor oferta desde Argentina, principal proveedor externo.

Rodrigo Velázquez, gerente de Desarrollo de Agrosystem, señaló que la temporada estuvo marcada por dificultades para conseguir semillas, una situación que también afectó al mercado argentino. Según su estimación, la superficie cultivada en Paraguay habría llegado a unas 1.000 hectáreas, lo que representaría un incremento de entre 20% y 25% respecto al ciclo anterior.

Sin embargo, el aumento del área no se tradujo en resultados uniformes. Las condiciones sanitarias, especialmente la incidencia

del tizón tardío (Phytophthora infestans), afectaron a parcelas donde no se logró controlar oportunamente la enfermedad.

Según Velázquez, algunos productores están cosechando entre 15.000 y 25.000 kilogramos por hectárea, mientras que los lotes con buen manejo alcanzan entre 40.000 y 42.000 kilogramos. En las parcelas acompañadas técnicamente por Agrosystem desde su división Hortifruti, se registraron rendimientos dentro de ese rango superior.



PRECIOS FAVORABLES EN UNA CAMPAÑA DESAFIANTE

La campaña también estuvo marcada por el encarecimiento del producto. De acuerdo con Velázquez, las heladas registradas en Argentina redujeron la oferta y contribuyeron a elevar los precios en el mercado paraguayo.

Como referencia, la bolsa de 20 kilogramos, que habitualmente se comercializaba en finca entre G. 50.000 y G. 60.000, llegó a G. 120.000 durante esta temporada.

El costo de producción se situó entre G. 50 millones y G. 55 millones por hectárea. Según Velázquez, la combinación de buenos rendimientos y precios elevados permitió a los productores que obtuvieron mejores resultados alcanzar una rentabilidad favorable durante esta campaña. No obstante, los resultados fueron variables y dependieron de la productividad alcanzada y de las condiciones de comercialización.

> “Algunos productores están cosechando entre 15.000 y 25.000 kilogramos por hectárea, mientras que los lotes con buen manejo alcanzan entre 40.000 y 42.000 kilogramos. En las parcelas acompañadas técnicamente por Agrosystem desde su división Hortifruti, se registraron rendimientos dentro de ese rango superior.”

El técnico destacó la importancia de la nutrición, el manejo general del cultivo y la protección sanitaria para mejorar los resultados. En particular, el control de enfermedades requiere aplicaciones oportunas de fungicidas y rotación de ingredientes activos.





UNA VENTANA PRODUCTIVA LIMITADA

Uno de los principales desafíos para ampliar la producción nacional es la adaptación del cultivo a las condiciones climáticas. La papa es sensible a las altas temperaturas y, en Paraguay, la siembra suele concentrarse entre el 15 de mayo y el 15 de junio.

La variedad Spunta, utilizada principalmente para consumo fresco, tiene un ciclo de entre 110 y 120 días. Por ello, la cosecha se concentra en una ventana de dos a tres meses, lo que limita la disponibilidad de producto nacional durante el resto del año.

Pese a estas restricciones cli-







máticas, Velázquez quién también es productor, en la empresa Papero Py EAS, considera que Paraguay puede aumentar su producción mediante mejoras en el manejo y la productividad. Como parte de la búsqueda de nuevas alternativas, Agrosystem realiza ensayos con otra empresa importadora de semillas para evaluar variedades destinadas a la industria, un segmento que podría abrir oportunidades adicionales para el rubro.

LAS IMPORTACIONES DIMENSIONAN EL POTENCIAL

Los registros del Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (SENAVE) reflejan la importancia del abastecimiento externo. Entre 2022 y 2025, Paraguay importó un promedio de 43.397 toneladas de papa fresca para consumo al año.

El volumen pasó de 45.908 toneladas en 2022 a 37.971 toneladas en 2023. Luego aumentó a 41.122 toneladas en 2024 y 48.585 toneladas en 2025, el mayor registro del periodo.

> Además de la papa fresca para consumo, el país importa semilla destinada a la producción local. Según los datos del SENAVE, en 2025 ingresaron 1.343 toneladas de semilla de papa, frente a 1.015 toneladas en 2024.

Argentina concentra la mayor parte de los envíos. En 2025 aportó 46.102 toneladas, mientras que Brasil suministró 2.483 toneladas. Hasta septiembre de 2026, las importaciones acumulaban 40.364 toneladas, de las cuales 34.874 toneladas procedían de Argentina y 5.490 toneladas de Brasil.



Además de la papa fresca para consumo, el país importa semilla destinada a la producción local. Según los datos del SENAVE, en 2025 ingresaron 1.343 toneladas de semilla de papa, frente a 1.015 toneladas en 2024. Hasta septiembre de 2026, el volumen alcanzó 1.008 toneladas.

Las cifras muestran que el mercado paraguayo mantiene una importante dependencia del producto importado, mientras la producción nacional se concentra en un periodo reducido del año. El crecimiento de la superficie sembrada, la mejora de los rendimientos y la evaluación de nuevas variedades representan oportunidades para fortalecer el rubro. El desafío será sostener los avances productivos y ampliar la disponibilidad de papa nacional para atender una mayor proporción de la demanda interna. **CA**

LIVISTO

CALFOSTONIC

Nutrición estratégica en momentos de alta demanda



CALFOSTONIC es un complemento nutricional formulado con vitaminas hidrosolubles y liposolubles, minerales, elementos traza, aminoácidos y estimulantes del apetito. Ayuda a cubrir necesidades nutricionales extra en etapas de alta demanda y en periodos difíciles.

BENEFICIOS CLAVE

ESTIMULA EL APETITO

Con ácido glutámico y vitaminas del grupo B para favorecer la ingesta.

APOYO AL METABOLISMO ENERGÉTICO

Con carnitina, colina, lisina y metionina para optimizar el aprovechamiento de nutrientes.

REFUERZO DEL SISTEMA INMUNE

Con vitaminas A, E y minerales traza que apoyan la salud y la respuesta inmunitaria.

DESARROLLO Y PRODUCTIVIDAD

Acompaña crecimiento, reproducción, lactación, postura y desempeño productivo según la especie.

APLICACIONES POR ESPECIE



BOVINOS

Ideal en periodos de transición y lactación. Ayuda a reducir el balance energético negativo, mejorar la condición corporal y apoyar la producción y la reproducción.



PORCINOS

Recomendado en gestación, lactación, destete e inicio del crecimiento. Favorece el desarrollo de lechones y el desempeño productivo.



AVES

Complementa la dieta en pollos y gallinas. Ayuda a prevenir deficiencias nutricionales y apoya el desarrollo, la postura y la calidad de la cáscara.

PRESENTACIONES
Sobres de 150 g y bolsas de 1 kg, 5 kg y 25 kg.

Vía de administración: oral, mezclado en el alimento.

Consulte la posología según la especie y la recomendación del profesional veterinario.

Disponible en RuralVet S.A.

RuralVet S.A.

Tte. Vera 2856 c/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero, Asunción - Paraguay
WhatsApp: +595 972 680 021 | +595 972 398 834
info@ruralvet.com.py
Facebook: ruralvet.sa
Instagram: ruralvetpy

LÍNEA

PROMAX

MÁXIMO RENDIMIENTO
para todos los cultivos

- Bioestimulación vegetal
- Activación fisiológica
- Eficiencia metabólica



SOMAX®

/somaxagro
somaxagro.com

SERIE Q285

- ✓ CARGADO DE TECNOLOCÍA.
- ✓ PREPARADO PARA **PRODUCIR MÁS.**



HASTA **6 AÑOS** DE PLAZO | TASAS DESDE **6,95%** | **1 AÑO** DE GARANTÍA sin límite de hora

RETROEXCAVADORA SDLG B876FH

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



RIEDER & CIA. | VALTRA | SDLG

*Consultar planes que aplican.

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

40 AÑOS
ACOMPAÑANDO AL CAMPO

Tracto

AVOLA

BALDAN



NAVEGACIÓN POR GPS

TRACCIÓN HIDROSTÁTICA 4X4

SUSPENSIÓN NEUMÁTICA ACTIVA

CON BARRAS DE 25/27/30 METROS

EJE EXTENSIBLE

BALDAN *RECOMIENDA LUBRICANTES*

DANA