**Un punto de encuentro con la genética**

*Además de su nuevo portfolio, la compañía presentará soluciones de manejo agronómico a medida.*

Expoagro es un espacio en el que las empresas exhiben las últimas novedades y tecnologías en insumos y maquinarias con el objetivo de hacer negocios. Pero para muchas compañías también funciona como un lugar ideal para reencontrarse con el productor, tener un contacto mano a mano, conocer sus inquietudes en el trabajo cotidiano y de esta manera aportar las herramientas necesarias para cada caso en particular.

Y ese es uno de los objetivos que persigue Nidera. “Creo que Expoagro es una herramienta ideal y un muy buen lugar para que nos encontremos todos”, sintetiza Matías Cardascia, gerente de Desarrollo de Producto de Nidera Semillas.

La compañía, que ya se aseguró su plot de 3.000 metros cuadrados donde desplegará su portfolio de cultivos, tiene mucha expectativa ante el nuevo escenario. “Hoy los productores están viendo que vale la pena realmente invertir en nuevos germoplasmas y biotecnología, y nosotros como compañía tenemos justamente eso para ofrecer”, revela Cardascia.

“Expoagro ha trabajado mucho en crear un clima de negocios dentro de la feria y que el productor encuentre productos de valor”, agrega Marina Pereyra Iraola, gerente de marketing de Nidera Semillas, para quien este punto es uno de los ejes que explica el suceso que la muestra tuvo el año pasado y las buenas perspectivas para la edición 2017.

Además, “es muy positivo tener un lugar más cómodo y mejores instalaciones para el público”, señala Pereyra Iraola al referirse a la nueva sede estable. Y considera que la opción del “plot llave en mano” resuelve un sinnúmero de tareas. “Tenemos más tiempo para planificar y nos garantiza que podamos enfocarnos en el producto o en el sistema que tenemos para mostrar”, acota Cardascia.

A la hora de los detalles, desde Nidera adelantan que estarán mostrando alternativas para cada cultivo: “cuatro híbridos de maíz, seis variedades de soja y tres híbridos de girasol”. Pero Cardascia destaca que la propuesta va más allá de los productos puntuales. La nueva política de la empresa es ofrecer sistemas integrales que den solución de conjunto a cada productor de acuerdo a las necesidades de cada ambiente o región: “Pasamos de recomendar un producto a proponer un sistema integral de rendimiento”, dice el ejecutivo y se refiere a un plus de prácticas agronómicas orientadas a alcanzar el máximo potencial de los productos. “Ofrecemos qué manejo debería requerir cada uno de nuestros productos según la región, la fecha de siembra, la densidad, y, por supuesto, la productividad del ambiente”, enumera.

Durante la exposición, Nidera prevé organizar el recorrido por el plot en “paradas” donde se abordarán las distintas tecnologías, se pondrá foco en densidades de siembra en maíz y fecha de siembra en soja, y se presentarán los nuevos lanzamientos. A su vez, la compañía presentará novedades para el control de malezas, una problemática que figura entre las principales de los productores.