**Insumos para el agro: Aumento de la demanda de silobolsa**

*Desde IPESA destacaron no sólo la independencia de almacenamiento que le brinda al productor, sino que facilita cuestiones de logística e infraestructura.*

Esta tecnología, el embolsado de granos secos, será otro de los rubros sobre los que podrán obtener todos los detalles, información e instrumentos de financiación los visitantes de **Expoagro Digital, el próximo 9 y 10 de septiembre**.

Contextualizando la situación de esta industria, el Ing. Agr. Pablo Seniow, del departamento Técnico Comercial de IPESASILO, comentó que, si bien ya era un año que vislumbraba una demanda creciente, como resultado de las perspectivas de buenos rindes, “**la cuarentena, como consecuencia de la pandemia, generó un aumento de demanda de silobolsa**. Tiene que ver básicamente con el rol de la bolsa en el sistema agropecuario argentino, que es una herramienta fundamental para resolver los problemas de logística e infraestructura”.

En los últimos meses, “afortunadamente pudimos seguir despachando y trabajando. Nuestro depósito funcionó siguiendo una línea de protocolos y al no tener inconvenientes ni contagios en la planta o en la administración, facilitó poder hacer entregas”, dijo Seniow, y agregó: “**El** **pico de demanda, asociado básicamente a lo que es cosecha gruesa, lo tenemos todos los años, pero este año se combinó en determinados casos con cierta precaución de algunos productores que veían con temor si el mercado granario iba a poder seguir fluyendo como habitualmente lo hace”**, por las restricciones de circulación, protocolos y habilitación de actividades.

En consecuencia, “muchos tomaron la previsión y compraron. Lo que tiene **la bolsa como insumo básico en el momento de cosecha es que te independiza de cualquier problema ajeno al campo**. Uno tiene la posibilidad de cosechar y se asegura que teniendo una bolsa lo va a poder hacer en tiempo y forma, sin ninguna limitante”, aseguró el ingeniero.

El mayor volumen de comercialización se da a través de una red de distribución que IPESASILO posee en todo el país. “**Tenemos muy buena cobertura a nivel nacional**, con distintos actores, y en distintas escalas. Desde representantes de ventas de maquinaria, corredores, acopios, depende la zona”, dijo Seniow.

Para mantener el vínculo personalizado que poseen con los puntos de distribución, y por las restricciones de movilidad generadas por la pandemia, **en IPESASILO intensificaron el uso de herramientas de comunicación como videollamadas o WhastsApp**, incluso hasta para asistencia técnica. “A pesar de que la bolsa es un producto más que conocido en Argentina, siempre surgen inquietudes o dudas como para poder resolver técnicamente”, indicó.

En esta línea, la empresa posee un canal de YouTube con videos cortos con los puntos básicos a tener en cuenta para un buen desarrollo de la bolsa. “Si bien la bolsa en Argentina está difundida, es conocida y el productor sabe de las bondades del sistema, **hay que tener ciertos recaudos al momento de confeccionarla para evitar que uno mismo genere su propio problema**. Porque la bolsa les garantiza la calidad de los granos que almacenen, por el tiempo que necesiten”, explicó el referente del departamento técnico.

En sintonía con las herramientas tecnológicas utilizadas por IPESASILO, cabe destacar que **la compañía será la bolsa de silo oficial de Expoagro Digital edición YPF Agro**. “Lo consideramos como un punto de encuentro para nuestra red comercial en Argentina, y **un punto de apalancamiento muy importante para difundir el sistema en todo el sector**”, resaltó Seniow, y agregó: “Tomamos la decisión de participar de Expoagro Digital como venimos haciendo en Expoagro habitualmente, en todas las campañas. Esto nos posibilita posicionar a la empresa como líder en el mercado y dar difusión de lo que es IPESASILO para el sistema agropecuario, no solo argentino sino a nivel mundial”.

**Tecnología de exportación**

A nivel internacional, **la compañía tiene participación en el mercado de más de 50 países**. “Esto viene como consecuencia de un trabajo de hace muchos años. Esa tecnología en algunos países todavía es relativamente nueva, y esos mercados están en una etapa de desarrollo y crecimiento”, manifestó el representante de IPESASILO.

Argentina lleva más de 20 años de desarrollo del embolsado de granos secos. En este sentido, Seniow aclaró que **se realizó una adaptación de la bolsa de reserva forrajera, que anteriormente se importaba junto con la maquinaria**: “Acá se modificó esa bolsa y como consecuencia se generaron máquinas. O sea, también hay un mérito de los fabricantes de embolsadoras y de extractoras que posibilitaron el uso masivo del producto”.

También agregó que esto generó un punto de inflexión en el sistema productivo argentino: “Posibilitó que muchas zonas marginales por falta de infraestructura, caminos, capacidad de almacenaje o de transporte pudieran ingresar al sistema y hacer valer su producción en forma razonable, para que sea viable”.

**Seniow también destacó lo que representa el silobolsa para el productor**, como herramienta. “Es una tecnología que, aunque algunos creen que el productor argentino puede utilizarla con cierta estrategia especulativa, no es así. **El productor lo adoptó por una cuestión productiva y económica**, como lo hizo con la siembra directa, los transgénicos o cualquier otro insumo en el sistema”.

**Afianzando el vínculo con la comunidad**

**IPESASILO continúa con la campaña de la bolsa Rosa**. Por cada silobolsa Rosa que se vende son donados 10 dólares para Fundaleu y al Hospital Santa Marina de Tandil. Tiene como función no solamente el sentido de la donación, sino también generar conciencia de la lucha contra el cáncer. “La renovamos año a año y afortunadamente sigue creciendo. El productor ya la incorporó y generó esa conciencia. Hay muchos productores que la piden y si por alguna circunstancia en ese momento hay faltante en algún distribuidor, la esperan”, precisó Seniow.

Además, al comienzo de la pandemia, y al tomar por sorpresa a toda la población, actuaron rápidamente donde se generaron varias iniciativas para poder colaborar con la situación. Una de ellas surgió en Bahía Blanca y fue **la confección de delantales para personal de salud con el uso de silobolsas**. También se han realizado acciones con distintos centros de salud desde Ushuaia hasta Salta trabajando con las organizaciones que representaban a los hospitales zonales. “Fue algo acotado en un primer momento, cuando todo comenzaba y nos sorprendía, pero respaldamos esta iniciativa de un médico con la donación de nuestro producto. Si bien fue una iniciativa original, la situación de alguna manera se fue solucionando”, concluyó Seniow.