**Un repaso por las novedades en semillas y tecnologías para la protección de cultivos**

*La industria ofrece un seguimiento continuo a sus clientes y las mejores condiciones de financiación para una agronomía que se vio fuertemente perjudicada por las inclemencias del tiempo*

Las semilleras siguen apostando fuerte en el mercado argentino. La reconocida resiliencia de los productores, su capacidad de avanzar pese a los avatares climáticos y burocráticos, son el objetivo perfecto para que las compañías de semillas mejoren año a año con sus políticas de financiación y bajen a Expoagro con sus enormes portafolios de productos que se ajustan a cada necesidad.

Desde el área de Comunicación y Marketing, Joaquín Lopetegui recordó que la soja es el fuerte de la empresa y por ello están lanzando dos variedades para 2018, una de tecnología RR1 STS llamada 46R18 y otra variedad Intacta, de grupo más largo, con tecnología STS IPRO, denominada 67i70, apuntada, sobre todo, al mercado del NEA y el NOA.

En trigo tratan de posicionar los dos materiales comerciales Algarrobo y Ceibo, líderes en rendimiento durante la campaña que pasó. También “presentamos la nueva variedad que estará disponible la próxima campaña llamada Ñandubay, un ciclo intermedio corto del grupo de variedad II, en reemplazo de lo que era Don Mario Fuste”, destacó.

En maíz presentaron tres híbridos con tecnología MGRR BTT 3PRO, productos de punta para distintas estrategias productivas sea maíz temprano o tardío.

En materia de financiación, la red comercial trabaja con diferentes herramientas. “Nuestra sociedad de garantía recíproca ayuda mucho para fortalecer y cerrar negocios con muy buenas tasas y es el acompañamiento que le venimos ofreciendo al productor, más allá de todas las medidas que anunció recientemente el gobierno con medidas y créditos para aquellos que hayan sufrido sequías”, confió.

YPF Directo

En YPF Directo, Marcos Capdepont, gerente de Negocios, destacó que el desembarco en Expoagro incluyó todos los productos que la empresa ofrece en todo el país con una oferta de pagar hasta 200 pesos por tonelada de grano por cualquiera de los insumos: semillas, fertilizantes, herbicidas, insecticidas, gasoil, lubricantes, silobolsa e inoculantes. Además, ofrecimos un precio fijo por cada uno de nuestros insumos en cada uno de los cuatro días de la Expo.

Capdepont anunció que YPF firmó en las últimas horas un acuerdo con Adamá, empresa líder en insecticidas, herbicidas y fungicidas, para comercializar todos sus productos en todos los YPF Directo de todo el país. “El productor exige como diferencial un nivel de servicio adecuado, un nivel de servicio adecuado, una versatilidad para poder actuar en tiempo y forma. Es una logística infinita. Atender al productor las 24 horas requiere cosas simples que maximizan su producción y la eficiencia. Y nosotros debemos adaptar nuestros servicios a esas condiciones”, dijo.

Nidera

Siguiendo la tendencia de aportar genética e información, los dos grandes activos de la agricultura actual, Nidera Semillas desarrolló una propuesta basada en dos grandes ejes. Por un lado la completa paleta para los cuatro principales cultivos agrícolas de la Argentina. Por otro el servicio personalizado para los productores, basado en un staff entrenado en base a miles de datos recabados en todos los rincones del país conjuntamente con el Proyecto #NideraVuela, una iniciativa de la [RED.IN](http://red.in/) que propone una nueva forma de ver y analizar cada campo.

Cada visitante que arribó al plot pudo llevarse recomendaciones de producto y de manejo de densidades y fechas de siembra de acuerdo a las particularidades de su ambiente. En maíz la novedad fue el AX 7761, un híbrido que por su mayor potencial de rendimiento se posiciona como la mejor opción en siembras tempranas que se suma al AX 7784 VT3P y el AX 7822 CL VT3P, poseedor de una tecnología única en el mercado que sumada a la genética Nidera lo vuelve muy versátil. En soja se pudo ver la NS 4309, variedad grupo IV medio que para siembras tempranas y en la fecha óptima permite alcanzar los máximos potenciales de rendimiento, ideal para la zona núcleo. En tanto, en ambientes con limitaciones o fechas de siembra tardías se presenta un mix de variedades integrado por NS 4955 y NS 5258. La primera tiene un ciclo similar a la NA 5009 pero con mayor potencial de rendimiento. La segunda se caracteriza por una mayor rusticidad y sanidad, destacándose en fusarium.

Por su parte, la NS 4619 IPRO STS es una variedad que ya está en boca de los productores, no sólo por presentar la mejor combinación de tecnologías (IPRO y STS) sino también por presentar la combinación ideal de ciclo y rusticidad permitiendo levantar los pisos de rendimiento y anticipar la cosecha. A su vez se vio un espacio dedicado a la tecnología en soja donde Nidera muestra sus 8 variedades INTACTA RR2 PRO y los beneficios que presenta dicha tecnología.

Syngenta

Fabián Quiroga, director de Marketing de Syngenta, reveló que presentaron nuevas sojas, girasoles y maíces. Para protección de cultivos, “estamos presentando un nuevo fungicida para girasol que fue registrado recientemente, más los herbicidas para control de malezas resistentes en maíz en preemergencia como el Acuron Pack, el Acuron Uno, que vienen a cubrir un espacio necesario para que el productor pueda controlar el yuyo colorado”, destacó Quiroga.

Para soja, el portafolio de herbicidas incluye Eddus, pre y post emergente temprano para control de yuyo colorado y otras malezas incluidas gramíneas, Flextar para post emergencia en soja y Boundary también para preemergencia.

“Las condiciones climáticas de este año son preocupantes. El arranque de campaña será complicado, pero la superficie de trigo va a ser importante, porque el productor precisa avanzar con un cultivo que le permita tener algo de ingresos en diciembre”, destacó el ejecutivo.

“Nuestras soluciones integradas suman un programa de agronomía digital que ofrece un seguro a los productores por nuestros productos y en caso de inundaciones o sequía no abona el 100% de los insumos. El único requisito para el cliente es un 10% más de compra que el año anterior, lo cual para un año como éste es sumamente beneficioso”, remarcó.

DowDupont

Juan Lariguet, gerente de división Semillas de DowDupont, remarcó que la participación de la empresa en esta edición de la muestra apuntó a reforzar la comunicación de la nueva marca de la división agrícola, reconvertida en Corteva Agriscience. “Es una experiencia muy novedosa para los que vienen de las tres firmas madres, Dow Agrosciences, Dupont y Pioneer.

“Tenemos un desafío muy importante y estamos convencidos de que la unión de nuestra genética, biotecnología y fitosanitarios dan una potencia muy interesante para poner en mano del productor argentino la mejor forma de trabajar juntos en la agricultura del futuro”, sostuvo Lariguet. “El gran desafío es el trabajo de la agricultura digital, usar todas las herramientas predictivas para proyectar la unción de un producto ante las variables ambientales”, agregó.

“Efectuamos acuerdos con entidades bancarias con días libres y con tarjetas con convenios a largo plazo, convenios con bancos por descuentos de cheques para poder financiar hasta 360 días con cheques en pesos fijando el tipo de cambio, acuerdos en dólares con entidades bancarias. Brindamos financiación con granos con los exportadores más importantes del país y valoramos mucho el canje disponible y los beneficios para el productor que le interesa tener sus deudas canceladas”, marcó.

Monsanto

Para el presidente de Monsanto, Juan Farinati , destacó que  “en una campaña dura y restrictiva, la tecnología está demostrando que se defiende mejor. Vemos muy buenos rindes de cosecha en los lotes con híbridos Dekalb de alta tecnología y, en Soja, las variedades con tecnología Intacta están resistiendo mucho mejor la seca”.

Explicó que el incremento que se viene dando en el área de maíz consolida una agricultura más sustentable. Puntualizó que en los últimos tiempos se otorgó financiamiento directo a los productores por más de 420 millones de dólares y financiamiento indirecto a través de tarjetas de crédito por otros 322 millones de dólares.

El ejecutivo destacó además que la incorporación de herramientas digitales a las prácticas de manejo permite aumentar el rinde con un uso más eficaz de los recursos. “Productores que usaron las recomendaciones de prescripciones Dekalb se beneficiaron con un 8% de aumento en los rindes de maíz, con un 40% de reducción del riesgo”. A su vez, explicó que el uso de las tecnologías sumadas a los procesos de información, y con buenas prácticas de manejo, hacen la diferencia.

Farinati también anticipó que la compañía está trabajando para el lanzamiento de una nueva biotecnología en maíz, que incorporará un evento adicional para la protección de insectos y también seguirá apostando muy fuerte a la tecnología Intacta en Soja”.