

Syngenta Agro S.A.

Av. del Libertador 1855
B1638BGE Vicente López
Buenos Aires - Argentina
Tel: (+54-11) 4837-6500
www.syngenta.com.ar

Contactos de prensa

Lucila Pentenero
Gerente de Relaciones con los Medios LAS
Tel: (+54-911) 6266-2393
Lucila.pentenero@syngenta.com

Pablo Formaggini
Agroagencia
(+54-341) 15-399-2477
pformaggini@agroagencia.com



Información de prensa

Girasol: Syngenta aporta nuevas soluciones

Para esta campaña se lanzan cuatro nuevos híbridos adaptados a las principales zonas productivas. Además se suma Plenaris al portfolio de tratamientos de semillas para controlar Downy Mildew.

Mar del Plata, agosto de 2018. El girasol es un cultivo clave para incorporar a las rotaciones en busca de diversificar el riesgo climático. Esto se da muy especialmente en el sudeste de la provincia de Buenos Aires, donde los productores apuntan a sostener o aumentar la superficie de esta oleaginosa sin resignar rindes ni productividad.

Según explicó el Ing. Agrónomo Diego Aguilera, asesor CREA del área Mar y Sierras, durante la apertura del reciente workshop dedicado al cultivo, que tuvo lugar en Mar del Plata: “el girasol realiza importantes aportes a la rotación, permite cortar ciclos de malezas y enfermedades, y rotar principios activos. Diversifica períodos críticos sosteniendo la rentabilidad, es un excelente antecesor de praderas en planteos mixtos y permite “bajar” cobertura en ambientes maiceros. Observamos que el girasol favorece la estabilidad de rindes del sistema, los resultados del cultivo no oscilan tanto ante años climáticamente favorables o desfavorables como sucede con la soja”.

Al respecto, Santiago Linares, Responsable del Negocio de Girasol de Syngenta, explicó que el consumo mundial de girasol va en ascenso por el aumento del consumo de aceites de alta calidad - superiores al aceite de palma o de soja- fundamentalmente en países asiáticos, lo que sostiene la demanda del cultivo.

“Hoy el girasol conviene. Para los productores locales, sembrar variedades alto oleico con contratos puede ser un buen negocio si se consiguen buenas primas. En la selección de híbridos no conviene quedarse cortos en el porcentaje de ácido oleico, lo ideal es alcanzar el 80% para asegurarse no tener descuentos, preservar la calidad, y buscar mayor porcentaje de materia grasa”, especificó Linares.

Lanzamientos:

Para esta campaña Syngenta lanza cuatro nuevos híbridos diseñados para rendir en diferentes zonas, y todos resistentes genéticamente a las razas de Downy mildew presentes hoy en el país: SYN 3939CL unos días más cortos de ciclo que los ya existentes y de alto potencial de rendimiento

y materia grasa; SYN3990CL para Buenos Aires y La Pampa; SYN4066 un material de ciclo largo y convencional, y SYN3975CLHO un híbrido alto oleico de ciclo largo que está entre los materiales alto oleico más rentables del mercado.

Más tarde, Nicolás Bertolotti, integrante del equipo de mejoramiento de Syngenta, agregó: “la ganancia genética del programa de Syngenta a lo largo de los años fue de casi el 60% del rendimiento bonificado, lo que se dio principalmente por adaptación de híbridos de ciclos largos, mejora de sanidad post floración y comportamiento frente a sclerotinia. En el segmento alto oleico la ganancia genética fue muy importante, lo que hizo que se cierre la brecha frente a materiales CL o convencionales. Actualmente los objetivos de mejoramiento apuntan a rinde, resistencia a Downy Mildew, Phomopsis y porcentaje de aceite”.

Manejo sanitario:

El bloque sanitario estuvo a cargo de Facundo Quiróz, Investigador del INTA Balcarce, quien se refirió a Downy mildew: “Cuanto más temprano afecta el inóculo al cultivo, más importante será el daño. Este es un patógeno obligado, por lo que debe adaptarse al tejido vivo, lo que le da capacidad de cambio y pueden aparecer razas que quiebren los genes de resistencia o aparezcan cepas tolerantes a los fungicidas. En la campaña 2001/02 se vieron pérdidas totales de lotes, lo que muestra el riesgo de una epifitía para esta enfermedad”.

Las recomendaciones para combatir esta enfermedad son combinar protección genética y tratamientos de semillas. Y entre las novedades la compañía presentó Plenaris, un nuevo fungicida que controla la enfermedad. Plenaris ha demostrado ser una solución disruptiva en el control de Downy Mildew en los primeros estadios del cultivo gracias a su nuevo modo de acción. Plenaris controla enfermedades fúngicas causadas por oomycetes. Un producto de alta eficacia para todas las razas de patógenos conocidas que además tiene una excelente compatibilidad con otros productos y alta performance ante diferentes condiciones climáticas. Plenaris junto a Maxim XL, Dynasty y Apron Gold conforman el amplio portafolio de soluciones Syngenta para proteger la sanidad inicial del cultivo.

Acerca de Syngenta

Syngenta es una compañía líder del sector agrícola orientada a mejorar la seguridad alimentaria mundial ayudando a millones de productores a hacer un uso más eficiente de los recursos disponibles. A través de ciencia de primer nivel e innovadoras soluciones para cultivos, nuestros 28.000 colaboradores en más de 90 países trabajan para transformar la producción agrícola. Estamos comprometidos con la recuperación de tierras al borde de la degradación, la mejora de la biodiversidad y la revitalización de las comunidades rurales. Para obtener más información, visite www.syngenta.com.ar y www.goodgrowthplan.com. Síguenos en Twitter®, a través de www.twitter.com/Syngenta

Comunicado de advertencia respecto de las declaraciones con vista a futuro

El presente documento contiene declaraciones con vista a futuro, que pueden identificarse por terminología como 'estimamos', 'sería', 'potencial', 'planes', 'proyectos', 'estimado', 'apunta', 'en curso' y expresiones similares. Dichas declaraciones pueden estar sujetas a riesgos y falta de certeza que podrían llegar a hacer que los resultados reales difirieran materialmente de estas declaraciones. Lo remitimos a los documentos disponibles al público que Syngenta presentó ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos (*U.S. Securities and Exchange Commission*) para obtener información sobre éstos y otros riesgos y dudas. Syngenta no asume responsabilidad alguna de actualizar las declaraciones con vista a futuro para reflejar los resultados reales, las suposiciones modificadas u otros factores. El presente documento no constituye ni forma parte de ninguna oferta o invitación a vender o emitir, ni ninguna solicitud de ninguna oferta de compra o suscripción a acciones ordinarias de Syngenta AG o Syngenta ADSs; tampoco se tomará como base ni tendrá conexión alguna con ningún contrato celebrado con los fines arriba mencionados.