



Jugar en Primera

En los últimos 5 años se triplicaron los costos del agricultor para tratar las malezas resistentes. Por qué tratar a tiempo es la mejor opción y cuáles son los productos que se recomiendan.

Por María Lorena Rodríguez

Fotos: Archivo Super CAMPO

"ESTAMOS TRABAJANDO fuertemente en el desarrollo de nuevos herbicidas para malezas resistentes que es el escollo más importante al que se enfrenta el productor agrícola desde hace unos 4 años, por lo menos", dijo Eduardo Pérez, líder de FMC en una entrevista con Super CAMPO. Basta aclarar que hasta el 2010 un agricultor gastaba 30 dólares por hectárea y ahora debe gastar más de 100 para controlar los escapes de malezas en el campo.

"Podemos poner como punto de arranque el surgimiento, allá por 2010, de la primer

maleza tolerante, que fue la rama negra y, que luego, a medida que el productor se acostumbró a su presencia aprendió a controlar muy bien", explicó el ingeniero Agrónomo.

A partir de 2013, aparece con mucha fuerza el yuyo colorado resistente, que también tenía presencia antes de 1996 cuando aparece la soja RR en matrimonio con el glifosato. "Con el arribo de San Glifosato, todos estos escapes de malezas quedaban resueltos, y así el productor, los asesores, los ingenieros y todos vivimos tranquilos durante los 15

años que duró este idilio", dijo Pérez simpáticamente. "Pero todo concluye; y le llegó el turno a la resistencia, lo que nos ha llevado a ver que hoy, en Córdoba ya hay productores que deben limitar la cantidad de hectáreas bajo agricultura por la gran cantidad de malezas que tienen en los lotes y que les insumen cada vez mayores costos", refrendó.

El caso es que con este panorama no aparece tan lejos lo que le pasa a los farmers norteamericanos que ya gastan hasta 200 dólares por hectáreas para controlar las malezas resistentes. Para



Eduardo Pérez

"Apostamos a estar entre las primeras compañías en los próximos 4 o 5 años. Somos optimistas. Vamos a apostar en FMC por la agricultura, por eso lanzaremos varios productos en los próximos años".

Pérez, si la situación sigue complicándose con el ritmo actual, "calculamos que en 2015 habrá 3 a 4 millones de hectáreas infectadas con yuyos colorados; y no hay dudas de que el problema tiende a complejizarse porque vienen apareciendo paulatinamente las gramíneas resistentes. Antes toda la discusión que se escuchaba en los lotes es si se convenía aplicar 2,5 litros o 3 ltrs. de ahora eso cambió totalmente y ha cambiado la agricultura y tenemos una camada de ingenieros agrónomos que vivieron del glifosato que no lo han hecho nunca".

Una vez más, el especialista de FMC entiende que todo tenderá a complicarse en los próximos 5 años. "Hoy tenemos zonas claras de yuyo colorado en el sur de Córdoba y ya está llegando a Santa Fe, así como las gramíneas golpean fuerte en centro norte de Córdoba y en zonas cercanas a Rosario", complementó.

va dando paso a una nueva forma de hacer agricultura en la cual el productor ya no puede arrendar un campo en setiembre y salir a trabajarlo. "En FMC estamos dando 50 a 70 charlas por año recomendando monitoreo para poder actuar rápido y colocar herbicidas en el momento oportuno", indicó Pérez, quien no se cansa de repetir que "hay muchas más armas al actuar con un preemergente como Capaz XL o Capaz MTZ. Nosotros nos especializamos en presentar mezclas de productos en los que combinamos dos modos acción diferentes", manifestó el empresario.

Sin dudas la forma de enfocar el manejo agrícola se empieza a complicar cuando aparecen también las gramíneas resistentes. "Si esto hubiera pasado hace 10 años, cuando el productor tenía una rentabilidad del 20% en su negocio agrícola, la realidad sería otra", se ilusiona Pérez; pero el problema es que hoy, "con los números tan ajustados, siempre terminamos viendo a los agricultores en la encrucijada entre aplicar o no sumar más costos; sin embargo

DINÁMICA QUE CAMBIA. Todo este espectro de cambios

u\$s 1,8 billones

pagó FMC por Cheminova hace 6 meses; para acceder al mercado europeo en forma directa y en fungicidas, principalmente.

nosotros creemos que hay que apuntar al máximo de tecnología para poder aspirar a los mejores rendimientos". Para el líder de esta compañía en Argentina, el atraso cambiario, los precios internacionales de los commodities y el crecimiento de los costos se convierten en un cocktail complicado, aunque rescata que el productor siempre es optimista, y cuando llega el momento, nunca se olvida de sembrar.

Años e inversión

El desarrollo de un fitosanitario, lleva desde el descubrimiento de la Empresa hasta llegar a las manos del usuario final unos 10 años. FMC Corporation es una compañía de origen norteamericano, proveedora de químicos para el mercado agropecuario, alimenticio, farmacéutico y minero. Dentro del mercado agropecuario, es la pionera en comenzar a trabajar con la familia de los insecticidas "piretroides". Hoy en día, la empresa tiene fuerte presencia en el mercado de herbicidas a nivel local y global, siendo una de las primeras en la Argentina en trabajar sobre la resistencia de malezas a los herbicidas más utilizados. SULFENTRAZONE, CAPAZ MTZ, CAPAZ XL y CARFENTRAZONE son los herbicidas de FMC que la empresa desarrolló para hacer frente a esta problemática.

Sus ventas alcanzan los 3,8 mil millones de dólares, siendo la plataforma agrícola el 58% de las ventas mundiales. Del total de la facturación agrícola, el Mercosur significa un 60% aproximadamente, siendo Brasil el mercado de mayor penetración. Posee más de 5000 empleados a nivel mundial. Pero lo que mejor asegura el futuro de la empresa es el alto nivel de inversión en Investigación y Desarrollo, destinando aproximadamente un 6% de monto total de ventas a este rubro, de forma tal de poder desarrollar productos que cumplan eficientemente su función, teniendo en cuenta además su viabilidad ambiental y sanitaria.

nosotros creemos que hay que apuntar al máximo de tecnología para poder aspirar a los mejores rendimientos".

Para el líder de esta compañía en Argentina, el atraso cambiario, los precios internacionales de los commodities y el crecimiento de los costos se convierten en un cocktail complicado, aunque rescata que el productor siempre es optimista, y cuando llega el momento, nunca se olvida de sembrar.

Cada vez más fuerte, Pirelli Agro.
Amplio stock en todas las medidas.

SOLICITE VENDEDOR EN SU ZONA
0223 474 7114
0223 475 4943

Mencionando este aviso, un 3% de descuento adicional!

www.neumaticosmardelplata.com

neumáticos mar del plata