**9.08.2016**

Nuevo enfoque comercial de Nidera

**“Vamos a llevar más conocimiento al lote”**

***Pablo Colomar es el nuevo gerente comercial de soja y trigo. Su responsabilidad es afianzar una nueva estrategia de Nidera en el relacionamiento con los productores.***

Nidera redefinió su estrategia comercial. En 2014 la empresa armó un grupo de ingenieros agrónomos especializados a campo para afianzar y fortalecer la relación con los productores. El objetivo fue acercarse, dialogar, conocer sus necesidades e inquietudes. Una estrategia que, acompañada por buenos productos y buenas campañas de marketing, se vuelve infalible cuando se trabaja en el mercado agropecuario.

Ahora, con la reciente incorporación del ingeniero agrónomo Pablo Colomar, comenzó otra nueva etapa que tiene como propósito generar un ida y vuelta entre las áreas de investigación y desarrollo de la compañía y los productores. “Estamos abriendo la empresa para compartir la valiosa información con la que cuentan nuestros programas de mejoramiento, con el convencimiento que generará un efecto ganar–ganar, con ventajas para el productor y para Nidera”, explica el nuevo Gerente Comercial de Soja y Trigo.

El enfoque que propone Colomar se centra en “trabajar mucho la relación y el contacto con los productores para conocer sus necesidades y junto a nuestro equipo buscar las soluciones, tanto en materia de insumos como de manejo de los cultivos”.

Uno de los aspectos que darán contenido a la nueva estrategia se basa en compartir con los productores la valiosa información sobre las interacciones entre genotipo y ambiente con la que cuentan los programas de soja y trigo de la compañía. Esos datos no sólo optimizarán las decisiones de los productores y mejorarán sus resultados sino también harán crecer los programas de mejoramiento de cada cultivo. “Queremos llegar a más localidades, con más ensayos realizados en los mismos campos de los productores y que sus resultados abonen la información sobre estas interacciones”, dice Colomar, para quien esto es justamente “abrir la empresa”.

El nuevo enfoque de Nidera demanda la incorporación de numerosos técnicos al área comercial. “Necesitamos contar con un equipo que pueda trabajar codo a codo con los productores pero también con los breeders, personas que recorran los lotes y lleven adelante ensayos que den respuesta a las necesidades concretas de cada caso”, detalla el flamante ejecutivo.

La nueva estrategia también llevó a replantear los lugares físicos de trabajo de quien comanda el equipo comercial. Tradicionalmente el cargo que ocupa Colomar tenía su oficina en Buenos Aires, mientras que actualmente se encuentra en el Campo Experimental que tiene Nidera en Venado Tuerto. “La razón responde a la nueva estrategia, que requiere la interacción con otras áreas de la empresa, por eso mi lugar de trabajo es dónde está la gente de mejoramiento y desarrollo”, dice el ejecutivo.

Expectativas

Respecto del ciclo agrícola 2016/17 Colomar señala que “es una campaña bisagra” que los productores “esperan con gran expectativa”. Por otro lado, considera que “estamos en camino a una mayor formalidad en el uso de las semillas y eso repercutirá en los desarrollos de las empresas, con más inversión en sus programas de investigación”.

“Nuestra perspectiva es muy buena ya que contamos con una oferta de cultivares que cubre las necesidades de todas las zonas agrícolas del país”, explica Colomar y agrega: “tenemos un programa de soja muy enfocado a cubrir los problemas actuales de malezas e insectos, por eso la mitad de nuestra oferta actual está cubierta con variedades con las tecnologías Intacta y STS”.

“Además en esta campaña tenemos 5 variedades de soja que estarán en proceso de multiplicación para llegar el año próximo a los lotes de los productores”, explica con optimismo Colomar.

También se entusiasma con el futuro cercano: “Ya hemos probado a campo con muy buenos resultados a nuestras variedades con las tecnologías Xtend, de Monsanto, y Enlist, de Dow. Los resultados son muy buenos y eso nos anima, ya que consideramos que estos eventos serán clave para enfrentar el problema actual de las malezas”.