

Nota de Prensa



BASF sigue sumando *Máximos Rendimientos en soja*

Septiembre, 2008

Carolina Cappelloni
Tel: +54 11 4317-9856
Fax: +54 11 4317-9600
carolina.cappelloni@basf.com

Buenos Aires, Septiembre de 2008.- El primer ganador de la doceava edición del concurso Máximos Rendimientos en soja logró una nueva marca histórica. Se trata de Carlos Ramos que, junto a su patrocinante Rubén Cucagna, logró un rinde de 6567 Kg/ha. Este rendimiento superó en 100 Kg/ha al del ganador del año pasado.

La entrega de premios se realizó el 4 de septiembre en la sede de Asociación Ingenieros Agrónomos del Norte de la provincia de Buenos Aires (AIANBA), en la localidad de Pergamino. Con un rinde de 6.028 kg/ha Blanca Nidia Furlotti de Tabanera, junto a su patrocinante Abelardo Portugal, obtuvo el segundo puesto; mientras que Miguel Angel Morettini y su patrocinante Rubén Cucagna se consagraron terceros con 5378 Kg/ha.

Además resultaron ganadores:

Marcelo Diharce	Sergio Rocha	5.332
Carlos Pujol	Sergio Rocha	5.266
Rafael Marchionni	Emanuel Marchionni	5.243
Guillermo Esnaola	Luis María Cattaneo	5.181
Marcelo Ricardo Parez	Mariano Ranciari	5.161
Marcelo Distilio	Rubén Cucagna	4.949
María Silvina Alzaman	Mariano Ranciari	4.947

¿Qué es el Concurso Máximos Rendimientos?

Desde 1996 BASF organiza el concurso Máximos Rendimientos en soja cuyo objetivo es incentivar a productores junto con sus asesores a maximizar sus rendimientos y su rentabilidad con la utilización de tecnología de avanzada.

BASF Argentina S.A.
C1043AAD Buenos Aires, Argentina
Tel: +54 11 4317-9600
<http://www.basf.com.ar>
Relaciones Institucionales
Phone: +54 11 4317-9856
Fax: +54-11 4317-9600
carolina.cappelloni@basf.com

Este emprendimiento de BASF está organizado y fiscalizado por la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Norte de la Provincia de Buenos Aires (AIANBA) Una de las condiciones excluyentes para participar es el uso de un inoculante y algún herbicida de BASF. En el caso de aplicar fungicida y/o insecticida debe ser producto también de la compañía.

Una vez obtenidos los resultados se analizan las técnicas y se ponen en conocimiento de la comunidad agrícola para determinar los factores que condicionan máximos rendimientos y calidad de la semilla.

La división cultivos de BASF

Con ventas de € 3,137 millones en 2007, de los cuales € 640 millones son de América Latina, la División de Protección de Cultivos de BASF es líder en productos agrícolas y una importante aliada de la agroindustria al proveer fungicidas, insecticidas y herbicidas altamente establecidos e innovadores. Los agricultores usan los productos y servicios de BASF para mejorar la rentabilidad y la calidad de sus cosechas. Los productos de BASF también se usan en salud pública, control de plagas estructurales/urbanas, plantas ornamentales y césped, control de vegetación y silvicultura. BASF tiene por objetivo transformar conocimiento en éxito inmediato. La División de Protección de Cultivos de BASF tiene como meta ser la empresa líder en innovaciones, optimizando la producción agrícola, mejorando la nutrición y, de este modo, aumentando la calidad de vida de la población mundial en constante crecimiento. Puede acceder a más información en www.agro.basf.com.ar.

Acerca de BASF

BASF es la compañía química líder en el mundo: The Chemical Company. Su cartera de productos incluye desde petróleo y gas hasta químicos, plásticos, productos de performance, productos agrícolas y químicos finos. Como socio confiable, BASF ayuda a sus clientes en prácticamente todas las industrias a tener más éxito. Con productos de alto valor y soluciones inteligentes, BASF desempeña un papel importante en la búsqueda de respuestas a los desafíos globales tales como la protección del clima, la eficiencia energética, la nutrición y la movilidad. BASF tiene más de 95.000 empleados y en 2007 registró ventas por casi €58 mil millones. Las acciones de BASF se negocian en las bolsas de comercio de Frankfurt (BAS), Londres (BFA) y Zurich (AN). Hay más información sobre BASF disponible en Internet en: www.basf.com.