Tradecorp celebra su I Seminario de Otoño dirigido a los cultivos de cereal y olivo

Marnut

Tradecorp ha celebrado recientemente su I Seminario de Otoño dirigido a los cultivos de cereal y olivar y que busca ofrecer a sus clientes la posibilidad de intercambiar experiencias y generar sinergias entre los profesionales de diferentes áreas.

En esta primera cita celebrada recientemente en Madrid, los responsables de Tradecorp han ofrecido una charla sobre los nuevos retos del mercado y han presentado el nuevo concepto de **Tradecorp Experience,** el nuevo proyecto que la marca ha lanzado para acercarse a las necesidades de los agricultores y de sus distribuidores. Se trata de un nuevo concepto que se vertebra en dos ejes, dirigidos a los dos grandes públicos objetivos que tiene la compañía -agricultores y distribuidores-Además este encuentro ha servido para presentar hasta cuatro nuevos productos más de Tradecorp.

Presentación de Cairel y Moory

El I Seminario de Otoño ha servido para ofrecer toda la información de Cairel, un fungicida único de acción múltiple dirigido al olivar y que proporciona una protección total ¡, gracias a los diversos modos de acción. Cairel es una solución innovadora que ofrece actividad preventiva, curativa y antiesporulante ideal para utilizar en el periodo de otoño.

En este encuentro que, ha unido a productores de olivar y cereal, también se presentó el nuevo herbicida Moory dirigido al cereal y que cuenta con la autorización para su uso en trigo, cebada, triticale y centeno. La ventaja de este producto es la potencia que adquiere en pre-emergencia y en post-emergencia precoz

Nuevos bioestimulantes:

El área de nutrición y bioestimulación ha aprovechado la presencia de más de 100 distribuidores y profesionales del campo para presentar nuevos resultados de investigación de productos dirigidos a incrementar los rendimientos de las explotaciones y combatir los efectos de agentes externos.

De un lado, los asistentes han tenido la oportunidad de conocer nuevos resultados de Tyroline K7, bajo el prisma del proyecto Sentimos la Nutrición, un producto especial con una formulación a base de distintas fuentes de potasio que consigue incrementos en el color, sabor y aroma del aceite y que puede utilizarse durante el desarrollo, engorde y maduración de las aceitunas y otros frutos.

En segundo lugar, este encuentro también ha servido para presentar nuevos éxitos de Phylgreen Cereal. A Phylgreen, el biostimulante especial de extracto puro y fresco de algas de reconocido prestigio y conocido por el sector, los técnicos de Tradecorp le han unido las bondades de los micronutrientes AZ, y de este modo han obtenido una excelente solución para mitigar el estrés que soporta los cultivos al aplicar herbicidas de cereal, así como actuar sinérgicamente junto con fungicidas como Candil en la transformación de nitrógeno en el cultivo y obtener mayores

incrementos.

Nuevos retos:

La reunión mantenida en Madrid con distribuidores y técnicos agrícolas del cereal y el olivar ha permitido a los responsables de Tradecorp informar sobre la nueva estrategia de la compañía, que pasa por incrementar su presencia en nuevos mercados y ofrecer productos exclusivos y especiales. Para ello, los responsables de Tradecorp han confirmado que están permanentemente en contacto con sus grupos de interés para detectar las necesidades que cada día requieren los agricultores.

Dentro de esta estrategia de ofrecer los productos exclusivos y especiales se enmarcan las adquisiciones que el grupo ha realizado de empresas cuyos productos completan el catálogo de Tradecorp.

Tradecorp Experience:

Tradecorp Experience es la nueva herramienta de Tradecorp para reunir toda una serie de acciones dirigidas a satisfacer las necesidades tanto de los distribuidores como agricultores.

Tradecorp Experience busca ofrecer a sus distribuidores todas las herramientas que les permitan aportar a sus clientes nuevas soluciones, ensayos y demostraciones. Este nuevo proyecto incluye un amplio abanico de actividades formativas, pero también lúdicas que generen lazos de confianza y proximidad entre Tradecorp y sus clientes.

Si ya era habitual la organización de jornadas técnicas, con este nuevo proyecto Tradecorp quiere profundizar y ofrecer formaciones específicas sobre las soluciones óptimas para cada cultivo y en cada momento.

En el marco de esta iniciativa, Sebastián Ruano, director ejecutivo de Tradecorp, ha expuesto la base de esta nueva visión que está basada en la confianza que los distribuidores han depositado durante años en la empresa y la confianza que han expresado siempre en las estrategias definidas por la empresa y por el grupo al que pertenece.