

## Syngenta presenta a los greenkeepers su amplia gama de soluciones para la sanidad vegetal del césped

Agroklik

21.11.2017



**Syngenta ha sido uno de los patrocinadores principales del 39 Congreso Anual de la Asociación Española de Greenkeepers (AEdG), celebrado del 14 al 16 de noviembre en Córdoba y en el que han vuelto a destacar soluciones como Primo Maxx, el regulador del crecimiento líder del mercado, o el fungicida Heritage.**

Córdoba ha acogido, del 14 al 16 de noviembre, una nueva edición del Congreso de la Asociación Española de Greenkeepers (AEdG), que reúne una vez al año a cerca de 1.000 profesionales del cuidado de [campos de golf y de áreas verdes](#) de toda España. Este es, seguramente, el evento más importante a nivel nacional para dar a conocer las [nuevas herramientas que las compañías ofrecen a los greenkeepers](#) para facilitar y mejorar el mantenimiento del césped, aumentando su calidad y aspecto, algo que es la base del negocio del golf.

Syngenta es uno de los patrocinadores principales de este Congreso y en esta edición no ha podido presentar varios productos desarrollados específicamente para este segmento del mercado y que están todavía en proceso de registro para España, esperando que a lo largo de los próximos meses si se puedan hacer llegar a los greenkeepers estas nuevas herramientas para luchar contra las enfermedades del césped. Así, en el Congreso se adelantó que a lo largo de 2018 Syngenta presentará un nuevo agente humectante y un nuevo bioestimulante, fruto de la inversión continua en

I+D de nuevos productos para el césped, que van a facilitar la forma de gestionar la sanidad de los campos de golf de España.



En cualquier caso, Syngenta cuenta con una gama de productos líderes en el mercado, que ayudan a los greenkeepers a desarrollar un correcto programa de tratamientos del césped, no sólo para mantener la calidad de juego que exigen los campos de golf, sino para ahorrar y mejorar la gestión integrada del césped. Productos como Heritage o [Primo Maxx aportan soluciones eficaces que ahorran costes y mejoran la calidad del campo](#). Por ejemplo, con el [regulador de crecimiento líder del mercado Primo Maxx se puede llegar a ahorrar más de 6.000 euros al año](#), por unidad de siega, gracias a la reducción de las siegas.

Syngenta cuenta también con el programa Push&Pull, que es una herramienta fundamental para analizar cómo abonar cada campo de golf y cada zona del campo dependiendo de la climatología, la variedad plantada, el tipo de suelo, etc. Con estos datos se usan abonos de liberación controlada para manejar mejor el crecimiento inicial del césped y siguiendo las curvas de crecimiento establecidas para esa zona y sabemos cuándo es necesario aplicar [Primo Maxx para regular el crecimiento](#) e, incluso, cuando dejar de abonar, etc.

-----

Syngenta es una empresa líder en el sector agrícola que ayuda a mejorar la seguridad alimentaria mundial, permitiendo a millones de agricultores a hacer un mejor uso de los recursos disponibles. A través de una investigación de primer nivel y soluciones de cultivo innovadoras, nuestros 28.000 empleados en más de 90 países trabajan para transformar la forma de cultivar las plantas. Estamos comprometidos con la recuperación de los suelos en degradación, la mejora de la biodiversidad y la revitalización de las comunidades rurales. Para obtener más información visite [www.syngenta.es](http://www.syngenta.es) y

[www.goodgrowthplan.com](http://www.goodgrowthplan.com)

Síguenos en youtube <https://www.youtube.com/user/SyngentaES>

Nota preventiva respecto a declaraciones a futuro

Este documento contiene declaraciones a futuro que pueden identificarse por términos como "esperar", "logrará", "potencial", "planes", "previsiones", "estimado", "objetivo", "encaminarse" y expresiones similares. Dichas afirmaciones contienen riesgos e imponderables que pueden tener como resultado un desvío considerable de los resultados reales respecto a las afirmaciones aquí expresadas. Le remitimos a los archivos de Syngenta disponibles al público en la Comisión Nacional del Mercado de Valores de Estados Unidos en relación a estos y otros riesgos e imponderables. Syngenta no asume la obligación de actualizar las declaraciones a futuro a la luz de los resultados reales, presunciones cambiadas u otros factores. Este documento no representa ni una oferta ni una invitación a vender o emitir, ni una parte de una oferta o invitación, para comprar o suscribir acciones ordinarias emitidas por Syngenta AG o Syngenta ADSs y de ningún modo conforma la base ni guarda relación alguna con un contrato a este efecto.