**SPS Semillas: una propuesta de valor para los productores basada en la estabilidad productiva**

*SPS renueva su presencia en Expoagro 2025 y presentará su porfolio en maíz y girasol. También auspiciará el Anfiteatro SPS, un espacio dedicado a charlas de coyuntura económica, climática e iniciativas de la industria*

SPS estará participando en Expoagro por segundo año consecutivo para acercarle a los productores su propuesta de valor en híbridos que se adaptan a las necesidades de todos los productores en las principales zonas productivas del país.

“*Queremos invitar a todos los productores a pasar por el stand de SPS y conocer nuestro porfolio de híbridos que, creemos que por tecnología y relación precio-calidad, se adapta muy bien a la actualidad de los productores que eligen maíz y girasol en sus planteos*”, sostuvo Mariano Miceli, gerente de Ventas de SPS.

La marca estará presente también auspiciando el Anfiteatro SPS, un espacio dedicado a charlas de coyuntura económica, climática e iniciativas de la industria. “*Invitamos a todos a conocer la agenda del Anfiteatro y acercarse a las charlas que se realizarán, que desde ya suman valor al momento de pensar la próxima campaña*”, agregó.

**Más híbridos, más tecnología en maíz y girasol**

En 2022, SPS se relanzó al mercado con el maíz SPS 2743 VIPTERA3 como bandera, un híbrido de amplia adaptabilidad a todas las regiones y fechas de siembra, con muy buen potencial de rendimiento y la ventaja de contar con la biotecnología Agrisure VIPTERA3 para el control de lepidópteros. “*Este híbrido viene teniendo muy buenos resultados en todas las regiones y en las diferentes fechas de siembra, incluso en campañas complejas como la 23-24. Representa muy bien la propuesta de valor que SPS viene a traerle al productor*”, dijo Miceli.

La paleta de híbridos de maíz se completa con el SPS 2615 VIPTERA3, el híbrido más corto del porfolio, que con MR 122 tiene también amplia adaptabilidad para la siembra en diferentes regiones, tanto en temprana como en tardía. “*Este híbrido estuvo en los primeros puestos en más de 25 localidades en siembras tardías, por ejemplo, destacándose en la red de INTA Marcos Juárez (8 localidades) con un 2do puesto entre 35 híbridos con un diferencial de rendimiento de 800kg/ha sobre el promedio de la red. Estamos entusiasmados y confiados en que este híbrido puede ser una excelente opción de rendimiento en los planteos de los productores*”, sostuvo.

Y, además, el 2724 TG CL, un híbrido para la siembra de refugio; “*una práctica clave para el cuidado de las biotecnologías que tanto aportan a la producción de maíz*”, dijo.

Ofrecer nuevas soluciones, de la mano de la innovación, es clave para ganar terreno. Por eso este año SPS sumó el girasol SPS 3125 CL, de alto potencial de rendimiento y amplia adaptación. “*Es un híbrido de excelente perfil sanitario, rendimiento y contenido de aceite, recomendado para todas las zonas girasoleras del país. Y es una opción más en nuestra propuesta para todos los productores, en un cultivo que vemos crecer año tras año*”, reveló Mariano Miceli.

**Construyendo valor para crecer**

Desde su relanzamiento, el objetivo de SPS ha sido brindarle soluciones al productor a través de la performance y adaptabilidad de los híbridos.

Según planteó Miceli, el slogan `Valor para crecer`, “*representa la propuesta que queremos acercarle a los productores. Para lograrlo, hay que llegar con híbridos que den amplia adaptación, estabilidad y confiabilidad, con una buena relación precio-calidad, y eso es lo que cumple nuestro porfolio*”.

“*Nos destacamos por la adaptabilidad de nuestros híbridos, que están mostrando excelentes resultados en las principales redes de ensayo del país, y que están bien posicionados en precio para ese productor que busca genética, estabilidad y rendimiento*”, sostuvo.

Estas ventajas se verificaron a campo. “*Desde el relanzamiento de la marca participamos en las principales redes de ensayos de terceros, y estamos teniendo excelentes resultados frente a los híbridos competidores de nuestro segmento tanto en siembras tempranas como tardías”,* reveló el gerente de Ventas de SPS.

Y además, dijo que para la campaña 2025/26 se preparan “*con mucho entusiasmo, porque tenemos una marca que se hace fuerte en la calle y con un porfolio que acompaña las necesidades de los productores*”.

Por último, Miceli invitó a conocer los rendimientos de los híbridos en más de 100 redes de ensayo y 100 localidades a lo largo de todo el área agrícola del país. “*En nuestro stand del plot 580 podrán acceder a un informe con todos los resultados de nuestro porfolio en las diferentes redes de ensayo, e intercambiar con nuestro equipo comercial para despejar cualquier duda*”, finalizó Mariano Miceli, gerente de Ventas de SPS.