**Irri-Ar presentará nuevas tecnologías en riego**

*Según el presidente de la compañía, Eduardo Pérez Egan, los nuevos equipos aportan mayor eficiencia y reducción de costos.*

La empresa de equipos de riego Irri-Ar, que comercializa las marcas Irriland y Lindsay, será nuevamente expositor y auspiciante de Expoagro, que realizará su 12 edición del 13 al 16 de marzo de 2018 en el predio estable ubicado en el KM 225 de la RN 9, en San Nicolás, provincia de Buenos Aires.

Irri-Ar es una de las empresas que confirmó su presencia en la exposición por los próximos 3 años aprovechando las financiaciones bancarias que permiten adquirir el lote en 36 cuotas con tarifa congelada. “La idea es que el público se familiarice con nuestro stand. Además nos da la seguridad de que podemos hacer mejoras que nos sirvan más allá de esos 4 días. Por ejemplo, el año pasado implantamos pasto en todo el lote”, asegura el presidente de Irri-Ar, Eduardo Pérez Egan.

Además de sus modelos de pivots 7500P y 9500P, tanto fijos como transportables, la compañía presentará un innovador sistema del que todavía prefiere reservarse los detalles y que promete mejorar la eficiencia y reducir costos energéticos. “Va a ayudar mucho a bajar el costo del milímetro y es una herramienta que va a ser muy económica en sí”, asegura Pérez Egan, quien adelanta que también participarán de las dinámicas semiestacionarias de riego con sus equipos 9500P transportables.

Pérez Egan afirma que en la última edición de Expoagro hubo un mejor clima de negocios que se extendió durante todo el 2017. Eso, en buena medida, fue gracias a las líneas de crédito en pesos que otorgaron bancos públicos y privados. Aunque, sin embargo, el empresario afirma que el acceso a crédito en pesos se dificultó desde fines de octubre. Esto se debe a que se terminó la obligación de los bancos de colocar tasas subsidiadas para PyMEs. “Eso hace que las tasas, que estaban a un 17%, se vayan a un piso de 24% o 25%. En contrapartida, sí hay buenas líneas en dólares a tasas del 3,5% al 3,9% anual a pagar en 4 o 5 años”, opina.

Para Pérez Egan, el financiamiento es fundamental para impulsar la venta de equipos de riego, ya que “siempre es el último rubro en activarse” dentro del mercado de maquinarias. “Aunque en los últimos 10 o 12 años los productores son más conscientes sobre la importancia del riego, en las prioridades de inversión sigue un escalón por debajo de maquinarias tradicionales como cosechadoras o tractores”.