**Cómo viven las empresas esta edición de Expoagro**

*El clima de negocios y el volumen de las operaciones realizadas están por encima de lo esperado por las firmas expositoras. Las consultas y los negocios que se están concretando en San Nicolás cambian el ánimo de un sector que llegó golpeado por las condiciones climáticas adversas.*

“Por segundo año consecutivo proveemos toda la energía para el predio, es un desafío muy importante  para nosotros, es una vidriera increíble y le estamos sacando el jugo al máximo”, resaltó Lucas Woinilowicz, gerente de ventas de motores en Scania Argentina. “Esta es la principal exposición del campo argentino y no podíamos estar ausentes”, comentó luego, y amplió: “Aquí se concentra la mayor cantidad de productores de la zona núcleo, y las posibilidades  de negocios que se pueden generar son muy grandes. Para nosotros lo más importante es tomar contactos con los clientes, relevarlos, renovar la conexión con ellos y a partir de ahí empezar con las negociaciones puntuales, ya sea por la compra de camiones, grupos electrógenos o equipos para riego, y por supuesto también colaborar con nuestros socios estratégicos como es el caso de Vassali hoy en día, para ayudarlos a ellos a vender cosechadoras, y que ahí vayan motores nuestros”. “Han sido días muy intensos, hemos tenido muy buenas reuniones con socios estratégicos”, concluyó.

La empresa cordobesa Akron, con sede en San Francisco, participa de Expoagro con las tolvas autodescargables, extractoras, embolsadoras, más la línea forrajera con el mixer vertical, palas niveladoras y “la vedette”: la caja compactadora, que también tiene un dispositivo añadido para esparcir estiércol. “Hubo muchas consultas en el stand y se concretaron algunas ventas, que también se vienen trabajando con anterioridad pero que se logran concretar aquí por una cuestión de ubicación”, contó Hugo Franco, del área de comunicación y marketing de la empresa. “El martes fue un día muy positivo para nosotros, y estamos con muchas expectativas de aquí al cierre de la feria”. “Estamos apostando fuerte este año a los planes de financiamiento, con la propuesta de ‘negocios imbatibles’, con la cual se pueden tener financiación con entidades bancarias ajenas con buenas tasas, y además el plato fuerte es el canje de cereal que propone Akron, con el que la empresa paga al productor su grano un 10% más que el precio del mercado, más IVA. Se produjeron muchas ventas y la gente se acerca mucho a consultar eso”, consideró.

En el amplio e impactante stand de John Deere Pablo Micetich, responsable de ventas de la compañía financiera de la empresa, remarcó que “El balance que hacemos hasta el momento es muy positivo, y esperábamos que fuera así”. La amplia gama de máquinas que presenta la firma en la Expo, acompañado por seductoras herramientas financieras, llevaron a que las charlas se multiplicaran y que hasta el momento se hayan concretado un buen número de operaciones. “Una vez que termine la feria, creemos que el saldo va a ser muy bueno”, expresó Micetich, y contó que “En esta edición lanzamos una herramienta innovadora para financiar todo lo que es post venta, a través de un sistema de tarjeta de coordenadas, que demuestra de alguna forma el compromiso de la marca con el pedido de los clientes”.

En la firma Crucianelli S.A, que fabrica sembradoras en la localidad santafesina de Armstrong, se mostraron sorprendidos. “Preveíamos un panorama conservador dado las condiciones climáticas del año, pero lo cierto es que stamos teniendo una exposición bárbara, estamos en los números históricos en cantidad de cotizaciones y hemos hecho algunas operaciones importantes”, reconoció Gustavo Crucianelli, vicepresidente de la empresa. “Todos los días hasta el momento hemos cerrado operaciones, cosa que me sorprende demasiado. La marca está pasando un buen momento y la expo ha sido muy buena para esto”, remarcó el empresario. La empresa presenta en esta Expoagro la “Nueva Pionera”, una máquina multipropósito para hacer fino y grueso, y la sembradora “Air Planter”. “Ya hemos hecho varias operaciones con este último lanzamiento”, concluyó Crucianelli.

“El balance hasta el momento es más positivo de lo que creíamos, pensamos que iba a haber más frialdad”, definió Néstor Cestari, dueño de la firma de tolvas autodescargables. “Los dos primeros días fueron muy buenos para nosotros; tuvimos gente, consultas y ventas, algo que no esperábamos”, reconoció.

En el stand de New Holland, Ignacio Barrenese, director comercial de la firma en Argentina, destacó la recepción por parte de los clientes del nuevo modelo de pulverizadora llamado “Defensor”. “Estamos muy contentos, y más allá de los contratiempos climatológicos con los que arrancó la campaña de este año, hay una oferta muy interesante y condiciones financieras muy atractivas”, remarcó luego, y analizó: “Tenemos muchos clientes que se acercan por estas opciones como la tasa cero que estamos ofreciendo; tenemos créditos nuestros con tasas a partir del 2% y un plan con cheques a tasa fija en 12 cheques sin interés, que son herramientas exclusivas para la Expo. Se están dando una buena cantidad de negocios más allá de los contratiempos”.  “Tenemos tasas que son competitivas a nivel mundial, hace muchos años que Argentina no podía ofrecer tasas tan bajas para la adquisición de maquinaria agrícola”, sentenció Barrenese, y resaltó además la buena repercusión en consultas y operaciones de otro de sus lanzamientos, la renovada línea de cosechadoras “CR Evo”: “Crecimos mucho en este último rubro en este segmento”.

Abelardo Cuffia, pionero en tecnología agropecuaria, analizó que “los productores vienen buscando tecnología y lo hacen sin saber específicamente qué es lo que quieren comprar, pero sí lo que necesitan”. “Concretamente hemos cerrado negocios en estos primeros días, algo que no es común en estas muestras”, valoró. Este año, la firma le ha dado un gran lugar a su equipo FGS, que es una plataforma integral que permite con una sola consola cumplir todas las funciones, desde monitores de siembra hasta piloto automático. “Eso lo hemos experimentado bastante el año pasado y tuvimos muy buenos resultados. Hoy estamos recibiendo mucho interés de los productores y los fabricantes”, reconoció Cuffia.

Esteban Giammalva, gerente de marketing y comunicación de FERTEC, señaló que Expoagro es clave en su visión a largo plazo: “Tenemos un plan estratégico trazado al 2025, que implica no solo un crecimiento y afianzamiento, sino la ampliación y apertura de nuestro modelo de negocios”, dijo, y definió: “La Expo funciona como un disparador, se generan relaciones, se da el marco ideal, y creo que es el objetivo que se propuso Exponenciar, el hecho de generar un verdadero clima de negocios”. FERTEC está presentando su línea completa de fertilizadoras en su stand de 1800 m2, y también dándole espacio a sus empresas integradas, que son Agrix (tecnología de precisión) y Luxion, (logística y movimientos de semillas). También presentaron el modelo de negocios “Ecomanagment”. “”Ofrecemos llave en mano la puesta en valor de los residuos orgánicos. Generamos alianzas con tres empresas globales, dos de Italia y otra de Estados Unidos, para ofrecer soluciones en lo que son túneles de compostaje, separadores de líquidos y sólidos para residuos de tambo y plantas de producción de biogás”, explicó Giammalva, destacando por último que FERTEC está ofreciendo exclusivamente para las operaciones cerradas en Expoagro un 15% de descuento en las máquinas grandes.