**Apache aumentó 100% la venta de tractores y 40% la de sembradoras**

*En el año de su 60 aniversario, la empresa de Las Parejas atravesó un gran ciclo y ya prepara novedades para 2018.*

“Este año, el de nuestro 60 aniversario, duplicamos nuestras ventas de tractores con 200 unidades comercializadas. Además la demanda de sembradoras aumentó un 40% y en ese rubro somos la empresa argentina que más exportó por tercer año consecutivo”, dice entusiasmado Lucas Álvarez, gerente de marketing de Apache, que será la sembradora oficial de la 12ª edición de Expoagro 2018, del 13 al 16 de marzo en el KM 225 de la RN 9, en San Nicolás.

Durante la exposición, donde contará con dos stands, la empresa de Las Parejas presentará la nueva sembradora modelo 27000 para maní, con 23 líneas a 350mm y/o 12 líneas a 700mm, con un ancho de labor de 8,05m y 8,40 respectivamente.

“Su dosificador mecánico de plano inclinado tiene caída lateral y regulación con caja de 54 cambios. Mientras que la tolva es compartimentada (2200 litros de semillas y 1600 litros de fertilizante), con tabique para usar un solo insumo y una boca de salida para manguera Ø90. Además su sistema hidráulico estabilizador permite que sus ruedas auto-orientables giren 360º, con trabas individuales, puedan ajustarse a las irregularidades del terreno protegiendo al chasis de deformaciones por esfuerzos extremos”, detalla Álvarez.

En un lote de 1200 metros cuadrados, también expondrán la Air Drill 918 para grano fino/grueso con la ventaja de la monotolva y la conducción neumática de las semillas en cada surco.  Mientras que también serán de la partida los clásicos modelos 27000 y 450 para cosecha gruesa. Para grano fino, ofrecerán la sembradora 54000 con tecnología Precision Planting, en sus versiones neumática y automática.  También estarán disponibles todas las líneas de mixers, descompactadores y tolvas.

Continuando la alianza estratégica con la firma india Sonalika, Álvarez adelanta que llevarán en otro stand de 300 metros cuadrados toda la línea de tractores Apache-Solís con 26, 35, 50, 65, 90 y 110 HP. “Cubrimos un amplio abanico de tractores para el mercado de baja potencia. Proveemos a las economías regionales y otros sectores por fuera de la agricultura, como municipios y clubes. Estamos muy contentos con el acuerdo que celebramos ya hace 7 años con Sonalika, una empresa que trabaja muy bien y fabrica unas 150 mil unidades anuales”.

En el mercado externo, Apache cuenta con una amplia trayectoria en la comercialización de sembradoras, principalmente en Bolivia, Kenia y Sudáfrica, donde ya ingresaron unas 150 unidades. La firma también ha incursionado en otros destinos como Chile, México, Paraguay, Rusia, Europa y China. “Las empresas argentinas tenemos experiencia en adaptar las sembradoras a las necesidades de cada suelo, ya que tenemos un país con un territorio muy heterogéneo”.

En lo que respecta al crecimiento que durante 2017 experimentaron en el mercado interno, el ejecutivo lo atribuye a la ampliación de la red de concesionarios, que va desde Chubut hasta Salta y casi se triplicó este año. “Pasamos de tener 10 a casi 30 puntos de venta en diferentes localidades del país. Nuestra marca sigue posicionándose con la participación en importantes eventos como Expoagro, donde en la última edición nos solicitaron unos 150 presupuestos y concretamos varias operaciones”.

Por último, Álvarez considera que para mantener el buen clima de negocios es fundamental que continúe el acceso al financiamiento. “Por suerte, el año pasado los bancos brindaron buenas tasas de interés y esperamos que este año también ofrezcan tasas cercanas al 15% en pesos, para que así los productores se animen a invertir cada vez más”.