**Motorizados por buenas ventas, los fierros del campo se preparan para Expoagro**

*Las empresas de maquinaria agrícola aumentaron las ventas, y atraviesan un 2020 muy positivo.*

En un año complicado para la mayoría de las actividades económicas, el sector agroindustrial continuó trabajando, produciendo, exportando y sobre todo, invirtiendo. Los fierros del agro incrementaron las ventas, y **se preparan para reencontrarse en Expoagro 2021 edición YPF Agro.**

Desde **Apache**, una de las compañías líderes en la fabricación de sembradoras para granos finos y gruesos, indicaron: “*Con respecto a las ventas, hemos superado los objetivos que nos propusimos para este año.* ***En unidades, las ventas aumentaron entre un 20% y un 30% con respecto al año pasado****. Creemos que para 2021 esta tendencia se va a mantener*”.

De acuerdo con el último [informe de maquinaria agrícola del INDEC](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/maq_agricola_08_204891520E55.pdf), en el segundo trimestre de 2020, las unidades vendidas de todos los segmentos de maquinarias registraron un aumento respecto a igual trimestre del año anterior. **Las sembradoras presentaron la mayor suba con 48,5%;** **los implementos aumentaron 37,7%; los tractores, 30,2% y las cosechadoras, 29,0%.**

Por su parte, Javier Grasso, gerente Comercial de **Metalfor**, la empresa cordobesa con más de 45 años de trayectoria destacó que *Metalfor aumentó las ventas. Para tener un parámetro,* ***en junio de 2020 habíamos vendido lo mismo que en todo el 2019****. Seguramente vamos a terminar, -por lo menos- un 50% arriba de lo que fue el 2019 tanto en máquinas autopropulsadas como en fertilizadoras*”. En la misma línea, definió el 2020 como “*un año muy positivo para la empresa*”.

En tanto, Néstor Cestari, presidente de la empresa familiar **Industrias Metalúrgicas Cestari**, expresó: “***Nuestra venta subió aproximadamente un 25%*** *-por lo menos- con respecto al año pasado. No dejamos de vender nunca”, y aclaró: “****No hay un crecimiento único, es irregular******según el rubro, la actividad, y el producto,*** *pero todos en general han crecido porque este año la gente ha invertido en maquinaria*”.

Palpitando el cierre del año, Hugo Franco, responsable de Marketing de **Akron**, expresó: “Nos encontramos con **un buen balance general**. Un aumento de unidades equivalentes fabricadas -en relación al 2019- de entre un **12% y 15% en toda línea de equipos Akron** para cosecha, post cosecha, fertilización orgánica y manejo de forrajes conservados. Como así también en los tractores japoneses Kubota y las palas cargadoras frontales SDLG, que AKRON distribuye”.

Diferentes variables formaron un paquete atractivo y sustentable que marcó un buen ritmo de ventas.

* **Inversión**

La campaña 2019/20 ha sido un año muy interesante desde el punto de vista de la cosecha, principalmente **la gruesa determina y activa la inversión de los productores** que buscan adquirir tecnología y ser cada vez más eficientes en el campo.

* **Tipo de cambio**

Las expectativas de devaluación son otro factor que impulsa las ventas de las maquinarias, al igual que ocurre en otros sectores de la economía, como automóviles y material de construcción.

“*El productor comprando maquinaria agrícola puede dolarizar su inversión y calzarse en dólares que es lo que todos están tratando de hacer*”, señaló Grasso.

* **Créditos a tasas fijas y en pesos**

Otra de las variables han sido créditos atractivos en tasas fijas y en pesos que son vistos como una oportunidad por productores y contratistas para renovar sus bienes de capital.

Para Grasso de Metalfor, “*Estos créditos no hubiesen sido posibles si las empresas no hubiésemos subsidiado en gran parte las tasas que estaban ofreciendo los bancos, esas tasas llegaron a un nivel muy atractivo para que los productores puedan comprar este tipo de bienes de capital*”.

En sintonía con la última variable, **desde Banco Galicia indicaron que el financiamiento al agro aumentó en términos nominales y reales**. “*Insumos es el primer rubro en términos de financiamiento al sector y este año se dio la particularidad de que se incrementó fuertemente en el primer semestre del año, a diferencia de los anteriores donde el pico de financiamiento se lograba en el segundo semestre sobre la cosecha gruesa*”, destacó **Hernán Busch, gerente comercial de Agronegocios de Banco Galicia.**

En la misma línea, subrayó que “***la maquinaria tuvo un crecimiento exponencial en el financiamiento del sector****, especialmente en lo comparativo con años anteriores. El caso de ganadería, si bien incrementó el financiamiento, no tuvo un impacto tan representativo como en los otros dos rubros*”.

En cuanto a los fierros del agro, todas las categorías aumentaron. Sin embargo, aclaró: “*Se vió un crecimiento importante en tractores, cosechadoras, sembradoras, pulverizadoras, y en equipos de tecnología para agricultura de precisión y automatización*”.

Más allá de los tres principales factores que marcaron el ritmo de las ventas, Cestari, subrayó: *“****Nuestro******sector*** *-al referirse a la fabricación de maquinaria agrícola-* ***continuó******trabajando****, dado que nosotros estábamos como proveedores necesarios”.*

**Nos reencontramos en marzo**

La edición 2020 de la Capital Nacional de los Agronegocios fue hasta ahora la última experiencia de relacionamiento presencial masivo del sector agroindustrial, y es probable que **el lugar en el que todos esperamos volver a encontrarnos y donde renacerá una nueva energía para los agronegocios será** [**Expoagro 2021 edición YPF Agro del 9 al 12 de marzo en San Nicolás**](https://www.expoagro.com.ar/03-08-expoagro-2021-edicion-ypf-agro-ya-tiene-fecha/)**.**

**Metalfor** viene acompañando a Expoagro hace muchos años en diferentes momentos y situaciones. “*Es una exposición que la llamamos el comienzo de los agronegocios. Siempre nos va bien, tenemos muy buenos volúmenes de venta, y contactos.* ***Ir a Expoagro nos garantiza un caudal de datos y de operaciones que termina siendo muy importante durante el año***”, comentó Grasso.

A lo largo de su historia fue la pulverizadora oficial, pero **desde el 2021 y hasta 2023, Metalfor se convertirá en la Fertilizadora oficial de Expoagro**. “*Ser auspiciante en este rubro nos da una cuota de importancia a la hora de la valorización de este segmento, y durante los cuatro días de expo, nos permitirá mostrar todo nuestro potencial en fertilización*”.

Otra novedad con acento cordobés tiene que ver con **Akron**, empresa que debutará como auspiciante en el rubro caja compactadora de forrajes. “***Somos optimistas*** *de cara a la próxima edición de Expoagro, confiando plenamente el rol protagónico que siempre adoptan productores en situaciones como las que nos toca vivir hoy a nivel mundial*”, enfatizó Franco.

Desde **Apache**, **sembradora oficial** de la muestra, manifestaron: “*Las expectativas siempre son altas, los productores visitan cada vez más esta muestra y vienen con intención de cerrar acuerdos.* ***Se sabe que es un evento donde las promociones son muy buenas****, los plazos y acuerdos bancarios son beneficiosos para estos días*”.

Otra de las empresas que se prepara con optimismo para una nueva cita en la Capital Nacional de los Agronegocios es **Cestari,** la tolva oficial. “Como siempre, espero lo mejor para Expoagro. Quizás llevamos la nueva línea de acoplados, y siempre alguna novedad tenemos”, dijo el presidente de la pyme. No obstante, resaltó: “**Estoy seguro de que si los bancos regularizan los créditos a tasa productiva, va a ser una muy buena exposición**, porque va haber una necesidad imperiosa de créditos no solamente para el productor agropecuario, sino también para el fabricante”.

Por último, **Banco Galicia** considera a Expoagro como el momento del lanzamiento del año comercial de la campaña que la sigue y una buena oportunidad para presentar novedades de productos, tanto financieros como transaccionales.

En cuanto a la potencialidad de negocios, Busch expresó: “*Creemos que siendo un sector que siempre reinvierte,* ***si hay condiciones propicias para financiar, el productor va a aprovechar las mismas****, visto que quedó demanda insatisfecha para comprar maquinaria y, además, en lo referente a insumos siempre se aprovechan las oportunidades en el marco de la muestra*”.

Cientos de empresas de maquinaria agrícola ya reservaron su espacio en Expoagro. Akron, Claas, John Deere, Massey Ferguson, New Holland, Piersanti, Yomel y muchas compañías más formarán parte de la gran vidriera de Expoagro 2021 edición YPF Agro.

Más información en: [www.expoagro.com.ar/](http://www.expoagro.com.ar/)