**Las empresas concretan negocios en Expoagro**

Esta exposición siempre es una oportunidad para lucirse, estrechar lazos con los clientes y vender. Así lo entienden las empresas que acompañan la muestra cada año convirtiéndola en la Capital Nacional de los Agronegocios.

Como la vidriera agropecuaria más grande y el entorno propicio para entablar buenas relaciones comerciales, Expoagro es cada año el epicentro de los agronegocios argentinos. Muchas empresas que eligen la muestra, diseñan sus estrategias y calendarios en función del buen clima para los negocios que se vive en cada edición.

En el rubro de maquinaria agrícola, las empresas concretaron ventas y anticiparon operaciones que cerrarán en los próximos meses, impulsadas por los atractivos convenios con los bancos con tasas y condiciones muy accesibles. Este es el caso de Miguel Becchio de Metalfor, quien señaló que “tuvimos un primer día muy bueno, muchos visitantes y de calidad, es decir interesados en equipos concretos y decididos a cerrar la operación”.

Con una actitud positiva, el referente de la empresa de Marcos Juárez, Córdoba, afirmó que “nosotros esperamos siempre Expoagro porque es nuestro lanzamiento comercial, este año en particular estamos ante una muy buena cosecha, lo que nos entusiasma aún más”. En cuanto a las ventas Becchio comentó que “al momento vendimos fertilizadoras y pulverizadoras autopropulsadas nuevas y usadas”. En este sentido precisó que “los convenios establecidos con los bancos ofrecen tasas atractivas que son un incentivo de compra en el caso de maquinaria nueva”.

La empresa rosarina Bertini, también compartió buenas noticias. Alberto Vignolo, su Gerente Comercial, contó: “presentamos en esta edición nuestra sembradora Modelo 4000 y ya vendimos una que se va para Pehuajó”. Según el referente “tener convenios de financiamiento con todos los bancos durante la exposición es una estrategia que funciona”, afirmó Vignolo.

Desde Armostrong, Marcela Silvi, directora de Industrias Erca, confirmó que “estamos muy contentos con los resultados de nuestra participación en Expoagro 2020”. La referente de la empresa santafecina destacó: “entre otros equipos, cerramos la venta de 5 rastras de disco”.

Por su parte Rodrigo Alandia, Gerente de Marketing de Case IH, comentó que “este año el resultado es positivo, de hecho, mejor que el año pasado; tuvimos una cantidad impresionante de operaciones, incluso con lluvia, Expoagro siempre nos sorprende”. En esta línea agregó que “es la primera vez que venimos con tantos concesionarios, 22 de los 25 que tenemos en el país, eso ayudó a que las visitas comerciales fueran tan buenas, especialmente para nuestra zona núcleo de ventas comprendida por Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe”.

Otra de las empresas con presencia destacada en Expoagro 2020 Edición YPF Agro es Massey Ferguson, una de las marcas de maquinaria agrícola de AGCO. Lucas Costa, gerente de Producto y Marketing de la compañía reveló: “tuvimos el mejor primer día en años, con mucha gente en el stand, inclusive el miércoles de lluvia, recibimos también numerosas consultas”. Al respecto señaló que “somos la empresa que más alternativas para pasturas ofrece y Expoagro es una oportunidad para mostrar nuestra variedad más que abundante y al alcance de cualquier tipo de cliente”.

En el segmento de equipamiento de agricultura de precisión, Matias Abadie, Gerente General de D&E, afirmó que “llevamos más de 180 proformas en los primeros dos días de exposición, esperábamos alcanzar las 300 proformas en los cuatro días de muestra, o sea que este número es más que alentador”.

En el rubro de almacenamiento de granos, desde IpesaSilo, Pablo Seniow, sostuvo que “tenemos un convenio con Banco Provincia por el cual concretamos algunos negocios en el marco de la muestra”. Y agregó que “Expoagro es un momento esperado de encuentro con nuestra red de distribuidores y con los clientes”.