**Buenos negocios**

*En dos días, Metalfor concretó 32 operaciones en Expoagro.*

Todo arrancó cuando Martín Pettinari compró la pulverizadora que el presidente Mauricio Macri utilizó para sacarse la foto durante la primera jornada de Expoagro. “Veníamos con la mejor expectativa, pero no desconocemos la actualidad agronómica y la sequía que afecta al país. Si bien sabemos que el productor apuesta al crecimiento, a tecnificarse, a mejorar, este año han dado muestras de que lo que uno piensa realmente se cristaliza en la realidad”, subrayó el director comercial de la firma, Javier Grasso.

Sobre la marcha de los negocios, Grasso contó que entre martes y miércoles se concretaron 32 operaciones entre 20 máquinas autopropulsadas, equipos de arrastre, tolvas y algún carrito. “Lo más importante es el volumen de las máquinas autopropulsadas que nos demanda la producción de fábrica. También colocamos un tractor de la línea nueva de Landini”, destacó, confiando en que hasta el cierre de Expoagro la actividad no disminuirá.

Entre los motivos por los que los productores optan por Metalfor, desde la firma explicaron que la gente busca un plazo de financiación de entre 4 y 5 años y tasas de interés razonable, razón por la cual pasa la empresa procura suscribir los mejores convenios con los bancos. “Cualquier productor que se siente hoy en Expoagro podrá acceder a tasas que no superen el 18 o 19 por ciento para máquinas nuevas y tasas similares para usados. Además, trabajamos con una tasa del 7,5% fijo en pesos para la venta de cosechadoras”, expresó.

El ejecutivo indicó que los productores “buscan eficiencia, tecnología y operatividad”. “Tratamos de que nuestras pulverizadoras sean cada vez más eficientes, que ofrezcan cada vez mayor operatividad y mejor calidad de aplicación. La aceptación de nuestras máquinas nos evidencia que lo estamos logrando. Aunque nos resta mucho por hacer, haber logrado ser la única empresa nacional con un botalón de 41 metros propio, hace que la eficiencia de la máquina sea muy importante y un diferencial a nuestro favor al momento en que el productor precisa invertir”, agregó.

El ejecutivo rescató el valor también de la ronda de negocios. “Tuvimos muchos contactos con extranjeros a partir de las rondas de negocios. Abre el abanico de posibilidades. Expoagro entiende la necesidad de los industriales de generar contactos para una futura exportación o importación de máquinas. Quizás no defina negocios en el momento pero te posiciona de cara al futuro con el objeto de desarrollar nuevos clientes”, completó.