

expoagro 2025

FINANCIAMIENTO. La mayor entidad financiera privada del país asistió a la muestra con toda su oferta para el productor agropecuario.

Servicios. Macro consolida su estrategia para el agro



EN EXPOAGRO. Santiago González, gerente Divisional Córdoba de Macro.

Con el poder de territorio que le da ser el mayor banco privado del país, con más de 500 sucursales, Macro llegó hasta la última edición de Expoagro con toda su oferta de servicios para el agro.

En una feria con un perfil muy "fierrera", el banco estuvo en sintonía con ese escenario. Para eso, concurrió hasta San Nicolás de los Arroyos con una amplia propuesta financiera que incluyó préstamos prendarios para la adquisición de maquinaria agrícola con plazos de hasta 48 meses en dólares y 60 meses en pesos.

"Estamos muy presentes en el sector con líneas de corto y largo plazo para capital de trabajo y compra de maquinaria agrícola, con convenios con casi la totalidad de los fabricantes del país, en pesos y en dólares" desta-

có Santiago González, gerente Divisional Córdoba de Macro.

"Estamos muy metidos en el agro con mucha presencia, y con tendencia a seguir creciendo en el negocio", adelantó.

La estrategia de la entidad financiera es estar cerca de sus clientes del sector, ofreciendo servicios "a medida", en función de las necesidades.

Mientras las expectativas de los productores están puestas en un crecimiento de la cosecha agrícola, desde Macro proyectan una mayor demanda de financiamiento.

Según expresó González, hay un marcado interés por renovar el parque de maquinaria agrícola y de tecnología y para eso el banco está competitivo, tanto en financiamiento en dólares como en pesos.

"Se observa un descenso de las tasas en pesos y una creciente apatencia por los préstamos en dólares. Nosotros estamos con líneas abiertas en ambos casos", destacó el gerente.

Los productores que asistieron a la muestra pudieron conocer de primera mano las funcionalidades mejoradas de Red Agro, la plataforma digital de gestión de préstamos exclusiva del banco. Además de conocer y de operar con Campo Simple, la plataforma digital exclusiva para clientes del banco ofrece la posibilidad de comprar insumos agropecuarios con los mejores precios de contado y con financiamiento, junto a una atención preferen-

Dimensión. Con más de 500 sucursales distribuidas en toda la geografía nacional, Macro es el banco privado más grande del país. Su presencia territorial convierte al sector agropecuario en un nicho estratégico para sus servicios.

cial de los especialistas.

Como parte del abanico de prestaciones a la producción, el servicio de corretaje de granos a través de Macro Agro le permite al productor la opción de comercializar su producción, más allá de ser cliente de la entidad, con el objetivo de optimizar el resultado del negocio agrícola.

Para completar la amplia propuesta, con Macro Securities los productores pueden acceder a un completo portafolio de productos para administrar su liquidez de manera ágil y sencilla.

Una de las novedades que mostró el banco en esta edición de Expoagro fue la posibilidad de que fabricantes y concesionarios de maquinaria agrícola realicen de manera digital el onboarding de un préstamo prendario. La herramienta permite simulaciones de financiación para que los productores puedan analizar distintas alternativas antes de renovar su equipamiento, con menos tiempo de gestión y resultados al alcance de la mano.

ESPACIO DE PUBLICIDAD | GRUPO CONCI

Conci junto a John Deere revolucionó la ExpoAgro 2025

La participación del concesionario en la muestra agroindustrial más importante del país se destacó por una presencia activa durante los cuatro días, exhibiendo avances en maquinaria, servicios y tecnología, de la mano de las soluciones de John Deere y PLA.



El equipo de Conci estuvo presente en la ExpoAgro2025.

Este año en ExpoAgro 2025, miles de productores, contratistas y empresarios visitaron el stand de la marca, el cual año tras año supera su performance y este no fue una excepción.

Ubicado en una zona estratégica en el corazón del predio ferial de San Nicolás, se presentaron 23 soluciones, 7 novedades de productos, lanzamientos de paquetes tecnológicos (PUK) y bloques de capacitación exclusivos para clientes interesados en interiorizarse en novedades de los distintos productos y obtener nueva información sobre agricultura de precisión.

Durante el evento, los clientes de Conci pudieron participar de las demostraciones en vivo y el asesoramiento de los expertos lo que les permitió reforzar de primera mano las ventajas competitivas de la maquinaria

John Deere y así optimizar sus decisiones de inversión en tecnología agrícola.

"ExpoAgro 2025 nos permitió acercarnos a nuestros clientes, conocer en profundidad sus necesidades y ofrecerles soluciones concretas que les permitan seguir mejorando su performance", expresó Florencia Assessorre, Gerente del área de Marketing. "El interés demostrado por los equipos John Deere con mayor eficiencia, conectividad y precisión, reafirma nuestro compromiso con la innovación en el agro argentino", destacó.

Innovación para la rentabilidad productiva

Además de la exhibición de maquinaria, Conci estuvo presente con su propuesta integral de servicio técnico, repuestos y soluciones integrales po-

Contacto

Teléfono: 0810-777-6666
Redes sociales: @conci.official @conci.johndeere

tenciando la conectividad de las máquinas. Sin embargo, las promociones y descuentos en la línea de tractores John Deere fueron el eje central de las propuestas comerciales y lo que generó mayor interés en los visitantes.

"Estamos muy contentos por nuestra participación en la feria. Logramos cumplir con los objetivos propuestos a nivel comercial y afianzar relaciones con quienes nos acompañan hace ya varios años. En esta oportunidad, ofrecemos descuentos de hasta el 20% en maquinaria John Deere y PLA. Estos beneficios se extenderán hasta fines de marzo, para potenciar las operaciones de nuestros clientes y darles la oportunidad a aquellos que no pudieron visitar la expo a acceder a estos beneficios", aseguró Marcelo Gamero, gerente de Venta de Maquinaria.

Desde Conci se sigue trabajando para asegurar que cada cliente pueda realizar su mejor negocio y con las mejores condiciones. En este sentido, durante el mes de marzo continuarán las condiciones especiales en productos seleccionados con la opción de pago con 12 cheques sin interés en pesos o la opción del canje de cereal.

La novedad de esta exposición fue la presentación de la serie de cosechadoras S7. Clientes exclusivos de CONCI tuvieron la oportunidad de vivir una avant premier única.



Una de las novedades fue la presentación oficial de la cosechadora S7.