Expoagro 2015 en primera persona

Más de 130 mil visitantes se acercaron a la última edición de la feria realizada en Ramallo. Para los expositores, lo destacable fue la calidad del público.

Cantidad y calidad no siempre van de la mano, pero esta vez se juntaron. Unas 130 mil personas se acercaron a Expoagro 2015, del 4 al 7 de marzo en el kilómetro 214 de la autopista Buenos Aires-Rosario. Buena parte de ellas fue a buscar soluciones y con la firme voluntad de concretar negocios.

"Nos llamó la atención que muchos productores vinieran con los créditos pre aprobados a concretar compras a Expoagro", dijo un gerente de una firma de extractoras y embutidoras que computa unas 10 máquinas vendidas. "Esta vez vimos productores con decisiones cautas, decididos a invertir en aquello que va a tener un impacto inmediato en su productividad", agregó.

"Vos te das cuenta cuando pasás un presupuesto qué posibilidades hay de que se concrete una operación. Este año vino mucha gente con demandas específicas, que saben lo que están buscando. Eso no ocurre siempre", acotó otro gerente comercial de una reconocida firma que vendió 5 pulverizadoras e hizo 130 presupuestos durante la feria.

Estas afirmaciones se suman a datos como los de YPF Directo, que en los cuatro días hizo 1500 operaciones, canjeando fertilizantes, agroquímicos, lubricantes, bolsas para silo, gas y diésel por más de 180 mil toneladas de granos. Pero si hay un testimonio que refleja el verdadero espíritu de la feria es el de Mariano Farall, del departamento de ventas de Pampa Riego, una empresa joven de Paraná, Entre Ríos, que tuvo su debut este año en Expoagro.

"Para una PyMe como la nuestra, participar de esta feria implica un gran esfuerzo, pero vale la pena. Imaginate que en cuatro días pudimos lograr cosas que fuera de este espacio nos hubiese llevado un año. En primer lugar, recibimos visitas de empresarios extranjeros interesados en nuestros productos. Además, fuimos vecinos de la gente de Acindar, nuestro proveedor de acero, con quien tuvimos cantidad de reuniones. También hicimos contacto con gente de distintos puntos del país, con necesidades diversas, y quedamos conectados para trabajar en soluciones puntuales. Por ejemplo, vinieron productores del sur, para quienes el riego es clave para la siembra de maíz y desde el otro extremo vino gente de Misiones, con necesidades para los cultivos de té y yerba mate. Y, por supuesto, compartimos un tiempo valioso junto a nuestros competidores, con quienes nos une el objetivo de trabajar en conjunto para impulsar el riego en el país", enumeró el joven entrerriano, que no paró de atender gente durante toda Expoagro.

Es sabido que siempre sobran motivos para participar de una feria. Se trate de expositores o visitantes, las ferias son garantía de creación de negocio e intercambio de ideas. En primer lugar, las partes logran tomar contacto entre sí sin intermediarios. A su vez, la feria refleja tendencias actuales y futuras, y lo hace en forma viva, en acción, como ocurre con las máquinas en movimiento en las demostraciones a campo, o los drones, con toda su espectacularidad,

atrayendo a propios y extraños. Además, se pueden compartir problemas e inquietudes con profesionales y, para eso, Expoagro mantuvo llenos tres auditorios durante cuatro días con los principales temas de agenda del sector. Y, claro está, se facilita el acceso a la internacionalización. Esta vez, 30 delegaciones provenientes de los principales mercados del mundo vinieron a hacer negocios con 50 empresarios argentinos. Más de 3000 visitantes internacionales recorrieron la feria abriendo una ventana de oportunidades al mundo.

Cerró la novena edición de la feria más importante de la Argentina y miles de nuevas historias han comenzado a escribirse. El “agroshock” dio resultado. Y ocurrió en Expoagro.