**Los resultados inminentes de la ronda**

*La ronda de negocios internacionales superó las expectativas de los empresarios participantes. Fue la primera vez que la agencia Pro Córdoba y Santa Fe fueron organizados junto con Expoagro.*

Hacer un balance exacto de una ronda de negocios que movilizó durante dos días a setenta industriales y una decena de importadores de maquinaria agrícola es imposible y menos cuando apenas terminó la ronda. “Los negocios que no se pactan en el momento se cierran algunas semanas, meses o incluso varios años después de la primera entrevista presencial con un operador”, explica Luis Gilli, el gerente comercial de la agencia Pro Córdoba, coorganizadora del evento junto con el Ministerio de Producción de la provincia de Santa Fe y Expoagro.

“Sin embargo, sabemos por experiencia que la relación promedio entre la facturación generada por las empresas a partir de las rondas y nuestra inversión en el viaje y la estadía en el país de los operadores, de aproximadamente 50.000 pesos cada uno, es de 6 o 7 a 1”, indica Luis Gilli. Pro Córdoba programa sus actividades con un año de anticipación, o más, salvo excepciones. Su presupuesto anual de alrededor de 23 millones de pesos le permitirá este año organizar y participar de 63 eventos dividos en tres categorías: ferias y misiones internacionales (en ambos casos, llevan a empresarios cordobeses en el extranjero) y misiones “inversas” (traen extranjeros a nuestro país).

En este caso, como ocurrió en Expoagro, al final de la ronda, el personal de la agencia hace una escueta encuesta a los participantes como para tomar su pulso luego de un maratón de 300 entrevistas. Aclaremos que la mayoría eran expositores de Expoagro 2016. Los restantes fueron especialmente invitados por las provincias de Córdoba, Santa Fe y el municipio bonaerense de San Martín.

Primeros resultados

A corto plazo, 14 Pymes industriales desarrollaron negocios por montos que superan en total 8.000.000 de pesos. Son MJP Bombas, Mega, Pampa Riego, Blacksoil, Apache, Metalfor, Rattini, Bertolotti, Praba, Oblan, Agrologia, Verion, Samilices Puntanos e Ingergoll Argentina.

A mediano plazo, la mayoría de las empresas lograron posibilidades de ventas; 24 mencionaron montos que en total llegan a 25.730.000 pesos.