**Más de 297 reuniones en el primer día de la Ronda de Negocios**

*Con la participación de 17 compradores internacionales comenzó el encuentro organizado conjuntamente con la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI).*

Con una nutrida agenda de reuniones que se prolongó a lo largo de todo el día, arrancó la primera jornada de la Ronda de Negocios en Expoagro 2018. Al menos 17 compradores internacionales de distintas nacionalidades mantuvieron más de 297 encuentros con 60 empresas locales deseosas de que sus productos logren insertarse en el mercado externo.

“Los operadores internacionales se fueron muy contentos en este primer día”, comenta Esteban Ruiz Díaz, coordinador general de la Ronda de Negocios Internacional, que organiza Expoagro conjuntamente con la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI). “Aunque aún no se pueden conocer los resultados en términos materiales y económicos, se trata de una excelente herramienta para la promoción de exportaciones. Es un muy buen puntapié inicial para conocerse, intercambiar catálogos, presentar productos y posibilitar una relación que en el futuro puede terminar en la concreción de un negocio”, completa.

De las reuniones participaron compradores provenientes de diferentes partes del mundo, con Ucrania, Vietnam, Bolivia y Colombia llevando la delegación más numerosa. Pero también hubo representantes de Estados Unidos. La firma Edney Distributing, por ejemplo, llegó al país interesada en la producción de segadoras, rastras de discos, rotoenfardadoras, desmalezadora y pulverizadoras. Su intención es introducir estos equipos no solo en el mercado estadounidense, sino también en Canadá, Irlanda e Inglaterra. En tanto, desde Sudáfrica la empresa Jaytrade arribó en búsqueda de pulverizadoras autopropulsadas (2500, 2800 y 3200 litros) y de arrastre (de 800 a 4000 litros) con el objetivo de exportar a Italia.

Por su parte, las firmas ucranianas Agrogeneration, Ukrmashbud y PPF Agrocenter focalizaron su atención en las sembradoras de grano fino y grano grueso, embolsadoras, moledoras y trituradoras de granos, cosechadoras, cabezales, silobolsas y equipos enfocados en agricultura de precisión. Mientras que desde Vietnam, las compañías Hai Son y VEAM son las encargadas de introducir en el gigante mercado asiático los tractores, monitores de siembra, sembradoras y bombas hidráulicas que se producen en el país. Finalmente, los compradores latinoamericanos, provenientes mayoritariamente de Colombia y Bolivia, mostraron su interés por las tolvas autodescargables, descompactadores de suelos, sembradoras, cosechadoras, pulverizadoras y fertilizadoras.

Desde el lado local, alrededor de 60 empresas radicadas en el gran complejo productico conformado por las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe llegaron hasta Expoagro para probar suerte y poder colocar sus productos en el mercado internacional. Entre ellas, las que más acumularon reuniones productivas en la primera jornada fueron los fabricantes de sembradoras Crucianelli, Fabimag, BTI Agri y Metalúrgica Genovese. Y con un gran número de encuentros participaron las empresas Verion (que brinda soluciones integrales en oleohidráulica), Sylwan (especializada en bombas centrífugas y electrosumergibles), Bernardin (dedicada a la fabricación de pulverirazadoras y fertilizadoras, entre otros equipos) y Tesma (líder en termometría y automatización de aireación). Y un grupo de al menos 15 compañías que no llegaron a inscribirse para las rondas también se acercaron al espacio para realizar encuentros de manera espontánea.

“Las distintas partes se reúnen para ver cuáles son los productos que más interesan y aquellos que tienen mayor potencial. Luego el negocio se va ir alcanzando en la medida que ambos alcancen afinidad, ya sea por una cuestión de precio, de calidad o de desarrollo del equipo”, explica Ruiz Díaz. De esta manera, la exposición se posiciona como la plataforma ideal para generar un ámbito de trabajo propicio para impulsar las exportaciones argentinas de productos agroindustriales y conectarla con la demanda extranjera.

En la última edición de Expoagro, la Ronda de Negocios produjo ventas por más de 10 millones de dólares a los mercados de Sudáfrica, Australia, Chile, Rusia, Ucrania. En esa oportunidad se realizaron más de 500 reuniones de negocios en tres días.