**Todos los continentes concentrados en la Ronda de Negocios**

*Representantes de todas las regiones protagonizaron una nueva edición de la actividad que Expoagro lleva a cabo con la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI). Más de 550 reuniones se realizaron en los dos días que duró el encuentro, que se consolida como la plataforma ideal para la oferta exportable de Argentina.*

Optimismo y diversidad era lo que se podía ver en las 567 reuniones que tuvieron lugar en la nueva edición de Ronda de Negocios. Al menos 17 compradores internacionales provenientes de todos los puntos del mundo formaron parte de la nueva edición del encuentro organizado conjuntamente entre Expoagro y la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI). Mientras que por el lado local fueron 60 las empresas que con su participación lograron mejorar su inserción en el mercado internacional y potenciar sus ventas.

“Año a año crece el número de PyMEs que reunimos con compradores internacionales de Sudáfrica, Namibia, Botsuana, Camerún, Rusia, Ucrania, Australia, Bolivia, Colombia, Brasil y Vietnam que trajimos en esta oportunidad”, expresó entusiasmado Alejandro Wagner, director general de AAICI, como balance final del encuentro. “Nuestro objetivo es seguir uniendo la demanda extranjera con la oferta exportable nacional, y generar un ámbito de trabajo propicio para impulsar las exportaciones argentinas de productos agroindustriales. Por eso acabamos de firmar un convenio junto a Exponenciar, Santa Fe Global y el Municipio de San Nicolás para replicar la actividad en la edición 2019 de Expoagro”, finalizó.

Sólo a partir de las reuniones realizadas en el primer día de la Ronda de Negocios se alcanzó un monto de negocios por 700 mil dólares, encabezado por Crucianelli (u$s 300 mil), BTI Agro (200 mil), Agromec y Dunlop (u$s 100 mil cada una). “Tuvimos reuniones con representantes de Ucrania, Bolivia y con la empresa estadounidense Edney, a la que le interesó nuestra embolsadora y el extractor de grano seco. Ya le pasamos un presupuesto y esperemos llegar a un acuerdo”, reveló Norberto Adriano Combale, responsable de Comercio Exterior de Agromec.

La compañía norteamericana arribó a Expoagro con la intención de intercambiar algunas ideas, hacer contactos con distintos fabricantes nacionales y poder cerrar algunos negocios en el futuro. “Estuve viendo qué tipo de productos ofrece la Argentina. Vengo de un lugar muy parecido a este y por eso creo que podemos construir una relación que pueda ser fructífera para ambos”, señaló William Douglas Edney, presidente de la firma que distribuye maquinaria agrícola no solo a su país, sino también a Canadá, Irlanda e Inglaterra.

Con un modelo agrícola compatible al de nuestro país, hubo cuatro empresas ucranianas que formaron parte este año de la Ronda de Negocios. El país del este europeo también se especializa en la actividad agrícola a gran escala y el 40% de sus exportaciones dependen del sector. “Me llevo una muy buena impresión de mi paso por Expoagro”, aseguró Vladyslava Rutytska, vicepresidenta de AgroGeneration, una de las compañías agrícolas más grandes de ese país con 120 mil hectáreas y medio millón de toneladas de granos producidas anualmente. “Para los fabricantes argentinos es muy conveniente participar de este tipo de encuentros porque pueden contactarse con representantes de diferentes países. En nuestro caso, ya tenemos relaciones comerciales con varias empresas locales. Por ejemplo, ayer nos reunimos con BTI Agri, una firma a la que le compramos sembradoras desde hace más de dos años”, agregó. La oferta de tractores doble tracción de 95cv y 105cv y cosechadoras de sistema axial fueron algunos de los productos ofrecidos que más le llamó la atención.

Un caso diferente representa el de Vietnam, que también llegó a la exposición con cuatro compradores. “Las maquinas argentinas son muy grandes y no se adaptan a nuestros campos que son mucho más chicos. Sin embargo, con los mismos componentes se puede fabricar productos de menor escala, sobre todo en fertilizadoras”, explicó Ngoc Ha Tran, representante de VEAM, la compañía estatal china líder en la producción de motores y maquinaria agrícola que exporta también a todo el continente asiático (China, Corea y Japón). En ese sentido, el sistema de manufactura y los procesos de elaboración fueron los ejes donde pusieron foco los vietnamitas: “Todavía no llegamos a ningún acuerdo, pero estuvimos hablando con muchos oferentes para tener un poco más de información acerca de los distintos productos y tecnologías”.

En tanto, Jaytrade, la empresa sudafricana que se dedica a importar y distribuir bombas y equipos agrícolas en todo el sur de África, también participó de la Ronda de Negocios. "Hace 10 años que no importaba productos de Argentina y decidí volver a probar suerte otra vez", comentó la dueña de la empresa, Karen Hawkes. Su intención en este caso se centra en segadoras, desmalezadoras, tanques plásticos con tráiler y pulverizadoras autopropulsadas (2500, 2800 y 3200 litros) y de arrastre (de 800 a 4000 litros). "Estoy interesada en agregar nuevos productos a nuestra línea y por eso visito la feria", añadió.

Colombia y Bolivia fueron dos de los países que aportaron el mayor caudal de compradores y los distintos empresarios argentinos que participaron de la Ronda de Negocios terminaron muy satisfechos con la posibilidad cada vez más cercana de hacerse de nuevos clientes en Latinoamérica. “Nosotros nos enfocamos más a la región y logramos recuperar la atención de Colombia, que es una plaza complicada porque tienen fabricantes propios con productos a valores muy bajos. Por ejemplo, la empresa SIDA S.A se interesó mucho por nuestras rastras modelo CH2165 y CH2199. Además, tres firmas bolivianas (Cappo, La Kantuta y Asociación Comercial de Agricultores del Norte) demostraron particular interés por una sembradora de grano grueso”, detalló Hugo Álvarez, responsable comercial de Chalero.

“En el día de hoy hemos mantenido encuentros con unas 20 empresas y podría decir que el 75% se mostraron muy interesadas en nuestra propuesta”, advirtió Claudia Mendoza, representante de Equimotors, una firma boliviana que se dedica al mantenimiento de maquinarias. “Hay muchas marcas argentinas en Bolivia que tienen representantes comerciales pero no ofrecen servicio de posventa. Creemos que ésta es una gran debilidad y nosotros podríamos cubrir ese servicio”, agrega la joven, quien se entrevistó con Metalúrgica Genovese, Martínez Staneck y Richiger. A su vez, durante la recorrida por Expoagro se sorprendió por el alto nivel tecnológico que se exhibe: “Hemos visto que muchos están implementando agricultura de precisión. Lamentablemente en nuestro país estamos muy atrasados en ese aspecto ya que en el campo no es muy aceptada la tecnología”.