

Una ronda de negocios intensa

**La ronda de negocios internacionales empezó ayer con la participación de diez importadores y setenta fabricantes de fierros argentinos. Por primera vez está organizada por la agencia Pro Córdoba, la Secretaría de Comercio Exterior de Santa Fe, y Expoagro.**

La escena se repitió seis veces en dos horas y justificó el viaje matutino de Villa Carlos Paz a Ramallo. El experimentado industrial Cordobés Alfredo J. Bertolotti saludó por separado a los importadores de maquinaria agrícola invitados a Expoagro con quienes eligió reunirse y se sentó a las mesas de cada uno para extraer de su valija de comerciante itinerante una boquilla de pulverizadora del tamaño de una uña, que los extranjeros examinaron como un joyero evalúa el valor una pieza delicada.

“Van a ser clientes míos, al menos dos”, dijo tajante Bertolotti al salir de la carpa donde se realizó la ronda de negocios internacionales coorganizada por la agencia Pro Córdoba y la Secretaría de Comercio Exterior de Santa Fe, junto a Expoagro.

Lo confirmaron horas después, a la tarde, Beto Araujo, gerente de la empresa Simoagro, del Estado de Paraná, en Brasil, y Germán Chavarriaga, de la distribuidora Tractogermana, de Medellín. Según comentaron, este tipo de boquilla escasea en sus mercados respectivos mientras que la demanda existe.

Los 70 fabricantes de fierros argentinos que participaron de la ronda establecieron un primer contacto con los 9 operadores de Brasil, Colombia, Perú, Uruguay y Bolivia presentes, que podría desembocar en operaciones de exportación. Para algunos, el evento les sirvió ante todo para saber qué se está consumiendo en su rubro en los países vecinos. Fue el caso de Daniel Bruso y Martín Lisandron, socios fundadores de la Pyme MJP, creada en el 2011 en Marcos Juárez, fabricantes de bombas centrífugas para pulverizadoras. Fue su primera participación en una ronda de negocios internacionales. Se reunieron con importadores de Bolivia y de Brasil quienes les informaron sobre la fuerte presencia de pulverizadoras de origen brasilero en ambos países. “Esto representa un gran desafío para nosotros porque nuestro producto está diseñado para las pulverizadoras autopropulsadas que se usan en Argentina. Entendimos que sólo podremos abastecer estos mercados de exportación al acompañar fabricantes argentinos tales como Metalfor, Pla, Praba o Caiman, que ya proveemos a nivel local”, comentó Daniel Bruso. Tenemos precios competitivos porque nuestra estructura es pequeña y la devaluación ayudó en este sentido, pero Brasil también devaluó su moneda…”, agregó.

La agencia Pro Córdoba organizó esta ronda por primera vez en Expoagro en un contexto favorable para la exportación. Entre las 800 empresas exportadoras de Córdoba, un 30% son del sector agroindustrial y apuntan en prioridad a los países de la región. “Hacemos un trabajo de exploración de mercado a largo plazo y de acompañamiento individual de las empresas, explica Roberto Rosatto, el gerente general de Pro Córdoba, que dispone de un presupuesto de 23 millones de pesos para realizar o participar este año de 63 eventos. El retorno es difícil de medir pero sabemos que supera en seis o siete veces la inversión, dice.

Cada país presenta sus características. Por ejemplo, la ganadería en Colombia tiene un desarrollo potencial que solamente está frenado por la permanencia de grupos guerrilleros en las zonas rurales. Hace ya cinco años que estamos acompañando a empresas allá y que invitamos a importadores de Colombia en eventos como éste. Cuando mejore la situación allá, ya estarán posicionados para aprovechar las oportunidades”, añadió.

La Peruana Mónica Rodríguez, de Cest Perú, busca herramientas para agricultores familiares de su país: pequeños molinos, ordeñadoras móviles de dos bajadas y sembradoras manuales con o sin motor. “Las empresas santafesinas Nova Siembra y Powell me propusieron sembradoras a un precio muy competitivo y fui a ver una demostración de las mismas en sus stands de la feria. En cuanto regrese a Lima, voy a trabajar esos contactos junto con mis clientes y sus bancos”, comentó entre dos entrevistas con fabricantes de fierros.

Con su quebradora embutidora de granos como producto estrella, el fabricante Loyto ya exporta a Chile y Uruguay desde hace una década. El comercial Javier Mari ahora apunta a Colombia y Ecuador donde viajó el año pasado con la agencia Pro Córdoba. La ronda de negocios de Expoagro le permitió volver a reunirse con el personal de Tractogermana, de Medellín, y seguir de cerca el desarrollo de la ganadería en Colombia. “Hablamos más de política que de negocios pero van de la mano”, deslizó con la esperanza de que el campo colombiano también conozca pronto un cambio de fondo positivo.

