**Se concretaron 270 reuniones en las rondas de negocios**

*Concluyó con un excelente balance las Rondas de Negocios Internacionales en el marco de la 13° edición de Expoagro.*

La mayor muestra agroindustrial a cielo abierto de la región se presenta como una ventana hacia el mundo. El miércoles 13 y el jueves 14 de marzo, se realizaron las tradicionales rondas de negocios internacionales en el marco de la 13° edición de Expoagro que tiene lugar en el predio estable de San Nicolás (Km 225 RN9). Durante dos días se registraron aproximadamente 270 reuniones, y se estima un intercambio de más de US$ 8.300.000.

El valor promedio negociado por cada participante fue cercano a los US$ 163.000 y tuvo aproximadamente cuatro reuniones. En esta oportunidad, participaron cerca de 63 empresas de maquinaria agrícola (pulverizadoras, cosechadoras, sembradoras y de agropartes), y diez compradores internacionales provenientes de Bolivia, Canadá, Colombia, Uruguay, Sudáfrica y Ucrania.

De acuerdo a las encuestas realizadas a los participantes de las rondas, el 51% indicó que avanzaron en negociaciones, el 30% recibió pedidos de cotización, el 13% encontró interés para recibir inversión, mientras que el 4% avanzó en convenios de asociación y reservas de unidades.

En este sentido, Ricardo Turati, gerente de Comercio Exterior de la empresa cordobesa Metalfor, indicó: “Hemos tenido varios contactos productivos, vimos una muy buena predisposición para para armar las agendas, y estamos conformes con el resultado de la ronda”. Asimismo, agregó: “Nos reunimos con compradores de Ucrania, Colombia, y Uruguay. Son todos mercados diferentes y tienen requerimientos distintos”.

Por su parte, Juan Carlos Ruano, encargado de Comercio Exterior de la firma Mainero, detalló: “Estuvimos reunidos con compradores de Bolivia, Uruguay, Ucrania y Canadá”. En relación a los intereses de los compradores, expresó: “La gente de Ucrania buscaba plataformas para cosechar maíz; los compradores de Bolivia buscaban máquinas para embolsar granos pero quedaron interesados en toda la línea de Mainero, y existe la posibilidad de que formen una distribución en Bolivia”.

En tanto, Lucila Cestari de la empresa de tolvas Cestari, señaló que compartieron reuniones de negocios con compradores de Canadá y de Ucrania. “Estamos analizando, si somos competitivos para ingresar a Canadá dado que el interesado se fue encantado con la calidad de las tolvas”.

Más allá de las reuniones generadas en la Carpa Internacional, cabe destacar que 200 compradores se registraron en la nueva APP de Expoagro para concretar negocios.

Frente a esta oportunidad que tiene Argentina de insertarse al mundo, Fernando Pereyra de la empresa Wobax, aceleradora de negocios internacionales que colaboró en la coordinación de relaciones comerciales durante la megamuestra agroindustrial, resaltó: “Las rondas de negocios son una herramienta que le permite a las empresas argentinas exportadoras diversificar mercados. Se trata de relaciones a largo plazo. El pedido de cotización y la inversión continúan siendo un gran síntoma para el desarrollo de negocios”.

Por su parte, Alejandro Wagner, director general de Comercio Internacional de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI), resaltó: “Aprovechamos la concurrencia que tiene Expoagro para realizar estas rondas de negocios que son muy efectivas para el comercio internacional”, y agregó: “Esto les permite a las empresas argentinas, en vez de viajar al exterior, hacer un primer paso en una ronda donde puede negociar con compradores que trae la AAICI junto a agencias provinciales de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, que son las que representan el sector de la maquinaria agrícola”.

Por último, vale resaltar que a la “Capital Nacional de los Agronegocios”, arribaron contingentes de Alemania, Brasil, Canadá, Chile, Estados Unidos, Etiopía, Italia, Nigeria, República Checa, Rusia y Uruguay. A diferencia de otras ediciones, hubo una gran presencia de compradores de África.

Mayor información en: [www.expoagro.com.ar](http://www.expoagro.com.ar)