**Los empresarios de la exposición se mostraron optimistas y con proyección**

*Algunas de las principales empresas participantes de Expoagro en La Rural de Corrientes analizaron sus mercados y se mostraron satisfechos con la realización de la primera expo.*

Por primera vez Exponenciar llegó a Corrientes para organizar junto a la Sociedad Rural local Expoagro en la Rural de Corrientes, una muestra que a lo largo de cuatro días concentró a buena parte de los principales actores de las producciones insignias de la región como la ganadería vacuna, la ovina, la forestación y el sector arrocero.

En este contexto participaron de la muestra distintas empresas de maquinaria agrícola, automotrices, de insumos para el agro en general, bancos, empresas de sanidad animal, y de productos y servicios de veterinaria, entre otros.

Con una visión de “faros largo” el campo del NEA dejó en claro en Expoagro en la Rural de Corrientes, que más allá de la coyuntura de inestabilidad, el sector agropecuario no deja de mirar a futuro.

Para Esteban Maiquez, socio de **El Impenetrable**, el NEA es la región de mayor potencial del país, “la frontera agrícola nos viene empujando la ganadería hacia el norte y por ende, hay muchos campos”. El abanico de servicios de su empresa está centrado en ganadería pero de a poco se va a ampliando a agricultura.

Como les sucede a la gran mayoría de las empresas la incertidumbre que genera la volatilidad de los precios no favorece un ámbito estable entre proveedores y clientes. En esta sintonía destacó el nivel de la feria: “Me sorprendió para bien, en cuanto a animales, la exposición de las diferentes razas, hay un gran nivel y un crecimiento en cantidad. Se ven inversiones dentro del predio de la Rural y muchos expositores que apostaron”.

Otro que destacó el potencial de la región y de la expo fue Sebastián Perretta, director Comercial de Argentina y Desarrollo de Negocios de **Biogénesis Bagó**. “Tenemos la red comercial ya instalada hace mucho tiempo, un equipo de vendedores, personal técnico a disposición para trabajar con los productores y hacer este trabajo de aumentar los índices productivos para alcanzar más disponibilidad de carne tanto para el consumo interno como para exportar. El potencial de la ganadería en el norte argentino es enorme”.

El desafío es la adopción de más tecnología para aumentar los índices productivos. “Tenemos 62% de destete en promedio de país. Sabemos que hay mucha inversión ganadera aquí en el norte, muchos productores, y de la mano del asesoramiento y de las herramientas tecnológicas los tenemos que ayudar a producir más porque eso va a ser mejorar el negocio para ellos, brindando más rentabilidad y mayor beneficio para la economía argentina”.

Juan Manuel Ortiz, asesor técnico comercial de **Tru Test**, contó que la apuesta de la empresa es continuar el camino de ofrecer soluciones en el manejo y registro de la información en producción de carne ya sea porcina como vacuna. “Contamos con una línea de electrificadores de super potencia, toda la línea de trazabilidad y de pesaje, balanzas, lectores de caravana y, recientemente, sumamos  la línea de trazabilidad electrónica con las caravanas data Smart”.

Con respeto a la actualidad de su sector, Ortiz dijo: “Pese a los cambios, el productor entiende que necesita ser más eficiente y producir más día a día y para eso, justamente, hay  que poder medirlo, y si lo medís, podés mejorarlo. Las herramientas de medición dinámica que ofrecemos han ayudado al productor desde hace varios años y lo van a seguir haciendo”.

Por su parte, Gonzalo Mosquera, jefe de ventas de **Farmquip**, empresa que fabrica equipamiento en acero galvanizado para manejo de ganado bovino, ovino, porcino y equinos, destacó la llegada del producto en esta zona. “Hemos vendido bastante en la zona ya que avanzan los establecimientos de engorde a corral. Nuestros productos no tienen mantenimiento porque es de acero galvanizado. Además, las mangas y toriles se pueden hacer curvas, y ciega para que el animal no vea. Es un buen beneficio para el trabajo en general en el tiempo y en la mano de obra, que no abunda”, explicó.

Respecto a la incidencia de la actual situación nacional, el referente de Farmquip, aseguró que “nos afecta a todos, pero incide mucho en la empresa porque nuestra materia prima es el acero, que se rige en dólares. Y por eso debimos hacer aumentos del 26%. La mayoría está viendo qué pasa. Está todo calmo”, concluyó.

Para Ximena Castellani, gerente de Marketing y Comunicación de **Jac Motors**, “Corrientes es la tercera provincia más importante de Argentina en materia de ganadería, todo lo que tiene que ver con explotar el campo que es parte del activo argentino. Tenemos productos muy competitivos tanto para el campo como para la ciudad”. En este sentido, destacó la JACT6 4×4, y detalló que “es nuestra pick up y está en dos versiones: JACT6 4x2 y 4x4. Es una herramienta versátil para la gente que trabaja en el campo y que va para la ciudad a hacer determinada cosas. Es muy importante para nosotros presentar nuestras gamas de productos en esta exposición”.

Por otro lado, Castellani resaltó: “La expo nos sirvió para iniciar tratativas con diferentes cooperativas y asociaciones de cara al futuro para poder hacer algún tipo de alianza estratégica conociendo más sus necesidades y viendo de qué forma satisfacerlas con nuestro line up”.

En ese sentido Marcelo Da Silva Braun de Agro Chaco, concesionario oficial de **Massey Ferguson**, contó. que “la región del NEA se caracteriza por los tractores pequeños debido a la calidad de los cultivos. Hay productores de tomate, morrón, yerba mate y citricultores que utilizan tractores de 80 HP”. Pensando en este momento de inestabilidad económica y financiera la empresa estrenó en Expoagro un plan de financiación en pesos, con una entrega del 30%, un cheque a 180 días y un cheque a 360 días, fijo en pesos, para todos los modelos de tractores de Massey Ferguson.

En tanto, el jefe de base en Corrientes Capital de **YPF Agro**, Manuel Belda, empresa que desembarcó en la provincia en 2015 con una primera base en Goya, aseguró que “la zona tiene un potencial grande con las arroceras, yerbateras y la horticultura. YPF busca expandir su portafolio ofreciendo una paleta de agro con fertilizantes, fitosanitarios y, no solo con lubricantes y combustibles”.

“Lo sucedido esta semana en el país nos pega de lleno. Los fertilizantes son productos atados al dólar y cada devaluación genera alerta para intentar no afectar al productor. Se debieron remarcar precios como en cada alerta económica, se tiene que estar atentos al mercado, pero tenemos financiamiento disponible”, agregó.

Fortuno Parera, gerente comercial de **Forratec**, manifestó que “las expectativas son buenas tanto para maíz como para sorgo, que son nuestros productos para el NEA. La idea es mostrar y desarrollar nuestros productos para la región. Todo el trabajo genético que sustenta nuestros productos”, detalló.

Parera minimizó la crisis nacional y afirmó: “Hace años que la venimos pasando. Hay que esperar que se acomode, el sector nunca para. Las ventas nunca se detuvieron, hay que esperar y acomodarse. La idea es mirar siempre para adelante. Tuvimos que rever la financiación y esperar a ver qué hará el mercado, pero se sigue apostando”.

Además, Martín Ayala de la empresa **Agroveterinaria San Martín** que por primera vez participa en la exposición, pero que hace más de 30 años está en la región, proyectó: “Buscamos aumentar la producción en la provincia con tecnología, maquinaria nacional, veterinaria y agronómica”. Respecto a La situación nacional, Ayala aseguró que “nos pegó en la cuestión del financiamiento, pero siempre se intenta armar algo conveniente para el productor”.

“Estamos convencidos de que esto es el futuro y la única manera de salir adelante es trabajando. Revaluamos precios y el productor ahora está esperando ver qué pasa, pero siempre apuesta a seguir”, concluyó.