**Fiel a su estilo: El campo mira a Expoagro a largo plazo**

* *Empresas de maquinaria, insumos, servicios y bancos se preparan para sentar base durante varias ediciones de Expoagro.*

**La ganadería tiene un horizonte de producción a tres años; los productores están por empezar a sembrar lo que van a cosechar el año que viene; las fábricas de maquinaria e implementos agrícolas realizan inversiones pensando en 5 a 10 años, lo mismo ocurre con las de insumos que investigan e invierten durante años para desarrollar nuevas tecnologías. Una parte importante de la producción (entre el 50% y el 60%) se realiza en campos arrendados, si bien los contratos son anuales, prevalece la renovación de acuerdos.**

**En este sentido, el campo argentino ha demostrado que independientemente de cualquier evento climático, económico e incluso político, sigue adelante impulsado por la misma capacidad de innovar, producir, invertir y planificar. La confianza, el valor de la palabra y las relaciones entre empresas y productores, son características de este sector.**

Expoagro, el epicentro agroindustrial a cielo abierto por excelencia en la región, encarna esa filosofía. Tanto así, que tras una década de ediciones itinerantes, selló un acuerdo con el Municipio de San Nicolás en 2017 para establecerse como anfitrión permanente. Desde entonces, el Predio Ferial y Autódromo de San Nicolás ha sido su hogar. Situada en el corazón de la Pampa Húmeda argentina y a poca distancia de los principales centros urbanos del país, la exposición se ha arraigado con firmeza.

**En la misma línea, y** de acuerdo con el Departamento de Ventas de Exponenciar, se observa una creciente tendencia de las empresas de maquinaria, insumos, servicios y bancos a cerrar contratos por varias ediciones. Esta tendencia refleja el compromiso que las compañías tienen en el desarrollo sostenible y próspero del sector, como la confianza en el evento y su organización.

Expoagro es un punto de encuentro crucial donde los expositores pueden posicionar su marca, productos y servicios; explorar nuevas oportunidades de colaboración y establecer relaciones comerciales duraderas.

De esta manera, las firmas deciden estar presentes en varias ediciones y firman acuerdos, se posicionan como sponsor, auspiciantes, expositores y crean alianzas estratégicas para no quedarse afuera. Tal es el caso de **Edecan, Servicios Viales de Santa Fe, Safe Motion, Ternium, Catalano, Agroflex y Galicia, que firmaron contrato por dos años (2024/25) en la megamuestra.**

Pero hay empresas que se animan a más: **Siembra Neumática, RUS, Spraytec SRL y Erca cerraron acuerdo hasta el 2026; mientras que John Deere e IpesaSilo, reservaron hasta el 2027.**

El cierre anticipado de acuerdos posibilita una planificación detallada, optimizando la experiencia de exhibición y fomentando vínculos estrechos entre empresas, productores y proveedores. A pesar de los desafíos coyunturales, estas empresas demuestran su lealtad, proyectando una presencia y colaboración a largo plazo en esta megamuestra que cimienta conexiones, trasciende generaciones, cambios de gobierno, avances y crisis.