**Empresarios extranjeros mostraron el interés del mundo en hacer negocios con Argentina**

*Empresarios de distintos países latinoamericanos se acercaron a Expoagro 2025 para consultar, informarse y tratar de cerrar negocios en el país. Los problemas de logística se presentan como el obstáculo más difícil de sortear.*

Una actividad que evidenció la diversidad de visitantes de distintos países que recibió Expoagro 2025 fueron las Rondas Internacionales de Negocios, co-organizadas con la Secretaría de Comercio Exterior de la provincia de Santa Fe.

Las Rondas Internacionales de Negocios dejaron como saldo la participación de 14 compradores, representando a siete países: Perú, Colombia, Estados Unidos, Sudáfrica, México, Ecuador y Bolivia.

Fueron en total 160 vendedores, ofreciendo 48 líneas de productos, entre las que se destacaron: sembradoras, fertilizadoras, cosechadoras, repuestos y silos.

Por su parte, Georgina Losada, secretaria de Comercio Exterior de la provincia de Santa Fe destacó y agradeció la decisión de Exponenciar de convocar a la Secretaría a su cargo para coorganizar la actividad, y ponderó que “Expoagro es la muestra a cielo abierto más importante nacional e internacional”.

Más adelante, la funcionaria precisó que “se concretaron entre los 160 oferentes y los 14 compradores más de 260 reuniones”, y agregó que “en las tres jornadas de trabajo también hubo visitas a distintos stands y reuniones con las empresas en esos espacios, con lo cual fue un verdadero éxito y estamos convencidos que podremos repetirlo”.

**Los participantes**

Uno de los países participantes en el primer día de las Rondas fue Perú con cuatro empresas. “Vinimos a ver qué novedades hay para replicar y comprar equipos de fabricación argentina para proveer a nuestros clientes”, explicó Guillermo Breña Toranzo, de la empresa G-Tec Maquinarias, quien conversó con 40 empresas durante las tres jornadas.

Desde Colombia, Juan José Osorio Menaca de SIDA, representante de Massey & Ferguson, llegó para “ver productos de tecnologías como siembra directa, me interesa particularmente el tema de embolsadoras y extractoras de granos, algo que se desarrolló en Argentina, pero en Colombia recién está empezando”.

Con 32 reuniones en agenda, Luis Enrique Gil Landivar, representante de la importadora de maquinaria agrícola SACI de Bolivia comentó: “La intención es hacer una comparación de calidad y precio para volcarnos a implementos de Argentina que, actualmente, son más convenientes por la situación económica de ambos países”, indicó.

También de Perú, Iván Vallenas Velásquez, apuntó: “Somos una empresa familiar de importación y comercialización, y nos dedicamos a importar maquinaria para el sector agrario. Traemos tractores de la India, traemos implementos agrícolas de México e Italia, y lo que nos motivó a venir a Argentina es justamente por tradición. Sabemos que ustedes tienen muy fuerte la industria agrícola, fabrican diferentes equipos y queríamos ver si está la posibilidad de llevar de acá a Perú, algunos implementos como arados, rastras, tolvas y cosechadoras”.

Vallenas Velásquez puntualizó que el tema de la logística es determinante: “De India nos demora cuatro meses, de México estamos hablando de tres meses, y bueno, la idea es acortar el tiempo. Desde acá esperamos que pueda ser más corto. Estamos hablando de dos meses o 45 días”, comentó.

El empresario ecuatoriano Fernando Muñoz, señaló que “básicamente venimos porque este es un evento reconocido, tiene mucha trascendencia, es importante y tenemos acceso a una cantidad de proveedores de insumos, productos, maquinaria y repuestos”.

En este contexto, reconoció que “Argentina ofrece una gama de productos muy grande. Entonces nosotros, particularmente Agroscopio de Ecuador, comercializamos una gama de productos grandes y nos queda perfecto para venir y buscar nuevos socios comerciales”. Según explicó ahora están en la etapa de negociación “trabajando con ellos para ver si podemos llegar a un precio competitivo, que signifique poder llevar esos equipos a Ecuador y que se convierta en un éxito”.

Un problema a sortear es el alto costo del flete: “De aquí a Ecuador, por algún motivo, no es tan atractivo como a veces lo es el flete de Europa a Ecuador. Entonces tenemos que trabajar en mejorar el embalaje de los equipos para poder trasladar más máquinas en un mismo contenedor. Hay que trabajar en esas cosas, en esas cuestiones de la logística, principalmente”.

Santiago Serrano, de la firma Serrano y Herrera, productora de arroz en Colombia, informó que “somos importadores, pero principalmente somos agricultores en busca de soluciones diferentes y ver y aprender qué están haciendo en otros países. Nuestra misión como agricultores es llevar cosas para nosotros y poder replicar en un futuro en el mercado”.

En esa búsqueda viajaron a Expoagro para reunir información sobre métodos de preparación de suelos. “El cultivo de arroz, ya que se cosecha en húmedo, requiere cuando están secos mucha preparación en el suelo. Romper tierra y preparar, y estamos buscando maneras de ser un poco más eficientes, para hacerlo en menos pasadas, ahorrando combustible y tiempo”.

El problema de la logística también es un punto débil de las negociaciones con Colombia, por los altos costos de flete, pero Serrano se mostró confiado en lograr herramientas que “sean atractivas para las dos partes”.