**Los principales supermercados vinieron de shopping a Caminos y Sabores**

***En la Ronda de Negocios, 60 expositores y 14 supermercados concretaron 224 reuniones que buscan poner en las góndolas del país lo mejor del producto argentino.***

La gran feria del producto argentino, que se lleva a cabo hasta el 9 de julio en La Rural, es también una gran oportunidad para hacer negocios. De la Ronda organizada por el Ministerio de la Producción de la provincia de Buenos Aires y Exponenciar S.A. en Caminos y Sabores participaron 60 expositores y 14 supermercados con presencia en todo el país. Fueron más de 224 reuniones concretadas que abren un nuevo panorama comercial para las PyMEs alimentarias que participan de la feria.

De las reuniones participaron pequeñas cadenas de autoservicio de Lanús, Caseros, Avellaneda y demás municipios del conurbano (Mura, Agostinelli, El Nene, Bruccu, Lostifosi), como también de importantes cadenas de supermercados como Coto, Walmart, Makro, Día, La Anónima, Nini y Carrefour.

Desde General Gutiérrez, provincia de Mendoza, llegó a la feria Santa Sangría, un emprendimiento que elabora sangría en dos versiones, citrus y tropical, envasada en tetra brik. Esta es su primera vez en Caminos y Sabores y también en la ronda de negocios, en la que cerró ventas con dos supermercados. La exitosa experiencia de Santa Sangría se suma a la de Bodega Valle del Indio, que identificó ventas por casi tres millones de pesos, y a la de otros expositores como Cuyo Aromas,  Angelitas, Mimiel y  Pura Fruta, que lograron concretar un gran número de reuniones exitosas.

“Es una instancia clave para los expositores alimenticios que pueden conversar mano a mano con los grandes compradores de supermercados de la Provincia y así expandirse sumando sus productos en las bocas de grandes centros comerciales”, señaló el ministro de la cartera de Producción bonaerense, Javier Tizado.

Durante la Ronda, el Ministerio firmó un convenio con el mayorista “Nini”, que se adhirió al programa “Comprá PyME”. El plan apunta a que nuevas empresas puedan acceder a las cadenas comerciales de la Provincia, potenciando de esta forma el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y la generación de empleo. Para ello, desde el ministerio de Producción reciben asistencia en materia de registración, lo que optimiza los plazos de pago y mejora la visibilidad en exposición para que el producto esté al alcance de los compradores. Los supermercados pueden adherirse a este programa de manera voluntaria.

“Fue muy interesante la experiencia. Hablé con bastantes productores del interior, que por lo general son contactos muy difíciles de establecer y que tienen productos muy específicos. Así que viene bien poder encontrarlos a todos juntos”, comentó Patricia Artigas, compradora de perecederos de Walmart, quien participó de la actividad y mantuvo una larga serie de reuniones con distintos expositores. “Todo lo que se refiere a productos delicatesen van muy bien con el perfil de nuestra cadena. Hicimos muchos contactos con productores que tienen un perfil Pyme muy enfocado en la calidad y con artículos gourmet”, agregó.

“Nosotros sacamos mucho provecho a todo lo que son productos regionales: fideos, mermeladas y sobre todo frutas secas como nueces y pasas de uva, que es un rubro que está creciendo muchísimo”, contó Oscar Curto, gerente de compras de Supermercados El Nene, que tiene su base en La Plata con numerosas bocas de expendio.