

28ª EDICIÓN
EXPOACTIVA
nacional

19 al 22 MARZO 2025



**EDUCACIÓN
TECNOLOGÍA
MERCADOS**

ORGANIZA:  **ASOCIACIÓN RURAL
DE SORIANO**

BROU: una oferta integral de soluciones de financiamiento para el Agro

Con su participación en la ExpoActiva 2025 el Banco República reafirma su compromiso con el sector agropecuario, ofreciendo asesoramiento personalizado para los productores de todos los tamaños

La relación entre el Banco República (BROU) y el sector agropecuario es tan antigua como la fundación del banco. Actualmente, el Brou mantiene una posición de liderazgo en el financiamiento del sector agropecuario, representando más del 40% del crédito bancario otorgado al agro, con préstamos que superan los 1.500 millones de dólares. En el total de la cartera del banco, los créditos al sector agropecuario representan un 35% del financiamiento a empresas.

Durante esta Expoactiva el BROU tiene a su disposición toda la oferta comercial y los numerosos acuerdos comerciales que dispone con los proveedores de maquinarias e insumos. Se destacarán, entre otras novedades, la apertura de cuenta para empresas unipersonales, que podrán ser realizadas en forma digital, sin concurrir a las sucursales y la posibilidad de pago con tarjetas personales a través del móvil.

Gabriela Fernández, gerente ejecutiva del Área Corporativa del banco, explicó la variada oferta de productos de crédito para el sector agropecuario. Entre los que destacan las líneas de corto plazo, destinadas a cubrir gastos corrientes y adelantar ventas, así como opciones de financiamiento a mayor plazo para inversiones en maquinaria, mejoras en los campos, sistemas de riego, construcciones y compra de tierras. “Además, los clientes pueden acceder a cuentas a la vista y a plazo, junto con el servicio de banca en línea eBROU, que permite realizar operaciones de manera ágil y segura sin necesidad de concurrir a una sucursal” explicó Fernández.

Justamente, una de las innovaciones recientes del banco es la posibilidad de solicitar desembolsos de líneas de crédito de corto plazo a través de eBROU, “optimizando así el tiempo de los productores”.

Fernández comentó que dentro de la oferta del BROU, los productos más solicitados incluyen financiamiento para capital de trabajo, préstamos para cultivos, adquisición de maquinaria agrícola y compra de campos; “en este último rubro, el banco ha extendido los plazos de financiamiento hasta 15 años y, en casos particulares de pequeños productores, hasta 30 años, lo que le ha valido un reconocimiento internacional



Gabriela Fernández, gerente ejecutiva del Área Corporativa del BROU

de ALIDE” recalcó.

Por otro lado, los préstamos para maquinaria han sido fortalecidos a través de convenios con las principales empresas proveedoras, brindando beneficios en plazos y tasas. Un producto destacado es el Agrocrédito, una línea de crédito que permite a los productores afrontar gastos recurrentes y adelantar inversiones con opciones flexibles de pago, “al que le hemos realizado algunos ajustes operativos, de forma que pueda facilitar e incrementar su uso” destacó Fernández.

Esta oferta de productos

está atravesada por la sostenibilidad, que es valorada como un eje clave en la estrategia del BROU. “El banco cuenta con una cartera de préstamos sostenibles cercana a los 500 millones de dólares y este año el foco estará en el financiamiento de prácticas agropecuarias sostenibles” explicó Fernández. Además, el banco adapta sus productos a las necesidades regionales, como ocurrió con el financiamiento para inversiones forestales que permitan el desarrollo del silvopastoreo, el apoyo al sector lanar y la búsqueda de soluciones financie-

ras para combatir la garrapata bovina en el norte del país, todos estos ejemplos recientes de la apuesta del banco por políticas más sostenibles y de apoyo a las necesidades de cada zona.

Evaluación del sector y medidas de apoyo

Según Fernández, el agro uruguayo se muestra dinámico y con disposición a invertir, aunque enfrenta desafíos puntuales derivados del clima y de la coyuntura. “En los últimos dos años, el BROU ha implementado medidas especiales ante emergencias agropecuarias y

actualmente trabaja en soluciones de financiamiento para los productores afectados por el temporal del 14 de febrero en la zona del litoral” recordó la gerente ejecutiva.

“Si bien hemos tratado de estar cerca de los productores afectados, les pedimos a aquellos que aún no contactamos que se acerquen al banco y que nos planteen su problemática, porque tenemos todas las herramientas financieras para apoyar en las distintas circunstancias” agregó.

En cuanto a la morosidad, el sector presenta niveles históricamente bajos en el banco, lo que refleja tanto la solidez del agro como el compromiso de los productores y las soluciones brindadas por este para afrontar dificultades financieras.

Este año el BROU presentará un nuevo producto financiero diseñado para adaptarse a los ciclos productivos del sector agropecuario, cuya implementación se conocerá más adelante “pero no podemos adelantar mucho más en el momento, será una sorpresa de los próximos meses” comentó Fernández.

“El BROU está siempre disponible para apoyar el crecimiento y el desarrollo del sector, atento a sus necesidades e intentando estar más cerca” concluyó. ●

Grupo Santa Rosa apuesta a la innovación y sostenibilidad en la Expoactiva 2025

La compañía presentará su destacada oferta de movilidad y transporte, con un fuerte enfoque en vehículos eléctricos y utilitarios para el sector agropecuario

Santa Rosa se prepara para la Expoactiva 2025 con una destacada propuesta de movilidad y transporte, consolidando su presencia en el evento por octavo año consecutivo. En esta edición, Mitsubishi tendrá un papel protagónico al ser el vehículo oficial de la feria con la pick-up L200 como principal exponente.

El crecimiento de Santa Rosa en los últimos años ha sido significativo, con una expansión hacia marcas innovadoras, especialmente en el segmento de nuevas energías. Modelos como el Omoda C5, que en apenas seis meses se posicionó entre los más vendidos dentro de los mild hybrid, y Zeekr, que se ha convertido en un referente en el segmento de eléctricos premium, reflejan el impacto positivo de esta estrategia. Además, el reciente lanzamiento de Deepal y su modelo S07 con autonomía extendida ha demostrado una rápida aceptación en el mercado.

El crecimiento exponencial de los vehículos eléctricos en Uruguay responde a diversos factores, según Pablo Ramos, COO de Santa Rosa. Entre ellos, destacan las exoneraciones fiscales, la infraestructura de carga en expansión con 350 puntos de recarga instalados por UTE, y la creciente oferta de modelos con tecnología avanzada y diseño atractivo. A pesar de la fuerte competencia en el segmento, el Santa Rosa ha sabido posicionarse al encontrar nichos específicos para cada una de sus marcas.

“Cada marca tiene su posicionamiento específico y hay que encontrar el nicho para cada uno de los productos, ya que, si bien el total del mercado eléctrico superará el 15% este año alcanzando un nuevo récord, el volumen total es relativamente pequeño para la cantidad de marcas y modelos que estamos introduciendo a niveles de precios relativamente altos”, comentó Ramos.

En cuanto a los vehículos tradicionales, Mitsubishi y especialmente la L200 es una de las apuestas clave para el grupo para este año. Esta camioneta ha sido la primera en su categoría en obtener cinco estrellas de seguridad en Latin NCAP y se ofrece en diversas versiones, desde la New L200 Manual 4x2 hasta la Turbo Diesel 4x4 AT HP. Se espera un año de crecimiento en este segmento, im-



Pablo Ramos, COO de Santa Rosa

pulsado por la buena performance de los agronegocios: “El modelo L200 es una camioneta robusta, segura, confiable y que responde perfectamente a todas las necesidades del trabajo de campo, así como para otras industrias” dijo Ramos.

La oferta de Santa Rosa también incluye una amplia gama de vehículos utilitarios para el sector agropecuario, desde modelos de distribución de última milla de Changan hasta camiones pesados y tractores de IVECO, además de vans eléctricas de Farizon. El compromiso de la compañía con la innovación y la sostenibilidad se ve reflejado en su inversión en infraestructura de carga, con la instalación de cargadores

súper rápidos de 180 kW a través del grupo eOne, facilitando así la transición hacia una movilidad más sustentable en el país.

Para la Expoactiva 2025, Santa Rosa llevará una selección de sus vehículos más emblemáticos para el sector agropecuario, incluyendo las distintas versiones de la Mitsubishi L200, la Outlander 4x4 y modelos de marcas como JMC, IVECO y Omoda – Jaecoo. Con esta exhibición, Santa Rosa reafirma su compromiso con la innovación, la tecnología y el desarrollo del mercado automotor en Uruguay, brindando soluciones adaptadas a las necesidades del sector productivo. ●

Nexzur refuerza su presencia en el mercado uruguayo con innovación y expansión

La empresa energética apuesta por una nueva estrategia en lubricantes, el crecimiento de Solución Flota y la ampliación de su red de estaciones y tiendas Spot!, al tiempo que sigue consolidando su liderazgo

La empresa Nexzur, licenciataria de la marca AXION energy en Uruguay, continúa consolidando su crecimiento con una estrategia enfocada en la innovación, la eficiencia y la expansión de sus servicios. Patricio Jiménez, Gerente General de Nexzur, destacó los principales avances y proyectos de la compañía.

Como señal de su alianza con el sector productivo nacional, Nexzur estará presente en la próxima Expoactiva, en una apuesta por generar espacios de interacción con clientes y productores agropecuarios al tiempo que muestra su abanico completo de servicios y productos.

Uno de estos servicios, clave en la estrategia de la compañía, es Solución Flota, una plataforma de gestión integral para el abastecimiento de combustible en flotas de transporte y clientes industriales. “Este servicio ha experimentado una mejora continua y un crecimiento sostenido en clientes, estaciones adheridas y productos incorporados, como lubricantes y Urea”, explicó Jiménez. Destacó que los clientes valoran la herramienta por su facilidad de uso y las prestaciones que ofrece, lo que se refleja en una creciente tasa de adhesión.

Además, Solución Flota permite a los usuarios obtener información detallada sobre su consumo, con datos como litros cargados, vehículos utilizados y ubicaciones de carga, ofreciendo un control absoluto y transparente sobre las operaciones.

Recientemente, la empresa realizó una reestructuración en la comercialización de lubricantes “internalizando la comercialización y adoptando la marca LUBRAX, reconocida por su calidad y competitividad” explicó Jiménez. Este cambio implicó “inversión en recursos, capacitación y un rediseño de la imagen de nuestras estaciones. Los resultados han estado a la altura de nuestras expectativas, y esperamos que este año sea de consolidación y mayor crecimiento”, afirmó Jiménez. En esta Expoactiva “LUBRAX se posiciona como un aliado estratégico para el sector”, sostuvo el ejecutivo.

Siguiendo con la línea de productos que representa la



Patricio Jiménez, gerente general de Nexzur

compañía, en la Expoactiva reforzarán la importancia de utilizar aditivos para mante-

ner la buena salud de la flota. Específicamente, sobre la Urea NewBlue, Jiménez resaltó

su importancia como aditivo esencial para vehículos con tecnología SCR, reduciendo emisiones contaminantes y contribuyendo a la sostenibilidad ambiental, además de generar ahorro de combustible y prolongar la vida útil de los motores.

De cara al futuro, Nexzur mantiene su enfoque en la modernización y expansión de su red de estaciones, con el objetivo de estar más cerca de sus clientes. “Nos mantenemos constantemente desafiados a facilitar la gestión de flotas y el consumo de combustible, explorando nuevas herramientas y tecnologías. También estamos impulsando el crecimiento de nuestra marca de tiendas de conveniencia Spot!, con un enfoque renovado en la experiencia del cliente”, indicó Ji-

ménez.

Nexzur es una empresa de energía con base en Uruguay y forma parte de un grupo regional que opera más de 800 estaciones de servicio de múltiples sellos en Uruguay, Argentina y Paraguay. En Uruguay, la compañía opera bajo el sello AXION energy con una red de 99 estaciones de servicio y tiendas de conveniencia Spot! y AXION Shop. Además, Nexzur ofrece una amplia variedad de servicios para empresas, comercializando y distribuyendo combustibles para flotas de vehículos, aeronaves, buques y la industria en general. La empresa reafirma su compromiso con la innovación y la excelencia en el servicio, adaptándose a las necesidades del mercado y anticipando las tendencias del sector. ●

Todas las novedades de maquinaria que presentará J Hartwich en la Expoactiva 2025

La histórica metalúrgica uruguaya presentará en la feria su renovado Equipo de Asistencia para Drones Agrícolas y un innovador Subsolador - Descompactador hidráulico; además, mostrará las marcas internacionales que comenzó a representar

JHartwich, la metalúrgica con más de 60 años de historia siendo líderes en maquinaria agrícola y forestal del país se prepara para una nueva Expoactiva con varias novedades que los visitantes podrán observar y probar durante los 4 días de exposición. Dentro de las máquinas de fabricación propia se destacan dos productos: una actualización y un lanzamiento.

El Equipo sobre ruedas de Asistencia para Drones Agrícolas EAD 100 es una nueva versión con mejoras en prestaciones y precio con respecto al modelo anterior. Este combina una estructura de chapa galvanizada y acero inoxidable en los puntos más sometidos a corrosión, que lo hace más económico, pero manteniendo la fortaleza del modelo original. Además cuenta con más lugar para guardar los productos y se agregó un espacio diseñado específicamente para colocar el dron con un sistema de fijación rápida y segura. Además de la actualización de nuestro modelo sobre ruedas, estamos presentando un nuevo modelo EADC 200, para el trabajo con 2 drones y para montarse arriba de un camión.

“El EAD 100 mantiene además las mejores características del modelo anterior, el EAD 2000, con el mixer más completo del mercado” explicó Carlos Hartwich, director de J Hartwich. Entre las características que se mantienen están el tanque de 1000 l de agua limpia, el sistema de mezclado con bombas y rotor en acero inoxidable y un mixer donde se van premezclando los productos que se colocan luego en el tanque. Además incluye un sistema de succión directo de los bidones más un sistema de lavado tanto de bidones como de bolsas de productos sólidos. “Pensamos mucho en las aplicaciones evitando contaminación y el trabajo seguro para los operadores” agregó Hartwich.

Por otra parte, en la Expoactiva se va a estar presentando un nuevo Subsolador - Descompactador, línea SD. “Lo novedoso de este equipo es que es totalmente hidráulico, incluso en su sistema de zafe en las púas” dijo Hartwich. Este sistema hidráulico facilita el trabajo del operador que no tiene que parar la tarea para volver a colocar la púa o cambiar el fusible si se



Carlos Haertwich, director de J. Hartwich

rompe: “nuestro sistema de zafe es muy potente y tiene la capacidad de recuperarse automáticamente sin parar de trabajar

al encontrarse con una piedra o una zona del terreno muy dura” explicó.

El SD además tienen disco de corte delante de las púas para que no haya atoramiento cuando hay volumen de rastrojo. Estos discos también tienen un sistema hidráulico de protección y están diseñados para regular su altura fácilmente apenas cambiando de lugar unos pernos, sin necesidad de usar otras herramientas.

Los rodillos desterronadores de este modelo también son hidráulicos, por lo que se pueden levantar fácilmente e incluso regular la presión desde el tractor sin necesidad de parar el trabajo. El resultado de estas innovaciones “es un mayor rendimiento por hora trabajada” agregó Hartwich.

La 28ª Expoactiva servirá también para que J Hartwich presente dos marcas importadas que la metalúrgica comenzó a representar en nuestro país recientemente. Se trata de la marca polaca Unia y la ucraniana Kobzarenko. De la primera marca se podrá conocer en la expo un modelo de fertilizadora encaladora, para cubrir la demanda cada vez más grande de encalado de los campos. Además de esa misma marca J Hartwich comenzará a importar una rastra de discos que tiene un sistema de picado de rastrojos “muy novedoso” adelantó Hartwich.

En tanto de Kobzarenko comenzarán por traer un transportador y recolector de fardos con funciones similares al que fabrica J Hartwich en Uruguay, pero con capacidad para 18 fardos.

Innovación y reconocimientos

J Hartwich tiene un departamento de ingeniería “bastante grande en proporción al tamaño de la empresa” explicó su director, que les permite trabajar constantemente en nuevos desarrollos. “A pesar de que Uruguay no ofrece condiciones de competitividad para los fabricantes de maquinaria, si nosotros le agregamos innovación logramos que la empresa sea rentable” comentó Hartwich.

Esto llevó a que recibieran varios reconocimientos a nivel nacional por sus innovaciones. Recientemente fueron galardonados por tercer año consecutivo con el premio Rosario Pou a

la innovación en la cadena forestal por una máquina nueva desarrollada junto a UPM. Este nuevo desarrollo está diseñado para el laboreo forestal pero en terrenos de 3ª o 4ª rotación.

Propuesta para un sistema “mas justo” para los fabricantes

Ante las dificultades persistentes que enfrentan los fabricantes nacionales de maquinaria Hartwich anunció que hará un planteo a título personal al nuevo gobierno para generar un sistema que sea “justo y beneficioso para todo el sector”. Hartwich entiende que la ley sancionada en 2018, que pretendía generar igualdad de condiciones entre los fabricantes e importadores de maquinaria, “con la que se estuvo de acuerdo y fue utilizada, con el diario del lunes encontramos dificultades que complican su aplicación y por lo tanto no tiene el efecto buscado”.

“Sería bueno modificar o hacer una nueva ley, porque en los hechos, estamos dejando de ampararnos en la que rige ahora porque es tan engorrosa que no nos conviene usarla para obtener las devoluciones impositivas que prevé” admitió Hartwich.

En Uruguay la maquinaria agrícola se importa sin pagar ningún tipo de impuesto, mientras que los insumos que importan los fabricantes sí tributan. Por esta razón en 2018, y con el apoyo del sector, se sancionó una ley que buscaba solucionar esta situación. “Con el tiempo nos dimos cuenta que cometimos errores en la redacción y seguimos en desventaja” admitió Hartwich.

La propuesta para el nuevo gobierno será que la nueva normativa abarque los fabricantes mixtos y los de menos volumen; y que se guíe por la categorización de la Dirección Nacional de Aduanas, la misma que se utiliza para los equipos importados. “Dicha categorización es internacional, mucho más clara, transparente y reglamentada”, para realizar los reintegros de impuestos, y no por una lista de DGI como sucede actualmente. Según Hartwich, este mecanismo podría ser beneficioso para todo tipo de fabricantes nacionales que enfrenten estas condiciones desventajosas frente a los importadores, y no solo para los de maquinaria agrícola. ●

Simagro: innovación y crecimiento en el agro uruguayo

La empresa ha logrado consolidarse en el sector agrícola gracias a su enfoque en la diversificación, la innovación tecnológica y la atención personalizada; ahora, apuesta por el e-commerce como un nuevo desafío para expandir su alcance

Desde su fundación en 2002, Simagro ha evolucionado hasta convertirse en un referente en la comercialización de maquinaria y repuestos agrícolas en Uruguay. Lo que comenzó como una empresa dedicada a la importación de la marca Tanzi, pronto se expandió, diversificando su oferta con nuevas marcas y productos. Hoy en día, la compañía ofrece soluciones integrales para todos los equipos que operan en el campo, abarcando sembradoras, fertilizadoras, máquinas de forraje, cosechadoras, tractores y muchas más de diversas marcas.

El nacimiento de Simagro se dio en un contexto desafiante, en plena crisis económica de Uruguay. Sin embargo, su crecimiento ha sido constante, acompañando la transformación del sector agrícola. Actualmente cuentan con el stock multimarca y multirubro de repuestos y accesorios agrícolas más grande de Uruguay y busca ampliar su alcance con una plataforma de comercio electrónico. “Hoy somos la tienda más grande de repuestos y accesorios agrícolas y queremos ser también el e-commerce más grande del rubro”, explica Diego Wibmer, uno de los directores de la empresa.

Aunque reconoce los desafíos que implica la digitalización en un sector donde los clientes aún están acostumbrados a las compras presenciales, Wibmer confía en que las nuevas generaciones impulsarán esta transición. La web de la empresa ya cuenta con un catálogo detallado de productos, aunque algunos repuestos seguirán requiriendo atención personalizada.

Infraestructura y stock de calidad

Con sede en Nueva Helvecia y un equipo de 32 personas, Simagro se distingue por su enfoque en la atención al cliente y el servicio técnico especializado. La empresa trabaja con más de 30 marcas líderes de Argentina, Brasil, Estados Unidos, Canadá, Asia y Europa, como Amazone y Kuhn.

“Amazone es una marca Alemana que representamos hace muchos años y su producto estrella son las fertilizadoras que incorporan mucha tecnología y mucha precisión en la aplicación” explicó Wibmer. Gracias



a esta gama de productos “realmente somos los referentes más importantes del mercado” agregó.

De la marca Kuhn se destacan dos ramas de productos de procedencias distintas: sembradoras específicas para el arroz provenientes de Brasil y los productos para forraje tales como enfardadoras, pasteras, rastrillos, etc. procedentes de

Europa.

“Tratamos también de que el costo de nuestros productos sea accesible, que tengan precios realmente competitivos y que los productores puedan acceder a la máquina que necesitan” explicó Wibmer, y agregó que para esto también trabajan con todos los bancos del mercado para garantizar la financiación necesaria para los productores.

Un año de desafíos

Si bien 2024 fue un año desafiante para el sector agropecuario uruguayo, Simagro logró mantener buenos resultados gracias a su diversificación: “en los años que algún rubro no pasa un buen momento los otros sí, entonces a lo largo del tiempo nos ha dado un equilibrio en las ventas anuales” comentó Wibmer. Para este 2025 las perspectivas son optimistas,

aunque factores “como el cambio de gobierno y la incertidumbre económica global podrían influir en el mercado” admitió. La empresa se preparará para la Expoactiva con dos stands: uno dedicado a la marca Kuhn en exclusividad y otro con una muestra variada de su oferta de maquinaria y repuestos. Con esta participación, Simagro reafirma su compromiso con la innovación y el desarrollo del agro en Uruguay acompañando a los productores a mejorar su productividad con equipos más eficientes y confiables. El crecimiento de Simagro no solo se sustenta en su expansión comercial, sino también en el desarrollo interno. Han trabajado en la capacitación de su equipo, la mejora en los procesos de gestión y la cultura organizacional, para materializar logros que se reflejan en una empresa que está consolidada en el mercado. “Trabajamos internamente para promover una cultura de colaboración e innovación donde todos estamos alineados bajo un mismo propósito que da sentido a existencia de la organización y está alineado con sus valores” concluyó. ●

Expoactiva 2025: innovación y modernización en el corazón del agro

La 28ª Expoactiva se presenta como la muestra agroindustrial más importante del país, marcando un antes y un después en innovación, educación y mercados; del 19 al 22 de marzo promete elevar el nivel del evento a estándares internacionales

Novedades en infraestructura y logística

Arturo Wilson, presidente de la Asociación Rural de Soriano, resaltó las significativas mejoras realizadas en la infraestructura del recinto. “Se hicieron 5 km de caminería interna que beneficiaron tanto el tránsito como la calidad de la muestra y de los stands para los expositores”, afirmó. Estas mejoras fueron esenciales después varias ediciones en las que el clima no acompañó al evento, como la fuerte lluvia que impactó el año pasado y que impulsó una renovación para evitar nuevamente estos inconvenientes.

En este 2025, la Expoactiva se consolida como el evento agroindustrial de mayor magnitud en Uruguay, con la participación de 300 empresas y casi 750 marcas que abarcan toda la agroindustria, incluyendo rubros secundarios en constante crecimiento. “Después de la pandemia, cada



Arturo Wilson, presidente de la ARS

vez viene más gente, desde familias hasta escuelas, lo que refuerza nuestra posición como punto de reunión y motor económico en la región”, señaló Wilson.

Actividades y agenda de alto nivel

Entre las actividades programadas, destaca la visita del presidente de la República Yamandú Orsi, junto a varios ministros como Gabriel Oddone

de Economía y Alfredo Fratti de Ganadería, Agricultura y Pesca, entre otros: “una de las consignas y las premisas de la Expoactiva es recibir a todos, invitarlos a nuestra casa sin importar la ideología política,

es un lugar democrático donde todos se pueden expresar” dijo Wilson.

Esta apertura al diálogo político y social refuerza el carácter democrático y de intercambio de la Expoactiva: “Creemos que vamos a tener muy buen diálogo con el presidente y el resto del gobierno; creo que el nuevo gobierno entiende la importancia que tiene el campo y el agro en la economía del país. Somos el motor que mueve Uruguay y vamos a trabajar con nuestras coincidencias y discrepancias para encontrar un punto en común para tratar de ser mejores y que crezca el interior de nuestro país” agregó Wilson. La programación del evento no se limita a la exposición de productos y servicios. Además, se han planificado eventos para toda la familia, combinando una amplia oferta gastronómica y musical que promete convertir la visita en una experiencia completa y enriquecedora. ●

Un departamento que se prepara para recibir a uno de los mayores eventos del año

Hoteles, gastronomía y otros servicios turísticos también se preparan para recibir a los visitantes a la exposición, que genera más de 2000 puestos de trabajos directos e indirectos

El impacto de la Expoactiva se extiende más allá del evento en sí, generando un derrame económico considerable en la región. La alta demanda en servicios de hotelería, gastronomía y otros rubros en un radio de 100 km alrededor del predio evidencia la relevancia de la muestra para el desarrollo local. Arturo Wilson, presidente de la Asociación Rural de Soriano anunció que aproximadamente 2000 personas estarán trabajando directa o indirectamente durante el armado, el desarrollo y el cierre del evento, por lo que la Expoactiva no solo impulsa los negocios del sector, sino que también refuerza la identidad y el orgullo de una comunidad profundamente ligada al mundo agropecuario. En esa línea se expresó el inten-

dente interino de Soriano, Ruben Valentín, quien destacó el movimiento que genera la exposición y su poder como herramienta de trabajo para mucha gente en el departamento. “En Mercedes se genera una movida muy importante” resaltó Valentín, quien agregó que desde la intendencia se apoya a los organizadores con todas las herramientas a su alcance.

“Para esta edición se colaboró con la pavimentación de la caminería interna del previo, que no tenía y se generaban problemas cuando llovía” agregó Valentín. El evento desborda completamente las más de mil camas de alojamiento formal del departamento, incluyendo hoteles, hostales y estancias turísticas. Además, según explicó Elena Laguzzi, directora de turismo

de Soriano, varias casas particulares se ponen en alquiler por plataformas e inmobiliarias en modalidad bed and breakfast para cumplir con la demanda de visitantes.

Desde la Secretaría de Turismo de Soriano se preparan varias actividades complementarias para que los visitantes puedan realizar en paralelo a su recorrido por el predio de la exposición. “Durante la expoactiva tenemos ya previstos viajes por el río en catamarán, con mucha demanda y con cupos ya casi agotados” comentó Laguzzi.

Además, en el stand de la intendencia en la exposición, se aprovechará para difundir varios eventos culturales que se realizan en Soriano a lo largo del año así como la oferta turística del



departamento para todo el año. Algunas de las actividades que se difundirán son el Encuentro Internacional de Escultores de Palmar, el circuito accesible en el Cementerio de Mercedes, la visita a la pinacoteca Eusebio Giménez, a la bodega Mauá, o al Museo de la Industria entre otras varias atracciones. La 28ª Expoactiva se perfila, por tanto, como un espacio de transformación y moderniza-

ción, donde las innovaciones en infraestructura, la diversidad de expositores y la calidad de las actividades programadas se unen para reafirmar el rol central del agro en Uruguay. Con estas novedades, la muestra invita a productores, técnicos, familias y autoridades a conocer y experimentar de primera mano cómo la innovación y la tradición se fusionan para impulsar el crecimiento del campo uruguayo. ●