

ÚLTIMA GIRA OFICIAL QUE CONSOLIDÓ EL POTENCIAL PROVINCIAL

La matriz productiva de Corrientes, bajo análisis del mercado asiático

Recién llegado de Mumbai y Nueva Delhi, y agobiado por los compromisos institucionales de cara al recambio de gestión, el Gobernador completó el círculo de su política exterior. Si la etapa europea trajo la mega inversión de Acon Timber, esta última misión a la India dejó sentadas las bases para la diversificación agroindustrial. Gustavo no sólo trajo promesas de compra de madera y carne de búfalo, sino que marcó la agenda 2026 para la próxima gestión: "En marzo volvemos con los empresarios".

Por Jaime Meza
Jefe de Redacción.

Gustavo Valdés aterrizó en Corrientes en medio de un clima local agitado por el almanaque que muestra la llegada de un ciclo de cambio institucional, en el que dejará el mando a su hermano, Juan Pablo, con los movimientos consecuentes en la órbita política e institucional. Pero aún así, quedó en claro que su raid asiático le permitió retornar con algo más que acuerdos protocolares bajo el brazo.

Su regreso de la India, concretado hace apenas unas jornadas, marcó el punto final de una política de Estado de inserción global que definió sus ocho años de mandato. El análisis fino de esta última gira revela una evolución madura en la estrategia provincial: Corrientes pasó de buscar capitales para industrializar su madera en Europa, a seducir al mercado de consumo más grande del mundo en Asia.

Desde que asumió su primer mandato, Gustavo entendió que la salida a las crisis cíclicas de la macroeconomía argentina estaba afuera. Su hoja de ruta no fue turismo diplomático; fue una construcción geopolítica que hoy muestra dos fases bien diferenciadas y resultados tangibles.



TESOROS "FOR EXPORT". El búfalo correntino y la madera atrajeron a los de la India.

"ANCLA" EUROPEA Y LA REVOLUCIÓN FORESTAL

La primera etapa de la diplomacia comercial correntina miró al "viejo continente". Las misiones a Finlandia, Letonia, Bélgica y Alemania tenían un objetivo casi obsesivo: transformar el "oro verde" (pinos y eucaliptos) en industria, evitando la primarización de la economía.

El éxito de esa gestión tiene nombre

propio: Acon Timber. El desembarco del aserradero más grande de Sudamérica en Virasoro no fue casualidad, sino causalidad de esas gestiones. Corrientes vendió seguridad jurídica y certificaciones de sostenibilidad, logrando que capitales austríacos y belgas se instalaran en "tierra roja".

Es más, los requerimientos de esta gigante maderera permitió el aprovechamiento de recursos para la generación de energía sustentable, abriendo paso a la

apertura de otros emprendimientos.

INDIA Y LA DIVERSIFICACIÓN

La reciente gira por Nueva Delhi y Mumbai, que concluyó la semana pasada, inauguró la segunda fase: el salto de escala. Valdés entendió que Europa compra calidad, pero India compra volumen. Con 1.500 millones de habitantes, el gigante asiático demanda lo que Corrientes tiene de sobra: alimentos y recursos naturales.

En esta misión, el Gobernador no sólo se reunió con MK Pine Wood para consolidar la venta de madera (que ya explica el 40 por ciento de las exportaciones a ese destino), sino que abrió el juego a nuevos jugadores:

· **El negocio del búfalo:** las reuniones con Allana Group fueron un movimiento quirúrgico. India es líder mundial en consumo y producción de búfalos; posicionar la genética y la carne correntina allí es atacar un nicho de altísimo valor.

· **Alimentos premium:** la oferta se amplió a cítricos, nuez pecán y palta, buscando que la matriz productiva no dependa exclusivamente de los ciclos de la madera.

La obsesión logística: del Paraná a Mumbai

Un dato clave de este último viaje fue la visita técnica al puerto Jawaharlal Nehru (Jnpa), el más importante de la India. Este hecho conecta con el "hilo invisible" de todas las gestiones de Valdés: la infraestructura. Ya sea hablando con gigantes logísticos como MSC en Letonia (2019) o recorriendo los muelles de Mumbai, el mandatario busca posicionar a la Hidrovía Paraná-Paraguay como el corredor natural de salida. La ecuación es simple: sin costos logísticos competitivos, no hay "Made in Corrientes" que aguante en el mercado global.



La herencia estratégica para Juan Pablo

Al bajar del avión, Gustavo Valdés dejó una definición que ordena la transición política y económica: "Gobernador hay uno solo", dijo para despejar dudas sobre el mando, pero inmediatamente avisó: "En marzo tenemos posibilidades de volver con nuestros industriales". Esta frase confirmó que la política exportadora no se detendrá el 10 de diciembre. Le deja a su hermano y sucesor, Juan Pablo, una autopista pavimentada hacia los mercados internacionales. La "marca Corrientes" ya está instalada en Europa; el desafío de la próxima gestión será convertir las intenciones de la India en los dólares que la provincia necesita para seguir creciendo.



FOTOS ARCHIVO