****

**LAS EMPRESAS ARGENTINAS, A LA CONQUISTA DE LOS FARMERS**

*Los protagonistas del primer “meeting point” argentino realizado en la feria al aire libre más importante de los Estados Unidos destacaron las novedades en tecnología de maquinaria agrícola y se mostraron satisfechos con los contactos alcanzados y por el interés de los productores norteamericanos en la tecnología argentina.*

En el marco de la 59° edición de Farm Progress Show que se llevó a cabo del 1 al 3 de septiembre en Decatur, Illinois, Expoagro participó del primer meeting point argentino junto a ICBC como sponsor internacional y SN Estudio Aduanero como auspiciante, empresas argentinas, el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina, la Fundación ExportAr y la Fundación Cideter.

Expoagro es socio estratégico de Farm Progress Show desde el año 2012, pero esta fue la primera vez que se montó un stand de 18m2 con formato “meeting point” para ser utilizado como centro de negocios, encuentros y/o reuniones para las ocho empresas de las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe que se inscribieron para mostrar sus productos en el mercado del norte: **Fagtor SRL, Ingeniería Mega, Martinez & Staneck, Rossmet, Establecimientos Metalúrgicos Oncativo S.A., Meypla, Maqconmetal y Abelardo Cuffia S.A.**

Teri Hammel, Directora Ejecutiva de la Oficina de Convenciones y Visitantes, **anfitriona de la Tienda Internacional para Farm Progress Show**, conversó con el gerente general de Expoagro, Rodrigo Ramírez, y con la coordinadora de Relaciones Internacionales, Emilia Williams, quienes acompañaron a las empresas nacionales en el primer meeting point argentino en la feria norteamericana. “A lo largo de cada edición damos la bienvenida a los visitantes internacionales; es maravilloso que vengan a nuestro país para ver los productos que presentan nuestras empresas y farmers, y nos interesa seguir fortaleciendo el convenio de cooperación con Expoagro en Argentina”, afirmó Hammel, y agregó: “Cerca de 55 países visitaron la feria y eso nos llena de orgullo y satisfacción”.

Estados Unidos significa un gran mercado para la maquinaria agrícola argentina y el segmento especifico de agropartes. “Haber tenido un meeting point es un gran paso para que las empresas argentinas puedan hacer negocios con los clientes norteamericanos, y nuestro rol es el de propiciar esos encuentros. El éxito de esta misión se debe al apoyo que nos brindó el consulado argentino en Chicago y también por el espítiru emprendedor de las empresas que viajaron con nosotros y la actitud de muchas de ellas que participaron por primera vez y hasta llevaron sus agropartes para exhibirlas”, expuso Ramírez.

“El balance de la participación del Farm Progress Show es muy positivo, en primera instancia porque al visitar una exposición de similares características a las de Expoagro nos permite compararnos y ratificar que entre ambas ferias hay muchas similitudes y sobretodo un gran potencial a futuro para aumentar la cooperación y el intercambio entre expositores y visitantes de ambos países”, aseveró Williams**.**

“Farm Progress Show es un evento único que reúne a productores agrícolas de todo el mundo”, comentó el Lic. Carlos Braga, Responsable del Departamento de Comercio Exterior de **Fundación Cideter**. “Esta primera participación junto a Expoagro fue muy productiva porque las empresas que ya están vendiendo en este mercado lograron consolidar muchas más ventas, y aquellas que vinieron por primera vez pudieron hacer muy buenos contactos y además divisaron la importancia que pueden adquirir en el principal cordón agrícola del mundo. Tenemos que seguir en esta senda de mayor integración de empresas para que adquiramos más presencia y logremos llegar a muchos más industriales argentinos para que puedan penetrar en este mercado que en primera instancia parece muy difícil, pero luego es mucho más fácil de abordar que otros mercados a los que llegamos”, resumió Braga.

Consulado por el rol de Fundación Cideter, Braga explicó: “Somos un eslabón más de todo este grupo de trabajo, y nuestro objetivo es que las empresas argentinas puedan mostrarse al mundo y que puedan seguir trabajando gracias a la exportación. Desde la fundación queremos trabajar en conjunto con el sector público y privado. Estados Unidos es el segundo mercado de exportación para Argentina y esto no es casual sino producto de un trabajo intenso de muchos años donde logramos amalgamar todos los intereses de las empresas que conforman este grupo de trabajo”.

El Ing. Agr. Federico Bert, Líder en Investigación y Desarrollo del movimiento **CREA**, manifestó que su comitiva fue invitada por Monsanto y destacó las expectativas que guardaban sobre la feria. “Vinimos a explorar esta feria para tratar de solucionar las demandas y necesidades tecnológicas de los productores agropecuarios argentinos, en particular de los miembros CREA. Nos sorprende el progreso tecnológico en maquinarias y también en cuestiones que tienen que ver con el manejo de datos y la eficiencia del manejo agronómico en función de la manipulación de datos, del Big Data”, ponderó Bert.

**En búsqueda de nuevos negocios con el país del Norte**

Agustín Biagioni, responsable de Marketing de **Rizobacter** para Estados Unidos, Canadá y México, destacó que la empresa de la que forma parte decidió expandirse a nivel global hace unos dos años. “Estamos tomando posiciones en Sudáfrica, Uruguay, Bolivia y Estados Unidos en donde vivo desde hace dos meses con el objetivo de hacer crecer nuestras operaciones y sextuplicarlas para 2020. Nos basamos en nuestro portfolio de productos biológicos que tuvo muy buena adaptación en este país; no obstante sabemos que alcanzaremos más volúmenes de ventas expandiéndonos a nuevos clientes a través de nuestros socios actuales en este mercado”, agregó Biagioni.

Renato Torresan, vicepresidente de **Establecimientos Metalúrgicos Oncativo,** demostró su satisfacción con la participación de Farm Progress Show**. “**Estamos impresionados por el despliegue tecnológico que encontramos en esta feria. Nuestra expectativa es la de poder insertarnos en este mercado que es un termómetro de las innovaciones agrícolas. Tenemos mucho para trabajar y avanzar. Además, de aquí a fin de año tenemos pensado visitar mas ferias internacionales para seguir reforzando nuestro vinculo comercial, y es así que viajaremos a Agritechnica en Alemania, y guardamos esperanzas de una mejora del contexto para la maquinaria agrícola argentina”.

Fernando Bauso, Líder de Negocios de **Precision Planting en Argentina,** manifestó la importancia del encuentro con productores y empresarios de todo el mundo en este tipo de ferias. “Nuestro objetivo es ayudar a todos los productores argentinos y de otros países de habla hispana que visitan la muestra y explicarles lo que hacemos y que lo vean en el contexto de esta feria.En Argentina ya estamos comercializando productos y en los últimos tres años vemos muy buenos resultados que generan un beneficio importante para el productor”, resaltó Bauso.

Hernán Torres, del área comercial de **Fagtor,** empresa fabricante de componentes para maquinaria agrícola- entre ellos, cajas para cabezales maiceros y engranajes-, viajó a Estados Unidos desde Bombal, Santa Fe, donde está radicada la planta, y reveló que era la primera vez que visitaban Farm Progress Show con el objetivo de establecer un contacto más directo con el mercado norteamericano, ya que desde el año 2010 envían su caja maicera a Estados Unidos, en donde cuentan con un distribuidor. “Visitamos esta edición para dar soporte técnico y refuerzo a la relación se viene generando en este tiempo y nos llevamos una experiencia muy positiva ya que hicimos buenos contactos y hacia fin de año tendríamos la posibilidad de generar muy buenos negocios”, expuso Torres.

El representante comercial de Fagtor también analizó el contexto actual del farmer y lo comparó con la del productor argentino: “El contexto que atraviesa actualmente el productor agropecuario norteamericano es muy similar a la que tiene el argentino, que es un escenario de precios de granos muy bajo, lo que hace que se demore la compra de nuevos equipos o bien de repuestos para reparar sus maquinas, es decir que se espera a último momento para tomar decisiones agronómicas”, concluyó Torres.

Ricardo Yapur, Ceo de **Rizobacter,** empresa nacional líder en biotecnología agrícola radicada en Pergamino,comentó que vino a recorrer el Farm Progress Show ya que en ediciones anteriores venía con stand. “Este año decidimos venir a visitar a nuestros distribuidores en la zona y evaluar el funcionamiento de nuestros productos. Además acá se reúnen los mejores productores de todo el mundo, por eso es importante verlos, escucharlos e intercambiar impresiones con ellos. Sin dudas el Farm es un intercambio de información vital”, ratificó Yapur.

Santiago Rossi, Gerente de Ventas de Industrias Metalúrgica **Rossmet,** firma oriunda de Venado Tuerto dedicada a la fabricación de agropartes y repuestos para cosechadoras en marcas lideres como John Deere, Case y New Holland, vino a la feria norteamericana para visitar a sus clientes de la mano de Expoagro y reforzar la venta estratégica para lograr más mercado y mas representantes de las agropartes.

“Es la primera vez que venimos al Farm Progress Show debido a que previamente hicimos tres participaciones a la feria nacional de maquinaria de Louisville (National Farm Machinery Show), que se realizó en febrero en Kentucky”, explicó Rossi, y razonó: “A pesar de que el mercado interno argentino venía en decaída-en 2014 cerró con 40% de exportaciones- en los últimos tres años ha mostrado un repunte en su actividad y esto nos da energías para seguir apostando al desarrollo de nuestra empresa”.

Sergio Miño, del área comercial de **Meypla**, empresa dedicada a la fabricación de repuestos plásticos para maquinaria agrícola, argumentó que es la primera vez que participan del Farm Progress Show. “Aunque actualmente estamos exportando a Ucrania y Canadá, también nos interesa la posibilidad de colocar nuestros productos a Estados Unidos. Vimos mucho interés en los productores que pasaron por esta feria y se acercaron a nuestro stand, por ende creemos que es una relación que dará frutos muy pronto”, se esperanzó Miño.