**Argentina *for export:* Sembrando oportunidades en Agritechnica**

* *El evento no solo atrajo una cantidad excepcional de público, sino que también generó contactos de alta calidad.*
* *Récord de empresas argentinas participantes y un pabellón que se expande edición tras edición.*
* *El balance de los protagonistas argentinos en esta feria internacional.*

En un contexto de incertidumbre política y económica a tan solo dos días de las elecciones presidenciales en Argentina, la reciente participación de la misión argentina en Agritechnica, Alemania resalta la resiliencia del sector. A pesar de la coyuntura, la agroindustria muestra su capacidad para mirar a largo plazo, por ejemplo: participando de eventos que resultan claves en la estrategia de expansión.

En este sentido, Expoagro, junto a la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI), promovieron la participación de empresas nacionales de maquinaria, agropartes, software e instituciones en la feria líder de maquinaria que inició el 12 de noviembre.

Agropartes Blade, Apache, Auravant, BK Components, Buco, Cestari, Crucianelli, Exponenciar, JURI Sembradoras, Mainero, OMBU, Plastar, Piersanti, Richiger, Rossmet, Sohipren, Superwalter, Vesta Scales y Argentech Group (Grupo exportador de maquinaria agrícola cordobés, integrado por: Abelardo Cuffia, Ascanelli, Bti Agri, Ingersoll, Mainero, Metalfor, Pauny, Sohipren y Tbeh), Franco Fabril y Rossmet, llevaron el prestigio a lo más alto, mostrando la excelencia de la innovación y la tecnología argentina en el escenario global.

En cuanto a instituciones, también estuvieron presentes AAPRESID, CAFMA, INTA y la Secretaria de Agricultura y Pesca de la Nación.

**El Pabellón Argentino crece edición tras edición**

“***Las expectativas fueron superadas en cuanto a cantidad de público y calidad de los contactos****. Argentina tuvo la posibilidad de mostrar el nivel de nuestra maquinaria, todas las posibilidades y soluciones tecnológicas que puede brindarle al mundo*”, analizó Andrés Superbi de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI).

Según comentó, muchas de las empresas han fortalecido sus contactos con distribuidores. A su vez, os distribuidores han tratado de generar nuevos clientes y otras de las empresas que no tenían importadores en ciertos mercados, abrieron el diálogo para en los próximos meses empezar a embarcar máquinas y abrir nuevos mercados.

El crecimiento del Pabellón Argentino ha sido significativo. En 2019 ocupó 200m2, y en esta edición se amplió a 325 mts2. “*Por la aceptación de las mismas empresas que ya están dentro del pabellón, más todas las empresas argentinas que han pasado a visitarnos y que les gustaría estar en la próxima, con y sin máquina,* ***creemos que vamos a crecer unos 100, 150 mts2 más***”, anticipó Superbi.

**Debut exitoso**

En cuanto a la misión argentina, cabe destacar que la Embajada Argentina Alemania desempeñó un papel crucial al brindar apoyo a todas las empresas, ofreciendo inteligencia comercial y facilitando la gestión de reuniones y agendas de negocios.

Desde **Agropartes BLADE**, la empresa cordobesa de Oncativo, que se dedica a la fabricación de repuestos para picadoras de forrajes, comentaron: “*Estamos muy satisfechos con la participación.* ***Es nuestra primera vez como expositores y jugar en las primeras ligas nos da una mezcla de emociones****. Nos propusimos estar acá y lo logramos, cuando uno quiere, puede*”.

Mantuvieron con reuniones con nuevas empresas y otras que ya nos conocían. “*Pudimos conocernos con empresas de China, España, Egipto y Estados Unidos. Tenemos un distribuidor en Italia, y estamos en la búsqueda de otro*”, completó Pablo del Boca de la empresa.

**“Estamos muy contentos, los resultados hasta ahora superan nuestras expectativas”**

Así lo expresó Ezequiel Poodts de **BK Components**. En este sentido, percibieron un gran interés sobre los bárrales de pulverización livianos que ofrece BK. “*Principalmente por* ***la facilidad que presenta el diseño modular*** *a la hora de incorporarle los equipos de pulverización selectiva, y la gente se sorprende con la estabilidad que tienen en el funcionamiento*”, argumentó.

Se reunieron con las principales empresas multinacionales, varias alemanas, y algunas brasileñas. Al respecto, añadió: *“A las empresas fabricantes de máquinas les interesa, además de la sinergia con pulverización selectiva,* ***la posibilidad de ofrecer productos con mayor ancho de labor y bajo peso****”.*

**Argentech Group cerró negocios para todos sus integrantes**

*“Superamos las expectativas”,* señalaron desde**Argentech Group,** el grupo cordobés exportador de maquinaria agrícola integrado por: Abelardo Cuffia, Ascanelli, Bti Agri, Ingersoll, Mainero, Metalfor, Pauny, Sohipren y Tbeh.

Es la primera vez que se presentan como Grupo en Agritechnica y **concretaron operaciones de venta con Kazajistán y a Bulgaria**. También cerraron contratos de distribución en **Lituania, Letonia y Estonia**.

*“El balance es más que positivo y surgieron operaciones para todos los fabricantes que participamos del grupo”,* destacó Gustavo Piccioni, presidente de Argentech Group y socio gerente comercial de Sohipren.

**De Noetinger hacia Europa**

Para Piersanti haber participado en Agritechnica constituye un hito. “*Logramos estar presentes con el producto consolidado, con el Draper argentino presentándose para Europa y para otros mercados*”, dijo Valeria Piersanti, gerente comercial de la empresa.

En esta oportunidad, estuvieron exhibiendo el Draper DF 2000 de 30 pies de ancho de corte.

Juan Manuel Galiano, gerente de Ingeniería de Piersanti y Américo Dicola, asesor externo recibieron **muchas consultas y mantuvieron reuniones con productores agropecuarios y distribuidores de diferentes puntos de Europa**, de Latinoamérica, Europa del Este y de países asiáticos. “*En 2023, comenzamos una comercialización de equipos hacia Europa del Este y Asia. A partir de nuestro paso por Agritechnica, en 2024 la presencia se va a intensificar*”, enfatizó Valeria.

**“El trabajo de muchos años tiene sus resultados”**

Industrias Metalúrgicas Cestari es otra de las empresas que estuvo exhibiendo maquinaria: la Tolva S6 de 24000 litros de capacidad sobre un eje con sistema de frenos incorporado.

Todos los días tuvieron reuniones y consultas permanentemente en el stand. “*Vamos a ver qué pasa acá en adelante*", aseveró Néstor Cestari, presidente de la empresa de Colón.

Asimismo, enfatizó la evolución que ha tenido la empresa en el mercado europeo y el aprendizaje constante: "*Además de competir y trabajar, también* ***aprendemos porque vamos viendo las exigencias que tiene el mercado como la normalización de la norma CE*** *que nos estuvieron pidiendo y ya la tenemos, y después a la terminación del producto que son muy exigente con eso*".

Cestari expresó su confianza en el progreso futuro basándose en el trabajo consolidado a lo largo de los años: "***Las expectativas son buenas y sentimos que el trabajo que venimos haciendo desde hace 18 años en Europa, se van plasmando en las consultas****, en los resultados, y en la manera de tenernos en cuenta*".

La participación sobresaliente de estas empresas argentinas en Agritechnica no solo ilustra su destreza para proyectarse globalmente, sino también su capacidad para forjar alianzas estratégicas. En esta línea, cabe mencionar que Carlos Braga, de la Comisión de Comercio Exterior de CAFMA, destacó el crecimiento de las exportaciones del sector en 2023 - que superarán los 120 millones de USD - y sostuvo que **“el objetivo es superar los 300 millones de USD anuales en el corto plazo”.**