****

**EXPOAGRO ESTÁ PRESENTE EN FARM PROGRESS SHOW JUNTO A FUNDACIÓN CIDETER, CANCILLERIA Y EMPRESAS ARGENTINAS**

*De la mano de Expoagro, ocho empresas participan del primer “meeting point” argentino en la feria al aire libre más importante de los Estados Unidos, con el objetivo de vender sus productos y de mostrar la vanguardia tecnológica que caracteriza al mercado agroindustrial y metalmecánico nacional.*

En el marco del desarrollo de las relaciones con ferias internacionales, Expoagro participa de la 59° edición de **Farm Progress Show** –la feria al aire libre más importante de los Estados Unidos en materia agrícola y ganadera que lleva 5 años como socia estratégica de la feria argentina- 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.

Del 1 al 3 de septiembre en Decatur Illinois, el primer “meeting point” argentino cuenta con la presencia de 8 empresas de las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe que muestran 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.

Expoagro y Farm Progress Show son socios estratégicos internacionales desde el año 2012. “Realizamos un gran trabajo con las ferias agropecuarias más importantes del exterior en la formación de lazos y convenios de cooperación. En el caso de Farm Progress Show, se trata del evento que reúne a productores agrícolas de todo el mundo, por eso estamos contentos de haber conseguido un espacio para realizar el primer Meeting Point argentino acompañando a 8 empresas en la búsqueda de consolidar mercados”, aseveró Emilia Williams, coordinadora de Relaciones Internacionales de Expoagro.

Carlos Braga, responsable del Departamento de Comercio Exterior de **Fundación Cideter**, comentó que “el mercado de Estados Unidos es muy importante. Comenzamos a trabajar desde el 2007 para ofrecernos como un jugador internacional porque veíamos que el mercado argentino tenia baja participación. Fue así como comenzamos participando de una feria de invierno en Kentucky, luego vino el contacto y finalmente pudimos hacer acciones de promoción. Paulatinamente Argentina ganó más presencia y los compradores estadunidenses mostraron una mayor predisposición a captar productos argentinos”.

Braga también ponderó que Estados Unidos es el segundo mercado de exportación de las agropartes argentinas: “De 20 a 25 son las empresas argentinas que está vendiendo regularmente en el país del norte por montos que también están creciendo. Hay otros segmentos de maquinas que también se venden pero el de los repuestos es un segmento fuerte. El distribuidor de Estados Unidos encuentra en nosotros, una serie de productos de muy buena calidad y hasta se sorprenden del nivel tecnológico y la performance de la producción argentina, al punto tal que la comparan con la europea”, aseveró el responsable del Departamento de Comercio Exterior de Fundación Cideter.

Para Braga esto no es un hecho azaroso, sino el producto de un trabajo conjunto con Cancilleria, ExportAr, los gobiernos de las provincias y ferias como Expoagro que apoyan a los empresarios argentinos. “Si a las empresas les va bien, nos va bien a todos. Por eso entendemos que es fundamental el trabajo público- privado. Además hay que destacar que muchas de las empresas que participan de estas misiones son del interior, algunas con una estrctura Pyme, y eso agrega más valor todavía, ya que esas compañías deben homologar sus productos y cumplir con las certificaciones y exigencias de este país para colocar sus productos”.

Edgardo Cuffia, Director de **Abelardo Cuffia SA**, empresa tecnológica joven dedicada al desarrollo, fabricación y comercialización de productos de alta calidad para la agricultura de precisión, declaró que destacarán su portfolio de productos de la linea Agrotax enfocados en el sistema de dosificación variable y de fertilización- ya sea por sistema mecánico o hidráulico-, con monitores que poseen sensores de siembra, de velocidad y rotación que controlan el trabajo de labranza. “Somos pioneros en la agricultura de precisión o agricultura por ambientes, y el productor estadounidense sabe que debe incorporar todos los adelantos que salgan porque lo ayudan a ser más eficiente y generar mayores ingresos”, comentó Cuffia.

Abelardo Cuffia, que también trabaja la marca Raven, de origen norteamericano, para Argentina y la región, acentuó que los equipos que promocionarán en Farm Progress Show confeccionan los mapas de prescripción hasta 10.000 ambientes, y además son adaptables a cualquier tipo de maquina del mercado.

Ricardo A. Yozzi, responsable de Comercio Exterior en **Martínez y Staneck SA**, se mostró con altas expectativas de participación en la feria norteamericana. “Siempre que uno pueda participar bajo el ámbito de una institución o canal en una misión oficial como esta nos da otro respaldo. Valoramos este acompañamiento que hace Expoagro junto a Cancillería y Cideter, por la relación que tienen con otras ferias y exposiciones alrededor del mundo. La calidad de expositores y del público que se acerca es muy buena. En este caso tomaremos contacto directo con los farmers que pueden llegar a ser nuestros clientes finales, y al mismo tiempo nos permite actualizarnos y estar al tanto de las últimas innovaciones y tendencias”, expuso Yozzi.

“El embolsado de granos secos es el segmento que más nos interesa por los niveles de producción que tiene Estados Unidos. Por esa razón vemos un gran potencial en la embolsadora Silograin Energía Cero que desarrollamos y patentamos hace 10 años y que para nosotros conforma una técnica única en Argentina, ya que funciona sin tractor ni motor, por lo tanto tampoco tiene sinfín de embolsado, lo que evita el daño mecánico del grano. Es una máquina íntegramente ecofriendly”, enunció Yozzi.

Esta máquina almacena el grano en silobolsa de polietileno de 9 pies de diámetro llegando a una capacidad de llenado de hasta 220 toneladas. “El sistema arroja soluciones y ventajas comprobables ya que no solo desocupa completamente las plantas de silo existentes aumentando de este modo la capacidad y operatividad, sino también otorga la ventaja de almacenar en chacra grano de calidad y diferenciar la producción por calidad. La utilización de Energía Cero es ideal para confeccionar silo de guardado de semillas delicadas como arroz, avellana, café y maní”, completó el directivo de Martínez y Staneck SA.

Renato Torresán, Vicepresidente de **Establecimientos Metalúrgicos Oncativo SA**, distinguió la participación de Expoagro desde los inicios de la feria, y el catalizador de negocios que representa para la firma. “La concreción de negocios es vital para cualquier empresa. Gracias a la apuesta a este tipo de ferias primero, y a la participación de misiones internacionales luego, ganamos clientes nuevos de manera frecuente. Haber estado en exposiciones como Agritechnica, Eima y ahora Farm Progress Show nos permite consolidar mercados clave”, señaló Torresán.

La firma, que exporta discos para sembradoras, rastras y elementos para siembra vertical, convencional y conservacionista, desarrolló discos especialmente para maquinas de Estados Unidos. “Anhelamos que esta visita sea positiva para nosotros y para todas las empresas argentinas que participaremos y estamos agradecidos con Cancillería, Cideter y Expoagro por dejarnos salir al mundo y ofrecer nuestros productos”, concluyó Torresán.

Marcelo Valfiorani, Titular de **Ingeniería Mega SA**, firma que se especializa en desarrollo de secadoras de granos, generadores de calor para quema de biomasa y obras industriales de gas,

Por su parte, Marcelo Valfiorani, propietario de la empresa dedicada a la fabricación de secadoras de granos Ingeniería Mega, subrayó la importancia de este tipo de ferias en la integración entre campo e industria. “Vemos como cada año se va afianzando la relación con los clientes y con toda la cadena de valor de la industria asociada al agro. Asistimos regularmente a ferias internacionales en Hannover, Moscú y Estados Unidos. Pero nuestro producto es difícil de mostrar en una feria. Es una venta técnica. Para abrir destinos de exportación, lo más efectivo es entrar con un gran aliado como Expoagro que en cada feria nos posibilita el contacto con nuevos clientes”.

Mega hoy es la compañía más importante de Lincoln; “Hay gente que está con nosotros desde los inicios. Estamos orgullosos de habernos convertido en una pieza importante de la industria nacional y de la vida de nuestro pueblo. Hoy tenemos el 60% del mercado y nuestros equipos están en 33 países”, concluyó Valforani.

Ocho empresas que apuestan en grande para lucirse en el país del norte con tecnología de vanguardia y con grandes expectativas de aumentar su cartera de clientes, de la mano de Expoagro que desde hace 10 años acompaña el desarrollo de la agroindustria argentina.