**La maquinaria argentina cerró ventas y entabló alianzas estratégicas**

*El embate del clima no interrumpió el ciclo internacional de negocios que continuó hoy en Rosario. Los participantes argentinos quedaron muy conformes por las ventas realizadas y por la sinergia generada con empresas extranjeras.*

Fiel al compromiso con la agroindustria nacional, Expoagro 2017, junto al Ministerio de Agroindustria de la Nación y la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, concretaron una nueva Ronda de Negocios Internacional. También participaron de la organización las provincias de Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe, un trabajo del sector público y privado para el desarrollo integral de las exportaciones.

El ex productor y ahora industrial santafecino, Damián Ramonda, se acordará por mucho tiempo de su primera participación en Expoagro donde expone su novedosa máquina extractora de cereales autónoma, de marca TECSA.

“El primer día, veinte visitantes se acercaron a nuestro stand, pero al día siguiente fue una locura”, dijo. No sólo ganó una medalla de plata del Premio Ternium-Expoagro a la Innovación Agroindustrial por el invento de los conos asimétricos desmontables que equipan su extractora, también ganó el reconocimiento de productores asombrados por su innovación patentada en el INPI.

El entusiasmo de los productores animó a Ramonda a inscribirse en la Ronda de Negocios, que debido a los daños en el predio que dejó el temporal ocurrido durante la madrugada del jueves, se trasladó al hotel Riviera de la ciudad de Rosario.

En esta oportunidad, Ramonda cerró la venta de tres máquinas a un distribuidor australiano. Nada mal para un joven empresario que, hace apenas un año, montó una fábrica de cero con capital propio en un galpón del pueblo de María Susana, en Santa Fe.

“El año pasado vendí quince máquinas y nuestras para este año es proveer el doble y lo vamos a conseguir porque arrancamos con todo en Expoagro”, dijo.

Para Javier D´Ovidio, director de Metzoo, una empresa de monitoreo de cultivos intensivos como papas, frutos, uvas, entre otros, con la ventaja de poder medir la humedad del suelo hasta un metro y medio de profundidad en tiempo real y sin tener que recorrer los lotes cultivados.

“La ronda de negocios fue extremadamente productiva, en dos horas nos relacionamos con cinco clientes potenciales de los cuales dos mostraron un fuerte interés por nuestra tecnología. Sin este espacio no hubiéramos llegado a ellos y me atrevo a decir que ellos tampoco hubieran llegado a conocer la oferta de tecnología argentina para importarla”, sostuvo D’Ovidio.

Más allá de la ronda, los participantes destacaron que Expoagro les permitió escuchar a muchos productores en poco tiempo y aprovechar el tiempo, algo fundamental para cualquier empresa que quiere potenciar sus oportunidades comerciales.

“Tenemos ocho años de existencia como proveedor de aplicaciones para ámbitos periurbanos y urbanos, pero un año y medio en el sector agrícola”, comentó D’Ovidio. Añadiendo que “la mayoría de los visitantes de la feria que nos consultaron hasta ahora están buscando equipos de riego y pueden completarlos perfectamente con nuestro sistema de monitoreo con la ventaja principal de poder tomar la decisión de parar y reactivar los equipos en el tiempo oportuno. Además es un sistema accesible y de rápido retorno de la inversión dado que el mayor costo de la puesta en marcha de los equipos de riego es la energía”, aseguró D’Ovidio.

**Una catapulta al exterior**

En pocos días Fernando Núñez, de la fábrica de fertilizadoras Yomel S.A., viajará a Venezuela para conocer en persona al distribuidor regional que conoció por video conferencia durante la ronda de negocios de Expoagro.

“Ya trabajamos con una distribuidora en este país, pero queremos tener una opción más”, explicó Núñez. Y agregó que “es la primera vez que participamos de esta actividad, hasta ahora, nuestra estrategia era desembarcar en un país, como Kenia y Sudáfrica, y entender el mercado local in situ, pero este año decidimos aprovechar la oportunidad de la ronda para tener un primer contacto en países como Ucrania, Mozambique y Australia, y así preparar mejor una misión comercial”, concluyó el directivo.

Cabe destacar que, además de los encuentros presenciales de negocios, la ronda incluyó en simultáneo reuniones virtuales que facilitaron a 40 empresarios argentinos contactarse, a través de videoconferencias, con empresarios de diferentes puntos del mundo.