

metal EXPO 2011



EXPOSICION BIENAL
DE LA INDUSTRIA METALURGICA,
METAL MECANICA Y AFINES

22 al 24 de
Septiembre 2011

Forja Parque Ferial

Córdoba - Argentina

AUSPICIA



Cámara de Industriales
Metalúrgicos y Componentes
de Córdoba

ORGANIZA



EDIGAR
Grupo Editor / Publishing Group

PERFIL DE LA EXPOSICION

FICHA

- FECHA:** 22, 23 y 24 de Septiembre de 2011
- HORARIOS:** Exposición: 14 a 20 hs.
Congresos Técnicos: 9 a 14 hs.
- PREDIO:** Forja Parque Ferial - Av. Yadarola s/n
esq. Malvinas Argentinas
(X5000JKÑ) B° Talleres Este
Ciudad de Córdoba - Argentina
Tel.: 54.0351.433-5520 / 21 / 22
www.forjaeventos.com.ar
- AUSPICIA:** CIMCC - Cámara de Industriales
Metalúrgicos y Componentes de Córdoba
- ORGANIZAN:** Edigar S.A. Grupo Editor

PERFIL DE LOS EXPOSITORES

Exponen empresas líderes en fabricación y/o comercialización de productos, equipos y servicios de los siguientes rubros:

- Fundición y Siderurgia
- Máquinas para trabajos por arranque de viruta
- Máquinas para trabajos por deformación, moldeo o inyección.
- Máquinas para soldadura y corte.
- Componentes hidráulicos y neumáticos
- Automación industrial
- Robótica
- Instrumentos de medición y control.
- Herramientas
- Lubricantes
- Insumos industriales
- Mantenimiento industrial
- Montajes industriales
- Equipos y elementos auxiliares
- Elementos para la seguridad industrial
- Servicios industriales

PERFIL DE LOS VISITANTES

técnicos, profesionales y empresarios de los diferentes sectores industriales que utilizan procesos metalúrgicos y/o metalmeccánicos en sus tareas productivas: terminales automotrices, autopartistas, motopartistas, agropartistas y aeropartistas; empresas de mecanizado y matricería; fabricantes de máquinas y equipos para la industria alimentaria; empresas de montajes e instalaciones industriales; Talleres metalúrgicos; Fabricantes y distribuidores de equipos, herramientas e insumos industriales; Ferreterías Industriales; Profesionales y consultores independientes; estudiantes avanzados de escuelas técnicas, centros terciarios y universidades relacionadas con las actividades antes descriptas.

INTRODUCCION

MetalExpo 2011 se perfila en el camino creciente de sus 2 versiones anteriores, manteniendo y reforzando su objetivo principal: llevar la oferta de soluciones tecnológicas allí donde la industria lo requiere. Ya en su etapa de madurez, vamos por el objetivo de consolidar al evento como referente de la industria en la Región Centro del país. Las perspectivas de desarrollo del sector metalmeccánico en la región son aún más promisorias para el próximo año.

En esta edición y con el permanente apoyo de la CIMCC (Cámara de Industriales Metalúrgicos y Componentes de Córdoba) buscaremos potenciar nuevos sectores y sumar innovaciones que sin duda repercutirán en más y mejores oportunidades de negocios que garanticen un óptimo retorno de su inversión.



SERVICIOS AL EXPOSITOR DE METAEXPO 2011

A continuación detallamos los servicios ofrecidos por los organizadores a los expositores, incluidos en el costo de contratación del espacio:

- Programa de Congresos Técnicos durante las mañanas.
- Ronda de Negocios Internacional.
- Figuración en catálogo oficial de la muestra.
- Servicio de acreditación de visitantes.
- Servicio de conexión a Internet WiFi.
- Servicio de limpieza de áreas comunes.
- Servicio de seguridad general del predio.
- Seguro general de responsabilidad civil e incendio.
- Servicio sin cargo de traslado de mercaderías a exponer BUE-CBA-BUE (exceptuando grandes máquinas y equipos).
- Asesoramiento para servicios de alojamientos y traslados en Córdoba.

ANTECEDENTES: METALEXPO 2009

METALEXPO 2009 EN CIFRAS

- Fecha de realización: 24 al 26 de septiembre de 2009
- Superficie total ocupada: 8.400 m²
- Cantidad total de stands ocupados: 330
- Cantidad de empresas expositoras: 189
- Origen de los expositores: 50% de Buenos Aires, 40% de Córdoba y 10% de Santa Fe.
- Cantidad total de visitantes: 12.451
- Origen de los visitantes:

Área	%	Visitantes
Córdoba Capital	31%	3875
Córdoba Interior	21%	2581
Santa Fe	26%	3268
Mendoza / San Juan	6%	743
Buenos Aires / CABA	4%	524
San Luís	3%	346
Santiago del Estero	2%	262
La Pampa	1%	176
Jujuy / Salta / Tucumán	2%	293
La Rioja / Catamarca	1%	184
Chaco / Corrientes / Formosa	1%	96
Resto del país	1%	103
Totales	100%	12451

• Función principal de los visitantes:

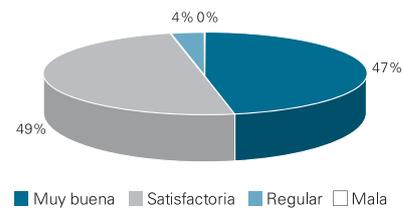
Área	%
Producción	31
Dirección	20
Desarrollo / Ingeniería	17
Compras	15
Ventas / Marketing	7
Administración	4
Educación / Capacitación	4
RR.HH. / Personal	2

- Ronda de Negocios Internacional: con la presencia de empresarios de Brasil, Bolivia, Canadá, México, Italia, Uruguay, Venezuela y Guayana, se concretaron más de 150 reuniones de negocios con contrapartes locales.

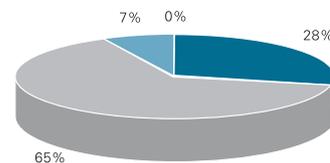
- Congreso Técnico: se realizaron 7 charlas técnico empresariales de 9 a 13 hs., los días 24 y 25 de septiembre, con una concurrencia promedio de 70 asistentes por turno.

OPINAN LOS EXPOSITORES...

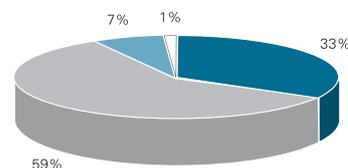
En la última jornada de MetalExpo los expositores presentes en la muestra completaron una encuesta de satisfacción que arroja los siguientes resultados:



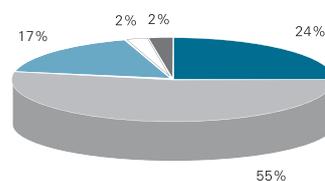
1- **Calidad y presentación de muestra en general:** Más de 95% de los expositores consideraron correcta la calidad y presentación de MetalExpo 2009.



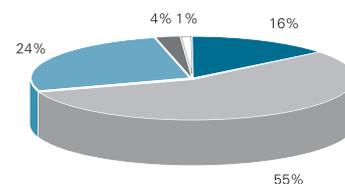
2- **Cantidad de visitantes:** Más del 90% de los expositores consideraron que la cantidad de visitantes fue la esperada para un evento como MetalExpo.



3- **Calidad de visitantes:** Más del 90% de los expositores consideraron la calidad como satisfactoria.



4- **Cantidad de contactos comerciales:** Más del 85% de los expositores quedaron satisfechos por la cantidad de contactos.



5- **Calidad de contactos comerciales generados:** Más del 80% de los contactos obtenidos cumplieron con el perfil requerido/esperado.

ANTECEDENTES: METALEXPO 2009

EXPERIENCIA METALEXPO 2009, EN PALABRAS DE SUS PROTAGONISTAS:

PROIN - Representante de ALTEMAQ **Director General, Carlos A. García**

“Es mi primera experiencia en una feria de este tipo. Estamos muy conformes. Con respecto a las visitas...fueron muy importantes. Es la oportunidad que tuvimos para que el cliente nos venga a visitar. El saldo es positivo. Esperamos que nuestros negocios crezcan y así tener un buen cierre de año”.

CÓRDOBA MACHINES Gerente General, Carlos Lurgo

“Es el segundo año que estamos acompañando a la Cámara y a Edigar participando en MetalExpo. Realmente hemos hecho una muy buena inversión en máquinas y tecnología para Córdoba y los resultados que estamos obteniendo a través de la muestra son realmente espectaculares. Muy buenos”

FILTRON Director Comercial, Ricardo Tunkler

“La exposición cubrió ampliamente nuestras expectativas. Muy buena la organización, por lejos mucho mejor que la realizada en el año 2007”

MOLINARI Gerente Regional, Ignacio Estanga

“Estamos participando en MetalExpo 2009 con gran éxito al igual que en la edición anterior. Hemos tenido una gran concurrencia de público vinculada a nuestro sector que es lo más importante (...). Hemos logrado cerrar buenos negocios y promocionar nuestras marcas. Esperamos que esta exposición siga creciendo y que podamos seguir participando ofreciendo nuestros productos”

SOLDADURAS ESPECIALES

General Manager, Miguel Lamas

“Quiero agradecerle a la organización de la exposición el éxito que hemos tenido. Realmente fue una de las mejores exposiciones en la que hemos estado en los últimos años. Hemos hecho muy buenos negocios y muy buenos contactos con público extranjero”

TANTAL ARGENTINA

Jefe de Ventas Nacionales, Eduardo Pereyra

“Veníamos con una expectativa media ambigua por la crisis del año. Pero, la verdad, nos ha ido muy bien. (...) Fue muy importante la Ronda de Negocios que nos permitió contactarnos con empresas de México, Paraguay y Uruguay (...) La verdad estamos muy contentos. Córdoba nos recibe siempre muy bien y era una lástima no acompañarlos en el esfuerzo que conlleva la realización de esta muestra, estando tan cerca, en Santa Rosa de Calamuchita”

TEXNE PLASTICOS Socio Gerente, Gustavo Bodini

“Estamos muy contentos de estar presentes. Nos han visitado ingenieros y profesionales. Gracias a esta exposición podemos demostrar que las industrias del interior pueden presentar productos a nivel internacional”

VEPROMET FERRETERÍA INDUSTRIAL

Socio Gerente, Federico Cruz

“Con respecto a la muestra hemos notado una gran concurrencia de gente en nuestro stand. Hemos hecho muy buenos negocios. Aún no ha finalizado y sigue ingresando gente interesada (...) Realmente estamos muy satisfechos, esta es la segunda vez que estamos y esperamos estar en la próxima en el 2011.”

M METAL Apoderado, Marcelo Gabriel

“La feria resultó un éxito. Hemos visto muchos colegas que han quedado con toda la intención de venir a la próxima. Ha sido muy bien ordenada. No tenemos más que palabras de agradecimiento a la Metalexpo, y vamos a apuntar para el próximo ciclo, estar aquí con ustedes presente.”

MAQCHIN RIOPLATENSE Presidente, Máximo Diego

“Es la segunda vez que estamos en la feria en Forja. Muy linda feria, muy bien organizada. Este año, si bien las condiciones del país no son las mejores, hemos tenido una afluencia de público interesante, y se han realizado algunas ventas. Esperamos dentro de dos años seguir con lo mismo y poder continuar dentro de lo que es el crecimiento del país. Gracias.”

CENA S.R.L. Gerente, Lucas Cena

“Ya es nuestra segunda exposición presentes en Metalexpo. Estamos acostumbrados a una excelente atención y calidez de la gente de Edigar en parte y Messe Frankfurt también. Ya terminando con la exposición, con una muy buena cantidad de personas, de consultas, lo que nos hace estar muy contentos y satisfechos con la exposición.”

HERRAFER S.R.L.

“En general, para la empresa la exposición ha sido bastante satisfactoria, ya que se ha acercado el perfil de clientes que nos interesa: gente interesada que conoce de sus necesidades, por lo que esperamos que se pueda plasmar en una nueva actividad comercial y en nuevos clientes después de esta exposición. Creo que es muy positiva, y espero tener el agrado de seguir participando en los años venideros”.

TECMAHE Vendedor, Fabián Luján

“Vinimos con una expectativa media baja por la cuestión de la crisis económica, pero con la cantidad de gente que ha venido hemos hecho varias fichas de contacto, lo que ha sido muy positivo para nuestra empresa. En definitiva hemos superado la expectativa que teníamos”.