



APACHE CRECE EN NÚMERO DE SEMBRADORAS VENDIDAS EN SUDÁFRICA

La estrategia evolutiva que muestra Sudáfrica tras romper su aislamiento e integrarse en la economía mundial, la convirtieron en un polo de atracción de inversiones. Expoagro estuvo en el continente para participar de NAMPO Harvest Day, donde acompañó una vez más a empresarios argentinos para promover los vínculos comerciales ambos países...

Apache fue una de las primeras empresas argentinas fabricantes de sembradoras que incursionó en el mercado sudafricano, apostando a un cambio de paradigma en materia de producción granaria.

Tras el viaje que realizó a Nampo Harvest Day junto a Expoagro y fundación Exportar, Fernando Porcel, responsable de comercio exterior de Apache Sembradoras analizó que "el resultado fue muy bueno, se vendieron 7 máquinas. La tendencia del productor sudafricano es al acortamiento entre surcos (52,5 cm). Las sembradoras más vendidas en nuestro caso son 10 y 20 surcos a 52,5 cm. Ya hay productores que quieren sembrar la soja a 40 cm, eso indica que están comenzando a entender el cultivo, y es muy importante para lo que nosotros estamos ofreciendo. Este año tenemos proyectado vender 20 máquinas. Y ya estamos superando las 100 unidades vendidas en total en el continente Africano".

Porcel también comentó que los primeros años fueron muy difíciles para la firma oriunda de la localidad cordobesa de Las Parejas ya que se trabajó mucho en cambiar la mentalidad del productor sudafricano acostumbrado a trabajar con labranza convencional y altos costos de producción, sin preservar el recurso suelo. Asimismo, destacó la ayuda de Expoagro en ese proceso de vinculación: "Cuando hicieron el convenio estratégico con Grain South África, nos permitió relacionarnos directamente con los productores de ese país, y a través de la siembra de campos experimentales que se inició cuatro años atrás, pudimos comprobar el éxito que tiene el sistema de trabajo argentino".

Es el séptimo año que Apache participa en la feria sudafricana; incursionó en el mercado de Botswana, Nigeria, Kenia y Angola y este año llegará al número de cien sembradoras que trabajan en campos sudafricanos. "La disminución de costos de producción que obtiene el productor con una siembra directa es muy importante, los precios de los granos a nivel internacional están fluctuando de manera importante, el régimen de precipitaciones anuales también cambia, no solo en África sino en todo el mundo, el precio del combustible también sube; como conclusión de todo esto se necesita un sistema a de trabajo sustentable y sostenible en el tiempo. Argentina lo logró y Sudáfrica va en el mismo camino de la eficiencia productiva", concluyó Porcel.

Gabriel Astegiano, Ejecutivo de Comercio Exterior en Apache S.A, también mencionó que "Expoagro es un referente indiscutido en las relaciones de nuestro sector con Sudáfrica. Esto posibilitó la reunión con la importante delegación de Eastern Cape el pasado 7 de mayo. Para nosotros fue muy interesante tomar contacto directo con ellos y contarles nuestra experiencia en su país. Como resultado, continuamos las conversaciones durante la feria Nampo con el superintendente general, Mr L.L. Ngada".