12.12.2016

Apache es la sembradora oficial de Expoagro

**Por qué las sembradoras argentinas hacen punta**

*Carlos Castellani, presidente de la firma de Las Parejas, analiza el crecimiento de la demanda y adelanta las novedades que llevará la empresa a la exposición.*

“En 2015, entre todos los fabricantes, vendimos 1100 unidades. Este año ya vamos por las 2200”, afirma Carlos Castellani, el reconocido empresario titular de Apache y además director del Banco Nación. “Es una de las herramientas que ha tenido más evolución tecnológica en el último tiempo y las producidas en la Argentina están a la altura de las mejores del mundo”, señala.

“Cuando hay cosecha, hay precio y financiamiento, el productor responde. El campo argentino es el más competitivo del mundo porque logra funcionar con retenciones”, reflexiona el titular de la fábrica que en 2017 cumplirá 60 años y emplea a más de 200 personas en su planta ubicada en la localidad santafesina de Las Parejas.

A Expoagro, Apache arribará como sembradora oficial con su portafolio completo. La sembradora de granos gruesos 450 y 27.000+, la de granos finos 54.000 y el último lanzamiento de la compañía, la Air Drill 918. Pero también llevará pulverizadoras, mixers, descompactadores, acoplados tolva y la larga línea de tractores Apache Solis, de distintas potencias (hasta 110 PH), fabricados en India por la compañía Sonalika y terminados por Apache con componentes argentinos.

“Las sembradoras argentinas son las más evolucionadas”, afirma Castellani y cita su caso. “Apache tiene un dosificador de plano inclinado único en el mercado, siembra a una distancia de entre 35 y de 40 centímetros, deposita la semilla sin romperla y se ha convertido en una verdadera ventaja superadora respecto a los productos de la competencia”, argumenta.

“En Sudáfrica hemos competido en campos experimentales con una marca brasileña y fue muy importante la diferencia a nuestro favor”, comenta el propietario de la firma, y cuenta que luego de esa prueba la marca despegó en el país africano logrando vender hasta el momento 140 sembradoras. Apache también comercializa sus productos en Bolivia, Uruguay y se ha animado incluso a acceder a un mercado tan difícil como el chino, adonde la compañía aporta “know how” para el desarrollo conjunto de maquinaria agrícola.

“También tenemos un acuerdo con la estadounidense Precision Planting”, agrega el empresario, que pocos meses atrás incorporó entre los opcionales para su línea de sembradoras los accesorios tecnológicos de la firma especializada en agricultura de precisión.

Para Castellani, uno de los desafíos es la falta de bancarización de los productores agropecuarios. “En Brasil el 90% está bancarizado, mientras que en la Argentina es entre el 40 y 50%”, confirma y aclara que esto ocasiona algunas veces problemas y obstáculos para la adquisición de maquinarias y nuevas tecnologías.

“Esperamos un gran año para la maquinaria agrícola”, se muestra esperanzado el empresario al referirse a las perspectivas para la actividad agroindustrial. “Este año también lo fue, el productor vive otro clima desde la baja de las retenciones y la salida del cepo”, agrega el propietario de Apache y anuncia que han invertido cerca de 2,5 millones de dólares en la planta ubicada en Las Parejas para incrementar la producción y tener mayor eficiencia en cada operación. “Queremos tecnificarnos, comprar más maquinas, robots de soldaduras, laser y cabinas de pinturas”, enumera Castellani. Y recuerda: “en la Argentina hay 700 fábricas, entre terminales y agropartes. Somos un sector muy importante”.