**Explorando oportunidades: Una mirada argentina desde Sudáfrica**

Eugenia Vijande, es una persona valiente y apasionada que hace cinco años decidió embarcarse en una aventura y mudarse a Sudáfrica. Actualmente trabaja en la Embajada Argentina, donde ha encontrado una forma de combinar su amor por su país de origen y su deseo de explorar nuevos horizontes. Aunque aprecia la calidez y amabilidad de la gente de este país, no puede evitar extrañar profundamente a su familia y amigos.

En su rol profesional, se dedica a asistir a los empresarios en la búsqueda de contrapartes y en la organización de reuniones, aplicando sus habilidades de networking y su conocimiento intercultural para promover la colaboración entre ambos países.

En una entrevista exclusiva con la consejera Encargada de la sección económica y comercial de la Embajada Argentina en Sudáfrica, hablamos sobre la importancia de explorar Sudáfrica como mercado para la maquinaria argentina y cómo NAMPO, la feria agrícola que se realiza hasta el 19 de mayo desempeña un papel crucial en este contexto. Dado que por estos días, hay una comitiva argentina integrada por el equipo de Exponenciar, ICBC como patrocinador internacional, la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional y referentes de las empresas Apache, Cestari, Fontana, OMBU, Tecsar y Blade, participando de la feria agrícola.

**Expoagro (E) ¿Qué tipo de maquinaria argentina es más demandada en el mercado sudafricano y por qué?**

**Eugenia Vijande (E.V):** La maquinaria argentina más demanda por el mercado sudafricano es la monotolva, la sembradora y los cabezales girasoles. La dificultad para el ingreso de otras maquinarias es la dificultad para conseguir distribuidor e incluso algunas los han perdido.

**E- ¿Cuáles son las fortalezas y ventajas competitivas de la maquinaria argentina en comparación con otros países?**

**E.V-** La principal ventaja o fortalezas que tiene la maquinaria agrícola argentina es la excelente relación histórica que existe entre ambos países, la constancia y el esfuerzo que hacen las empresas para continuar viniendo a pesar de las dificultades.

**E- ¿Cuáles son los desafíos o barreras que enfrenta la maquinaria argentina al ingresar al mercado sudafricano?**

**E.V-** Las principales barreras que enfrentan las empresas argentinas para acceder al mercado sudafricano es el precio, que debido a la inflación interna se ha vuelto poco competitivo y la falta de un distribuidor bueno y confiable.

**E- ¿Cómo se promociona la maquinaria argentina en Sudáfrica y cuáles son las estrategias para aumentar su visibilidad y participación en el mercado?**

**E-V-** Hoy la maquinaria argentina se promociona a través de la participación de la feria agrícola Nampo, la organización de Días de Campo argentinos con muestras dinámicas y las acciones realizadas por el distribuidor local.

**E- ¿Cuáles son las perspectivas futuras para la industria de maquinaria argentina en Sudáfrica?**

**E.V-** Las perspectivas a futuro son buenas en especial debido a la flexibilidad de los empresarios argentinos a adaptarse. Sudáfrica ha comenzado a tener capacidad productiva propia. Por ello, la única forma de continuar es exportar una máquina suficientemente complicada para no poder ser copiada, pero con un precio suficientemente competitivo para poder competir con maquinaria europea.