**Expoagro internacional**

**APACHE COSECHA LO QUE SIEMBRA**

*La alta calidad de la maquinaria agrícola argentina abre las puertas de los mercados más exigentes. Sin embargo, los fabricantes encuentran dificultades para exportar que no siempre pueden resolver solos. La fábrica de sembradoras Apache logró cruzar las fronteras participando en las misiones comerciales y acciones organizadas por Expoagro.*

Conquistar mercados externos es una ambición de toda la industria metalmecánica argentina dedicada a la fabricación de maquinaria agrícola. El sector cuenta con un nivel tecnológico avanzado por lo tanto sus fábricas rápidamente revalidan la calidad de sus equipos. Sin embargo, exportar a mercados lejanos no es sólo presentar credenciales, son muchas las dificultades que se deben sortear. Ahí es donde juegan un rol preponderante las misiones comerciales que apoyan los contactos y gestiones de los fabricantes argentinos.

Un ejemplo claro es el de **Apache**, una fábrica de sembradoras que es considerada un emblema del rubro. De la mano de Expoagro, Apache participó en muchas de las misiones comerciales realizadas a las exposiciones de maquinaria agrícola más importantes del mundo. Esa fue la llave que le permitió lograr su actual presencia en numerosos mercados externos.

Así, Apache fue una de las primeras empresas argentinas fabricante de sembradoras que incursionó en el mercado sudafricano, apostando a un cambio de paradigma de la producción agrícola de ese país. La fábrica de Las Parejas, Santa Fe, participa desde 2010 en todas las misiones comerciales a Nampo Harvest Day, en Bothaville, Sudáfrica y también estará presente en la edición que se realizará los próximos días (17 al 20 de mayo). El año pasado, al regresar de esa muestra sudafricana en la que participó junto a Expoagro y la Fundación Exportar, Fernando Porcel -responsable de comercio exterior de Apache Sembradoras- comentó que "el resultado fue muy bueno, ya que se concretó la venta de varios equipos, principalmente de las versiones de 10 y 20 surcos a 52,5 centímetros. Esto confirma la tendencia de los productores sudafricanos hacia el acortamiento de la distancia entre surcos, incluso algunos ya piensan en sembrar la soja a 40 centímetros, lo que indica que están comenzando a entender al cultivo”.

Estas incursiones de Apache, motorizadas en conjunto con Expoagro, el INTA y Grain SA –organizadora de Nampo-, le permitieron ingresar a los mercados de Botswana, Nigeria, Kenia y Angola. El saldo fue favorable. En 2015 llegó a las 100 sembradoras de su marca trabajando en los campos sudafricanos.

También la fábrica de sembradoras santafesina acompañó la misión comercial gestionada por Expoagro en varias de las últimas ediciones de Agritechnica, la exposición que se realiza en Hannover, Alemania, y es considerada la principal muestra de maquinaria agrícola del mundo.

Otra participación destacada fue en la primera misión a China que en conjunto organizaron Expoagro y el Banco ICBC en 2014. En esa oportunidad, varias empresas nacionales firmaron acuerdos con sus pares chinas para fabricar maquinaria agrícola en ese país con el soporte tecnológico y la experiencia argentina. Uno de los casos fue, precisamente, el de Apache, que desembarcó en el gigante asiático a través de las primeras exportaciones y un joint venture con Shandong Changlin Machinery Group (SCMG) para producir equipos en ese país. En ese acuerdo quedó fijado que Apache aportaría el know how y se haría cargo de la gerencia técnica. En tanto que la construcción de la planta y la inversión para el montaje quedaron a cargo de la firma china. "Para Apache es un paso muy importante en la búsqueda por internacionalizar la empresa- dijo Carlos A. Castellani, titular de Apache-, dado que podemos

aportar los conocimientos y saberes que son la base de nuestra trayectoria de casi 60 años fabricando sembradoras”.

Pero para vender no siempre hay que salir del país. Apache ha sabido aprovechar el marco que le da Expoagro para alimentar sus relaciones comerciales con otros países. En varias de las ediciones de la muestra, la fábrica capitaneada por Castellani gestionó la llegada de delegaciones de productores de Sudáfrica. En ese ámbito también participó de las Rondas de Negocios Internacionales de Maquinaria. En Expoagro 2015, por ejemplo, cerró negocios con la importadora Agrosila, de Rusia, a la que le interesaron especialmente las sembradoras de Apache por su adaptación a los suelos y tipos de superficies de los campos rusos.