



**Del miércoles 4 al sábado 7 de marzo 2015**

Autopista Buenos Aires · Rosario, km 214 · Corredor Productivo Ramallo  
San Nicolás · Buenos Aires · 011 5128 9800/05 · prensa@expoagro.com.ar  
[www.expoagro.com.ar](http://www.expoagro.com.ar)



**Expoagro 2015**

## **Un día con fuerte presencia internacional**

***La exposición que organizan los diarios Clarín y La Nación recibió en su primer día a unas 130 empresas de Rusia, Ucrania, Polonia, Sudáfrica, Angola, México, Colombia y Chile.***

Después de dos años, la Carpa Internacional recobró vida en Expoagro. Esta mañana comenzó la Ronda Internacional de Negocios de Maquinaria Agrícola que organiza la feria con el Ministerio de Producción, Ciencia y Tecnología de la provincia de Buenos Aires.

A las 10 de la mañana, un batallón de 40 productores sudafricanos llegó a la carpa de la mano de Laurik International. Vinieron a conocer de primera mano la tecnología que caracteriza a los productores argentinos.

Thilo Keunecke, profesor alemán de una universidad al oeste de Frankfurt, que representa a la DLG (Sociedad Alemana de Agricultura) vino a ver cómo los productores argentinos piensan en la innovación. Keunecke se especializa en la materia y busca modernizarse cada vez más “en beneficio del productor”.

El arquitecto Mario Alberto Bárcena de León, de México, vino a la muestra con su mujer, la abogada Abigail Calderón. Ellos participaron de la ronda de negocios y son la segunda generación de Agroin.

Hasta las 11, ya habían tenido tres reuniones (con Hook, LS y Fabrimag). Según Bárcena, con Hook y LS ven “muchas posibilidades de hacer negocios”. “Con Hook queremos suplir por su precio y calidad a una empresa americana con la que trabajamos. En cambio con LS buscamos un proveedor que seleccione semillas para producir y seleccionar. El emprendimiento familiar busca conseguir mayor competitividad”, dijo.

El matrimonio tiene cuatro hijos, la tercera generación de Agroin. “El mayor trabaja en la fábrica, los otros dos están en la parte de instalación y la última que estudia negocios internacionales se va a dedicar al comercio exterior”. Si bien todavía no compraron productos argentinos, tienen esperanza de concretar las transacciones, aunque el único impedimento posible sería el costo de flete a México.

Martín Ezequiel Fiscela y Juan Luis Franza son argentinos y participaron de las rondas por la firma LS, que se encarga de la producción de semillas. “Con Agroin tuvimos una buena reunión, ellos buscan productos para clasificación y tratamiento y nosotros se lo podemos proveer.” En términos reales LS exporta un 30% de sus productos. Sus principales destinos de exportación son Brasil, Bolivia y Paraguay: “vendemos soluciones y nos adaptamos al cliente”.



**Del miércoles 4 al sábado 7 de marzo 2015**

Autopista Buenos Aires · Rosario, km 214 · Corredor Productivo Ramallo  
San Nicolás · Buenos Aires · 011 5128 9800/05 · prensa@expoagro.com.ar  
[www.expoagro.com.ar](http://www.expoagro.com.ar)



Carlos Bonetto, gerente comercial de Hook, viene a Expoagro desde su primera edición y también habló con las autoridades de Agroin. “Le vamos a mandar un contenedor completo con ocho balanzas de pesajes para todo tipo, principalmente para camiones”. El 50% de la producción de Hook se exporta en Sudáfrica, Zimbabue, Australia, Nueva Zelanda, Méjico y todo Sudamérica. Aunque por cuestiones de precios no están siendo tan competitivos como antes, “nuestra política consiste en buscarle la forma para no perder a nuestros clientes”. Hook balanzas, ofrece productos “customizados”, esto quiere decir que están hechos a medida: “no es un producto que se fabrique en todos lados”.

En la Ronda de Negocios hay productores y empresarios de todas partes del mundo con distintas particularidades. Tal es el caso del polaco Adam Macijec que lo primero que nos pidió fue “mujeres lindas”. El representante de la firma Novak se reunió con IPESA y Ombú, a quienes les consultó sobre plásticos y bolsas para máquinas. Esta es su tercera vez en Expoagro y Macijec ya compró en otras oportunidades a Richiger. Ver, preguntar e informarse es la principal inquietud del polaco, ya que nos contó que los precios en la Argentina “se están volviendo locos, capaz es por el dólar”. Macijec repasa la diferencia de valores de las mismas maquinas en distintas empresas para ver qué le conviene más. Para que una máquina argentina sea aceptada por la Comunidad Europea se le deben agregar frenos, luces y normas, no solo de seguridad sino también de medio ambiente.

“Lo que pasa en Europa es que sacan las máquinas a la ruta y es muy difícil que te puedas adaptar a las normas de la Comunidad Europea”, agrega el productor argentino Diego Falconi de Ombú. “No todos tienen la capacidad de parar la producción y sacar una línea especial”. La CE exige medidas de ancho, largo y alto específicas, las máquinas tienen que tener freno, luces y prevenciones en cuanto a seguridad y medio ambiente.

VKB es una cooperativa sudafricana que llegó a la exposición con ocho representantes. Su principal producción es el maíz pero quieren empezar a producir soja de la mano de Francisco Lafuente, de Southern Hemisphere Seeds que le vende semillas de soja a la cooperativa: “lo que buscamos es mejorar nuestro workshop de soja con ellos”.

Hendrik Jordaan, de Laurik International, es el coordinador de la numerosa delegación sudafricana que arribó a Expoagro a las diez de la mañana. Por una parte está Midde In Studie Groep, que es una asociación de productores del centro sudafricano, y por otra Bayer Sudáfrica, quienes vinieron a hacer un tour de agradecimiento a sus clientes bajo el lema de “ver para creer”. “Ellos tienen que venir a ver la producción argentina para creer lo que realmente es”, nos cuenta el licenciado sudafricano Jordaan que vive hace 15 años en nuestro país.

La propuesta de Laurik es introducir a los productores sudafricanos a la realidad argentina, si bien es un trabajo similar a la de una embajada, no tienen relación alguna con los Estados.

“Sudáfrica no la tiene en consideración a la argentina, ellos trabajan con empresas multinacionales; nosotros queremos revertir eso”, avisa el coordinador de la consultora Laurik



**Del miércoles 4 al sábado 7 de marzo 2015**

Autopista Buenos Aires · Rosario, km 214 · Corredor Productivo Ramallo  
San Nicolás · Buenos Aires · 011 5128 9800/05 · prensa@expoagro.com.ar  
[www.expoagro.com.ar](http://www.expoagro.com.ar)



International. “Nosotros buscamos que la argentina sea una alternativa viable para la compra de producción agroindustrial”. Un fuerte valor que tiene nuestra industria y es muy tenido en cuenta por Hendrik Jordaan es la adaptación de los productos que ofrecen las empresas argentinas. Si bien se estima que la exportación argentina en Sudáfrica está cerca de los 100 millones de dólares, el porcentaje que le corresponde a la agroindustria “es muy pequeño”. “Nuestra apuesta es hacer una diferencia en el sur de África”.