



## **METALFOR: DIEZ AÑOS DE TRABAJO FINO EN EXPORTACIONES**

*Nampo es la puerta de entrada a África, un continente que constituye uno de los reservorios de alimentación del mundo hacia la posteridad. Por eso es una cita obligada para empresas argentinas como Metalfor, que en cada edición buscan la incorporación de sus tolvas, pulverizadoras y fertilizadoras*

Expoagro representa una vidriera para que las empresas puedan hacer nuevos lanzamientos y testeos a través de las dinámicas y de las consultas del público calificado que asiste. Al mismo tiempo se genera un vínculo con el mercado externo. Empresas como Metalfor aprovechan muy bien ese tipo de oportunidades ya que venden sus productos en más de veinte países.

Pablo Mazzoli, Gerente de Oficina Buenos Aires y Comercio Exterior de la empresa, comentó que hace más de diez años exportan a Sudáfrica a través de José Cisneros, su distribuidor en la zona, y colocaron más de 50 equipos, por eso esperan llegar muy pronto a la zona del este.

“Estamos abriendo cada vez más mercados en Sudáfrica. Estuvimos hace poco en Nampo Harvest Day junto a Expoagro, y pudimos comercializar tolvas, pulverizadoras de arrastre y autopropulsadas. También incorporamos las fertilizadoras de sólidos y cosechadoras, aunque estas últimas son un producto más nuevo en el rango de maquinas de Metalfor”, enumeró Mazzoli.

Según el representante de Comercio Exterior de la empresa oriunda de Marcos Juárez, Sudáfrica está abierta a recomendaciones en el cambio del sistema de siembra. “Lo que ocurre es que son países con fuertes tradiciones de producción, muy arraigadas, y por eso cuesta cambiar los paradigmas, pero Argentina tiene mucho ejemplo y experiencia para ofrecer, y lo más importante, resultados concretos”, reflexionó Mazzoli.

José Cisneros, integrante del área de Comercio Exterior en Metalfor, también estuvo en Nampo y remarcó el trabajo conjunto con ICBC, Fundación Exportar, CIDETER y Expoagro: “Esta alianza nos permite exhibir no sólo las maquinarias sino también una filosofía de trabajo y todo el know how tecnológico que tienen las empresas argentinas”.

“Hicimos demostraciones prácticas de nuestros equipos para mostrarles el resultado que pueden obtener y la relación precio- calidad al comparar con marcas de otros orígenes como las europeas. Por último, ofrecemos un plus, que es el hecho de que podemos adaptar la maquinaria a su terreno en lugar de que ellos sean quienes tengan que adaptar su suelo a la maquinaria disponible en el mercado”, afirmó Cisneros.

Para Mazzoli, que participa hace más de cinco años de las ediciones de Nampo en Sudáfrica, “el intercambio con Expoagro es vital. No es lo mismo abrir oportunidades de negocios solos que hacerlo con entidades como Aapresid y Expoagro para potenciar. En Argentina hay mucha cooperación, incluso entre empresas competidoras se genera en cada viaje una comunidad en la que los empresarios nos cuidamos los unos a los otros, nos cubrimos, colaboramos en las traducciones, porque entendemos que afuera somos todos argentinos”.