



Del sur al mundo en 2030, seguridad alimentaria global y bioenergía

12 y 13 de abril de 2016

Buenos Aires - Argentina

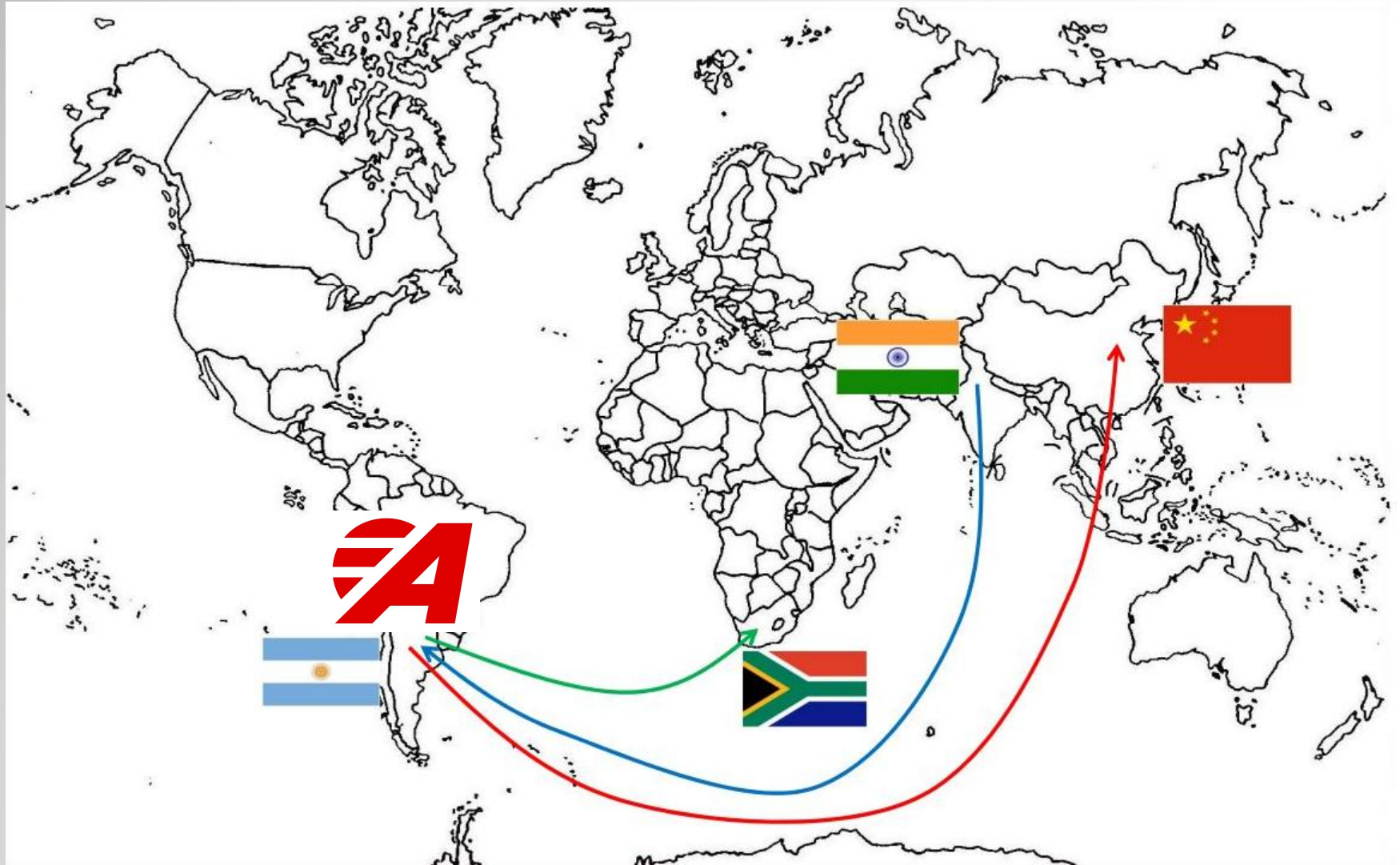
Experiencias de



en el mundo

*Disertante: **Carlos A. Castellani***

CEO de APACHE S.A.



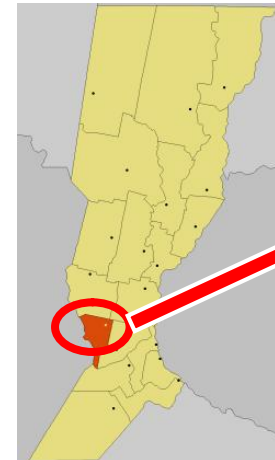


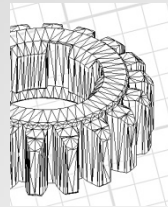
Empresa 100% argentina, con capitales argentinos

Inicio de actividades: 1957
(casi 60 años en el mercado)



**Ubicada en el corazón de la zona pampeana:
*Las Parejas – Santa Fe***



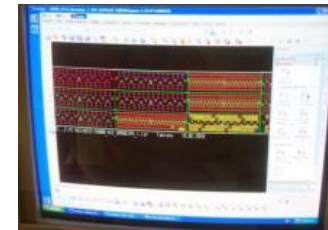
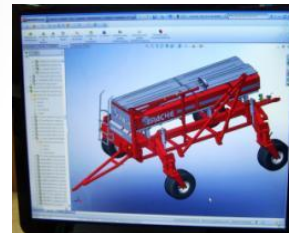


Actividades:

Diseño, **producción** y **comercialización** de maquinaria agrícola, para el mercado argentino y mercados en el exterior.

Procesos productivos integrados

Desde Diseño y desarrollo hasta despacho de las máquinas terminadas



Rango de productos

APACHE





Principales mercados:

Sudáfrica



Bolivia



Uruguay



Venezuela






Apache tiene una política exportadora desde hace muchos años

APACHE ha exportado a varios países, en los distintos continentes. Ejemplos:

- En los años 70's a Bolivia
- En los 80's se exportó a países de África

A continuación tomaremos tres ejemplos muy diferenciados:

- India  Integración Productiva
- China  Exportación de Know How
- Sudáfrica  Exportación (+ capacitación)

Convenio de colaboración e integración APACHE – SONALIKA



INDIA



2008



Expansión a América Latina



CONSULTORA



Volumen de producción

Bajo costo de tractores



International Tractors Limited (ITL)



- Inicio actividades: **1995**
- Uno de los **3** fabricantes de **TRACTORES** más importantes de India
- Producción actual: **120 000** tractores/año
- Capacidad instalada: **450** tractores por día
- Exportaciones a **75** países
- Fabricación integrada (motores, transmisiones, engranajes, inyección de plásticos, estampados, etc.)
- Motores y transmisiones utilizados por *otros fabricantes* de equipos agrícolas/industriales.



Tractores Agrícolas (20 - 110 CV)



Familia de productos





Complementar líneas de productos

Combinar tecnologías

Compartir red comercial

Desarrollo del Proyecto

Fines
2008

1^{er} visita a India



Octubre
2009

Misión Comercial Multisectorial

Firma de convenio de cooperación



2010
2011

 **APACHE SOLIS**
TRACTORES

Primeros tractores
Adaptación al mercado

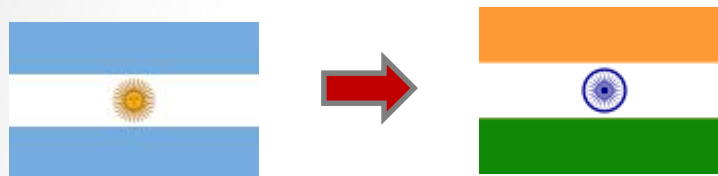


2012
...

Nacionalización de componentes
Incorporación de nuevos modelos



Trabajar con ambas *Embajadas*



**Empresa conjunta
APACHE – CHANGLIN
(Joint Venture)**



CHINA





- **China tiene una NECESIDAD de transformar la agricultura de su país**
- **APACHE observa esa OPORTUNIDAD y busca una alianza**



**Participar del proceso de AGRICULTURA MODERNA:
uso de siembra directa
(Labranza conservacionista) + Agricultura de precisión**

**Transferir el know how y
compartir experiencias**

**Aprovechar el potencial del
mercado chino**

Shandong Changlin Machinery Group (SCMG)



- Inicio actividades: **1943**
- Uno de los **100** fabricantes de **MAQUINARIA** más importantes de China
- Unidades de negocio:
 - Maquinaria agrícola
 - Maquinaria para la construcción
 - Componentes y sistemas hidráulicos
 - Mecanizado de precisión
 - Fundición
- Cantidad de empleados: **5000**

Desarrollo del Proyecto

2014

Primeros contactos, por medio de una consultora

Set: Visita a Argentina

**Nov: Visita a China
Firma de Contrato Joint Venture**



2015

**Ene: Visita a China
Inicio trabajo Gerente Técnico
(representante de APACHE en la nueva empresa)**

Mar: Envío sembradoras a China

Ensayos a campo



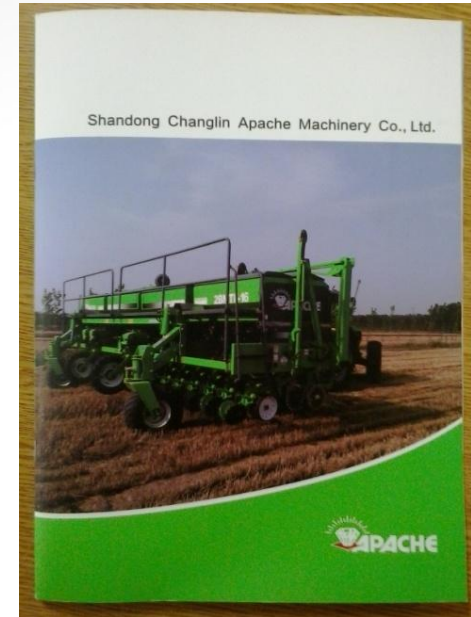
Joint Venture (Sociedad conjunta)



Shandong Changlin Machinery Group



Changlin-Apache Agricultural Equipment Co., Ltd.



Desarrollo del Proyecto

2015



2015

Transferencia de tecnología

Desarrollo de proveedores locales

Fabricación de primeras unidades

Participación en Exposiciones



2016

Consolidación de la sociedad

Transferir experiencia en Siembra Directa



Experiencia en Sudáfrica



SUDÁFRICA



- **Sudáfrica tiene similitudes agrícolas con Argentina**
- **El continente africano tiene un potencial de tierra disponible para el cultivo de**

700 millones de hectáreas (solamente se cultiva el 10%)

Como referencia en Argentina se cultivan unas

30 millones de has

2006

Primer contacto en Argentina con productor sudafricano interesado en Siembra Directa

2007

Ene: Visita a Sudáfrica. Charla sobre Siembra Directa y agricultura conservacionista

Mar: Envío de las dos primeras sembradoras para siembra directa al Noreste de Johannesburgo

El productor se convierte en distribuidor y representante de APACHE en Sudáfrica; además promueve la Siembra Directa con el apoyo de APACHE

**2008 -
2016**

Personal de APACHE realiza unos 3 viajes por año, de capacitación, asistencia técnica, visita a usuarios y presencia en exposiciones



2011

Se empieza a gestar entre las tres instituciones, la idea de realizar ensayos en lotes demostrativos en Sudáfrica para determinar las ventajas comparativas de la tecnología de cultivos utilizada en Argentina comparada con la de Sudáfrica, con el objetivo de promocionar la exportación de sembradoras argentinas

2011



Abril: Viajan profesionales del INTA para conocer características agronómicas (tipos de cultivos, manejos, maquinaria utilizada) e identificar lugares para realizar ensayos en campos experimentales

Agosto: un grupo de productores sudafricanos visita campos en Argentina, con características similares a los de su país.

Etapas de ensayos:

Se realizan las siembras en campos experimentales, en ensayos comparativos:

Siembra de soja y maíz en labranza convencional (con maquinaria de Brasil) y en condiciones de siembra directa (sembradora APACHE)



2012

Resultado de ensayos:

A pesar del déficit de precipitaciones (50% menor a un año normal), y analizando el caso del cultivo de soja:



Aumento del rendimiento:

Casi un **100%** superior a lo logrado por el productor con su maquinaria



Reducción del consumo de combustible:

Alrededor del **40 %** inferior a lo consumido por el productor con su maquinaria

2012

Conclusiones:

Con el uso de la tecnología de Siembra Directa:

- Aumenta el rinde del cultivo
- Disminuye el consumo de combustible y desgaste de los equipos (tractores)

2012 -
2016

Esta doble ventaja se ha ido manteniendo y acrecentando año a año, haciendo que cada vez más productores dejen el sistema de labranza convencional y comiencen a practicar la Siembra Directa

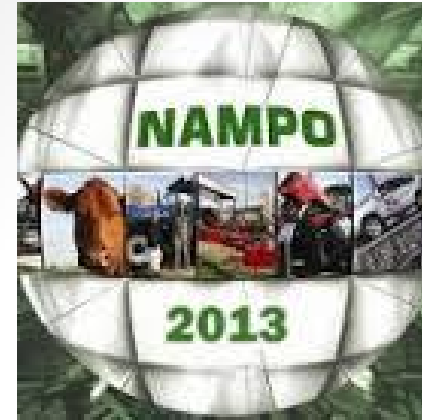
Los campos experimentales siguen trabajándose y este es el 4° año





Capacitaciones en planta fabril de APACHE, con visitas a campos y exposiciones en Argentina

Participación año tras año en NAMPO, principal exposición de maquinaria agrícola en Sudáfrica



El trabajo conjunto de las instituciones junto con las demostraciones a campo, permitieron avanzar en un nuevo mercado.

Ese trabajo es un modelo a implementar en otros países.

Hoy, APACHE es sinónimo de siembra directa en Sudáfrica.

Deben superarse distintas barreras para poder mantenerse en el mercado.

Resumen de experiencias





- ***Importancia del socio o contraparte local***
- ***Los negocios internacionales demandan inversiones, tiempo, esperas, constancia, paciencia, además de visitas y aprendizaje sobre las culturas y costumbres de cada país***
- ***Barreras a superar: horarios – idioma – cultura – distancias – comidas...***
- ***Contar con un equipo multidisciplinario con conocimientos: técnicos – agronómicos – comercio exterior – legales – etc.***

Muchas gracias



Carlos A. Castellani

Ing. Roberto Chiatti
APACHE