



El agua en la industria y los servicios

El Centro Costa Salguero de la Ciudad de Buenos Aires albergó, una vez más, a un público interesado en el mercado del agua y sus tecnologías. En su 9ª edición, Expo Agua y Medio Ambiente ofreció una mirada prospectiva hacia nuevas y grandes oportunidades y las mejores soluciones en productos y servicios.

Se llevó a cabo una nueva edición de Expo Agua y Medio Ambiente, la muestra por excelencia especializada en el sector del agua y sus tecnologías. La cita fue durante los días 18, 19 y 20 de mayo en el Centro Costa Salguero y fue el escenario propicio para dar a conocer la oferta variada de productos y servicios y las últimas innovaciones de este mercado que se encuentra en plena expansión y evolución.

El evento incluyó una serie de Jornadas Técnico-Comerciales donde las empresas del sector pudieron intercambiar conocimiento y experiencia con los presentes. Entre ellas, Bombas Grundfos expuso sobre Nuevas Tecnologías y Equipos (Bombas dosificadoras inteligentes y Bombas para el manejo de efluentes altamente agresivos).

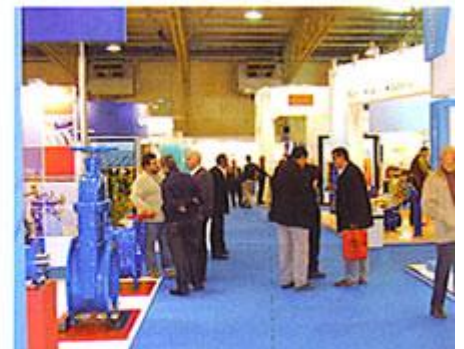
LOS EXPOSITORES, VERDADEROS PROTAGONISTAS

De recorrida por los pasillos y stands de la feria en busca de las últimas tecnologías aplicadas a los equipos dis-

ponibles en el mercado local, nos encontramos con Omar Bulnes, Gerente General de Grundfos Argentina, quien aseguró que la empresa supo aprovechar el evento para hacer el lanzamiento de las nuevas bombas dosificadoras digitales. Las cuales han comenzado a ser comercializadas a partir de la fecha de celebración de la feria. Y se destinan a la dosificación de distintos tipos de fluidos en forma digital. Además, esta nueva línea permite cubrir con pocos modelos un rango importante de aplicaciones, siempre a nivel industrial. Con respecto a esta edición de la muestra, Bulnes consideró que ofreció un espacio pequeño destinado a la exposición de los equipos en general, pero que los principales referentes de bombas estuvieron presentes y que el público que la visitó fue muy profesional y dedicado al rubro. Por lo que resulta fundamental asistir a este tipo de eventos.

Por su parte, el Gerente Comercial de Tuboloc, Diego Ietto, expresó que el evento permitió a la compañía seguir con la continuidad de los últimos tres años para introducir masivamente un producto novedoso para el mercado argentino. Y que este tipo de exposiciones -junto con los viajes, las charlas de capacitación y las campañas publicitarias de apoyo de producción- son la mejor forma de garantizar esa continuidad. Según declaró Ietto, las ferias ofrecen la posibilidad de que el visitante puede tocar el producto, palparlo, probarlo y realizar una consulta puntual al respecto.

Así, la tubería de polietileno corrugada para redes cloacales, desde diámetro 110 hasta diámetro 800, con todas las conexiones necesarias para hacer una red es lo que se ha estado imponiendo durante este tiempo y que aún es una novedad en el país. Dicha tubería -puntualizó- cuenta con dos ventajas precisas: Por un lado, la rigidez externa del tubo y, por el otro, el hecho de que resulta ser más económica que los tubos tradicionales. Por todo ello, es que el pro-





ducto ha sido muy bien recibido por parte de los usuarios en este período de tres años.

Otra de las firmas que dijo presente en la 9ª edición de Expo Agua fue KSB. Jorge Sevilla, responsable del área de usuarios de equipos de riego y atención a empresas de saneamiento y provisión de agua potable, destacó la importancia de participar en eventos de este tipo ya que les permite tener un contacto cercano con los clientes tradicionales, especialmente con aquellos que vienen del Interior del país y viajan exclusivamente para presenciar la feria. En cuanto a las consultas recibidas, siempre resultan interesantes y, aunque se trató de una muestra pequeña, es de destacar el hecho de que fue en su mayoría la gente más joven, los nuevos profesionales del rubro, quienes se acercaron masivamente al stand.

De los productos propiamente dichos, se refirió a la exhibición de una nueva línea de bombas de 4", de

la que explicó: "Se trata de una bomba chica, principalmente destinada al uso domiciliario, que cuenta con el respaldo de KSB, fabricante de bombas desde el año 1962". Es decir, que la vasta experiencia que posee la empresa en bombas sumergibles ahora permite ser volcada a este tipo de equipos, que ya comenzaron a ser comercializados en el Interior, vía distribuidores. Sevilla añadió que, actualmente, la compañía está abocada a la parte de saneamiento y a la mejora de la tecnología en lo que se refiere a sensores de control de las bombas.

Más adelante, dialogamos con Gustavo Fernández, Gerente de Grandes Distribuidores de la firma Rotor Pump, quien dijo estar presentes en esta edición de la feria con los productos de la marca Lowara, exclusivamente. La mencionada, es una fábrica de origen italiano que produce electrobombas centrífugas de todo tipo. Como novedad, en la feria se exhibió la línea de electrobombas verticales -Línea SB- que cuenta con un nuevo diseño y novedosos sistemas constructivos. Son equipos que se utilizan para el tratamiento en ósmosis inversa para combatir incendios, así como en calderas y en todos aquellos sitios donde se requieren grandes presiones de trabajo.

Coincidiendo con el resto de los consultados, Fernández manifestó que aunque la muestra fue más pequeña que en ediciones anteriores, el público visitante se mostró satisfecho y su perfil respondió mayoritariamente a cooperativas de aguas, entes rela-

cionados con el movimiento de agua, distribuidores, revendedores.

De acuerdo a lo que expresó Marcelo Rabellino, Gerente Comercial de Sure Rain, empresa dedicada a la importación y distribución de productos para irrigación y abocada últimamente a la diversificación de la comercialización de equipos para el uso del agua en general, el perfil de las visitas mantuvo su nivel y su alto grado de conocimiento profesional. Por lo que realizó consultas muy específicas y demostró un interés real por aquello que se acercó a buscar al evento.

Particularmente para la empresa, este espacio fue propicio para la presentación de una línea de accesorios de PVC para presión, punta pegar, producto que se ha incorporado a sus filas en el transcurso del presente año. A su vez, la compañía continúa dedicada a la distribución de válvulas de todo tipo; conectores para polietileno de alta densidad; monturas y caudalímetros; entre otros equipos para el manejo y la conducción del agua.





“El riego otorga una gran estabilidad”

Mediante la incorporación de Rain Bird a su línea de distribución, la empresa Todo Riego S.R.L. ratifica su nivel de crecimiento y expansión. Leandro Marinozzi es el Responsable del Área y quien propone un repaso por la nueva gama de productos comercializados. Así como un análisis de la actualidad y el futuro cercano del riego en el país.



Riegos&Drenajes: ¿Cuáles son los cambios recientes que atravesó la empresa?

Leandro Marinozzi: Quisiera destacar un dato no menos importante y es que Todo Riego Insumos esta cumpliendo 10 años de presencia en el mercado.

Durante el año pasado, el cambio más importante que se dio fue la incorporación en la distribución de la línea de productos Rain Bird para Áreas Verdes, vale aclarar que es una de las tres empresas de riego mas grandes del mundo por su amplia variedad de productos y nivel de facturación. Lo que ha llevado a Todo Riego a redoblar esfuerzos en aquellas áreas en las que si bien la empresa tenía presencia no era de forma masiva, pues el fuerte seguía pasando, como desde los inicios, por el riego agrícola intensivo. Esta incorporación ha generado un trabajo

constante por parte de la compañía, incrementando las visitas, aumentando la cantidad de distribuidores, dictando charlas técnicas (presenciales y on-line, en conjunto con la compañía americana).

R&D: ¿En qué consiste la línea de productos Rain Bird que comercializan?

LM: Estamos trabajando la línea Rain Bird completa para Áreas Verdes. Esto es, la línea de toberas

con sus boquillas, la línea de rotores (desde el Modelo 3500, pasando por el 5004, el 5500, el 8005 con sus variantes para aplicaciones de alta velocidad); una línea de controladores con decoder que son una variante del ya fabricado por Rain Bird Golf aplicada a Áreas Verdes, el ESP-LXD. Es decir, que todas las innovaciones y novedades que van surgiendo en la empresa americana, y que son aplicables al mercado argentino, forman parte de nuestra oferta de productos. Estos equipos serán aplicados luego en countries, campos deportivos, áreas verdes públicas, pequeños y grandes espacios verdes públicos ó privados.

R&D: ¿Cuáles son las demás marcas comercializadas y qué tipo de productos contemplan?

LM: Las marcas siguen siendo las mismas con las que veníamos traba-

jando; sí se han incrementado las líneas de productos de esas marcas. Así lo hizo, NaanDanJain, en lo que se refiere a aspersores, microaspersores y tubería con gotero.

Irritec Siplast en lo que hace a accesorios, filtros, fittings para cañerías, y principalmente la cinta de goteo Iplast Tape (de muy buena calidad y óptimo rendimiento, con un uso muy difundido en la zona frutillera y hortícola en general). Además de toda la línea completa de Bermad con sus multiples versiones de válvulas de control hidráulico. Por todo esto puede decirse que el pasado ha sido un año en el que se han incorporado muchos productos nuevos y esta tendencia continúa.

R&D: ¿A qué zonas productivas nacionales alcanzan esos productos?

LM: Tenemos presencia en todas las zonas productivas del país: En Cuyo, el NOA, el NEA, la Mesopotamia, el Alto Valle de Río Negro. Si bien nuestra presencia esta bien definida estamos abocados a brindarle el mayor respaldo posible a nuestros distribuidores desde nuestra experiencia, ya que notamos que el riego en los sistemas productivos, en general, viene creciendo.

En la actualidad, se ha tomando una real conciencia de que al incorporar un sistema de riego se facilitan distintos procesos de la producción, como puede ser la fertilización en conjunto con el riego, el fertirriego. Lo que se traduce en una mayor superficie regada pues el productor

ve que la inversión en riego localizado y específico se recupera rápidamente. Incorporar un sistema de riego ya no es tan costoso y el beneficio de hacerlo es alto. De ahí el crecimiento que se viene manifestando en las ventas de equipos en las diversas zonas de producción. Y con las Áreas Verdes viene sucediendo algo similar; se puede apreciar que en los últimos años en proyectos de áreas verdes públicas se ha incorporado en la planificación la instalación de sistemas de riego.

R&D: *¿Cómo ve el futuro del riego en el país?*

LM: El rubro del riego, sin dudas, va a seguir creciendo en Argentina. A mí me gusta destacar el hecho de que más que el incremento de la producción, el productor al regar, logra una estabilidad en el tiempo,

por lo tanto se puede planificar un esquema productivo eliminando una variable, que en este caso son los periodos húmedos/secos.

R&D: *¿Cuáles son los próximos objetivos por cumplir para Todo Riego?*

LM: El objetivo de la temporada 2010-2011 considero que lo hemos cumplido. Aunque desde la compañía siempre apuntamos a más y mejor, a consolidar la red de distri-

buidores, a ampliar la línea de productos. Si bien la forma de trabajo consiste en incorporar aquella tecnología que mejor se adapta al mercado nacional, también trabajamos a demanda de nuestros distribuidores y clientes. Nuestra filosofía es brindar servicio. Detrás de la venta técnica de un producto debe haber un servicio de asistencia, apoyo y asesoramiento de ese producto, y desde aquí nos aseguramos de que así sea.

