



ARGENTEC PABLO GIANNAVOLA

## Taladros de exportación desde La Matanza

**DE IGUAL A IGUAL**  
Sergio D'Agostín y Pablo Giannavola.  
"Nuestros productos, comparados contra los de similar calidad, son muy competitivos".

Las dos últimas operaciones de exportación de Industrias Argentec fueron envíos a Montevideo de amoladoras, taladros, pulidoras y sierras circulares y sensitivas que fabrican en su planta de San Justo.

"En marzo hicimos un despacho a Herracor SA, una importadora que tiene la representación de nuestros productos en Uruguay. Fueron 200 máquinas, y finalizando junio hicimos un segundo embarque al mismo importador por casi 500 máquinas y máscaras de protección facial que desarrollamos de urgencia a partir de la aparición del coronavirus", dice Pablo Giannavola, socio de la firma. Cuando despuntaba julio, Giannavola y su socio, Sergio D'Agostín, estaban en pleno trámite para cerrar un acuerdo de exportación a un nuevo mercado, México.

Los dueños de Argentec ya tienen experiencia en atravesar crisis. "Nacimos en noviembre del 2001. Compramos la matricería y el equipo

de producción y a los pocos días nos agarró el corralito. Tenemos anti-cuerpos", dice Giannavola. Agrega que llegaron con sus productos a Bolivia, Paraguay, Uruguay y Estados Unidos. "Ahora, durante la cuarentena, estamos avanzando con un importador de México", detalla.

Llamativamente, Giannavola y D'Agostín consiguieron en estas casi dos décadas insertarse con sus sierras y taladros producidas en La Matanza, dentro de un mercado donde desborda la oferta proveniente de China. Y lo hacen con una marca, Argentec, que es prácticamente un sello país.

"Nuestros productos son muy competitivos si se los compara con herramientas de similar calidad y características técnicas", asegura Giannavola. "En el universo de las herramientas eléctricas existen un sinnúmero de precios y modelos del mismo tipo de herramienta. Abundan los productos importados de menor calidad, que cuentan con subsidios de agresivas

políticas exportadoras. Por ejemplo, nuestra amoladora angular AS 85, de 4,5 pulgadas, cuesta casi un 40% más que una similar china de inferior calidad".

El empresario agrega que en la Asociación de Fabricantes de Máquinas-Herramienta (AAFMHA) inauguraron en mayo un Comité Exportador compuesto por tres especialistas, para facilitar las ventas externas de los asociados en las actuales condiciones.

El contexto para abrir nuevos mercados, dice, se hizo más cuesta arriba. "Las tratativas se realizan en un primer contacto vía telefónica o email", detalla Giannavola. "Luego se va avanzando en el detalle de características técnicas, imágenes y precios de los productos a través de video conferencias".

La buena noticia es que la "nueva normalidad" rige por igual, a ambos lados del mostrador. "Aun por estas vías se debe tratar de reforzar la confianza. Si todo está bien, acordamos hacer un envío de muestras. En general no son negociaciones complejas".