



Especialista en Fabrica de Tuberías – RAIN SHOW S.A

RainShow cuenta con más de 30 años de experiencia en la industria del riego, ofreciendo productos de las marcas más reconocidas a nivel mundial. Se destaca por brindar un servicio integral que se basa en la atención al cliente y en la capacitación de los recursos humanos. Este 2016 se presenta como un año de grandes desafíos para la empresa, que planea ampliar su producción y mantener su liderazgo en el mercado.

Riegos y Drenajes: ¿Con qué nuevas expectativas encuentra este 2016 a RAINSHOW SA?

Rolando García Ortiz: El 2016 nos encuentra con un gran desafío por delante gracias al excelente 2015 que hemos terminado.

La cantidad de nuevos proyectos se junta con la realidad del crecimiento que está teniendo Rain Show S.A a nivel nacional, regional e internacional.

El lanzamiento de la fábrica de tuberías de polietileno en el 2015, superando todos los parámetros de ventas proyectados, hace



Antonio Narino – Regional Sales Manager – Hunter y Carlos García – Presidente Rain Show S.A.

“2016 nos encuentra con nuevos proyectos a nivel nacional, regional e internacional”

Riegos y Drenajes habló con Rolando García Ortiz, Vicepresidente Ejecutivo de RainShow S.A, sobre los proyectos que desarrollará la empresa en el 2016, su política comercial y las principales novedades del mercado internacional del riego.



Rolando Garcia Ortiz – Vicepresidente – Ejecutivo RAIN SHOW S.A

que tengamos esperanzas en un 2016 de grandes acontecimientos en el mercado, incorporando nuevas líneas de productos importados e innovadoras líneas de productos fabricados por nuestra empresa.

RyD: ¿Qué marcas representan y cómo está compuesta la línea de productos?

R.G.O: RAIN SHOW S.A es importadora directa y representante de marcas líderes a nivel mundial, poniendo de relieve el excelente equipo que formamos con Hunter Industries.

También importamos directamente productos tecnológicos de Israel de la Firma Galcon, con sus controladores para Agricultura en todas sus versiones, teniendo una gran versatilidad para la inyección de fertilizantes y el riego por goteo.

Completamos el inventario con gran cantidad de productos importados para riego Agrícola, como goteros, aspersores de impacto, filtros, venturis (inyectores de fertilizantes), micro aspersores, estacas, conectores, etc.

RyD: ¿Cuál es la línea PREMIUM en los distintos segmentos: áreas verdes, riego agrícola, riego intensivo?

R.G.O: En Riego para Espacios Verdes, la línea Premium está compuesta por los productos de Hunter Industries que se han afianzado y comercializamos en el mercado argentino hace más de 25 años (Rotores PGP, Toberas PSUltra, MP Rotator, Controladores y Válvulas, etc).

En riego Agrícola Intensivo hemos tenido un gran año, llegando con las cintas de goteo y el caño con goteros insertados, como así también con los filtros (anillas y mallas), goteros para insertar, estacas, micro aspersores, etc, a gran parte del mercado.

Es aquí también donde nuestro departamento técnico ha logrado afianzar el mercado de enfriamiento del ganado para lograr mayores rindes en la producción, con controladores Galcon que fraccionan por Segundo y ciclos y con el famoso sistema de Foggers que también importamos directamente.

RyD: ¿Qué novedades tendremos este año en la fábrica de tuberías de polietileno?

R.G.O: Para comenzar, ya hemos logrado fabricar de manera estable y permanente y con una excelente calidad toda la línea de polietileno de baja densidad desde 3 mm hasta 3”, pasando por tubines de 5x3, 7x4 y 8x5 e incorporando 16 mm y 20 mm ciegos para riego por goteo.

Por otro lado terminamos de lanzar al mercado una línea completa de PEAD, Polietileno de Alta densidad en 20 mm, 25 mm, 32 mm, 40 mm y 50 mm. Esto nos ha permitido ampliar fuertemente el abanico de posibilidades para la conducción de agua en redes de agua potable, barrios cerrados y diferentes empresas.

RyD: ¿Tienen alguna novedad del mercado internacional del riego?

R.G.O: El mercado Internacional de Riego se encuentra en constante movimiento, pero lo más importante que sucedió el día 04 de enero del 2016 es que Hunter Industries terminó de incorporar a su familia de empresas a la compañía Senniger Irrigation (líder en el mercado Agrícola de riego, por ejemplo, anti helada, aspersores de impacto y aspersores para pivot, dentro de una gran gama de productos).

RyD: ¿Qué objetivos se trazaron a mediano plazo?

R.G.O: Los objetivos a mediano plazo son realmente muchos y muy interesantes. Las formas de interactuar con nuestros clientes está creciendo fuertemente y el servicio técnico que brindamos va mejorando de una manera impresionante nuestra relación. Hemos incorporado una flota de vehículos propios para reducir los plazos de entrega, y en este momento somos uno de los líde-



Antonio Narino – Regional Sales Manager – Hunter y Rolando García Ortiz Vice Presidente Rain Show S.A.

res del mercado en eficiencia y velocidad de logística.

También hemos cerrado importantes acuerdos con empresas internacionales de gran prestigio para poder otorgarles una mayor gama de productos a nuestros clientes y, fundamentalmente, para ofrecerles mayores soluciones tanto en riego de espacios verdes como en riego Agrícola.

RyD: RAINSHOW SA es una empresa moderna, ¿qué lugar ocupa el concepto “riego inteligente” en el espíritu de la misma?

R.G.O: El riego inteligente está en las raíces de RAIN SHOW S.A, nos esforzamos en ese concepto para lograr un ahorro de agua significativo en cada uno de los productos que comercializamos y de esa manera contribuir directamente a un mundo más sustentable.

Las automatizaciones eficientes de los sistemas de riego son lo que hacen de ellas un riego inteligente, autónomo y donde la aplicación del agua es la justa y necesaria para los requerimientos hídricos de cada suelo y/o cultivo.

RyD: ¿Cómo se percibe hoy la actividad de riego en el país y en la región?

R.G.O: La percepción de RAIN SHOW S.A sobre los sistemas de riego, tanto en el país como en el región, es realmente optimista y consideramos que es un mercado en el cual se puede crecer de manera firme y pensando en un futuro donde cada gota de agua sea utilizada correctamente.

RyD: ¿Qué acciones de RSE desarrolla la empresa?

R.G.O: Para este año tenemos cinco proyectos de Responsabilidad Social Empresarial que los iremos informando en función que se vayan cumpliendo los mismos.



Aspersor Hunter

Realmente RAIN SHOW S.A se encuentra muy comprometido con el cuidado del medio ambiente y creemos que todos debemos aportar nuestro esfuerzo para lograr un mundo mejor y más sustentable.

RyD: ¿Cómo capacitan a clientes, instaladores y profesionales en sistemas de riego?

R.G.O: En primer lugar, nuestra empresa se encarga de dar una capacitación personalizada para cada caso y fundamentalmente se intenta detectar el grado de conocimiento de cada participante para poder realizar cursos a medida.

Para cada caso organizamos capacitaciones en nuestras oficinas comerciales e intentamos dividir los cursos en función de las necesidades de los clientes.

Para este año ya tenemos programados una gran cantidad de seminarios de capacitación en sistemas de riegos automáticos, que serán tanto en nuestras oficinas comerciales como en el interior del país. También hemos programado con Hunter Industries cursos y jornadas en países de la región, como México, República Dominicana, Costa Rica etc.

Por otro lado, intentando beneficiar a todos los clientes, hemos renovado totalmente nuestro sitio web www.rainshow.com con mayor información técnica de cada producto, con catálogos, con manuales y con esquemas básicos de cómo realizar un sistema de riego en forma adecuada.

Nos espera un año 2016 movido como país y tenemos esperanza en que iremos mejorando poco a poco y paso a paso, para lograr una Argentina digna, como la que nos merecemos aquellos que nos esforzamos todos los días por un país más justo y sustentable.