

## ANTE LA BAJA DE INGRESOS

# La industria de maquinaria agrícola, cerca de ingresar en una fase crítica

■ En caso de no haber un cambio de escenario, los empresarios del sector advirtieron una crisis terminal que dejará miles de desocupados.

Las empresas argentinas de maquinaria agrícola siguen agonizando y, en caso de no haber un cambio de escenario, en pocos meses más ingresarán en una fase crítica que destruirá miles de puestos de trabajo en las principales regiones productivas del país.

"No hemos encontrado

## TEXTUAL

*"Los créditos son buenos, la financiación es una oportunidad, pero el productor perdió la confianza..."*

**MANUEL DORREGO,  
DIRECTOR DE LA CÁMARA  
ARGENTINA DE FABRICANTES  
DE MAQUINARIA AGRÍCOLA  
ARGENTINA (CAFMA).**

en ninguna de las medidas anunciadas la solución que estábamos necesitando", dijo Manuel Dorrego, director de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola Argentina (CAFMA).

"Los créditos son buenos, la financiación es una oportunidad, pero el productor perdió la confianza y las perspectivas; definitivamente no compra, y si ellos no compran, no podemos sostener a nuestros empleados", remarcó Dorrego.

El pasado 14 de enero el Gobierno nacional anunció que el Banco Nación (BNA) implementará una línea de créditos para comprar maquinaria agrícola a un plazo de 5 años con una tasa fija del 8% anual. Pero esto no contribuyó a estimular en lo más mínimo a la demanda de equipos.

Uno de los principales reclamos que lleva adelante desde hace más de dos años Cafma es la devolución de los créditos fiscales generados por la aplicación asimétrica del IVA. Esta deuda con el sector, según datos de Cafma, alcanza los 300 millones de pesos. El IVA técnico resulta de la compra de insumos con una alícuota del 21%, mientras las empresas venden sus equipos con el 10,5%. "No diría que con ese dinero nosotros resolveríamos totalmente la crisis, pero al menos podríamos solventar parte de todo lo que vamos a perder mientras no haya ventas", explicó Dorrego.

Para intentar fomentar las ventas, algunas empresas están ofreciendo descuentos enormes. Tal es el caso, por ejemplo, de Metalfor,

que anunció un plan para tomar el grano como parte de pago con un descuento de hasta el 50% del derecho de exportación vigente sobre el producto. Es decir: si un productor decide comprar una máquina con soja, la firma le reconocerá el precio FOB de la misma con un descuento del 17,5%. "Esperemos que todos los incentivos que hacemos con mucho esfuerzo, porque en definitiva lo termina pagando la empresa, sirvan de algo, porque más allá de nuestra rentabilidad, nos preocupan todas las fuentes laborales y todas las familias que dependen de nosotros", aseguró Becchio.

Pero con o sin promociones, en todas las empresas del sector se observa una caída brutal de ventas que en el mediano plazo pone en

riesgo la existencia misma de las fábricas. "Se nos cayeron todas las ventas que teníamos cerradas para 2008; luego de la resolución 125, empezó una debacle que aún no ha visto su fin", dijo Hugo Giorgi, presidente y fundador de la firma homónima. "De vender 25 máquinas (sembradoras) por mes, ahora estamos en dos o tres y con plazos de pago muy extensos: en estas condiciones no podemos aguantar mucho más", sostuvo Giorgi. "Nosotros no pensamos despedir personal por ahora. Si no renovamos 30 contratos, pero al personal permanente de la planta lo vamos a cuidar hasta último momento; hasta mayo aguantamos, después veremos qué hacemos", sentenció el empresario.

Con respecto a los crédi-

## TEXTUAL

*"Es muy doloroso esto, pero en algún momento se me cruzó por la cabeza que ante la falta de soluciones, tendríamos que vender la empresa a la que le dimos la vida entera".*

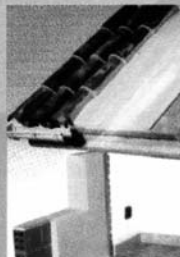
**HUGO GIORGI, PRESIDENTE  
DE GIORGI Y FABRICANTE  
DE SEMBRADORAS.**

tos para maquinaria agrícola lanzados en enero por el Gobierno nacional, Giorgi indicó que "no sirven para nada, porque no imprimen confianza al productor: nadie va a sacar un crédito en las condiciones de perspectivas nulas que hay". "Es muy doloroso esto, pero en algún momento se me cruzó por la cabeza que ante la falta de soluciones, tendríamos que vender la empresa a la que le dimos la vida entera", culminó. ■

# CASCIERO

## IMPERMEABILIZACION Y AISLAMIENTO TERMICO ACUSTICO

### ESPUMA RIGIDA DE POLIURETANO



EN CUBIERTAS PLANAS  
EN CUBIERTAS INCLINADAS

25 DE MAYO Y LAPRIDA - TEL. 02362 431587 -  
15653517 - 6000 - JUNIN - BS. AS.

Todo tipo de Techos / Cámaras Frigoríficas  
Plantas de Silos / Criaderos / Tambos / Haras  
Embarcaciones / Cañerías / Tanques / Furgones Térmicos

