**El contratista, un protagonista clave de Expoagro**

*El presidente de la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas (FACMA), Jorge Scoppa, adelanta que ofrecerán descuentos del 50% en la cuota inicial, firmarán convenios con fabricantes de maquinarias y organizarán charlas en el auditorio. “En la última edición sumamos más de 300 asociados”, destaca.*

“Expoagro reúne a todos los actores del sector y por eso siempre queremos aprovechar esta oportunidad para asociar a más contratistas. En la última edición sumamos más de 300 afiliados sobre un total de 4000 socios que tenemos. Este año también van a poder asociarse pasando por nuestro stand y con un descuento de hasta el 50% en la cuota inicial”, adelanta Jorge Scoppa, presidente de la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas (FACMA), sobre la participación que tendrán en la 12 edición de Expoagro que se realizará del 13 al 16 de marzo en el KM 225 de la RN 9, en San Nicolás.

Scoppa también asegura que durante la exposición realizarán charlas en el auditorio y firmarán convenios con empresas de diferentes rubros para que los asociados a FACMA gocen de descuentos y promociones.

A la hora de los balances, Scoppa destaca que durante 2017 los contratistas optaron por renovar maquinaria aunque a costa de endeudamiento y no por una mejora en la rentabilidad. “Las expectativas nuestras eran mayores con este gobierno”, dice y enumera: “todavía no se ha bajado la presión fiscal, muchas veces el precio de los granos no acompaña, y el gasoil, un insumo fundamental, se ha encarecido mucho y eso hace que el margen de ganancia sea muy pequeño”.

Si bien afirma que hay buenas tasas en dólares, reclama créditos más accesibles en pesos, para que los contratistas puedan incorporar mayor tecnología de punta y renovar su equipamiento. “Una tasa al 17% en pesos es muy cara para comprar una máquina que cuesta entre 10 y 12 millones. Si bien en la Pampa Húmeda hay mucha tecnología de precisión, estimo que en el 50% de las 32 millones de hectáreas que en total se siembran todavía falta incorporarla. Por eso necesitamos créditos más accesibles, que a largo plazo se verán traducidos en una mejora de la producción nacional”, dice.

En cuanto a las preferencias del mercado, Scoppa destaca la tendencia a incorporar plataformas draper. “Un 30% de los contratistas ya las usan”, dice. “También hay más pilotos automáticos y aumenta la capacidad de trabajo en siembra, cosecha o pulverización”, acota.

Tras analizar la recurrencia de fenómenos climáticos que vienen afectando la producción, Scoppa insiste en que debe crearse un seguro contra todo riesgo entre el Estado y el sector privado que le dé mayor cobertura a los contratistas que se animan a producir. “En este país un año te puede ir bien, pero al otro te podés fundir. Por eso necesitamos que se cubra la inversión mínima para quienes alquilan campos de terceros. Esta iniciativa ya se utiliza en Estados Unidos y hay un proyecto presentado en el Congreso para que se debata”, concluye.