



Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinaria Agrícola



Profesionalismo, tecnología y servicio personalizado



Historia, presente y futuro de CUFMA

Una industria que supo reinventarse y hacerse visible para el país y el mundo

LA CÁMARA URUGUAYA DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, ESTABLECIDA HACE CINCO AÑOS, UNA JOVEN PERO PRÓSPERA APUESTA DE EMPRESARIOS CON LA MENTALIDAD DE PENSAR EN GRANDE Y MATERIALIZAR SUEÑOS

Por Cecilia Casulo, directora ejecutiva de CUFMA

Hace 30 años Uruguay contaba con muchas empresas fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas, las cuales fueron migrando hacia otros sectores de la producción o convirtiéndose en importadores, dado ello por las pocas oportunidades y respuestas que encontraban al querer ser competitivos dentro del Mercosur.

La fabricación nacional de maquinaria e implementos agrícolas tiene una larga trayectoria en el país, mas poco se conocía de ella hasta que en el año 2013 se reunieron seis fabricantes en la empresa Mary SRL, en la localidad de Santa Catalina, en el departamento de Soriano. Ellos fueron Ruben Darío Martínez, Carlos “Canilla” Pérez, Víctor “Vitungo” Eugui, José “Negro” Gutiérrez, Marcos Espina y Carlos Hartwich.

A comienzos del año 2014, esos seis audaces empresarios, guiados por las injusticias en materia de normativa que tenía el país, se atrevieron a reunirse en Montevideo conmigo, entonces presidenta de la Cámara de Autopartes de Uruguay. Yo ya había recibido su mensaje sobre la necesidad de caracterizar al sector y llegó la pregunta: ¿Por qué el sector está castigado por la normativa vigente?

El desafío en esa primera reunión fue convencer a los presentes que había que tener mentalidad de pensar en grande y materializar los sueños. Y así empezó la historia de una industria que supo reinventarse y hacerse visible para el país y el mundo.

Así nació CUFMA, con mi gestión desde el rol de directora ejecutiva y una comisión directiva comprometida al desarrollo de la industria nacional a través de la promoción de un sector estratégico, apoyando a las empresas para que tengan mayor presencia en el mercado.

Comisión directiva

La actual comisión directiva está presidida por Carlos Hartwich, con Luis Aberastegui como vicepresidente, Ruben Darío Martínez como secretario y Marcos Espina como tesorero.

CUFMA nuclea a los fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas de Uruguay, a todos, pequeños y medianos, y también brinda servicios de mentoría a jóvenes emprendedores para ayudarlos a insertarse en el mundo de la agroindustria.

¿Cómo lo hicimos?

Influimos en la industria fomentando el desarrollo del sector.

Potenciamos a las empresas mediante la presencia en exposiciones nacionales (Expoactiva Nacional o Expo Melilla), rondas de negocios internacionales inversas y reuniones con los actores sociales y políticos más relevantes del país, como con jerarcas del Ministerio de Economía y Finanzas, de la Cancillería, de la Comisión de Industrias de la Cámara de Diputados, directores de organismos públicos, embajadores y otros.

Interactuamos con cámaras colegas de otros países como CAFMA y AFAT de Argentina, Cámara Italiana de Comercio y Cámara Uruguayo-Alemana.

Firmamos acuerdos con instituciones, como con INIA (Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria) La Estanzuela.

Realizamos talleres de capacitación in company y otros en Montevideo de empresas familiares, comercio exterior y ventas.

Fuimos mentores de jóvenes emprendedores del sector, como en los casos de Sabrina Cornú y FibroUy.

Cabe destacar el profesionalismo del Ministerio de Economía y Finanzas, en las personas del ministro Danilo Astori y del coordinador de la Unidad de Negociaciones Comerciales Juan Labraga. Sus aportes y dedicación fueron fundamentales para el desarrollo del sector.

¿Qué recibieron los socios?

Networking: acceso a una red local e internacional.

Se fomentó la cultura emprendedora y a pensar en grande.

A través de las reuniones mensuales en cada empresa se logró sembrar confianza, compromiso y trabajo en equipo.

En un sector donde la totalidad de las empresas están radicadas en el interior, se estrecharon vínculos realizando las reuniones en las empresas en cada rincón del país.

Conocer de primera mano la opinión del sector, de algunos de los candidatos a la presidencia del país 2020-2025, como Edgardo Novick y Daniel Martínez.

Esmero y perseverancia

En estos siete años desde la primera reunión y desde la conformación oficial de CUFMA hace cinco años, desde que aquellos seis audaces y emprendedores empresarios decidieron alzar la voz, apoyados por algunos que estaban en la misma sintonía, se han logrado materializar



CECILIA CASULO, DIRECTORA EJECUTIVA DE CUFMA

LAS INDUSTRIAS SOCIAS

Mary Srl
Espina Hnos
J. Hartwich
RDM
José Gutiérrez- JAG
Industrias Paressa
Urban Electromecánica
Urban Metalúrgica
Bauer
Cabinas Larrama
Nevgall
IBG Implementos Agrícolas
Volfer
Fernández Met E Implementos
El Mago Implementos Agrícolas
MF

Santa Catalina - Soriano
El Colorado Ruta 48 - Canelones
Young - Río Negro
Florida
Ombúes de Lavalle - Colonia
Dolores - Colonia
Colonia Wilson - San José
Colonia Wilson - San José
Empalme Olmos - Canelones
Palo Solo - Colonia
Ruta 48 y 5 Canelones
Rocha
Paso de los Toros - Tacuarembó
Rafael Perazza - San José
Raigón - San José
Colonia Miguelete - Colonia

zar los sueños que los fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas de Uruguay tenían pendientes concretar, pero para eso se trabajó con esmero y perseverancia.

Por ejemplo, van acumulados 24.500 kilómetros recorridos a lo largo y ancho del país, con 77 reuniones de comisión directiva y socios, con un 98% de asistencia a las reuniones de socios.

Algunos objetivos

Decreto 346/92: se prorrogó el beneficio de exoneración de impuesto a la renta hasta el año 2021 con un nuevo decreto: Decreto 346/2015.

Exportaciones de las empresas Mary, J. Hartwich, Urban, Volfer.

Visita a cuatro ediciones de Agri-technica-Hannover en Alemania donde todos tuvieron la oportunidad de visitar la primera exposición mundial de maquinaria agrícola con subsidios importantes de Uruguay XXI y con el apoyo de la Cámara Uruguayo-Alemana. Se visitó a

los fabricantes Class y Amazone.

Hubo siete viajes a Italia a rondas de negocios o exposiciones sectoriales (EIMA) sin costo para los socios de CUFMA.

Hubo cinco viajes a Paraguay y Bolivia abriendo mercados y logrando que el sector se conozca (en Chaco y en el Alto Paraná) en la región.

LEY 19.637 que se redactó, reglamentó y se puso en funcionamiento.

Creación de CONFIA, -Consorcio de Fabricantes de Implementos Agrícolas. Es un consorcio en formación que atenderá compras en conjunto, mejora de gestión, internacionalización de más empresas y un área comercial que potenciará al sector.

Lo que se produce

Si bien son más de 300 los productos que aportan al mercado las empresas integradas en CUFMA, algunos ejemplos son: rastras, plantadoras de árboles, comederos y bebederos,

ros, mixers, desenvolvedores y picadores de rollos, subsoladores forestales, cabinas, barras antivuelco y techos para tractores, tolvas graneleras, rotativas, rolos para desecación de cultivos, secadoras de granos portátiles, escarificadores de semillas, tándem para sembradoras, zorras volcadoras, cepos para ganado, arados cinceles, palas niveladoras, vibrocultores, transportes para plataforma de cosecha, vibradores de troncos para nogales y olivos, tanques cisterna, cargadores de cinta para sembradoras, rastras plegables, transportadores de fardos, tolvas para granos, clavadoras de postes, equipos para lechería, equipos para riego y cargadores frontales distribuidores de forrajes.

Nace “CONFIA en Uruguay”

Cuando fundamos CUFMA, la primera idea fue buscar un diferencial con otras cámaras, ya que los integrantes eran empresas del interior y las reuniones y cursos o talleres serían fuera de la capital.

Enfocados en experiencias en otros sectores de la industria nacional, buscamos que cada paso fuera parte de un camino que permitiera promover el desarrollo de las empresas y que en el futuro la cámara tuviera dos unidades: una política y gremial y la otra comercial.

Para enfrentar ese desafío hubo que trabajar en una propuesta donde ética, valores y respeto fueran los pilares. Arrancamos en 2015 luego de que se caracterizó el sector, siendo el resultado del estudio que estábamos frente una industria de “Protección Efectiva Negativa”.

Hoy hemos logrado competir en igualdad de condiciones con el producto importado al aprobarse la ley 19.637, reglamentada e implementada. Ahora plantamos la semilla de CONFIA, Consorcio de Fabricantes de Maquinaria Agrícola, para innovar.

Y los fabricantes uruguayos de maquinaria e implementos agrícolas se plantean hacia 2020 el desafío de bajar costos, en un mercado competitivo con la fuerte apuesta por comprar materias primas, materiales, insumos y kits en conjunto. CONFIA buscará mejorar la gestión de las empresas e impulsar el crecimiento a través de la exportación. Será un consorcio de cooperación empresarial cuyo fin es el desarrollo de actividades que contribuyan con la gestión comercial de los integrantes, promoviendo mutua cooperación y acciones en conjunto.



SHERWIN- WILLIAMS.



**ALSERDA SRL, REPRESENTANTE EXCLUSIVO EN URUGUAY DE
SHERWIN - WILLIAMS AUTOMOTIVE FINISHES**

Alserda S.R.L.

Representante exclusivo. Importación y venta de pinturas y accesorios
TODOS LOS COLORES PARA TODO TIPO DE MAQUINARIAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

Avda. Libertador 1688, tel. 2929.1336 - Valparaíso 1326, tel. 2929.1337 - administracion@alserda.com.uy

Carlos Hartwich

“El soporte de una máquina fabricada en Uruguay siempre va a ser mejor”

EL PRESIDENTE DE LA CÁMARA URUGUAYA DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y DIRECTOR DE LA FIRMA JULIO HARTWICH OPINÓ QUE “EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA PASÓ POR EL PEOR MOMENTO EN 2018 Y DE ACÁ PARA ADELANTE VA A EVOLUCIONAR, VA A CRECER”

En un momento de la entrevista que concedió a El Observador, Carlos Hartwich, sobre sus expectativas para 2020, indicó que “mi opinión personal es que el mercado de la maquinaria agrícola pasó por el peor momento en 2018 y de acá para adelante va a evolucionar, va a crecer. En los últimos años, a raíz de la caída en los precios de los commodities que Uruguay produce, se castigó mucho al sector, con una caída del 70% o 75% en la venta de maquinaria.

QUEDÓ ATRÁS
EL “CASTIGO POR
PRODUCIR EN
URUGUAY”

Después de años muy buenos en donde la gente hizo inversiones muy grandes vinieron años donde la rentabilidad bajó y muchos productores optaron por frenar las inversiones.

Después, todos los que fueron un poco más prudentes y hoy tienen rentabilidad están invirtiendo, por ahí no con el afán que hubo en su momento de crecer en producción, sino con el afán de renovar las máquinas, de bajar sus costos de mantenimiento, de mejorar tecnológicamente el equipamiento. De acá para adelante el tema de reposición y renovación de máquinas va a ser mucho más importante que lo que fue en los últimos tres o cuatro



CARLOS HARTWICH, PRESIDENTE DE CUFMA

años, el mercado uruguayo de maquinaria va a aumentar, no a los niveles que tuvimos, pero sí mejor que en 2018 y 2019. Estoy seguro que 2020 será un año más dinámico para el sector”.

¿Qué significa para usted presidir CUFMA?

Es un honor, obviamente se siente bien saber que las empresas confían en uno a la hora de ser representadas y eso también implica una responsabilidad, de alguna manera uno como persona es la imagen en un montón de situación, reuniones, etcétera y uno tiene que ser cuidadoso de cómo habla, de cómo actúa en representación de las demás empresas, implica la

responsabilidad de ser la referencia de la cámara.

¿Cuáles considera han sido los principales logros de esta cámara que quedó formalmente constituida hace cinco años?

Primero que nada, que nuestra cámara funciona como un Grupo CREA, cada vez que nos reunimos lo hacemos en una empresa distinta y al recorrer la empresa todos aprendemos un poco de cómo esa empresa está haciendo las cosas y la empresa anfitriona recibe sugerencias de los visitantes. Siempre son visitas enriquecedoras, surgen conversaciones de cómo se solucionan las diferentes cosas. Juntarnos ha

hecho que haya más confianza, más coordinación, uno va aprendiendo qué es lo que hacen las otras empresas entonces cuando aparece un cliente buscando algo que uno no hace y que otra empresa sí se puede generar esa conexión.

Otra cosa muy importante es que estamos empezando a hacer compras en conjunto. Las visitas a ferias también han sido importantes, hemos recorrido ferias de maquinaria agrícola y de otro tipo, en Italia, Alemania, Argentina y Paraguay, esos viajes los organizamos en conjunto y son momentos donde uno comparte muchas horas y eso genera mucha unión, mucho vínculo. Otro punto importante es que nosotros teníamos un grave problema, había un castigo a los fabricantes nacionales.

En Uruguay siempre la maquinaria agrícola ingresó con prácticamente cero impuesto y los insumos para fabricar dichas máquinas tenían muchos impuestos, teníamos una desventaja, un castigo por producir en Uruguay. Desde la creación de la cámara venimos trabajando ese tema con las autoridades del gobierno y este año comenzamos a gozar de la exoneración de impuestos en los insumos para fabricar las máquinas.

Eso está funcionando con algunos problemas operativos, pero está funcionando y es un gran logro para que las empresas del sector puedan competir en igualdad de condiciones con la maquinaria importada. Eso no resuelve todos los problemas, pero sin duda va a hacer un poco

más competitivas a las empresas del sector.

¿Y los principales nuevos desafíos trazados?

Uno es seguir profundizando el vínculo entre las empresas y queremos concretar la formación de un consorcio para profundizar el trabajo en conjunto desde un montón de puntos de vista, por ejemplo trabajar en la comercialización de nuestros productos de manera conjunta, sobre todo en el exterior, también para la compra de insumos en conjunto. Vamos a trabajar juntos en la mejora de la competitividad, de la productividad, etcétera.

Eso nos va a hacer más competitivos a todos. También vamos seguir trabajando en algunos temas con el gobierno. Si bien se solucionó la desventaja desde el punto de vista impositivo de la que hablaba, sería justo y razonable que no solamente tengamos igualdad de condiciones,

VENTAJA: ESTAR
CERCA DEL CLIENTE
PARA DETECTAR SUS
NECESIDADES

sino que pasemos a tener alguna ventaja, si el sector estuvo muchos años castigado sería justo que durante algunos años tenga una pequeña ventaja para dinamizarse.

Otro desafío es seguir trabajando en incorporar socios. Si logramos que el sector se dinamice ojalá eso sea un contagio de optimismo y surgan nuevas empresas.

¿Qué opinión tiene sobre el valor diferencial que las empresas vinculadas a CUFMA aportan con sus emprendimientos?

Un punto importante es el hecho de ser fabricantes, eso implica un dominio muy bueno del producto que se fabrica desde el punto de vista técnico y así el soporte técnico de una máquina fabricada en Uruguay siempre va a ser mejor que el de una máquina que solo se comercializa. El ser fabricante, además, obliga de alguna manera a tener repuestos en stock. Otro tema importante es estar cerca del cliente, eso facilita la detección de sus necesidades y facilita que se generen soluciones innovadoras y adaptadas al agronegocio de Uruguay.

Productos certificados y asesoramiento permanente

Ponemos nuestra experiencia, conocimientos y productos para desarrollar su proyecto y respaldamos la postventa



Todo en un solo lugar | www.mehitor.com | 099567952

Con clientes que cada vez demandan más y mejores productos y servicios, en un mercado local y regional cada vez más competitivo, ¿qué actitud están teniendo las empresas de CUFMA?

Como en muchos sectores de la economía, los clientes se van volviendo más exigentes, demandan cosas más innovadoras, a menor costo y eso demanda un esfuerzo permanente de parte de las empresas. En algunos rubros se logra y hay empresas del sector que son

SE GENERA EMPLEO LOCAL EN INDUSTRIAS QUE SON “UNA ESCUELA”

líderes en el país. A veces las empresas dejan de fabricar algún producto porque han dejado de ser competitivas, pero se ha logrado sostener la competitividad, generar soluciones nuevas, mejores, adaptadas a la realidad uruguaya. Es un desafío permanente, ir aprendiendo, adecuando la forma de producir, la calidad de las máquinas, las prestaciones, etcétera, para subsistir y mantenerse.

Esas empresas, de diverso porte, básicamente familiares e instaladas en diversas zonas del



MAYCON CALERO, LUIS ABERASTEGUI, CARLOS HARTWICH, CECILIA CASULO, MARCOS ESPINA, HUMBERTO NEVES Y RICARDO SANGUINETTI EN LA CENA DE DESPEDIDA DE 2019 EN EL CLUB DE LOS INDUSTRIALES

territorio, ¿están alcanzando márgenes de rentabilidad que compensen las inversiones y esfuerzos?

En 2014 estuvo el mejor momento de Uruguay en el mercado de maquinaria agrícola y hoy el mercado es un 25% a un 30% de lo que fue en ese año. Con un mercado que cayó tanto es muy difícil tener rentabilidad. Los fabricantes locales no somos ajenos a esa realidad, aunque tenemos la ventaja de poder mudar un poco el negocio, en lugar de fabricar se puede hacer más servicio y

estamos muy preparados para dar un buen servicio. En estos años de mercado más deprimido todo lo que es reparación y fabricación de repuestos lo hemos dinamizado para intentar mantener o que no se caiga tanto la rentabilidad.

¿Qué relevancia tienen las empresas socias de CUFMA en las comunidades en las que están instaladas?

Cada empresa tiene un grado de relevancia en la comunidad en la que está, hay alguna con una relevancia muy fuerte, como el

caso de Mary SRL, que es una de las empresas más importantes del sector y que está en una ciudad muy pequeña, Santa Catalina, entonces sin duda que el aporte, lo que genera de mano de obra en ese pueblo es muy valioso, muy dinamizador de la economía de esa ciudad. Todas las empresas, en su zona, generan un valor importante para la comunidad, desde muchos puntos de vista, hasta desde el punto de vista formativo. Es común que estas empresas sean una escuela para los oficios del

sector metalúrgico en la comunidad en la que están.

¿Qué mensaje final trasladaría, al cierre de otro ejercicio, a los socios de CUFMA, a los empleados de esas empresas y a sus familias y al conjunto de la sociedad?

En Uruguay se puede, ese es el mensaje. Si hacemos la apuesta, si le dedicamos tiempo, si ponemos todas las ganas, si buscamos la manera se pueden hacer cosas en Uruguay muy buenas, soluciones

HARTWICH: “EN URUGUAY SE PUEDE, ESE ES EL MENSAJE”

muy buenas, tenemos gente muy capaz. Mi mensaje es de optimismo. De acá para adelante vienen años mejores. Hemos logrado unas cuantas cosas, hemos trabajado mucho para tener mejores herramientas, mejores tecnologías, condiciones impositivas mejores y el funcionamiento de la cámara le va a estar aportando a cada integrante en la reducción de sus costos, en nuevas tecnologías, etcétera. Tanto para las empresas integrantes de la cámara como para sus empleados y sus familias, vienen tiempos mejores.

EXPOACTIVA NACIONAL

18 al 21 MARZO 2020

Organiza: **ARS** | ASOCIACION RURAL DE SORIANO

**Sé parte de esta edición especial.
Reservá el Stand y participá
con tus innovaciones.**

organizacion@expoactiva.com.uy
Tel: 4532 2287 int.22 - Cel: 099 415 007

Los socios y sus sentimientos

Agradecimiento, respeto, orgullo y admiración por ser parte de CUFMA

INTEGRANTES DE ESTA CÁMARA DE INDUSTRIALES EXPRESARON SUS OPINIONES SOBRE QUÉ SIGNIFICA ESTAR INTEGRADOS Y EL VALOR ADICIONAL QUE SUS EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES HAN ADQUIRIDO EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS

Cada una de las empresas nucleadas en la Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CUFMA) es especial y un ejemplo de ello es El Mago Implementos Agrícolas, ubicada en pueblo Raigón, en San José, una firma cuyo nombre obedece al apodo que tenían el padre y el abuelo de las actuales directoras, Andrea y Verónica Alfaro, quienes dirigen El Mago desde hace ocho años y respondieron a un conjunto de interrogantes que les extendió El Observador.

¿Cuándo se creó la empresa, qué producción vuelcan al mercado y qué característica tiene esa producción?

La fecha exacta no la tenemos con certeza, pero estimamos más de 60 años. Hubo varias etapas, aunque siempre relacionadas con el agro y los implementos agrícolas. En los comienzos el abuelo principalmente salía a reparar maquinaria a los establecimientos. Cuando papá quedó al mando continuó reparando maquinaria agrícola, hasta que a pedido de un productor, en 1982 aproximadamente, realizó su primer brete para una sala de ordeño. A partir de ahí se comenzó a fabricar bretes para los tambos sin descanso, lo que hizo que se transformara en el caballito de batalla de la empresa. Paralelamente se fabricaban todo tipo de herramientas para la lechería y el manejo del ganado y también implementos agrícolas. Actualmente, ampliamos el abanico de productos, justamente. Cada vez el escenario es más competitivo y nos obliga a tener más variedad. Nos hemos inclinado un poco a



VERÓNICA Y ANDREA ALFARO, DIRECTORAS DE EL MAGO

reducir la mano de obra al productor y a simplificar problemas con la alimentación, por ejemplo hemos hecho distintos tipos de comederos. También incorporamos la fabricación de herramientas para el sector ovino, que no estaba tan presente en la empresa. Nuestra característica es brindar al productor una herramienta fuerte y duradera, al igual que lo hacía nuestro padre, algo que hoy se perdió ya que todo es casi que descartable.

¿Qué significa ser parte de CUFMA?

Los principales sentimientos con los cuales definimos el significado de pertenecer a CUFMA son: agra-

decimiento, respeto, admiración y orgullo. Primero agradecimiento, por dejarnos formar parte de este gran grupo humano que nos ayuda a crecer todos los días, luego un gran respeto y admiración por quienes iniciaron este gran proyecto, a los fundadores y a los primeros integrantes de la cámara que han tenido un arduo trabajo para hacer visible este sector y han logrado grandes avances mediante muchísimas horas de esfuerzo, dedicación y compromiso para poder hoy competir más lealmente en el mercado. Para nosotras es un orgullo saber que todo el trabajo y sacrificio por el cual tuvieron que pasar nuestros padres y abuelos finalmente tuvo como resultado

la aceptación y reconocimiento de formar parte de esta cámara, algo que nunca nos imaginamos que podría pasar. La principal utilidad sin dudas ha sido el constante aprendizaje y crecimiento que se da reunión tras reunión. También las experiencias que hemos tenido como por ejemplo la Ronda de Negocios en Expo Melilla que se organizó entre Uruguay XXI y CUFMA y dio como fruto una misión comercial en Paraguay, permitiendo que surja un viaje al exterior para poder mostrar nuestros diferentes productos en ese país. Tanto ésta como otras instancias nos permiten crecer tanto en conocimiento como en experiencia, siendo 100% fructíferas para cada una de las empresas que conformamos la cámara.

Son una empresa familiar, dirigida por mujeres emprendedoras, ubicada además en el interior... todo eso uno supone que son realidades que no se presentan en otras empresas... ¿cómo han desarrollado su actividad considerando eso?

Realmente no ha sido fácil, pero tampoco imposible. Cuando nos tocó asumir esta responsabilidad teníamos 18 y 23 años. El hecho de que la empresa esté en el interior y que haya sido durante muchos años un proyecto familiar nos dio la posibilidad de tener una relación más cercana, hasta casi se podría decir que de amistad, con nuestros clientes, lo que hizo que todo esto no se vuelva tan cuesta arriba.

Dada su experiencia, en un escenario caracterizado por altos costos, ¿están alcanzan-

do un margen de rentabilidad que les permita una adecuada recompensa al esfuerzo y a la vez reinvertir para mantenerse competitivos?

No, lamentablemente no estamos alcanzando el margen de rentabilidad que esperamos. Los altos costos que tenemos en materia prima hacen que el precio final del producto no sea el más accesible para el productor. Como consecuencia de esto se pierden ventas de productos nacionales y aumenta la compra de herramientas importadas. Por dicho motivo los negocios disminuyen ya que el sector no se encuentra en su mejor momento y resulta más atractivo comprar un producto más barato sin ver su origen, calidad o durabilidad. En nuestra empresa se compraron los insumos siempre en plaza, más específicamente en Montevideo, teniendo que adicionarse al costo el traslado de la mercadería. Estos factores hacen que reinvertir se transforme en un

“FUE DE GRAN AYUDA COMPARTIR CONOCIMIENTOS CON LOS COLEGAS DEL PAÍS”

gran esfuerzo. Junto con la cámara se trabaja intensamente para tratar de revertir esta difícil situación.

Por los logros que han alcanzado... ¿a quiénes sienten que deben agradecer?

En primera instancia a la cámara y a cada uno de nuestros compañeros por brindarnos su apoyo siempre y haber confiado en nosotras. A todos nuestros clientes y amigos que han apostado a nuestro trabajo. Puntualmente a nuestra madre, quien se ha convertido con el paso de los años en una gran consejera en momentos de dudas. A nuestra familia paterna que nos han apoyado incondicionalmente y hecho sentir que vamos por el camino correcto. Y sin duda que también a nuestro personal que ha estado codo a codo trabajando junto con nuestro padre y hoy por hoy con nosotras, comprometidos siempre con la empresa.

En el cierre de 2019, con el 2020 ya próximo, ¿cómo evalúan este año y qué esperan del próximo?

Creemos que éste ha sido un gran año. Tanto como empresa, como integrantes de la cámara, fue un período en el cual se consiguieron

MEHITOR
Importación & Distribución
para todo el país...

Productos certificados y asesoramiento permanente

gases industriales

nitrogeno, argon, acetileno, oxigeno, stardgol (mig)

venta de cilindros

Plasma

Mig

Tig

accesorios

electrodos y alambres

099 567 952

Todo en un solo lugar | www.mehitor.com | 099567952

grandes logros y experiencias junto a CUFMA. Tenemos una gran expectativa que el próximo 2020 llegue con muchas alianzas, cambios y metas por cumplir.

“Un viejo sueño realizado”

Integrantes de la Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CUFMA) respondieron, para este suplemento especial de El Observador, al siguiente interrogante: ¿Qué utilidad ha tenido ser parte de CUFMA y qué visión tienen sobre el sector en el que están involucrados como empresarios? A continuación, sus conceptos.

Mary SRL

Luis Aberastegui

“Integrar CUFMA es un honor, somos ejemplo de una cámara unida, donde empresas Pymes nos juntamos y le damos una visibilidad al sector que nunca había tenido en Uruguay, pudiendo en conjunto plantear soluciones al sector agropecuario, fabricando implementos adecuados a la realidad de nuestro país. Sin dudas vemos un sector que seguirá creciendo y fortaleciéndose a futuro”.

MF Implementos Agrícolas

Malcon Franco

“Ser parte de CUFMA para nuestra empresa fue un paso muy bueno. Dentro de la cámara se genera el contacto con otras empresas de las cuales uno aprende mucho y tiene ese respaldo importante para seguir apostando a la producción



INTEGRANTES DE CUFMA Y DE LA ORGANIZACIÓN DE LA EXPOACTIVA

nacional. En cuanto al sector en el que estamos involucrados esperamos una mejora y que la producción de nuestros clientes comience a crecer, para que vuelvan a invertir”.

URBAN Latinoamérica
Esteban Urban

“Fue de gran ayuda el compartir conocimientos con los colegas del país, conocer la tecnología que tenemos disponible y los métodos de trabajo que algunos aplican a su producción. El tema de viajes

internacionales fue de gran ayuda, me ayudó a entender hacia dónde va el mundo, además de tener una referencia de cosas en las que debo trabajar para lograr mejores productos y ser más competitivo”.

FibroUy
Mauro Silveira

“A raíz de la mentoría que nos brindó Cecilia Casulo todos estos meses, y gracias a los contactos que tiene en el sector agropecuario y afines, mejoramos nuestra pata comercial y comunicacional.

Avanzamos en relaciones comerciales con potenciales clientes, mejoramos nuestra habilidad de negociación. Cecilia nos explicó los beneficios que tienen los fabricantes de maquinaria agrícola e implementos, y los trámites necesarios para lograr los mismos. Vemos mucha tecnología que está llegando desde países productores de primer nivel, y es un desafío para nosotros estar a la altura de estos avances, para que el productor siga confiando en los productos que desarrollamos”.

Espina Hermanos

Marcos Espina

“CUFMA un viejo sueño realizado. Es hoy para nosotros un punto de referencia donde podemos presentar nuestras inquietudes, hacer consultas para evacuar dudas y la tranquilidad que el grupo decidirá lo mejor. Siempre ha primado el bien de la mayoría ante lo personal. Es grato y reconfortante ser parte de un grupo donde todos empujamos hacia un mismo lado en procura de lo mejor para todos. Desde CUFMA la visión es distinta, es más amplia y a la hora de negociar es otro el respaldo, los logros alcanzados lo demuestran”.

JAG

Maycon Calero

“La utilidad de ser parte de CUFMA es conocer otros fabricantes de maquinaria, han ayudado a mi crecimiento como empresa dándome consejos en el mejoramiento de producción, en compras en conjunto. Hemos investigado nichos de mercados y recibido apoyos de todos haciendo un gran equipo gracias a CUFMA. Tenemos el orgullo de participar en exposiciones y rondas de negocios que nos proyectan con buenos productos a exportar principalmente a la región. La visión es tener a todos los fabricantes de maquinaria agrícola en CUFMA para seguir creciendo apasos agigantados, como se viene haciendo y demostrar que somos de un Uruguay competitivo ante las empresas que se nos presentan de toda parte del mundo”.

Opiniones

Lo que ha logrado CUFMA es fantástico

LA AUTONOMÍA QUE TOMARON AL FORMAR SU PROPIA CÁMARA LAS HIZO CRECER Y ES CLAVE QUE OTRAS EMPRESAS SE INTEGREN

Autoridades de la Cámara de Autopartes del Uruguay, de la Asociación Rural de Soriano (organizadora de la Expoactiva Nacional) y de la Asociación Rural del Uruguay (organizadora de la Expo Prado y de la Expo Melilla) expresaron sus visiones sobre el valor de la existencia de la Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CUFMA) y los logros que esta joven cámara ha conseguido en estos primeros años de actividades.

“Tomaron un gran dinamismo”

Luis Panasco, presidente de la Cámara de Autopartes del Uruguay, recordó que en su momento las empresas que hoy son integrantes de CUFMA estaban en la Cámara de Autopartes, una cámara en la que habían especialmente empresas de un porte mayor y que por lo tanto, la idea de Cecilia Casulo (ex directiva de la Cámara de Autopartes y actual directora ejecutiva de CUFMA) de crear otra cámara que les de identidad a esa agrupación de empresas fabricantes de maqui-



LUIS PANASCO

naria fue algo “muy importante, muy conveniente y muy bueno”.

Tras destacar que Casulo “es una gran emprendedora y ha sido el alma mater de CUFMA”, añadió que “CUFMA integra a empresas uruguayas, con mucha presencia en el interior, que se agruparon en su propia cámara y en estos cinco años han logrado algo fantástico, tomaron un gran dinamismo”.

También puntualizó que “la autonomía que estas empresas tomaron al formar su cámara las hizo crecer” y que eso “es una demostración de que los uruguayos sabemos hacer cosas, que las podemos hacer cuando se dan las oportunidades y se aprovechan, así que ojalá que CUFMA siga



MAURICIO TOURON

así, creciendo para el bien de las empresas que la integran”.

“Se tienen que seguir sumando”

Mauricio Touron, ex presidente y actual directivo de la Asociación Rural de Soriano, organizadora de la Expoactiva Nacional, destacó que “CUFMA es un hijo de la Expoactiva, nació en la muestra de tecnología que organiza la Rural de Soriano, fue cuando a esas empresas les costaba acceder a la financiación porque les dijeron que acá en el país no se fabricaba maquinaria agrícola y tomaron coraje, decidieron juntarse, nosotros apoyamos mucho y por suerte hoy CUFMA



RAFAEL FERBER

está creciendo y muy vigente”.

También dijo que “se trata de empresas que no son grandes, pero tienen mucha importancia en ciudades y pueblos en las que están, por el trabajo que generan y la maquinaria y herramientas nacionales que producen son de alta calidad, incluso han sido premiadas, también con el apoyo de Uruguay XXI han viajado por ejemplo a Alemania y han traído ideas muy buenas, adaptadas a la realidad uruguaya”.

“En pocos años CUFMA ha conseguido logros muy importantes”, señaló, a la vez que indicó que “todavía hay lugar para crecer porque hay muchas empresas que se tienen que seguir sumando”.

“Una organización fundamental”

Rafael Ferber, director de exposiciones de la Asociación Rural del Uruguay (ARU), expresó que “para nosotros es algo básico que en las exposiciones que organizamos estén estas empresas que fabrican maquinaria agrícola y también la institución que las nuclea”.

Valoró, en estos cinco años de CUFMA, que “se trata de una organización fundamental para ayudar a empresas de pequeño porte que por sí solas de pronto no podrían llegar a ciertos mercados o importar ciertos insumos, representándolas y facilitando las gestiones y contactos a nivel oficial, por ejemplo. La cámara ayuda a la correcta visibilización de las empresas que la integran”.

Además, “trabajan de una manera muy eficiente, lo hemos visto”, reflexionó. “Para nosotros es muy importante que ellos estén en la Expo Melilla y en la Expo Prado y estoy seguro que vamos a seguir trabajando en conjunto”, concluyó.

Uruguay XXI

“CUFMA ha sido un socio relevante”

CARÁMBULA DESTACÓ EL ROL DE ESTA CÁMARA EN LA PROMOCIÓN DE UN SECTOR QUE FABRICA MAQUINARIA “ESPECIALIZADA Y DE BUENA CALIDAD”

Para Uruguay XXI la Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinaria Agrícola “ha sido un socio relevante”, afirmó Antonio Carámbula, director ejecutivo de esta agencia responsable de la promoción de exportaciones y de inversiones e imagen país. También comentó que “desde Uruguay XXI nos hemos acercado a CUFMA porque apoyamos el desarrollo de los sectores con alto valor agregado”.

¿Qué valor le asigna al rol de CUFMA en estos cinco años de gestión oficial que ha cumplido dicha cámara, cuyos bases se sentaron hace ya siete años?

Hoy podemos decir que en Uruguay se fabrica maquinaria agrícola especializada y de buena calidad, y el mero hecho de que sepamos que eso es así se debe al rol activo que ha tenido CUFMA en la promoción del sector.

Para Uruguay XXI CUFMA ha sido un socio relevante para el desarrollo de varias acciones con el objetivo de internacionalización de esta producción. Tal es así que hemos trabajado junto en

misiones inversas, con compradores internacionales llegados a Uruguay y de visitas comerciales a mercados estratégicos.

CUFMA, sin duda, está llamada a trabajar en el fortalecimiento de esta industria, que significa trabajo y valor agregado uruguayo, y cuenta con todo nuestro apoyo desde Uruguay XXI para hacerlo.

En ese marco, ¿qué trascendencia entiende tiene en la dinámica del sector de los agronegocios las empresas nucleadas en CUFMA, caracterizadas por ser de porte familiar, ubicadas en comunidades del interior y dedicadas a la producción nacional de tecnología?

Sin duda que muy significativa. Los agronegocios son una muy buena base de la producción nacional, y todos aquellos sectores asociados que seamos capaces de desarrollar en torno a ellos potencian nuestra producción.

Uruguay cuenta con condiciones naturales que son óptimas para algunos tipos de producción, eso es cierto, pero también lo es que para ser cada día más competitivos debemos esforzarnos por agregar



ANTONIO CARÁMBULA, DIRECTOR EJECUTIVO DE URUGUAY XXI

valor a la producción, y lo podemos lograr a través de la mecanización de procesos, mayores eficiencias productivas, y la formación de

verdaderas cadenas de valor. La fabricación de maquinaria agrícola en el país tiene ese valor.

Desde Uruguay XXI nos he-

mos acercado a CUFMA porque apoyamos el desarrollo de los sectores con alto valor agregado, promovemos el desarrollo y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, con ella la internacionalización de la producción nacional, y finalmente, la mejora de la calidad de vida de los uruguayos.

La existencia de CUFMA y su progreso es un buen ejemplo del aprovechamiento de oportunidades y respaldos.

Uruguay es un país abierto a las oportunidades, y las oportunidades están muchas veces asociadas a lo más tradicional de nuestra producción. Como en este caso. No solamente tenemos que pensar en el desarrollo de nuevos sectores, sino que también debemos continuar trabajando en la promoción de nuevas oportunidades asociadas a lo que ya tenemos.

Lograrlo será el resultado de un trabajo conjunto entre todos los actores, y entiendo que el trabajo que hemos podido realizar con CUFMA es un buen ejemplo de ello.



Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinaria Agrícola

