

**PALABRAS DE LA PRESIDENTA DE LA NACIÓN CRISTINA FERNÁNDEZ EN EL ACTO DE ANUNCIO DE UN PROGRAMA DE CRÉDITOS PARA LA RENOVACIÓN DE FLOTA DE CAMIONES, EN EL SALÓN DE LAS MUJERES ARGENTINAS DE CASA DE GOBIERNO.**

□

Muchas gracias, muy buenas tardes a todos y a todas; señor presidente de la Unión Industrial Argentina; señores secretarios generales del Sindicato de Neumáticos; de la UOM; de SMATA; presidente de ADIMRA, también lo veo desde aquí; presidente de CAME; empresarios: la verdad que es un día realmente muy especial porque este plan que estamos lanzando hoy, y que es un redireccionamiento de subsidios, destinados, en este caso, a tener nuevos sujetos de créditos para la compra de camiones. ¿Qué significa esto? Nosotros habíamos lanzado - vamos a contar las buenas y las malas, porque hay que contar las dos - un plan que era directamente de créditos en el Banco Nación, o sea vos tenías que ser sujeto de crédito bancario para poder adquirir un camión y realmente no tuvo demasiado éxito porque la verdad es que muchísimos trabajadores no tienen las condiciones muy rigurosas que exigen los bancos, pero sin embargo cuentan con los medios para poder pagar un camión. Entonces pensamos - y nos rompimos la cabeza con Débora y con todo el equipo - para ver cómo podíamos llegar precisamente a los pequeños y medianos transportistas, esos que no son sujetos de crédito. Recién habló su secretario general, de FETRA, que son los que transportan fundamentalmente toda la producción cerealera de la Argentina, cómo podíamos llegar.

Y entonces decidimos hacer una articulación bien diferente, o dos ventanillas diferentes - para que sea una sintonía fina- por un lado, van a estar aquellos que son sujetos de créditos. Nosotros vendimos con aquel viejo plan únicamente creo que 15 millones de pesos, 120 camiones para 71 empresas. Realmente no nos fue buena la medida porque claro la mayoría no era sujeto de crédito, pero sin embargo podía comprar su camión. ¿Qué dijimos entonces? Vamos a financiar no solamente a través del Banco Nación, que te exige todas las calidades que exige el Banco Central - y acá me mira muy atentamente la presidenta del Banco Central - y los bancos son muy exigentes en determinados requisitos y sino no dan créditos. ¿Qué dijimos entonces? Vamos a financiar a las terminales y a sus concesionarias para que sean ellas las que puedan financiar a sus compradores porque son las que realmente - la concesionaria - conoce a su cliente. Así como el banco conoce a su cliente, la concesionaria sabe el cliente que le paga y normalmente los más cumplidores, los que más pagan son los que por ahí los que no son sujetos de créditos para los bancos y teníamos que llegar a ellos, a los pequeños y medianos con un plan, que este año, tiene 8.500 millones para comprar camiones, y no solamente camiones. Ustedes saben que hay solamente tres fábricas de camiones nacionales en la Argentina. Una de ellas es de quien acaba de hablar su CEO en la

Argentina: Mercedes Benz; Agrales e Iveco, sino también acoplados, remolques, semi-remolques que son algo más de 30, está más atomizado pero son – más o menos – unos treinta y pico. No quiero nombrar a dos o tres, porque si no se van a enojar el resto, pero son unos treinta y pico de productores de camiones y de remolques, con lo cual el banco va a tener que darle plata a esas tres terminales y a esos treinta y pico para los que no quieren entrar directamente por la ventanilla del banco. Por ello Juan Carlos creo que tiene que ser una cosa muy rápida porque acá ya no tenemos que averiguar quién es fulanito, menganito o zutanito. Todos sabemos quién es Mercedes Benz, Iveco y Agrales y esto lo van a hacer, obviamente con todas las garantías y va a permitir que las concesionarias, que están directamente vinculadas a las terminales, puedan vender precisamente a los pequeños y medianos productores, que son los que conocen la propia concesionaria porque son los que le compran su repuestos, los que le hacen su servicio a los camiones y donde van a renovar, a comprar uno nuevo o a cambiar el más viejo por uno usado, porque también en este plan no solamente se pueden comprar camiones nuevos, cero kilómetro, de fabricación nacional, sino también camiones usados, de más de 3 años, y con tasas muy importantes porque la Secretaría de Transporte va a subsidiar la tasa, en un 7,5 puntos y va a hacer inclusive un diferencial para las pequeñas y medianas empresas, y para las pequeñas y medianas empresas, del norte argentino, que también van a tener una tasa diferencial.

Yo quiero decir, por ejemplo, las cuotas: la tasa inicial, por ejemplo, para las grandes empresas, si el crédito es directamente ante el Banco Nación, es de 17 puntos; la bonificación del banco es de 1 punto, menos 7,5 que bonifica la Secretaría de Transporte, quedaría para las grandes empresas a una tasa muy buena de 8,5; para las Pymes del norte grande la tasa va a ser del 5 por ciento, porque del 13 hay una bonificación al 0,5 y llega al 5 por ciento, lo cual son realmente tasas muy convenientes. Para las Pymes del resto del país será de 6,5; las cuotas también accesibles en base a esto se van a hacer a 60 cuotas, a cinco años para los nuevos y a tres años para los usados, con tasas fijas y con este interés también fijo, con lo cual realmente estamos haciendo un financiamiento muy importante para que toda la gente de FETRA. Esto va a exigir – porque Débora 8.500 millones son 10 mil camiones – y ustedes tengan en cuenta que la producción total anual, entre las tres fábricas, es de 12.500 camiones años. Y con este primer año, 8.500 van a poder vender 10.000, obviamente por allí no van a poder vender los 10.000 porque es mucha la producción. Pero como esto va a ser permanente porque es un goteo que viene fundamentalmente del Fondo del Gasoil siempre va a haber financiamiento en ese fondo para que pueda existir renovación de flota, que significa además también ahorrar combustible porque un camión nuevo ahorra combustible, funciona mejor, contamina menos, da más seguridad en las rutas porque está nuevo. En realidad, generamos condiciones para que todos mejoren, para que las grandes terminales sigan invirtiendo en producción, sigan contratando gente – como decía recién el presidente de Mercedes Benz – que agregaron 300 trabajadores más. Y en semi-remolques, y remolques la producción es de 20.000 más o menos, así que creemos que vamos a dar un fuerte impulso.

Yo creo que todo depende Juan Carlos de que el Banco Nación esté muy ágil, y después que

estén muy ágiles las terminales y concesionarias. Así que muchachos ya saben adónde tienen que ir a patear la puerta. (Aplausos). Porque realmente es mucho el esfuerzo que uno pone pensando, armando y después las cosas se van complicando por la burocracia. Acá, en este caso, tenemos solamente tres grandes terminales que pueden ser fondeadas y una treintena de fábricas de remolques y acoplados, que son súper conocidas por el Banco, que pueden ofrecer buenas garantías y luego las concesionarias que trabajan con sus terminales en el financiamiento. Lo harán con créditos prendarios, como normalmente se trabaja en el sector pero que va a permitir que se pueda trabajar porque muchos no son sujetos bancarios, en el término de todos los requisitos que se requieren.

Por eso para nosotros era muy importante porque nos había quedado un sabor amargo con la vez anterior que no habíamos podido vender todos los camiones que queríamos, pese a que las grandes empresas han renovado la flota y hoy las grandes empresas argentinas, en materia de autos de transporte de carga son de las más modernas de toda Latinoamérica, lo mismo que los micros de larga distancia, donde estamos en una antigüedad de unos tres años y medio, cuatro años, y en los de corte y media bajamos de siete años de antigüedad a cinco. ¿No es cierto Julio? Con lo cual tenemos una renovación de flota más que importante y ha sido a partir de una política que ha planteado los subsidios, ha planteado una política de créditos y fundamentalmente hay que transportar. ¿No? Porque vamos si yo puedo tener crédito, puedo tener el camión, pero si no tengo nada con qué cargarlo arriba, porque nadie me demanda nada, nadie produce nada está claro que esto es un círculo virtuoso y lo que queríamos hacer es esto: un círculo virtuoso. Igual queremos repetir esto, luego, con el esquema de la maquinaria de metalmecánica para tener una suerte de Finame, que es un famoso programa que siempre nos demandaron nuestros empresarios, que tiene nuestra hermana República de Brasil, y que consiste en lograr financiamiento para el comprador, o sea financiar la demanda, que de eso se trata. Y eso es lo que estamos haciendo ahora con esto, financiar la demanda, a través de dos ventanillas: el que ya es cliente del Banco Nación va al Banco Nación y si no es sujeto de créditos va a la concesionaria, donde su terminal le va a dar a esa concesionaria el dinero para fondear y para poder comprar el camión.

Creo que con esto estamos contribuyendo a todos los sectores, a un sector tan dinámico como es el exportador cerealero. Y no para la soja, se acuerdan cuando decían que iba a estar a dos pesos y que nos iba a quedar dos kilos, porque había sequía. Sí todo por dos pesos era creo, pero afortunadamente no se cumplieron esas profecías agoreras y vino la lluvia y la soja sigue subiendo. Aprovechen ahora, no sean angurrientos, yo sé lo que les digo, miren que el oso muere por goloso, como dice el viejo refrán. Estoy muy campera últimamente. Pero la verdad que estoy muy contenta por poderles hacer llegar esto, finalmente. Esto parece muy fácil, lo que estoy contando en dos o tres o cuatro palabras, pero realmente nos costó mucho armarlo y vamos a seguir trabajando para seguir mejorando.

Ayer estaba muy contenta también porque recibí al CEO Internacional del Grupo Fiat, señor Sergio Marchionne que saben que en el país estamos armando las new holland que son sembradoras y tractores de ultimísima tecnología y se está invirtiendo en el país. Están también con créditos del Bicentenario, que estamos dándoles para que puedan invertir realmente y sustituir importaciones y también estuvimos con gente de Salta, que tiene inversiones también aquí, en la provincia de Buenos Aires, y que es una fábrica muy conocida, muy tradicional en la Argentina, la cerámica Alberdi. ¿Quién no conoce la cerámica Alberdi? Bueno, me vinieron a comunicar – yo inauguré en Salta la segunda línea de producción, hace un año y medio – que en octubre estarían inaugurando la tercera línea de producción llegando a 27 millones y medio de metros cuadrados de cerámicas de primerísima línea. Y además están exportando muchísimo a Paraguay, a Brasil y realmente sustituyendo importaciones, generando un trabajo inédito en zonas inéditas, fábricas de cerámica, en pleno corazón del norte argentino y también con un emprendimiento de un parque industrial, porque tienen otra división dentro del propio grupo, que es Alberdi Desarrollo, que es hermoso – acá les muestro el Polo Industrial Ezeiza, que sería el parque industrial número 298, de los 80 que habían en el año 2003. Y ellos van a inaugurar un polo industrial impresionante en Ezeiza también este año y ya lo tienen prácticamente todo vendido y me decían que han comprado 150 hectáreas más, al lado, para hacer otro parque industrial, con alta tecnología y me hablaban de la terrible demanda de las Pymes, que es la gran apuesta que hemos hecho nosotros y que seguimos haciendo en el Gobierno, que todas las Pymes – es claro que Pymes que por allí eran pequeños emprendimientos familiares y habían quedado en una ciudad, en un barrio – finalmente su expansión las torna inviable en medio de la ciudad, y el requerimiento prácticamente son todas Pymes ya todas ocupadas, en este primer parque, y ya demandando para un segundo parque industrial.

Yo creo que en este 2012 vamos a pasar de los 300 parques industriales y la verdad que para mí que siempre tengo el orgullo de decir que no debe haber lugar mejor para un Presidente que estar en una fábrica, o abrir una fábrica porque eso es abrir vida, esperanzas, ilusiones, posibilidades de vida, capacitación, lo que tanto nos faltó a los argentinos durante muchísimo tiempo. Así que hoy con las Pymes de los camiones. Así que ya saben lo de patear puertas se lo dije en serio y si hay que patear otra cosa también. (Aplausos). Porque los funcionarios... imagino los títulos de mañana: “La Presidenta quiere que se agarren a patadas”. No, simplemente es una metáfora que empleo para que realmente todos seamos guardianes de las cosas que estamos haciendo porque no basta que en la cabeza de un país se tome una decisión, luego esas decisiones tienen que bajar, tienen que ejecutarse y no solamente tienen que ser responsables los funcionarios, que por supuesto son los primeros responsables, sino que también cada uno de nosotros debe vigilar porque las cosas que se dicen se hagan, y si no se hacen o hay algún error acercarse a decir: “no mira, esto no está saliendo bien. Hay que modificarlo, hay que ir por este lado, hay que ir por este otro”. Porque en realidad no somos perfectos, nos equivocamos porque hacemos. Eso sí, nos equivocamos porque hacemos, los que no hacen nada no se equivocan. Esto téngalo muy claro. (Aplausos).

Así que la verdad que estamos muy contentos de poder hacer este anuncio y a ver cómo renovamos esos camiones y nos subimos a camiones nuevos. Y Juan Carlos adelante, fuerza en el Banco Nación.

Muchas gracias a todos, buenas tardes. (Aplausos)