

**PROVINCIA DE CÓRDOBA**

**CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**

**OBSERVATORIO DE ACTIVIDAD Y  
COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DE  
MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES  
EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA**

**INFORME FINAL**

**30 de Abril de 2014**

Trabajo elaborado por el  
Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL)

# Índice

Introducción .....	10
<b>I. DESARROLLO DEL RELEVAMIENTO DE VARIABLES CLAVES DEL SECTOR DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES .....</b>	<b>12</b>
I.1. Aspectos Metodológicos .....	13
I.1.1. Diseño del Observatorio .....	14
I.1.2. Operativo de Relevamiento .....	18
I.1.3. Detalle del Trabajo de Campo .....	19
I.2. Caracterización de las firmas.....	20
I.3. Percepciones empresariales sobre la economía y el sector .....	24
I.4. Evolución reciente de variables clave de las firmas del sector .....	28
I.5. Expectativas futuras respecto de variables clave de las firmas del sector .....	33
I.6. Indicadores de demanda laboral .....	40
I.7. Percepciones sobre la Competitividad y la Inserción Externa.....	43
I.8. Acceso al financiamiento y programas de promoción.....	48
I.8.1. Prácticas de financiamiento .....	48
I.8.2. Aprovechamiento de programas de financiamiento de fomento.....	50
I.8.3. Efectos de líneas de crédito para el sector demandante de maquinarias .....	51
I.9. Proceso de inversiones realizado y planeado.....	53
I.10. Aglomeración y clúster .....	56
I.11. Obstáculos para el crecimiento de las empresas .....	59
<b>II. EVOLUCIÓN DINÁMICA DE INDICADORES DEL SECTOR.....</b>	<b>60</b>
II.1. Empalme de la información.....	61
II.2. Dinámica de percepciones empresariales sobre la economía y el sector .....	63
II.3. Dinámica de variables clave de las firmas del sector .....	67
II.4. Dinámica de obstáculos para el crecimiento de las empresas.....	76
<b>III. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS DEL ESTUDIO .....</b>	<b>78</b>
III.1. Taller de trabajo sectorial en Villa María – Primer Semestre 2013.....	79
III.1.1. Situación al primer trimestre de 2013 .....	80
III.1.2. Perspectivas para el año 2013 .....	81
III.2. Desarrollo de relevamiento trimestral sobre firmas líderes .....	82
III.2.1. Aspectos metodológicos.....	83
III.2.2. Detalles del trabajo de campo .....	85
III.2.3. Resultados preliminares del relevamiento de firmas líderes .....	86
III.3. Relevamiento de percepciones y variables clave de los sectores exportadores de agropartes .....	90
III.3.1. Resumen general del desarrollo de la Ronda de Negocios.....	91
III.3.2. Resultados de entrevistas a empresas y operadores .....	92
<b>IV. DESARROLLO DEL MERCADO INTERNO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES.....</b>	<b>95</b>
IV.1. Introducción .....	96
IV.2. Evolución reciente el mercado interno de maquinarias agrícolas.....	99
IV.2.1. Nivel de ventas totales de maquinaria agrícola en Argentina .....	100
IV.2.2. Nivel de ventas de maquinaria agrícola nacional en Argentina .....	103

IV.3. Participación nacional en el mercado de maquinarias agrícolas.....	107
IV.4. Nivel de actualización del parque de maquinarias agrícolas .....	114
V. INSERCIÓN EXTERNA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES EN EL MERCADO MUNDIAL .....	117
V.1. Las cifras recientes del comercio exterior de maquinarias agrícolas y agropartes .....	118
V.2. Análisis desagregado de flujos de exportación e importación.....	124
V.2.1. Principales destinos de exportación por grupos de productos .....	124
V.2.2. Dinámica de destinos de exportación por grupos de productos.....	129
V.3. Análisis histórico de flujos de exportación de Argentina y el mundo .....	136
V.3.1. Evolución de la participación en las exportaciones mundiales por país .....	137
V.3.2. Evolución de principales rubros de exportaciones mundiales .....	142
V.4. Principales ferias de maquinaria agrícola en el mundo .....	146
VI. OBSERVATORIO DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR DE MAQUINARIAS AGRICOLAS Y AGROPARTES .....	154
VI.1. Dinámica de costos salariales.....	155
VI.2. Precios de exportación y sesgo anti-exportador .....	161
VI.2.1. Aspectos metodológicos.....	161
VI.2.2. Resultados del análisis de precios de exportación.....	163
VII. EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE CRÉDITO PARA EL SECTOR .....	167
VII.1. Nivel general de crédito en Argentina .....	168
VII.2. Nivel de crédito a sectores económicos en Argentina .....	175
VII.2.1. Nivel de crédito otorgado a sector industrial manufacturero .....	175
VII.2.2. Nivel de crédito otorgado a sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos.....	181
VII.2.3. Nivel de crédito otorgado al sector demandante de Maquinarias Agrícolas y Partes.....	186
VII.3. Reflexiones sobre líneas de crédito aplicables en 2013.....	191
VII.3.1. Crédito para la Reactivación Productiva - CFI .....	191
VII.3.2. Línea de Créditos para la Inversión Productiva - BCRA .....	192
VII.3.3. Créditos del Banco Nación Argentina.....	192
VII.3.4. Créditos del Banco de Córdoba en convenio con empresas .....	192
VII.4. Conclusiones .....	193
VIII. SITUACIÓN EN MATERIA DE ACREENCIAS EN REGÍMENES DE COMPENSACIÓN .....	196
VIII.1. Definiciones preliminares.....	197
VIII.2. Relevamiento de acreencias en 2013 .....	199
VIII.3. Importancia relativa de los montos inmovilizados .....	199
VIII.4. Dinámica reciente en montos inmovilizados .....	201
Bibliografía.....	203

## Índice de Gráficos, Tablas y Cuadros

Tabla N° 1: Detalle de los resultados del Trabajo de Campo .....	20
Gráfico N° 1: Categoría de empresas encuestadas según tamaño .....	21
Gráfico N° 2: Composición de las empresas encuestadas según localización .....	22
Gráfico N° 3: Composición de las empresas encuestadas según departamento .....	23
Gráfico N° 4: Mapa de distribución de las empresas encuestadas según departamento .....	23
Gráfico N° 5: Mapa de distribución de las empresas _de Maquinaria Agrícola y Agropartes de la Provincia de Córdoba .....	24
Gráfico N° 6: Evolución reciente: Situación de la Economía Nacional (2012-2013).....	25
Gráfico N° 7: Evolución reciente: Situación de la Economía Provincial (2012-2013).....	25
Gráfico N° 8: Evolución reciente: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2012-2013) .....	26
Gráfico N° 9: Expectativas futuras: Situación de la Economía Nacional (2013).....	27
Gráfico N° 10: Expectativas futuras: Situación de la Economía Provincial (2013).....	27
Gráfico N° 11: Expectativas futuras: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2013).....	28
Gráfico N° 12: Evolución reciente: Rentabilidad (2012).....	29
Gráfico N° 13: Evolución reciente: Producción (2012).....	29
Gráfico N° 14: Evolución reciente: Horas trabajadas totales (2012) .....	30
Gráfico N° 15: Evolución reciente: Nivel de Stocks de productos terminados (2012).....	30
Gráfico N° 16: Evolución reciente: Nivel de Stocks de insumos (2012).....	31
Gráfico N° 17: Evolución reciente: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2012).....	31
Gráfico N° 18: Evolución reciente: Necesidad de Financiamiento (2012) .....	32
Gráfico N° 19: Evolución reciente: Necesidad de Inversiones (2012) .....	32
Gráfico N° 20: Evolución reciente para el total general de empresas (2012) .....	33
Gráfico N° 21: Expectativas futuras: Cantidades vendidas totales (2013) .....	34
Gráfico N° 22: Expectativas futuras: Precios de los productos vendidos (en general) (2013) .....	34
Gráfico N° 23: Expectativas futuras: Producción (2013) .....	35
Gráfico N° 24: Expectativas futuras: Ventas totales (2013) .....	35
Gráfico N° 25: Expectativas futuras: Rentabilidad (2013) .....	36
Gráfico N° 26: Expectativas futuras: Empleo total (2013) .....	36
Gráfico N° 27: Expectativas futuras: Horas trabajadas totales (2013).....	37
Gráfico N° 28: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de productos terminados (2013) .....	37
Gráfico N° 29: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de insumos (2013) .....	38
Gráfico N° 30: Expectativas futuras: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2013).....	38
Gráfico N° 31: Expectativas futuras: Necesidad de Financiamiento (2013).....	39
Gráfico N° 32: Expectativas futuras: Necesidad de Inversiones (2013).....	39
Gráfico N° 33: Expectativas futuras para el total general de empresas (2013).....	40
Gráfico N° 34: Horas extras (2012).....	41
Gráfico N° 35: Reducciones de jornada y/o Suspensiones (2012).....	41
Gráfico N° 36: Dificultad para satisfacer la demanda de personal de producción (2012) .....	42

Gráfico N° 37: Dificultad para satisfacer la demanda de personal administrativo/comercial (2012) .....	42
Gráfico N° 38: Tipo de cambio competitivo.....	43
Gráfico N° 39: Productos que vende en el mercado interno a otras firmas del sector que luego exportan su producción.....	44
Gráfico N° 40: Fabricación de productos que compiten con productos importados.....	44
Gráfico N° 41: Fabricación de productos protegidos contra las importaciones.....	45
Gráfico N° 42: Acciones para incrementar la participación de las exportaciones en las ventas totales.....	45
Gráfico N° 43: Acciones realizadas para incrementar inserción externa .....	46
Gráfico N° 44: Búsqueda directa de contactos con importadores de otros países .....	46
Gráfico N° 45: Participación en ferias en otros países.....	47
Gráfico N° 46: Participación en rondas de negocios locales .....	47
Gráfico N° 47: Desarrollo de folletería y página web en nuevos idiomas .....	48
Gráfico N° 48: Instrumentos de Financiamiento a Corto Plazo.....	49
Gráfico N° 49: Descuento de Cheques .....	49
Gráfico N° 50: Crédito privado .....	50
Gráfico N° 51: Financiamiento de Proveedores .....	50
Gráfico N° 52: Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional según MiPyMEs.....	51
Gráfico N° 53: Participación en Programas Públicos de Innovación.....	51
Gráfico N° 54: Ventas de Maquinaria Agrícola concretadas con créditos otorgados por el Banco Nación o similares .....	52
Gráfico N° 55: Principal fuente de financiamiento utilizada .....	53
Gráfico N° 56: Principales fuentes de financiamiento para inversiones productivas.....	54
Gráfico N° 57: Realización de inversiones productivas en la actualidad.....	54
Gráfico N° 58: Realización de Inversiones productivas durante 2013 .....	55
Gráfico N° 59: Tipos de inversiones productivas .....	55
Gráfico N° 60: Principales Fuentes de Financiamiento de inversiones productivas.....	56
Gráfico N° 61: Principal fuente de financiamiento de las Inversiones productivas .....	56
Gráfico N° 62: Vínculos de colaboración con otras firmas .....	57
Gráfico N° 63: Acciones de colaboración con otras firmas .....	57
Gráfico N° 64: Localización en Parque Industrial .....	58
Gráfico N° 65: Prevé trasladarse a un Parque Industrial.....	58
Gráfico N° 66: Obstáculos para el crecimiento las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes .....	59
Gráfico N° 67: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Nacional .....	64
Gráfico N° 68: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Nacional según tamaño de empresa .....	64
Gráfico N° 69: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Provincial .....	65
Gráfico N° 70: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Provincial según tamaño de empresa .....	66
Gráfico N° 71: Dinámica de percepciones sobre la situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba .....	66

Gráfico N° 72: Dinámica de percepciones sobre la situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba según tamaño de empresa .....	67
Gráfico N° 73: Dinámica de percepciones sobre la Rentabilidad .....	68
Gráfico N° 74: Dinámica de percepciones sobre la Rentabilidad según tamaño de empresa .....	69
Gráfico N° 75: Dinámica de percepciones sobre horas trabajadas totales .....	69
Gráfico N° 76: Dinámica de percepciones sobre horas trabajadas totales según tamaño de empresa .....	70
Gráfico N° 77: Dinámica de de percepciones sobre el Nivel de Stocks de productos terminados .....	71
Gráfico N° 78: Dinámica de percepciones de Nivel de Stocks de insumos .....	71
Gráfico N° 79: Dinámica de percepciones de Nivel de Stocks de insumos según tamaño de empresa .....	72
Gráfico N° 80: Dinámica de percepciones sobre el Nivel de utilización de la capacidad instalada .....	72
Gráfico N° 81: Dinámica de percepciones sobre el Nivel de utilización de la capacidad instalada según tamaño de empresa .....	73
Gráfico N° 82: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Financiamiento .....	73
Gráfico N° 83: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Financiamiento .....	74
Gráfico N° 84: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Inversiones.....	75
Gráfico N° 85: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Inversiones según tamaño de empresa.....	75
Gráfico N° 86: Principales obstáculos para el crecimiento las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes en 2013.....	76
Gráfico N° 87: Principales obstáculos para el crecimiento las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes en 2012.....	77
Gráfico N° 88: Taller de trabajo - Evolución de ventas en el primer trimestre de 2013.....	81
Gráfico N° 89: Taller de trabajo - Perspectivas de empresas para segundo y tercer trimestre de 2013.....	82
Gráfico N° 90: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 6 firmas líderes .....	88
Gráfico N° 91: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 6 firmas líderes .....	89
Gráfico N° 92: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 6 firmas líderes .....	90
Gráfico N° 93: Empresas participantes en ronda de negocios .....	92
Gráfico N° 94: Percepciones de operadores externos sobre precios de productos argentinos comparados con proveedores de otros países .....	94
Gráfico N° 95: Evolución en el tiempo del número total de firmas en Córdoba .....	97
Gráfico N° 96: Tierra cultivable en el mundo (2000-2007).....	98
Gráfico N° 97: Variación en cantidad de tierra cultivable en el mundo .....	99
Gráfico N° 98: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola en Argentina por año .....	101
Gráfico N° 99: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (\$ constantes).....	102
Gráfico N° 100: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (%).....	103
Gráfico N° 101: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola nacional en Argentina por año.....	105
Gráfico N° 102: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno (\$ constantes) .....	106
Gráfico N° 103: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno (%) .....	107
Gráfico N° 104: Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno .....	108
Gráfico N° 105: Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno .....	108
Gráfico N° 106: Proporción de sembradoras nacionales en ventas al mercado interno.....	109

Gráfico N° 107: Proporción de implementos nacionales en ventas al mercado interno .....	110
Gráfico N° 108: Proporción de cosechadoras nacionales en ventas al mercado interno.....	110
Gráfico N° 109: Proporción de tractores nacionales en ventas al mercado interno .....	111
Gráfico N° 110: Evolución del saldo comercial en Tractores.....	112
Gráfico N° 111: Evolución del saldo comercial en Cosechadoras.....	112
Gráfico N° 112: Exigencias oficiales de componentes nacionales en Cosechadoras nacionales .....	113
Gráfico N° 113: Exigencias oficiales de componentes nacionales en Tractores nacionales .....	114
Gráfico N° 114: Composición del parque de tractores agrícolas .....	115
Gráfico N° 115: Composición del parque de cosechadoras .....	116
Gráfico N° 116: Evolución de exportaciones argentinas y market-share .....	119
Gráfico N° 117: Evolución de exportaciones argentinas por destino .....	120
Gráfico N° 118: Ranking de principales exportadores (2012).....	120
Gráfico N° 119: Saldo comercial de Argentina en principales Maquinarias Agrícolas y Agropartes .....	121
Gráfico N° 120: Exportaciones de Argentina por grupos de productos (2010-2012).....	122
Gráfico N° 121: Exportaciones por destinos (2004-2012).....	123
Gráfico N° 122: Grupos de Maquinaria Agrícola según posición neta de Argentina (2010-2012) .....	124
Gráfico N° 123: Exportaciones de Argentina (2010-2012) .....	125
Gráfico N° 124: Exportaciones argentinas de Discos, Cuchillas y Sembradoras por destino (2010-2012).....	125
Gráfico N° 125: Exportaciones argentinas de Otros incluyendo Silos por destino (2010-2012).....	126
Gráfico N° 126: Exportaciones argentinas de Cosechadoras y partes por destino (2010-2012).....	126
Gráfico N° 127: Exportaciones argentinas de Pulverizadores e irrigadores y partes por destino (2010-2012).....	127
Gráfico N° 128: Exportaciones argentinas de Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros por destino (2010-2012).....	127
Gráfico N° 129: Exportaciones argentinas de Tolvas por destino (2010-2012) .....	128
Gráfico N° 130: Exportaciones argentinas de Tractores Agrícolas y Forestales por destino (2010-2012).....	128
Gráfico N° 131: Destinos de exportaciones argentinas Discos, Cuchillas y Sembradoras .....	129
Gráfico N° 132: Destinos de exportaciones argentinas Otros incluyendo Silos Metálicos.....	130
Gráfico N° 133: Destinos de exportaciones argentinas Cosechadoras y sus partes .....	130
Gráfico N° 134: Destinos de exportaciones argentinas Pulverizadores e Irrigadores y partes .....	131
Gráfico N° 135: Destinos de exportaciones argentinas Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros .....	132
Gráfico N° 136: Destinos de exportaciones argentinas Tolvas.....	132
Gráfico N° 137: Destinos de exportaciones argentinas Tractores Agrícolas y Forestales .....	133
Gráfico N° 138: Importaciones de Argentina (2010-2012) .....	134
Gráfico N° 139: Importaciones argentinas de Cosechadoras y partes (2010-2012) .....	134
Gráfico N° 140: Importaciones argentinas de Tractores Agrícolas y Forestales por origen (2010-2012).....	135
Gráfico N° 141: Orígenes de importaciones argentinas de Cosechadoras y partes .....	136
Gráfico N° 142: Orígenes de importaciones argentinas Tractores Agrícolas y Forestales .....	136

Gráfico N° 143: Principales exportaciones argentinas de maquinaria agrícola y agropartes Clasificación SITC R1 y market-share 1962-2012.....	138
Gráfico N° 144: Principales exportaciones argentinas de maquinaria agrícola y agropartes Clasificación SITC R1 por rubros 1962-2012.....	139
Gráfico N° 145: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes por países 1962-2012.....	140
Gráfico N° 146: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes Grandes Exportadores Actuales 1962-2012.....	141
Gráfico N° 147: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes Grandes Exportadores Pasados 1962-2012.....	141
Gráfico N° 148: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes de Argentina vs Brasil 1962-2012.....	142
Gráfico N° 149: Principales Rubros de las exportaciones de Maquinaria Agrícola 1962-2012.....	143
Gráfico N° 150: Principales países exportadores de.....	144
Gráfico N° 151: Principales países exportadores de Cosechadoras, partes y piezas 1962-2012.....	145
Gráfico N° 152: Principales países exportadores de Tractores Agrícolas 1962-2012.....	146
Gráfico N° 153: Salario hora (de convenio) como ingreso y como costo.....	156
Gráfico N° 154: Salario hora (de convenio) vs. Tipo de cambio.....	157
Gráfico N° 155: Salarios en dólares comparados internacionalmente en sector Maquinaria y Equipos ..	159
Gráfico N° 156: Salarios relativos comparados internacionalmente en sector Maquinaria y Equipos .....	160
Gráfico N° 157: Crecimiento reciente de salarios comparado internacionalmente en sector Maquinaria y Equipos.....	161
Gráfico N° 158: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios.....	164
Gráfico N° 159: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con Soja y Maíz Valor Rosario.....	165
Gráfico N° 160: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con valor de la tierra triguera.....	166
Gráfico N° 161: Créditos totales por trimestre – Total del país.....	169
Gráfico N° 162: Créditos totales – Total del país.....	169
Gráfico N° 163: Variación interanual de Créditos totales – Total del país.....	170
Gráfico N° 164: Composición del crédito según el sector económico de destino (2013).....	171
Gráfico N° 165: Créditos totales por trimestre – Total del país.....	172
Gráfico N° 166: Créditos totales – Total del país.....	172
Gráfico N° 167: Créditos totales – Total del país.....	173
Gráfico N° 168: Créditos totales – Total del país.....	174
Gráfico N° 169: Comparaciones internacionales de Crédito Total (2011).....	174
Gráfico N° 170: Créditos al sector industrial por trimestre – Total del país.....	176
Gráfico N° 171: Créditos al sector industrial – Total del país.....	176
Gráfico N° 172: Variación interanual de créditos al sector industrial – Total del país.....	177
Gráfico N° 173: Créditos al sector industrial por trimestre – Total del país.....	178
Gráfico N° 174: Créditos al sector industrial – Total del país.....	178
Gráfico N° 175: Créditos al sector industrial – Total del país.....	179

Gráfico N° 176: Créditos al sector industrial – Total del país .....	180
Gráfico N° 177: Créditos al sector industrial – Total del país .....	180
Gráfico N° 178: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre Total del país .....	181
Gráfico N° 179: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país .....	182
Gráfico N° 180: Variación interanual de Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos Total del país .....	183
Gráfico N° 181: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre Total del país .....	184
Gráfico N° 182: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país .....	184
Gráfico N° 183: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país .....	185
Gráfico N° 184: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país .....	186
Gráfico N° 185: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país .....	187
Gráfico N° 186: Créditos al sector Agrícola – Total del país .....	187
Gráfico N° 187: Variación interanual de Créditos al sector Agrícola – Total del país .....	188
Gráfico N° 188: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país .....	189
Gráfico N° 189: Créditos al sector Agrícola – Total del país .....	189
Gráfico N° 190: Créditos al sector Agrícola – Total del país .....	190
Gráfico N° 191: Créditos al sector Agrícola – Total del país .....	190
Gráfico N° 192: Créditos a sectores.....	194
Gráfico N° 193: Créditos al sector Fabricante de Maquinarias y Equipos .....	194
Tabla N° 2: Acreencias de fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional 1T-2013 .....	200
Gráfico N° 194: Composición acreencias de empresas fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional .....	200
Tabla N° 3: Acreencias de empresas fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional .....	201
Gráfico N° 195: Evolución de acreencias de fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional.....	202

## Extracto

El presente estudio busca generar continuidad en un conjunto de indicadores sobre temas que son de interés para el sector de maquinarias agrícolas y agropartes de la Provincia de Córdoba.

Se desarrollaron indicadores cualitativos de percepciones sobre variables clave, indicadores cuantitativos sobre el nivel de actividad, tanto en el mercado interno como en mercados externos, y en torno a temas como la competitividad internacional de la producción nacional, la disponibilidad de crédito, el estado de situación en materia de programas de promoción para el sector, entre otros.

El estudio cuenta, entonces, con una gran cantidad de indicadores que fueron elaborados específicamente en el marco de esta investigación, lo cual le da el carácter de información primaria (ventas, exportaciones, empleo, balances, percepciones cualitativas obtenidas en encuestas, resultados de entrevistas y talleres de trabajo). También se dispone de un caudal importante de información secundaria proveniente de fuentes oficiales (producción, ventas, comercio exterior, precios, crédito), procesada, analizada y presentada de una manera que sea útil a los objetivos del estudio.

Se espera que el conjunto de análisis presentados contribuyan al mejor conocimiento de la realidad del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes, sus desafíos y sus oportunidades, favoreciendo la toma de decisiones empresariales, las de política pública, y brindando información al público en general, incorporando información adicional original al debate especializado y a la opinión pública en general.

## Introducción

El informe final correspondiente al estudio “Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la Provincia de Córdoba” refleja los resultados de las actividades en el plan de trabajo previsto.

Así, se desarrollan en este informe las actividades correspondientes al **relevamiento de información periódica** de la situación de la industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes realizado durante la ejecución del proyecto, junto con diversos resultados **estudios complementarios** que son de interés para el sector en cuestión.

A continuación se presentan los desarrollos alcanzados en el estudio, organizados en las siguientes secciones:

- Desarrollo del relevamiento de variables claves del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes
- Evolución dinámica de indicadores del sector
- Actividades complementarias del estudio
- Desarrollo del mercado interno de maquinaria agrícola y agropartes
- Inserción externa de maquinaria agrícola y agropartes argentinas
- Observatorio de competitividad del sector de maquinarias agrícolas y agropartes
- Evolución del nivel de crédito para el sector
- Situación en materia de acreencias en regímenes de compensación

**I. DESARROLLO DEL RELEVAMIENTO DE VARIABLES  
CLAVES DEL SECTOR DE FABRICANTES DE MAQUINARIA  
AGRICOLA Y AGROPARTES**

## **I. DESARROLLO DEL RELEVAMIENTO DE VARIABLES CLAVES DEL SECTOR DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRICOLA Y AGROPARTES**

En el presente apartado se desarrollan los resultados del relevamiento realizado a una muestra de empresas del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes, para conocer la evolución de las principales variables en el año 2012 y sus perspectivas para el 2013.

Asimismo, en la encuesta se incluyeron consultas sobre diversos aspectos que son de interés para el desarrollo de los estudios complementarios previstos. A continuación se detalla la metodología aplicada y los principales resultados obtenidos. En el apartado posterior se realiza un análisis de la evolución dinámica de los indicadores.

### **I.1. Aspectos Metodológicos**

La puesta en marcha del relevamiento de tipo periódico tiene como finalidad generar un sistema de información actualizada sobre la industria de MAyAP de la provincia de Córdoba que se encuentre disponible para los actores vinculados al sector (empresas, asociaciones empresariales y Estado, principalmente) a los fines de:

- por un lado, mejorar el nivel de conocimiento sobre la evolución de la actividad de esta industria y,
- por el otro, permitir el acceso a datos que representen insumos claves para la adopción de decisiones tanto empresariales como de políticas públicas.

En términos generales, el relevamiento periódico:

- está diseñado para ser ejecutado con una periodicidad anual,
- busca generar información sobre un conjunto representativo de variables, las cuales fueron incluidas en la primera edición del relevamiento periódico efectuada durante el año 2012, a las que se le incluyeron otras adicionales,
- se lleva a cabo a partir de la aplicación intensiva de la metodología de contacto telefónico y vía correo electrónico, durante un período que se extiende entre 45 y 60 días corridos.

La presente edición del Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de MAyAP relevó información correspondiente a variables clave en el año 2012<sup>1</sup> y las perspectivas para el 2013 (año en curso al momento de realizar las consultas).

### 1.1.1. Diseño del Observatorio

Los componentes básicos para el adecuado funcionamiento del sistema de información que se implementó se resumen en dos elementos: diseño de la muestra y diseño de la planilla de relevamiento.

Para el **diseño de la muestra**, la selección de las empresas que participan de la muestra siguen los criterios de recomendación generales de Naciones Unidas.

La población objetivo es el conjunto de empresas que componen el sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes (MAyAP), en referencia a los establecimientos que están radicados en la provincia de Córdoba y que realizan actividades productivas, respecto de los cuales se cuenta con un listado exhaustivo proveniente del Relevamiento Estructural ejecutado durante el año 2011, lo que provee del marco muestral requerido.

Dada la importancia económica de las empresas medianas y grandes y el hecho que el conjunto de éstas es lo suficientemente acotado, se determina su inclusión en la muestra de manera determinística, o con probabilidad igual a 1. Respecto del resto de las empresas, las de menor envergadura, se establece un muestreo aleatorio en lugar de trabajar con el total de firmas, de acuerdo con las prácticas usuales en este tipo de relevamientos.

Para realizar esta selección aleatoria, se tiene en cuenta que el tamaño relativo de las empresas es un factor de diferenciación marcado entre las mismas. Por ello, se establece un criterio de selección de muestra estratificado de afijación óptima, tomando como estratos las categorías de tamaño de empresa, definidos como rangos de empleo según la clasificación oficial para la Provincia de Córdoba. El tamaño de las empresas también se puede definir a partir de rangos de facturación, pero a partir del Relevamiento Estructural efectuado se pudo determinar una mayor predisposición de las empresas a

---

<sup>1</sup> En función de la metodología de muestreo, hubieron casos de empresas a las que se le consultó sobre los períodos anuales 2011 y 2012 debido a que o bien no participaron de la muestra del año anterior y fueron incorporadas en la presente o bien si estuvieron incluidas antes pero rechazaron responder o lo hicieron de manera parcial. El objetivo de indagar sobre ambos años fue el de conseguir la mayor precisión posible en los datos que se relevan sobre el sector.

brindar información de empleo y no del nivel facturado. Por lo tanto el elemento más confiable y con información más completa con que se cuenta para estratificar es la clasificación de empleo, el cual se conoce para la mayoría de las empresas.

Según estas referencias, se considera una muestra en la que participan todas las empresas Medianas y grandes (de 50 empleados en adelante), las cuales resultan ser 35. Adicionalmente para obtener una muestra se determina el tamaño óptimo para estimar el valor promedio del nivel de empleo, según el criterio de asignación de Neymann, que tiene en cuenta las variabilidades observadas en cada estrato. De esta forma se llega, a través de dicho criterio, al criterio a la recomendación de tomar una muestra de 89 empresas, distribuida en 10 Microempresas (hasta 5 empleados), 41 Pequeñas I (de hasta 20 empleados) y 38 Pequeñas II (entre 21 y 50 empleados), las cuales son elegidas aleatoriamente a través de la generación de números aleatorios en un sistema informático. Asimismo se establece una lista empresas a servir de reemplazos, también definidos aleatoriamente, en caso de rechazo explícito temprano a participar del estudio de parte de las empresas listadas inicialmente, coincidiendo el reemplazo con una empresa correspondiente a la misma categoría de empleo. Posteriormente, como se analizará a continuación, los resultados se muestran clasificando a las empresas en Micro, PyMEs y Grandes empresas.

Con esta metodología, finalmente, se permitió que participen empresas que no habían participado en la edición anterior favoreciendo la rotación en la muestra, para lo cual se establecieron diferentes tipos de formulario, como se detalla a continuación.

En lo que respecta al **diseño de la planilla de relevamiento** de información, se buscó generar un marco de continuidad en relación a la elaborada para la edición 2011-2012 del Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de MAyAP de modo tal que permita la comparabilidad de la información y genere una identidad gráfica del formulario que refuerce el nivel de respuestas de parte de las empresas consultadas. De igual modo, en virtud de la experiencia del trabajo de campo anterior, se modificó el estilo de presentación de algunas tablas y se incluyó un grupo de preguntas específicas nuevas sobre la base de las necesidades y demandas de información existentes en el sector, de acuerdo a los objetivos del estudio actual.

De esta manera, la planilla de relevamiento quedó conformada con dos dimensiones complementarias de información: por un lado, se abordó la evolución de las variables económicas más sensibles de la actividad de la industria y de las empresas en particular, y, por el otro, se indagó sobre las percepciones y expectativas presentes y futuras en el empresariado respecto de la economía en general y del sector industrial.

Con respecto a la primera dimensión, las principales variables cuantitativas seleccionadas fueron:

1. **Ventas totales y de los tres principales productos.**
2. **Exportaciones totales y de los tres principales productos.**
3. **Cantidad de empleo total.**
4. **Uso de la capacidad instalada.**
5. **Inversiones productivas.**
6. **Montos inmovilizados por el sector público en programas de compensación.**

En relación a la segunda dimensión, el abordaje de las **percepciones empresariales** implicó conocer la visión del actor privado sobre la situación actual de su negocio, del sector productivo y de la economía provincial y nacional respecto de un año atrás, mientras que en el caso de las **expectativas empresariales** demandó la consulta sobre las perspectivas para el resto del año en curso en relación al momento actual.

Para ambas sub-dimensiones, las opciones de respuesta fueron cerradas y se organizaron a través de una escala ordinal en la que se ofrecieron como alternativas de respuesta desde la apreciación totalmente positiva hasta su opuesto, pasando por valoraciones intermedias.

Las variables cualitativas relevadas fueron las siguientes:

1. Evaluación de la Situación actual y futura sobre la economía nacional y provincial.
2. Evaluación de la Situación actual y futura sobre el sector productivo.
3. Evolución reciente de las principales variables de la firma:
  - i. Rentabilidad
  - ii. Producción
  - iii. Horas trabajadas totales
  - iv. Nivel de stocks de productos terminados
  - v. Nivel de stocks de insumos

- vi. Nivel de utilización de la capacidad instalada
  - vii. Necesidad de financiamiento
  - viii. Necesidad de inversiones
4. Perspectivas a futuro en las principales variables de la firma:
- i. Cantidades vendidas totales
  - ii. Precios de los productos
  - iii. Ventas totales
  - iv. Producción
  - v. Exportaciones
  - vi. Rentabilidad
  - vii. Empleo total
  - viii. Horas trabajadas totales
  - ix. Nivel de stocks de productos terminados
  - x. Nivel de stocks de insumos
  - xi. Nivel de utilización de la capacidad instalada
  - xii. Necesidad de financiamiento
  - xiii. Necesidad de inversiones

Adicionalmente, se consultaron otros aspectos de interés para el estudio como:

- 5. Fuentes de financiamiento utilizadas en el corto plazo.
- 6. Participación en Programas Públicos de Innovación.
- 7. Vínculos de colaboración entre firmas.
- 8. Radicación en Parques Industriales.
- 9. Incidencia en ventas de los créditos para la compra de maquinaria.
- 10. Se indagó sobre destinos de exportación y las acciones implementadas para aumentar el nivel de las exportaciones en las ventas totales.
- 11. Indicadores indirectos de la situación de competitividad y actividad desde el punto de vista de la demanda laboral.
- 12. Percepciones respecto al tipo de cambio y competitividad.
- 13. Acceso a programas públicos de financiamiento.
- 14. Evaluación de obstáculos para la operación y crecimiento de la empresa.

El diseño final de la planilla de relevamiento se logró a partir del trabajo articulado entre investigadores del IERAL y empresarios participantes de AFAMAC, sobre la base de una primer versión que se elaboró en función del formulario utilizado en la edición

pasada del Observatorio y de las demandas y sugerencias específicas de parte de los empresarios nucleados en la mencionada cámara provincial.

El inicio del trabajo de campo permitió, finalmente, ajustar los últimos detalles de accesibilidad y comprensión de la planilla que luego fue distribuida a la totalidad de la muestra sin que surja inconveniente alguno.

### 1.1.2. Operativo de Relevamiento

Para el inicio y sostenimiento del mecanismo de relevamiento periódico resultó prioritario contar con la colaboración y participación de todos los actores involucrados en el proyecto.

En este sentido, desde el IERAL, se garantizó la elaboración de una muestra que combine criterios de representatividad y factibilidad operativa, el diseño de una planilla de relevamiento ágil y comprensible y la puesta en marcha de un operativo sistemático de contacto con las empresas.

Por su parte, el resto de las instituciones vinculadas en el proyecto difundieron la importancia de la existencia y actualización de un Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de MAyAP y los beneficios que trae aparejados para el sector.

Asimismo, se buscó generar incentivos para la respuesta de los empresarios en función que resulta de gran importancia porque las firmas seleccionadas (más allá de que se implemente una muestra con rotación) deberán comprometerse a responder el cuestionario en más de una oportunidad.

Con el objetivo de garantizar la mayor cantidad posible de respuestas positivas en un lapso de tiempo que va entre los 45 y 60 días corridos se debieron arbitrar diferentes cuestiones:

- **Respecto de la presentación del estudio:** a) durante el año se difundió el Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de MAyAP y sus resultados entre los empresarios del sector y el público en general a través de medios de comunicación masiva; b) las instituciones involucradas firmaron una nota en la que se detalló la información referida al relevamiento periódico y sus

objetivos y se suscribió un acta compromiso para garantizar la confidencialidad de los datos aportados (ambos instrumentos fueron remitidos a las empresas al inicio del operativo de trabajo de campo) y la no divulgación de datos que violen el secreto patrimonial o comercial; c) se difundieron nuevamente y con carácter particularizado los principales resultados de la primera edición del Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de MAyAP (2011-2012) con la finalidad de que los empresarios conozcan el producto de su participación en el estudio y ganen confianza para responder periódicamente las consultas que se le efectuarán. Las empresas seleccionadas por la muestra recibieron copia escrita de este informe, mientras que el resto que no fueron elegidas para esta muestra recibieron una copia en versión digital.

- **Respecto del proceso de contacto:** a) se implementó un proceso sistemático de contacto telefónico y vía correo electrónico para procurar obtener las respuestas en un periodo de tiempo reducido, sobre la base del trabajo de un equipo de cuatro personas se encargó de iniciar el contacto, atender dudas y consultas y gestionar la obtención de la respuesta completa del formulario; y b) se sostuvo un contacto frecuente con las empresas para evacuar consultas específicas durante el proceso de análisis de los resultados, así como para asegurar la continuidad de su participación, como la amerita la metodología de panel.
  
- **Respecto de la difusión de los resultados del estudio:** se difundieron a través de medios acordes los resultados del relevamiento en vistas a legitimar su existencia, promover la participación de las empresas del sector y ofrecer a la comunidad empresarial y académica datos actualizados sobre la industria de MAyAP.

### 1.1.3. Detalle del Trabajo de Campo

El trabajo de campo se inició el 12 de abril de 2013 y se extendió por 9 semanas hasta el día 13 de junio. De igual modo, transcurrido ese período de consultas masivas, se inició otro momento en el que paralelamente a las tareas de carga y de procesamiento se continuaron algunos contactos puntuales con empresas con el objeto de solicitar aclaraciones o la ampliación de la información detallada en los formularios.

Durante ese período de tiempo, el proceso sistemático de contacto demandó la realización de 1801 llamados telefónicos y el envío de 630 correos electrónicos.

El mencionado operativo logró que 80 de las 124 empresas que formaron parte de la muestra, es decir un 64,52%, participaran del estudio completando la planilla de relevamiento, según se detalla en la Tabla N° 1.

**Tabla N° 1: Detalle de los resultados del Trabajo de Campo**

Muestra Final		124
Empresas que respondieron la planilla de relevamiento		80
Empresas Medianas que rechazaron participar		12
Empresas Pequeñas y Micro que rechazaron participar*		19
Empresas con respuesta pendiente **		13

Fuente: IERAL.

*Notas: \* Estas firmas manifestaron su rechazo sobre finales del trabajo de campo, razón por la cual no fueron reemplazadas por otras pares. \*\* Se trata de empresas que por diferentes motivos no completaron la planilla de relevamiento sin manifestar explícitamente un rechazo.*

Cabe consignar, tal como se detalló en el apartado sobre diseño de la muestra, que para el caso de las micro y pequeñas empresas la metodología permitía implementar un sistema de reemplazos, razón por la cual 15 firmas de la muestra original que rechazaron tempranamente participar del estudio fueron reemplazadas por otras equivalentes en su grupo, siguiendo los criterios de sustitución preestablecidos, manteniendo la aleatoriedad.

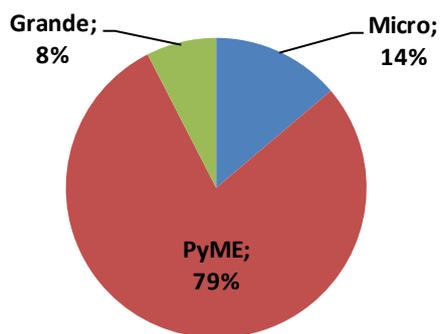
## **I.2. Caracterización de las firmas**

El conjunto de empresas encuestadas incluyó a 80 firmas, como ya fue analizado, de las cuales 11 son microempresas, 63 son PyMEs (a su vez en esta categoría se incluyen tres de tamaño de firma utilizados para estratificar la muestra) y 6 grandes<sup>2</sup>. De este modo, las empresas que participaron de manera efectiva son 79% Pequeñas y Medianas Empresas, 14% microempresas y 8% grandes firmas.

---

<sup>2</sup> Para diferenciar a las empresas según tamaño, se utilizó como criterio el número de trabajadores, utilizando clasificación oficial.

**Gráfico N° 1: Categoría de empresas encuestadas según tamaño**

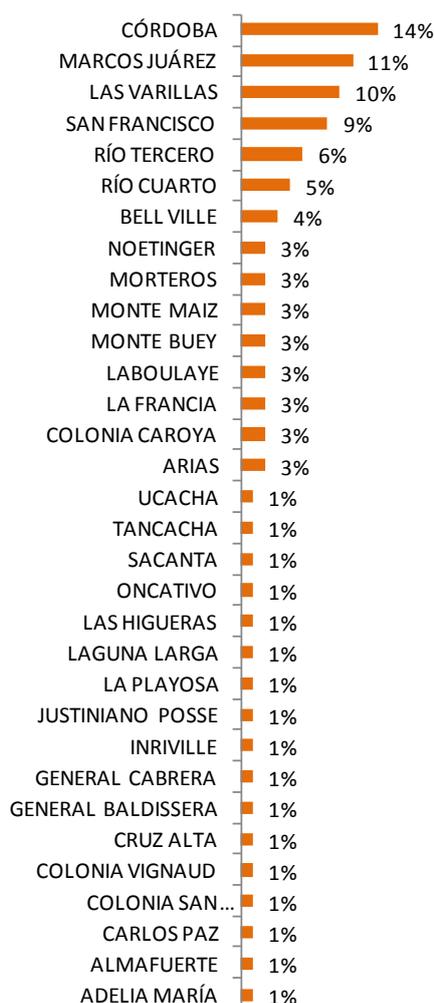


*Fuente: IERAL.*

En cuanto a la localización de las empresas consultadas, se puede apreciar que corresponden a un conjunto muy diverso de localidades. Esto resulta muy oportuno debido a las características del conjunto total de firmas que componen la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en Córdoba, y refleja la suficiencia del criterio adoptado para obtener la muestra aleatoria de empresas.

Asimismo, se identifica en primer lugar a la porción de empresas de la muestra que están radicadas Ciudad de Córdoba (14%), seguida de cerca por las de Marcos Juárez (11%), Las Varillas (10%) y San Francisco con un 9%.

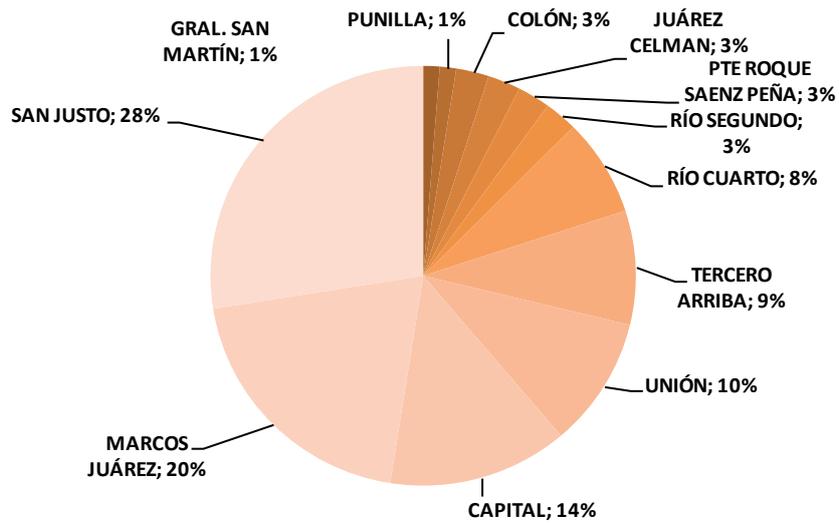
**Gráfico N° 2: Composición de las empresas encuestadas según localización**



Fuente: IERAL.

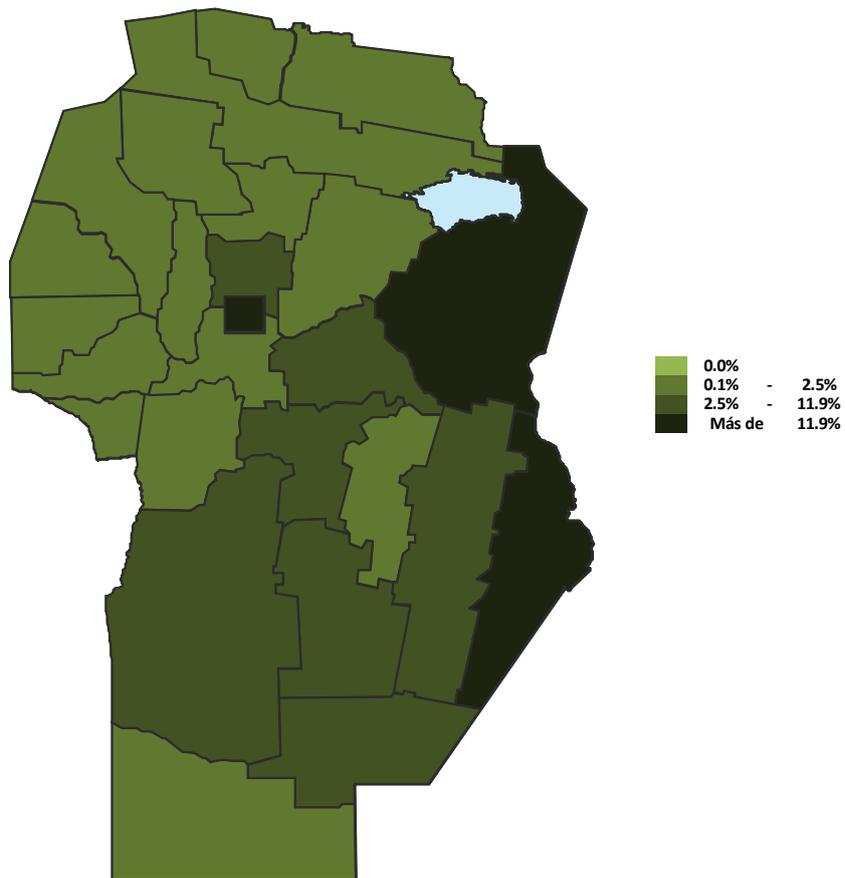
Con respecto a los departamentos en los que se encuentran las firmas se puede apreciar que más de tres cuartas partes de las empresas que respondieron se concentran en 5 departamentos de la región este de la provincia. Del total de firmas, 28% se encuentra en el departamento de San Justo, 20% en Marcos Juárez, 14% en Capital, 10% en Unión y 9% en Tercero Arriba. De este modo, la prevalencia de empresas del Este y del Sur de la Provincia también se corresponde con la realidad del sector, relevada en el Estudio Estructural realizado en 2011.

**Gráfico N° 3: Composición de las empresas encuestadas según departamento**



Fuente: IERAL.

**Gráfico N° 4: Mapa de distribución de las empresas encuestadas según departamento**

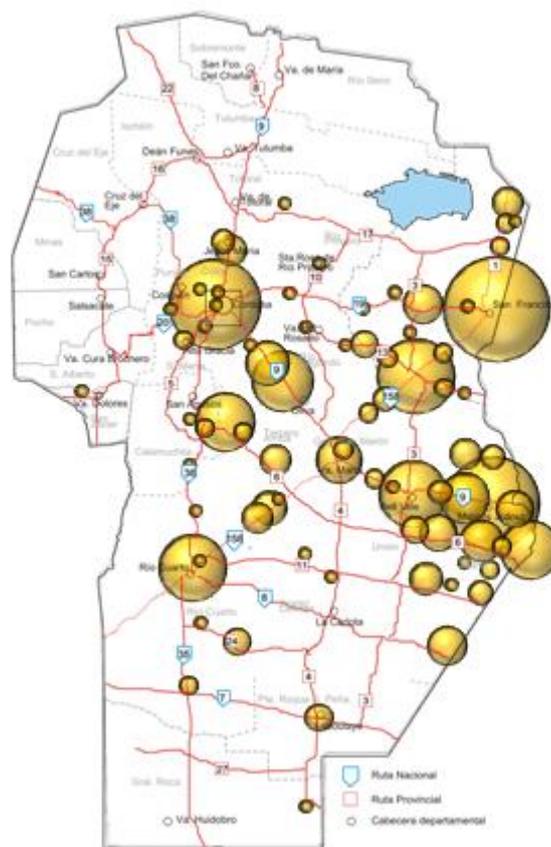


Fuente: IERAL.

Esta distribución refleja de manera aproximada la distribución de las empresas en el territorio, lo cual indirectamente expone la efectividad de la aleatorización de la muestra utilizada.

**Gráfico Nº 5: Mapa de distribución de las empresas de Maquinaria Agrícola y Agropartes de la Provincia de Córdoba**

Número de empresas por localidad



*Nota: el tamaño relativo de las burbujas representa las diferencias en cantidad de empresas existentes en cada localidad. Sobre la base de 475 empresas detectadas.*

### **I.3. Percepciones empresariales sobre la economía y el sector**

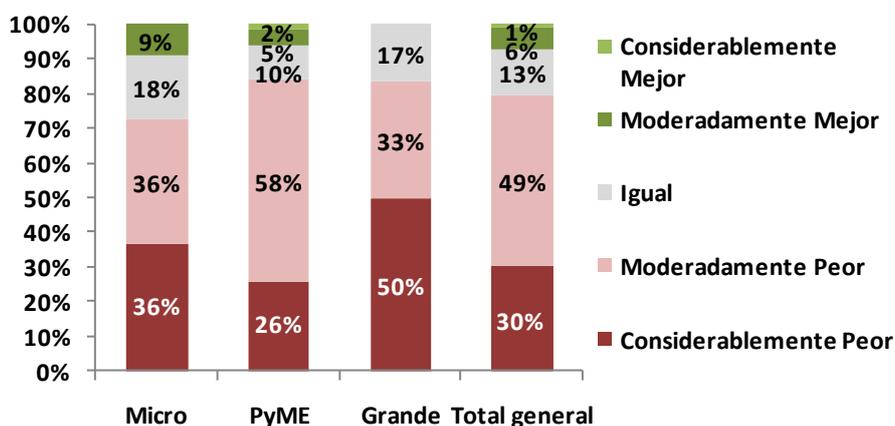
Se consultó a las empresas sobre su percepción de la situación macroeconómica y sectorial actual con relación a 1 año atrás. El valor correspondiente al total general ha sido reponderado de acuerdo a la participación efectiva de cada segmento de empresas en el sector.

Para la mayoría de las empresas consultadas, la percepción predominante sobre la situación macroeconómica es que ésta ha empeorado en el transcurso del último año, 79% del total consideran dicha opción (que se obtiene sumando ambas respuestas negativas). El mayor porcentaje en esta percepción lo tienen las PyMEs y grandes

empresas. Por otro lado, entre las microempresas se encuentra el mayor porcentaje de quienes consideran que la situación está en iguales condiciones (18%), mientras que un 9% percibe una mejoría.

**Gráfico Nº 6: Evolución reciente: Situación de la Economía Nacional (2012-2013)**

¿Cómo percibe la situación económica nacional actual (con relación a 1 año atrás)?

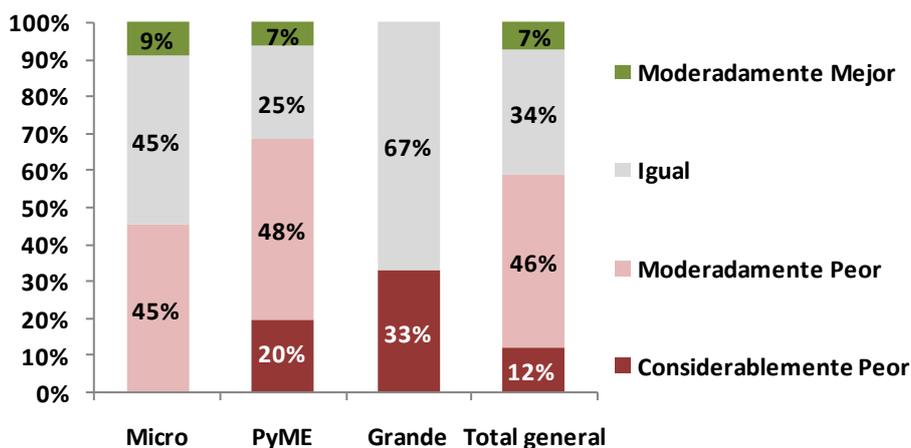


Fuente: IERAL.

En el caso de la percepción sobre la situación económica de la provincia, gran parte de las empresas considera que la situación está moderadamente peor (46%), al igual que ocurre con la percepción macroeconómica nacional, sin embargo el 34% considera que la situación está igual que hace un año atrás. En comparación con la percepción de la situación económica nacional, los resultados son más favorables.

**Gráfico Nº 7: Evolución reciente: Situación de la Economía Provincial (2012-2013)**

¿Cómo percibe la situación económica provincial actual (con relación a 1 año atrás)?



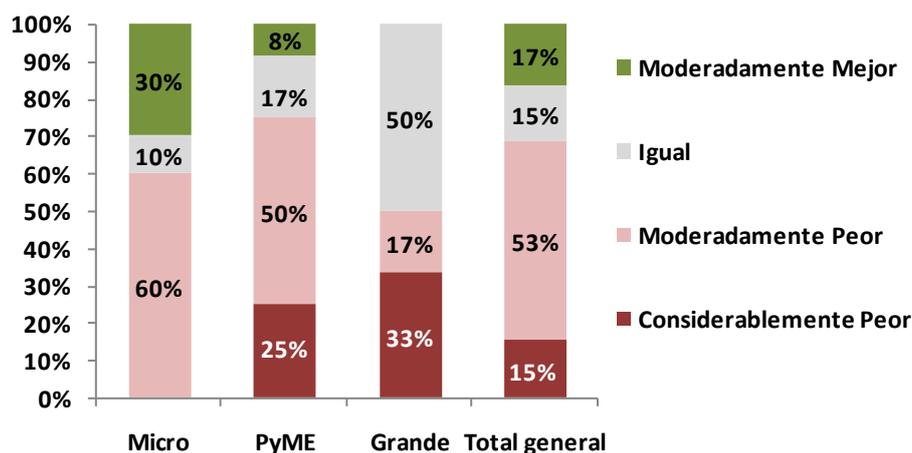
Fuente: IERAL.

Cuando se consulta por la percepción acerca de la situación particular del sector de maquinaria agrícola, la mayor parte de las empresas (68%) percibe que el sector ha

empeorado (53% moderadamente y 15% considerablemente). En el caso de las microempresas es dónde existe algo más de optimismo, ya que 30% de las mismas percibe que la situación del sector mejoró moderadamente.

**Gráfico Nº 8: Evolución reciente: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2012-2013)**

¿Cómo percibe la situación del sector de fabricantes de MAyAP de la provincia de Córdoba (con relación a 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

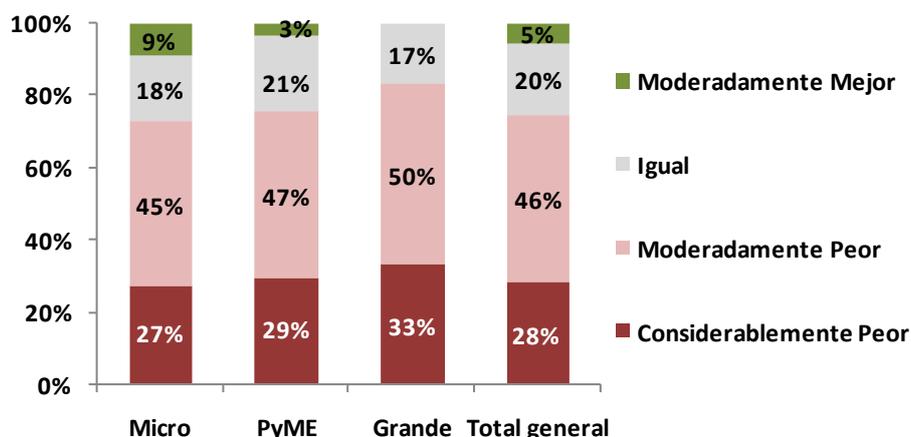
Se les consultó también por sus perspectivas a futuro para el año 2013 completo respecto de un año atrás.

Evaluando las expectativas sobre la situación de la economía nacional, se aprecia una visión pesimista ya que del total de empresas, 46% espera que la situación empeore levemente, 28% que empeore considerablemente, 20% espera que se permanezca constante y sólo el 5% espera que mejore moderadamente.

Sumando las dos categorías negativas, el 72% en las microempresas tienen expectativas de que la economía desmejore. Entre las PyMEs, la opinión preponderante es que la situación empeore (76%). Por último, el 83% de las grandes considera que la situación económica nacional será considerablemente peor.

### Gráfico Nº 9: Expectativas futuras: Situación de la Economía Nacional (2013)

¿Cómo cree que será la situación de la economía nacional durante el año en curso?

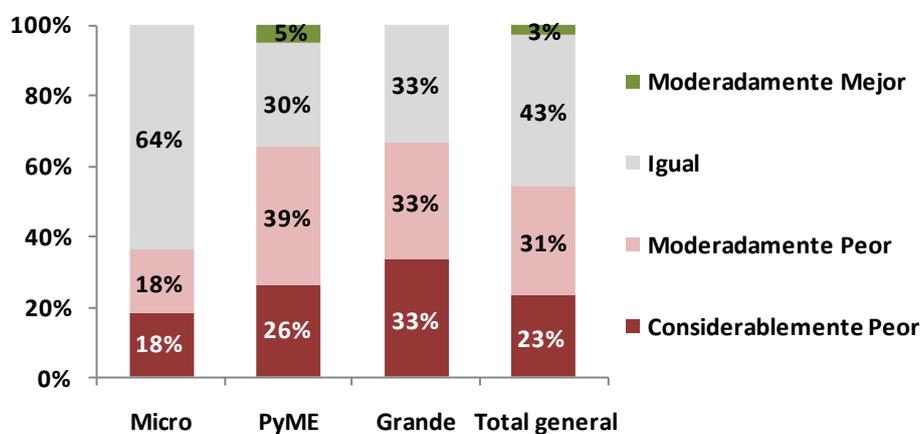


Fuente: IERAL.

Para el caso de la economía provincial, la percepción a futuro es algo más optimista. De todos modos, más de la mitad de las empresas creen que habrá un deterioro de la situación económica.

### Gráfico Nº 10: Expectativas futuras: Situación de la Economía Provincial (2013)

¿Cómo cree que será la situación de la economía provincial durante el año en curso?

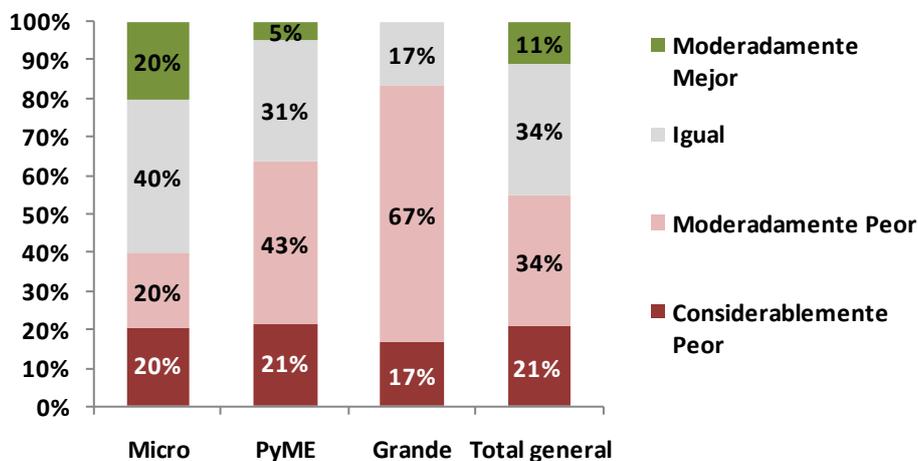


Fuente: IERAL.

En relación con las expectativas futuras para la situación particular del sector de maquinaria agrícola, 21% de las empresas consultadas cree que este escenario será considerablemente peor y 34% que el deterioro será moderado, mientras un 34% espera que se mantenga igual sólo un 11% espera una leve mejoría.

**Gráfico N° 11: Expectativas futuras: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2013)**

¿Cómo cree que será la situación del sector de fabricantes de MAyAP de la provincia de Córdoba durante el año en curso?



Fuente: IERAL.

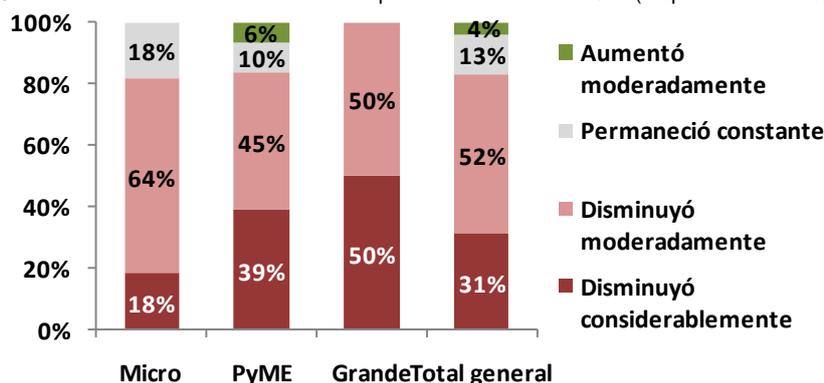
#### I.4. Evolución reciente de variables clave de las firmas del sector

Se consultó a las empresas sobre evolución de las variables económicas clave de la firma durante el año 2012 respecto al año 2011. El valor correspondiente al total general ha sido reponderado de acuerdo a la participación efectiva de cada segmento de empresas en el sector.

Al analizar la rentabilidad de las firmas se percibe que 83% del total de empresas del sector considera que la misma ha empeorado en el último año (que surge de sumar 52% de firmas que percibe que ha disminuido moderadamente y 31% que considera que lo hizo considerablemente). Por otra parte, entre las microempresas y las PyMEs hay un mayor porcentaje de quienes afirman que la rentabilidad se ha mantenido (18% y 10% respectivamente), sin dejar de ser un porcentaje minoritario.

**Gráfico N° 12: Evolución reciente: Rentabilidad (2012)**

¿Qué sucedió con la rentabilidad de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?

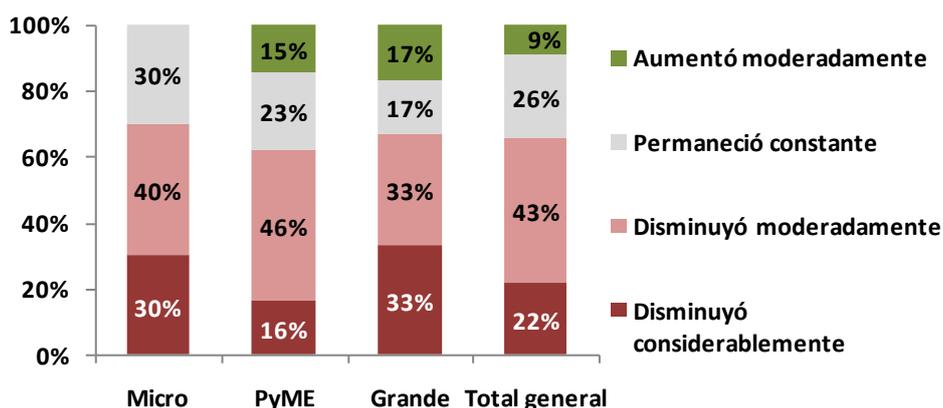


Fuente: IERAL.

Considerando la evolución de la producción, se tiene que para el 30% de las microempresas consultadas la producción disminuyó considerablemente, para el 40% de manera moderada y para el 30% restante permaneció constante, al tiempo que ninguna señaló una mejora. Por parte de las PyMEs, 16% manifestaron que se produjo una disminución considerable, 46% una disminución moderada, 23% que permaneció constante y sólo 15% que la producción aumentó moderadamente. Por último, 17% de las grandes manifestó una mejora moderada y otro 17% que la variable permaneció constante. La respuesta mayoritaria en general se refiere a una disminución del nivel de producción.

**Gráfico N° 13: Evolución reciente: Producción (2012)**

¿Qué sucedió con la producción de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?



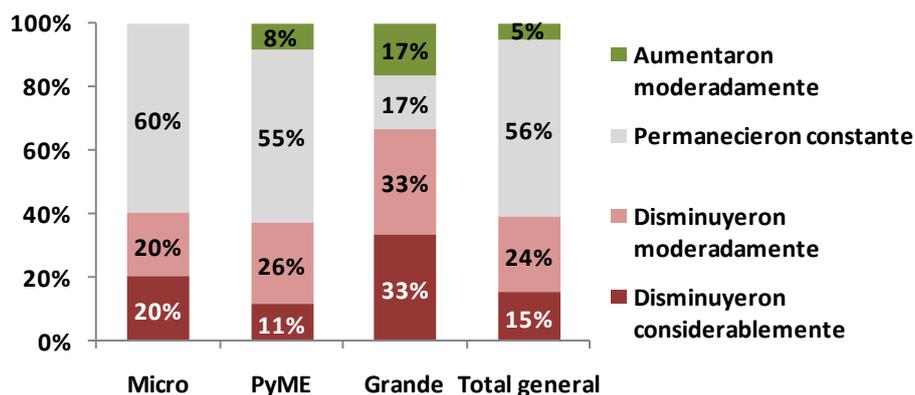
Fuente: IERAL.

Respecto a la cantidad total de horas trabajadas, el 56% del total de empresas encuestadas no presentó cambios en el año 2012 respecto a 2011, patrón que se repite en el 60% de las microempresas y en 55% de las PyMEs. En el caso de las grandes se aprecia que sólo en el 17% las horas trabajadas se mantuvieron inalteradas. A este

resultado se agrega que en el 66% de las grandes empresas hubo una disminución de horas trabajadas (33% moderadamente y 33% considerablemente). El 37% de las PyMEs y el 40% de las microempresas manifestaron lo mismo. Sólo un 8% de las PyMEs y un 17% de las grandes empresas aumentaron en las horas trabajadas totales, mientras que en las microempresas eso no ocurrió.

**Gráfico N° 14: Evolución reciente: Horas trabajadas totales (2012)**

¿Qué sucedió con la cantidad de horas trabajadas en la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?

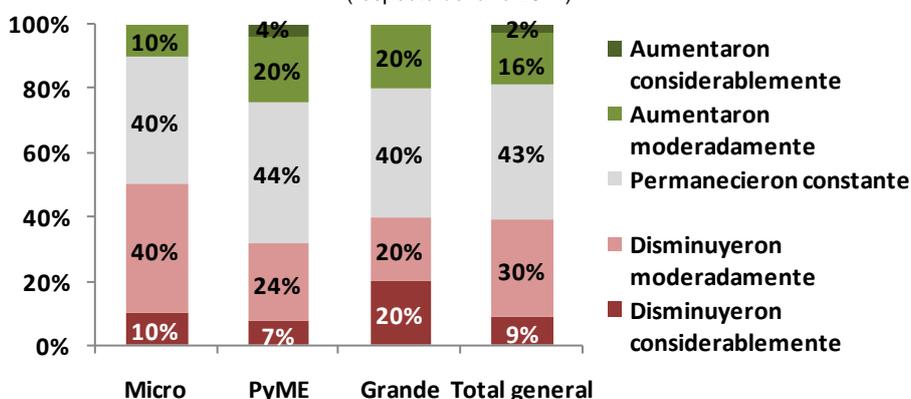


Fuente: IERAL.

Por otro lado, en el 43% de las empresas el nivel de stocks de productos terminados permaneció semejante al nivel del año anterior, e independientemente del tamaño de empresa que se tome la situación es similar (40% de las microempresas, 44% de las PyMEs y 40% de las grandes firmas han mantenido sus stock de productos terminados). Mientras que 20% de las PyMEs y grandes aumentaron moderadamente los stocks, en el 7% de las PyMEs disminuyó considerablemente y en el 20% de las grandes sucedió lo mismo.

**Gráfico N° 15: Evolución reciente: Nivel de Stocks de productos terminados (2012)**

¿Qué sucedió con el nivel de stocks de productos terminados de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?

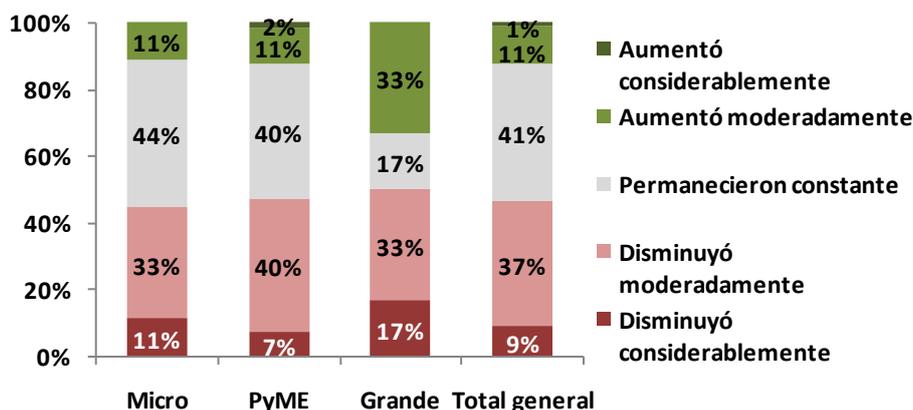


Fuente: IERAL.

En función del nivel de stock de insumos existe un alto porcentaje de microempresas y PyMEs que, o bien lo redujeron o a lo sumo lo mantuvieron igual. Por su parte, una porción de grandes empresas aumentaron sus stocks de insumos (33%), diferenciándose de las empresas de menor envergadura.

**Gráfico N° 16: Evolución reciente: Nivel de Stocks de insumos (2012)**

¿Qué sucedió con el nivel de Stocks de insumos de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?

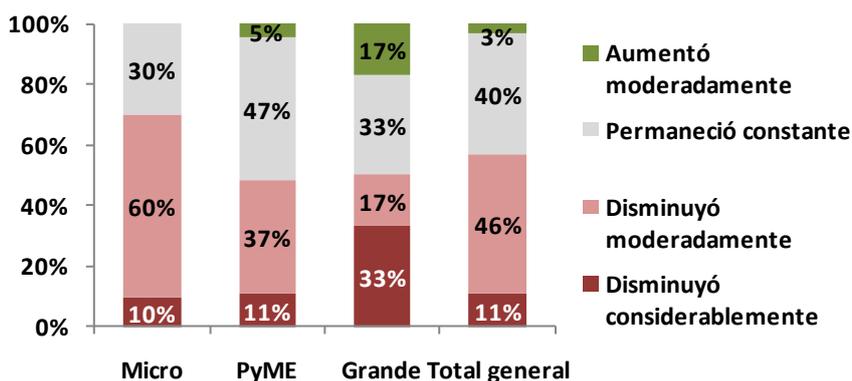


Fuente: IERAL.

En lo que se refiere al nivel uso de capacidad, la mayor parte de las empresas lo redujo o mantuvo igual, en muy pocos casos se incrementó la utilización en 2012 respecto de 2011.

**Gráfico N° 17: Evolución reciente: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2012)**

¿Qué sucedió con el nivel de utilización de la capacidad instalada de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?



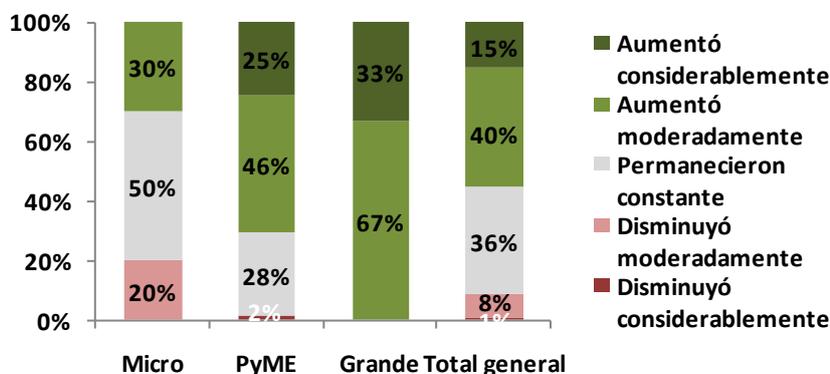
Fuente: IERAL.

En cuanto a las necesidades de financiamiento, puede apreciarse que 55% del total de empresas vieron incrementarse su requerimiento en el último año (40% moderadamente y 15% considerablemente). Con diferencias según la envergadura de la firma, tanto en PyMEs como en grandes empresas se incrementaron las necesidades de financiamiento

para la mayor parte de las empresas consultadas. En el caso de las microempresas, la mayoría manifiesta que las necesidades permanecieron constantes.

**Gráfico Nº 18: Evolución reciente: Necesidad de Financiamiento (2012)**

¿Qué sucedió con la necesidad de financiamiento de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?

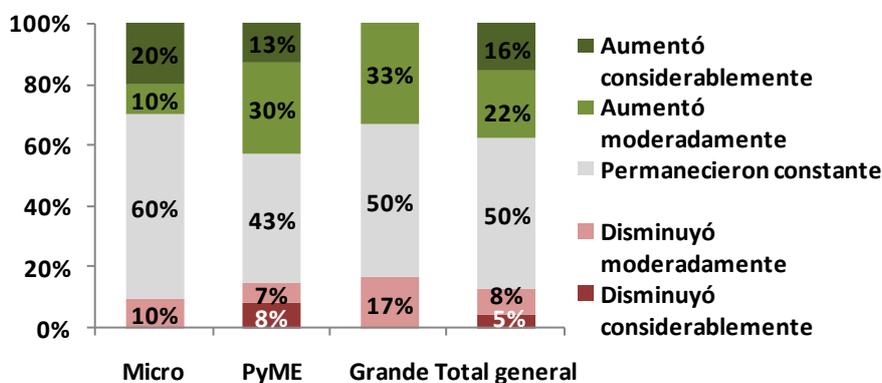


Fuente: IERAL.

Respecto de la necesidad de inversiones, 50% de las empresas considera que la necesidad se ha mantenido constante y 38% estima que se ha incrementado. Son minoritarias las firmas que consideran que las necesidades de inversión disminuyeron. La situación es relativamente homogénea independientemente del tamaño de la firma.

**Gráfico Nº 19: Evolución reciente: Necesidad de Inversiones (2012)**

¿Qué sucedió con la necesidad de inversión de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?



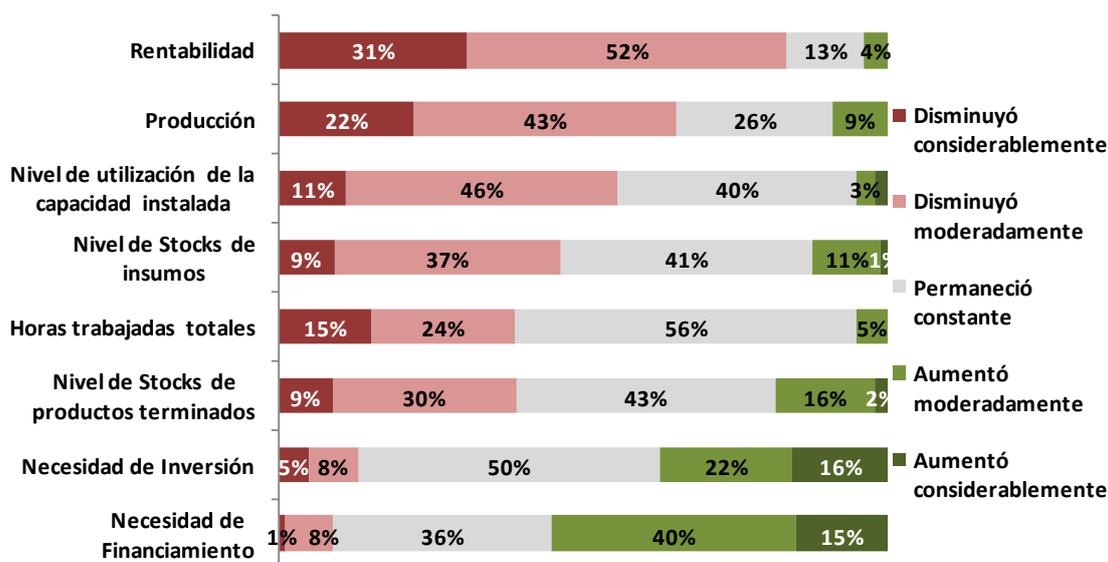
Fuente: IERAL.

A modo de resumen, a partir del análisis de la evolución reciente de variables claves, puede apreciarse que las principales variables que presentan disminuciones son: rentabilidad, disminuyó según 83% de las firmas (31% considerablemente, 52% moderadamente); producción, disminuyó según 65% de las firmas (22% considerablemente, 43% moderadamente); Uso de la capacidad instalada, disminuyó según 57% de las firmas (11% considerablemente, 46% moderadamente). Tanto el nivel de stocks de insumos como de productos terminados, mayoritariamente se mantuvo

constante o disminuyó moderadamente, ocurriendo similar con el ritmo de las horas trabajadas. El incremento en los stocks de productos terminados que se observa en algunos casos, posiblemente haya incidido en la reducción de las horas trabajadas. Por último, la necesidad de inversiones se manifiesta estable o aumentando moderadamente, mientras que la necesidad de financiamiento (principalmente de corto plazo) se incrementó en la mayoría de las firmas consultadas (55%).

**Gráfico N° 20: Evolución reciente para el total general de empresas (2012)**

¿Qué sucedió con las siguientes variables económicas de la empresa durante el año 2012 (respecto del año 2011)?



Fuente: IERAL.

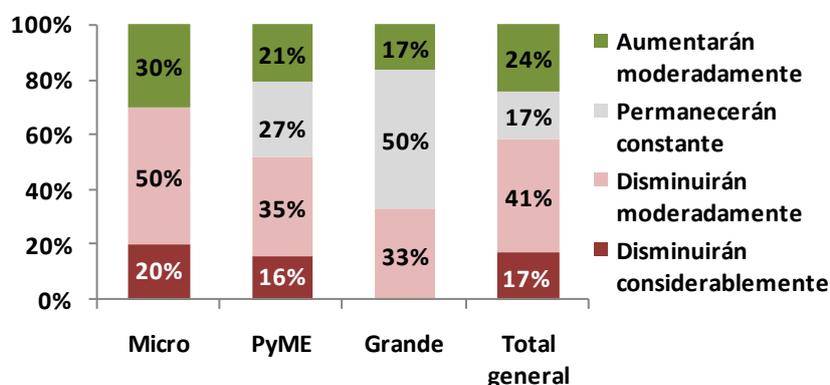
### I.5. Expectativas futuras respecto de variables clave de las firmas del sector

En la continuidad de las consultas del Observatorio de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes de Córdoba, se pidió a las empresas que manifestaran sus expectativas en la evolución de las variables económicas clave durante el año 2013, respecto de 1 año atrás. El valor correspondiente al total general ha sido reponderado de acuerdo a la participación efectiva de cada segmento de empresas en el sector.

Si bien aproximadamente el 58% del total apunta a que las **cantidades vendidas** caerán en 2013 (41% moderadamente y 17% considerablemente), es en las microempresas y PyMEs donde se expresa mayor pesimismo respecto al futuro de esta variable. En el caso de las PyMEs el 51% cuentan con una visión pesimista (35% reportó una disminución moderada y 16% una considerable), el 27% espera que las cantidades vendidas se mantengan y el 21% restante que este indicador mejore. Finalmente, el 50%

de las grandes empresas espera que la cantidad vendida permanezca invariable, 33% que disminuya moderadamente y 17% se produzca un leve aumento.

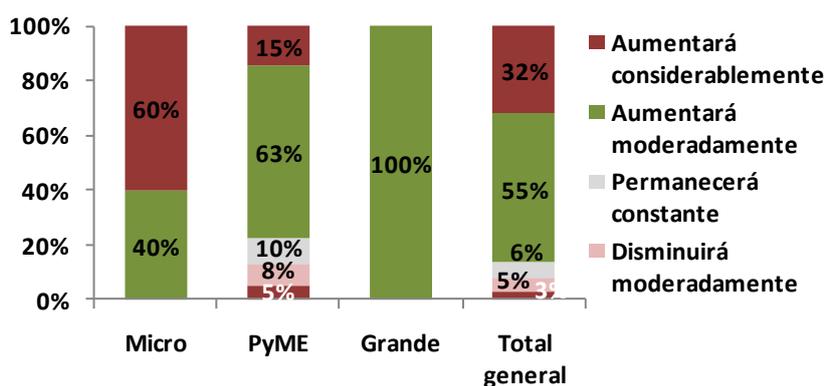
**Gráfico N° 21: Expectativas futuras: Cantidades vendidas totales (2013)**  
 ¿Qué cree que sucederá con las cantidades vendidas totales de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

Respecto de los niveles promedio de **precios de los productos vendidos**, la opinión mayoritaria (87% del total de firmas) considera que aumentarán durante el año 2013 (55% moderadamente y 32% considerablemente). Tanto el 100% de Micro como de grandes empresas consultadas sostienen este pronóstico. Como hecho distintivo, 10% de las PyMEs el precio de los productos vendidos permanecerá constante y para otro 13% disminuirá (8% moderadamente y 5% considerablemente).

**Gráfico N° 22: Expectativas futuras: Precios de los productos vendidos (en general) (2013)**  
 ¿Qué cree que sucederá con los precios de los productos vendidos por la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



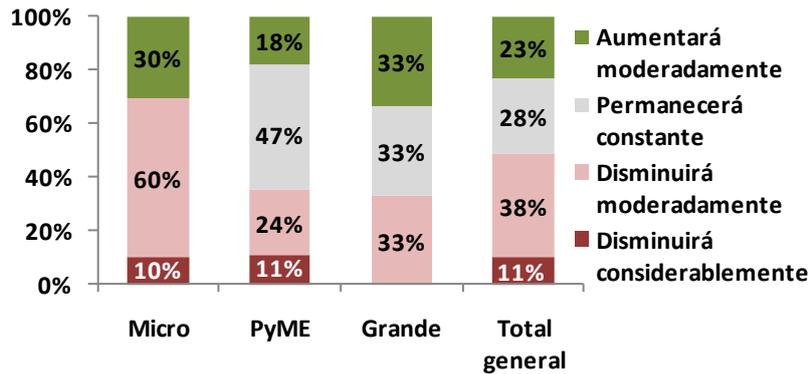
Fuente: IERAL.

En cuanto a **nivel de producción**, las microempresas son quienes tienen expectativas más desfavorables respecto a su evolución, 70% cree este nivel que disminuirá (60% moderadamente y 10% considerablemente), el 30% restante piensa que se producirá un

aumente moderado. En el caso de las PyMEs 35% prevé un declive (11% moderada y 24% considerable), otro 47% espera que el nivel de producción permanezca constante y el 18% restante que aumente moderadamente. Finalmente, de las grandes empresas un tercio espera un aumento moderado, otra tercera parte que permanezca constante y el tercio restante una leve disminución.

**Gráfico Nº 23: Expectativas futuras: Producción (2013)**

¿Qué cree que sucederá con la producción de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?

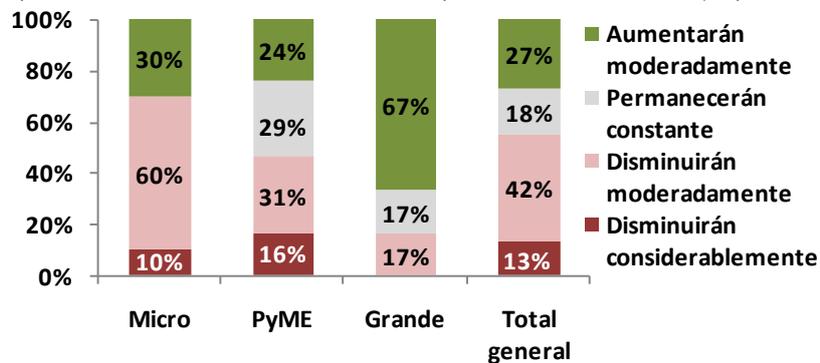


Fuente: IERAL.

En materia de **ventas** se refleja una situación similar a la expresada respecto de la producción. En las microempresas la evolución de las ventas se espera con mayor pesimismo, dado que un 70% espera que éstas disminuyan respecto del año anterior (60% moderadamente y 10% considerablemente), mientras que en PyMEs dicha cifra es de 47%. En tanto que 67% de las grandes firmas considera que aumentarán de manera moderada.

**Gráfico Nº 24: Expectativas futuras: Ventas totales (2013)**

¿Qué cree que sucederá con las ventas totales de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



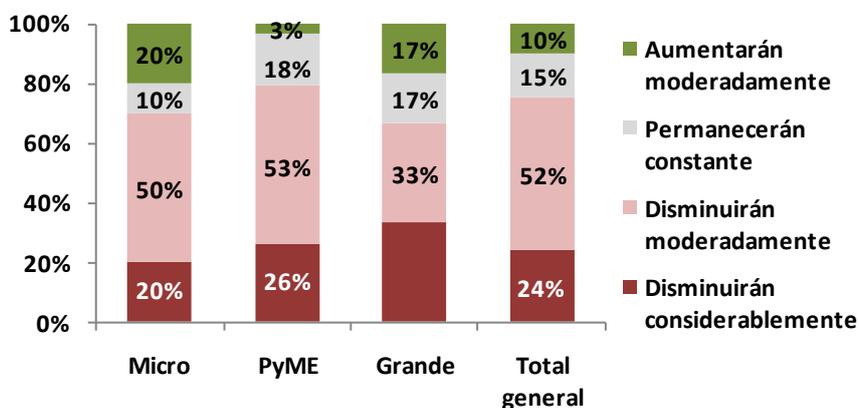
Fuente: IERAL.

Es interesante señalar que 76% del total de firmas consultadas cree que la **rentabilidad** disminuirá (52% moderadamente y 24% considerablemente). Este patrón se mantiene independientemente del tamaño de la empresa. Sin embargo, en las Micro y grandes

empresas hay una mayor reserva de optimismo que en las PyMEs, un 20% y 17% respectivamente consideran que la rentabilidad aumentará. Por su parte, en el caso de PyMEs sólo un 3% espera que aumente moderadamente.

**Gráfico N° 25: Expectativas futuras: Rentabilidad (2013)**

¿Qué cree que sucederá con la rentabilidad de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?

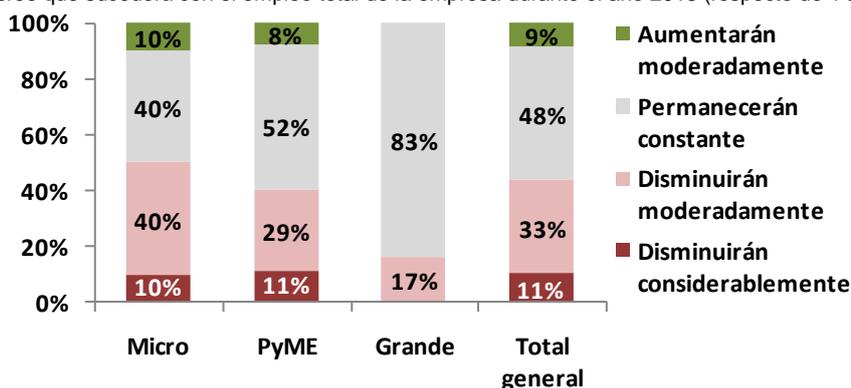


Fuente: IERAL.

Respecto del nivel de **empleo total**, en la mayoría de empresas predomina la expectativa de que se mantenga igual o a lo sumo disminuya moderadamente. La proyección más estable es reportada por las grandes empresas (83% dijo que se mantendrá constante y 17% que disminuirá moderadamente). Por su parte el 52% de las PyMEs cree que se mantendrá y el 50% de las microempresas que disminuirá.

**Gráfico N° 26: Expectativas futuras: Empleo total (2013)**

¿Qué cree que sucederá con el empleo total de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



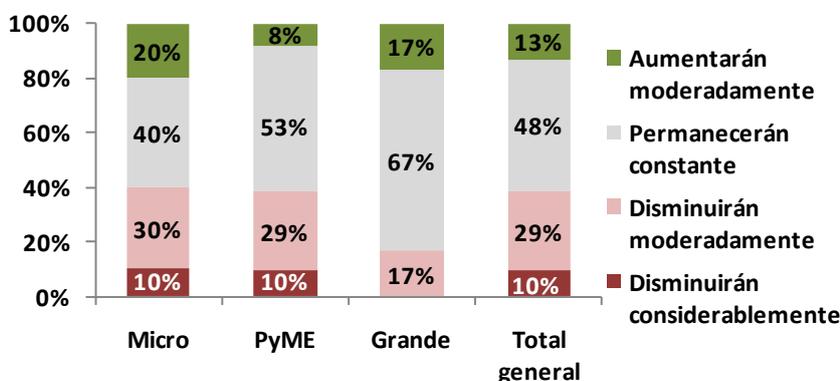
Fuente: IERAL.

Para la **cantidad de horas trabajadas**, más de la mitad del total de empresas encuestadas espera que se mantengan constantes (48%), mientras que el 39% espera que disminuyan (29% moderadamente y 10% considerablemente), al tiempo que sólo 13% tiene expectativas de que aumenten. Se observa que expectativa de disminución en las

horas trabajadas se concentra en las microempresas y PyMEs (40% y 39% respectivamente).

**Gráfico N° 27: Expectativas futuras: Horas trabajadas totales (2013)**

¿Qué cree que sucederá con las horas trabajadas totales en la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?

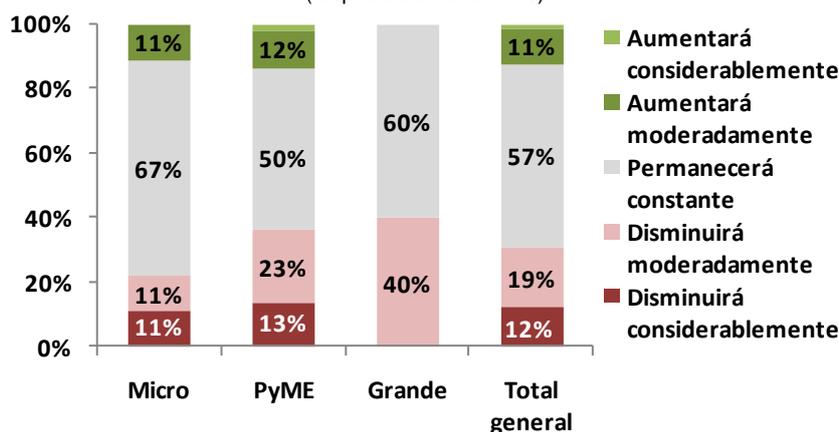


Fuente: IERAL.

Respecto del **nivel de stocks de productos terminados** la expectativa predominante es que se mantendrán estables, más de la mitad de las firmas se manifiesta en esa dirección. Entre las microempresas, existe un 67% que comparte la opinión que el nivel de stock de productos terminados se mantendrá constante, mientras que en el caso de las PyMEs, la mitad de las firmas espera que el nivel se mantenga (50%) y lo mismo ocurre con el 60% de las grandes empresas.

**Gráfico N° 28: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de productos terminados (2013)**

¿Qué cree que sucederá con el nivel de stock de productos terminados de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?

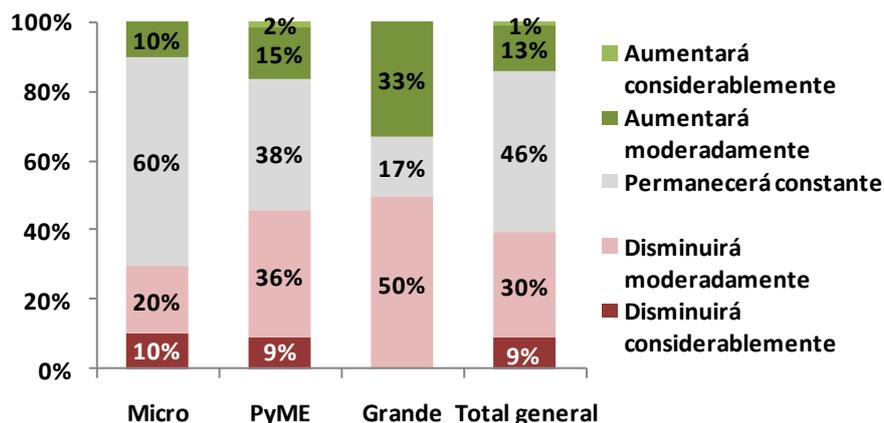


Fuente: IERAL.

En materia de **stocks de insumos** las expectativas se presentan divididas, con una mayor preponderancia de firmas que estiman que disminuirán (39%) comparado con las que creen que aumentarán (14%). Asimismo, una proporción importante estima que

permanecerán constantes (46%). Entre las microempresas se encuentra el mayor porcentaje de firmas que esperan que el nivel de stocks de insumos permanezca constante (60%), 38% de las PyMEs consultadas reportaron que esta variable permanecería sin cambios, lo mismo que el 17% de las grandes firmas. Es importante señalar que el 50% de las empresas de mayor tamaño prevén una disminución.

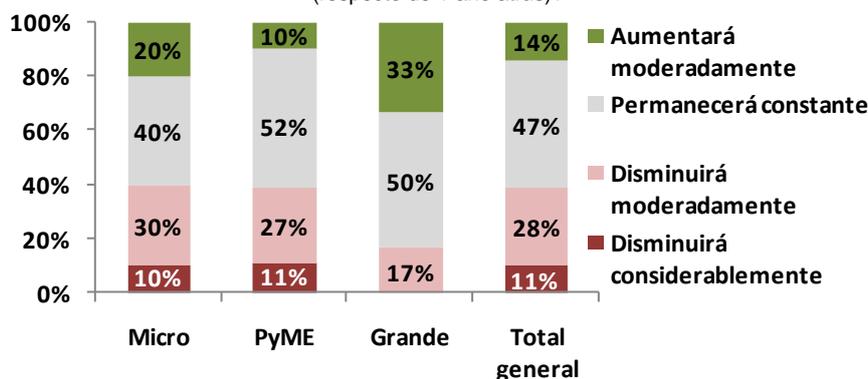
**Gráfico Nº 29: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de insumos (2013)**  
 ¿Qué cree que sucederá con el nivel de stock de insumos de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

Respecto de la **utilización de su capacidad instalada**, casi la mitad de las firmas estima que se mantendrá igual (47%) y 39% que disminuirá (28% moderadamente y 11% considerablemente). Es minoritaria la porción de firmas que cree que el uso de la capacidad instalada se incrementará en 2013 respecto de 2012.

**Gráfico Nº 30: Expectativas futuras: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2013)**  
 ¿Qué cree que sucederá con el nivel de utilización de la capacidad instalada en la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



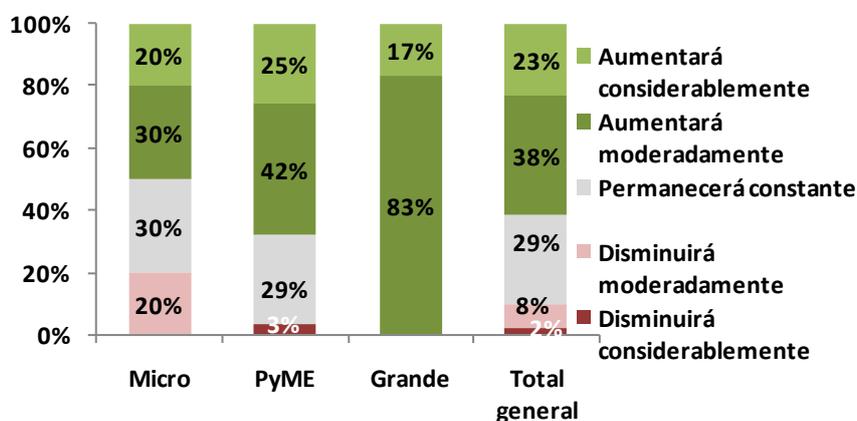
Fuente: IERAL.

En materia de **necesidad de financiamiento**, 61% de las firmas estima que aumentará en 2013 (38% moderadamente y 23% considerablemente), mientras que alrededor de un

tercio espera que se mantenga constante (29%) sólo el 10% del total espera que disminuya (8% moderadamente y 2% considerablemente).

**Gráfico Nº 31: Expectativas futuras: Necesidad de Financiamiento (2013)**

¿Qué cree que sucederá con la necesidad de financiamiento de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?

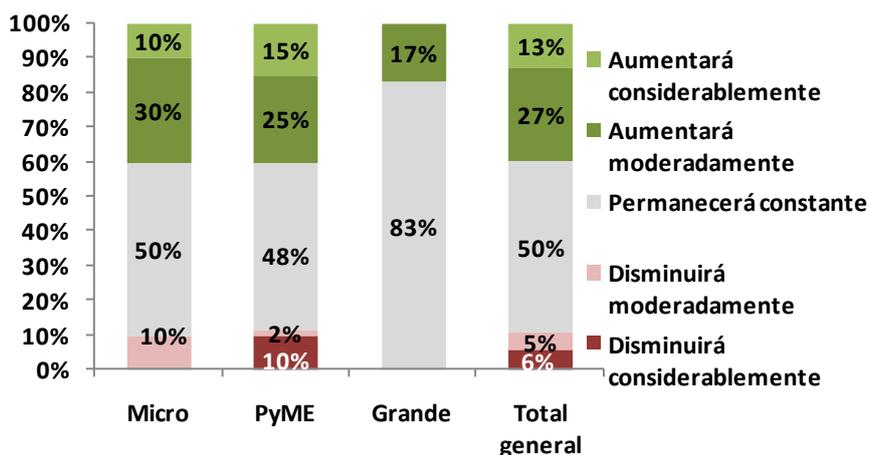


Fuente: IERAL.

La principal expectativa en torno a la **necesidad de inversiones** es a que permanezca constante en 2013 (50% del total de firmas consultadas), seguida en importancia por la porción de empresas que espera que aumente 40% (27% moderadamente y 13% considerablemente), patrón que se verifica con algunos matices en los diferentes tamaños de firma.

**Gráfico Nº 32: Expectativas futuras: Necesidad de Inversiones (2013)**

¿Qué cree que sucederá con la necesidad de inversión de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



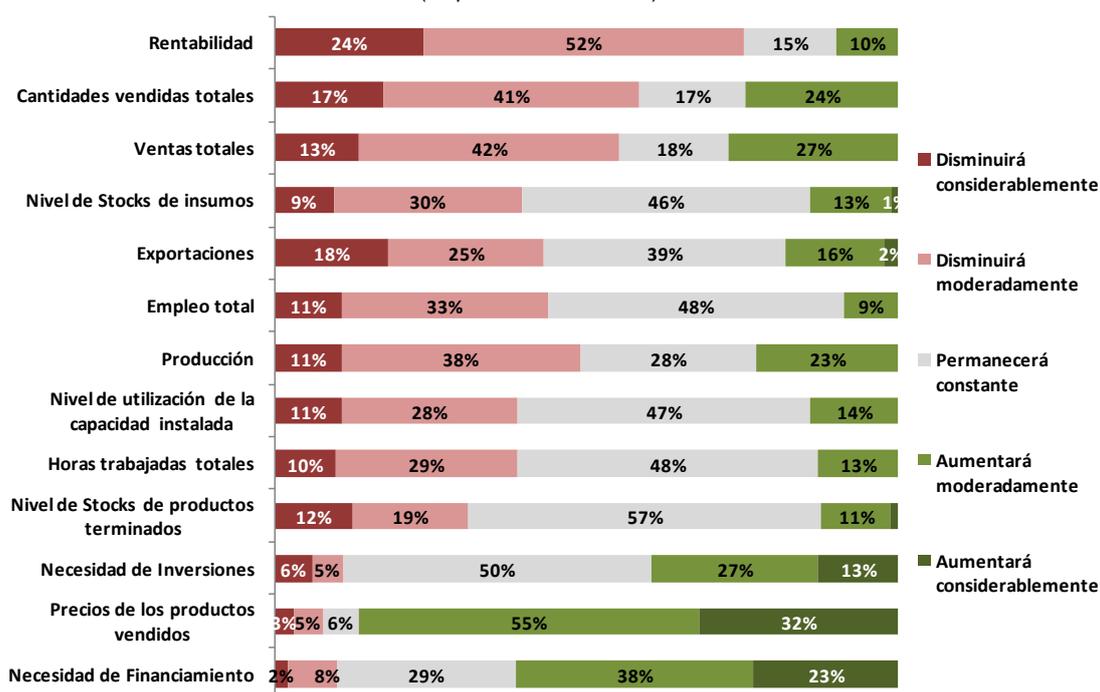
Fuente: IERAL.

Realizando una síntesis de las expectativas futuras en materia de variables claves que inciden en el desempeño de las firmas, se tienen los principales resultados. La **rentabilidad** es la variable que se manifiesta con tendencia más preocupante, dado que

76% espera una disminución a lo largo de 2013. Las otras variables cuyas expectativas están inclinadas hacia el pesimismo (surge de comparar las perspectivas negativas respecto de las positivas) son: cantidades vendidas (58% espera disminución), ventas totales (55% espera disminución), exportaciones (43% espera disminución) y niveles de stocks de insumos (39% espera disminución). En materia de empleo, horas trabajadas totales, utilización de capacidad instalada y niveles de stocks de productos terminados (cuando las empresas manejan stocks), la expectativa predominante es que en 2013 permanecerán en niveles similares a los de 2012. En materia de precios de los productos, se esperan incrementos interanuales, en línea con el fenómeno inflacionario que afecta a la economía argentina en general. Las necesidades de inversiones en general se mantendrán o aumentarán, mientras que las necesidades de financiamiento aumentarán según la expectativa de la mayor parte de las firmas (61% del total de firmas).

**Gráfico N° 33: Expectativas futuras para el total general de empresas (2013)**

¿Qué cree que sucederá con las siguientes variables económicas de la empresa durante el año 2013 (respecto de 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

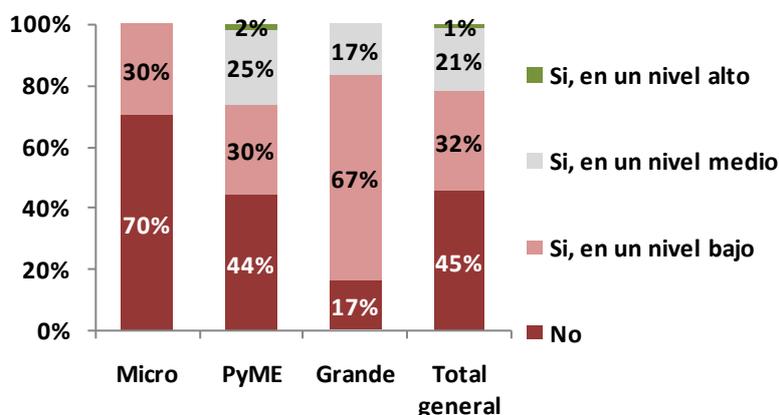
## I.6. Indicadores de demanda laboral

En el presente apartado se presentan diversos análisis respecto de la dinámica de temas vinculados a la demanda de mano de obra, que son de interés para evaluar la coyuntura del sector, como también situaciones estructurales.

Se les consultó a las empresas sobre si fue necesario o no la utilización de horas extras durante el año 2012. Así, 45% de las firmas no recurrió a este recurso, 32% trabajó con horas extras pero en un nivel bajo, 21% también lo hizo pero a un nivel medio, mientras que sólo 1% aumentó las horas extras en un nivel alto. Analizando por tamaño de empresa, se tiene que 70% de las microempresas no utilizaron horas extras, 44% de las PyMEs tampoco y sólo el 17% de las grandes no acudió a este recurso. Se aprecian, por tanto, prácticas diferenciadas según el tamaño de la firma.

**Gráfico N° 34: Horas extras (2012)**

¿Tuvo que recurrir a la utilización de horas extras durante el año 2012?

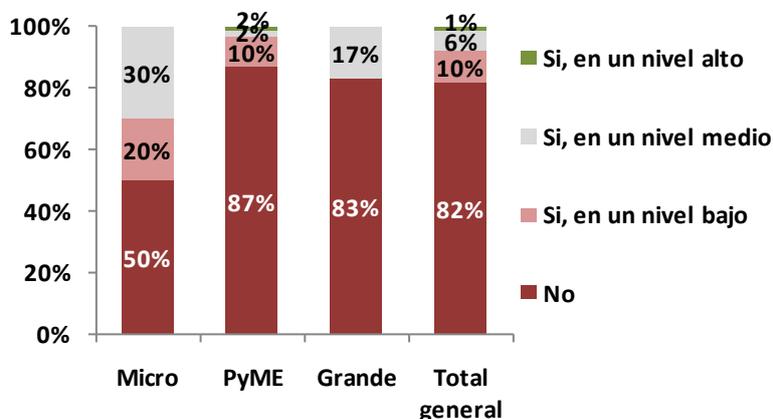


Fuente: IERAL.

Dado el bajo nivel de actividad que se manifestó durante el año 2012, resultó oportuno consultar a las empresas sobre su necesidad de aplicar reducciones de jornada laboral o suspensiones. En un 82% de los casos no fue necesario acudir a esta medida, mientras que sólo en un 18% si fue necesario realizar estos recortes, principalmente en un 10% a un nivel bajo, el 6% lo hizo a un nivel medio y sólo el 1% lo hizo en un nivel alto.

**Gráfico N° 35: Reducciones de jornada y/o Suspensiones (2012)**

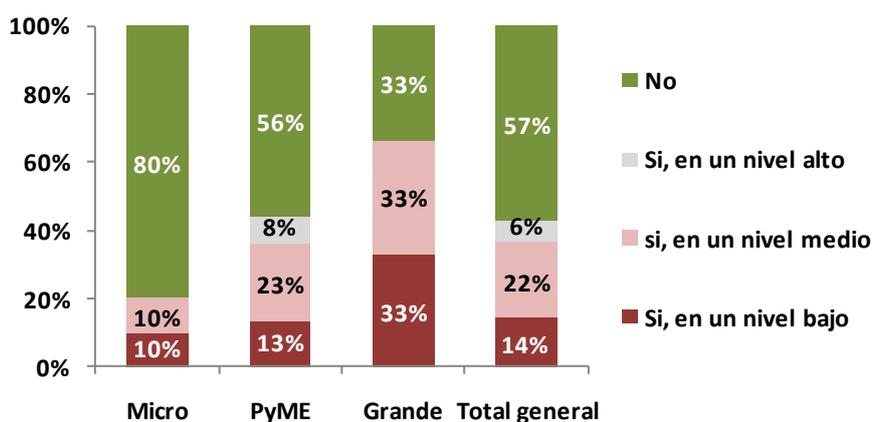
¿Tuvo que aplicar reducciones de jornada y/o suspensiones por bajo nivel de actividad durante el año 2012?



Fuente: IERAL.

Adicionalmente, se consultó por las dificultades experimentadas al procurar personal durante el año 2012. A partir de las manifestaciones del 57% de las firmas, en general no existieron dificultades. Asimismo, se aprecia una respuesta diferenciada por tamaño de firma. Las dificultades encontradas fueron más notorias en el caso de las PyMEs (36%) y grandes empresas (66%), quienes reportaron un nivel medio y alto de dificultad superior al comunicado por las microempresas (20%), a pesar que no representan una proporción mayoritaria en el resultado general.

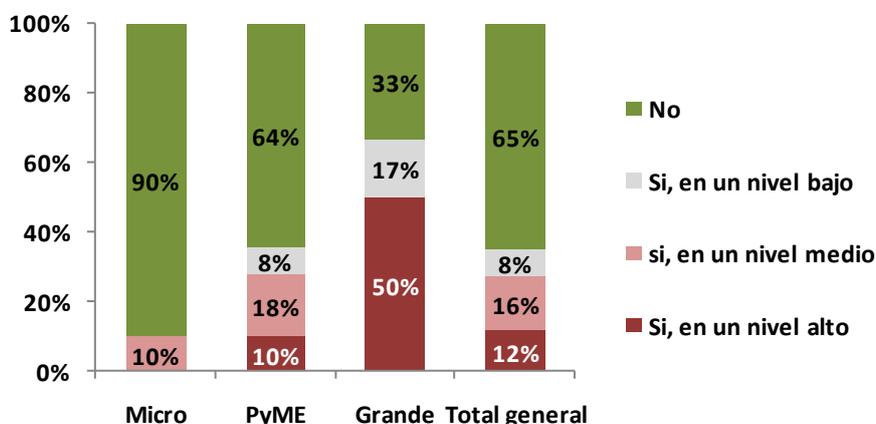
**Gráfico N° 36: Dificultad para satisfacer la demanda de personal de producción (2012)**



Fuente: IERAL.

Para el caso de contrataciones de personal administrativo y comercial no existieron prácticamente dificultades en empresas de menor tamaño, expresando problemas sólo el 10% de las microempresas y el 28% de las PyMEs. Sin embargo, en las grandes empresas la complejidad para satisfacer la demanda de personal es de importancia, 50% reportan un nivel alto de dificultad.

**Gráfico N° 37: Dificultad para satisfacer la demanda de personal administrativo/comercial (2012)**



Fuente: IERAL.

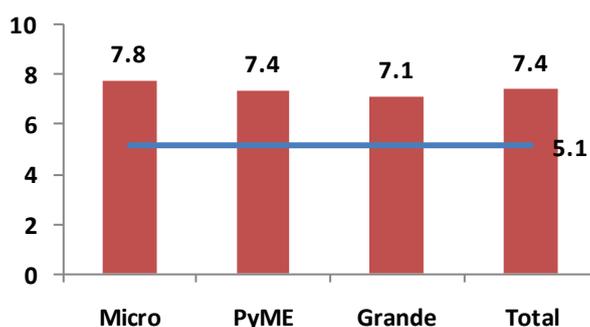
## I.7. Percepciones sobre la Competitividad y la Inserción Externa

En este presente apartado se presentan resultados obtenidos en el observatorio que permiten analizar elementos que caracterizan la situación de competitividad y las posibilidades de inserción externa que existen para el sector.

En primer lugar, del total de firmas consultadas, 96% considera que el tipo de cambio actual no le permite al sector ser competitivo. En ese marco, se consultó también qué nivel de tipo de cambio permitiría alcanzar la competitividad. Tomando cifras promedio, se tiene que según las firmas del sector el valor del dólar oficial debería situarse entre \$7,1 y \$7,8, muy por encima del tipo de cambio oficial promedio en el primer semestre 2013, que fue de \$5,1. Así, entre la percepción del nivel ideal manifestado por las firmas consultadas, existiría un atraso de entre 39% y 51%. El análisis de competitividad no se agota en la discusión del tipo de cambio, por lo cual el tema será abordado con mayor profundidad en futuras entregas, pero estas cifras permiten anticipar los problemas ocasionados en sectores manufactureros como el de Maquinaria Agrícola y Agropartes, como resultado del elevado nivel de inflación y de la estrategia de deslizamiento retrasado del tipo de cambio que se viene aplicando en Argentina.

**Gráfico Nº 38: Tipo de cambio competitivo**

¿Qué valor cree que debería tener el tipo de cambio para que la industria de maquinaria agrícola y agropartes sea competitiva?

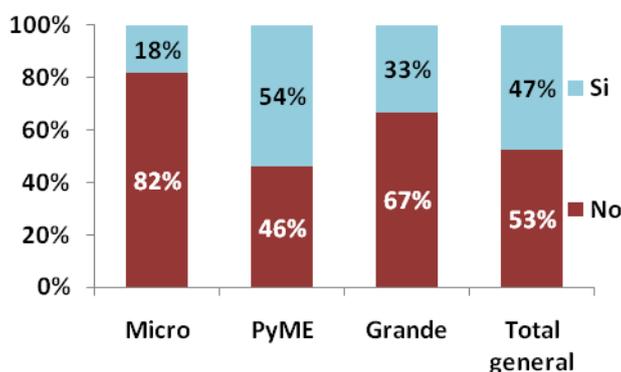


Fuente: IERAL.

En segundo orden, se consultó a las firmas respecto del tipo de inserción de sus productos en mercados domésticos y externos. Así, se pudo establecer que el 53% de las firmas fabrican productos para venderlos a otras empresas del sector que luego concluyen en exportaciones. Se destaca el caso de las PyMEs, ya que 54% de estas son proveedoras de firmas que luego exportan su producción, mientras que no es una situación que caracterice a las microempresas.

**Gráfico N° 39: Productos que vende en el mercado interno a otras firmas del sector que luego exportan su producción**

¿Su empresa fabrica productos que vende en el mercado interno a otras firmas del sector que luego exportan su producción?

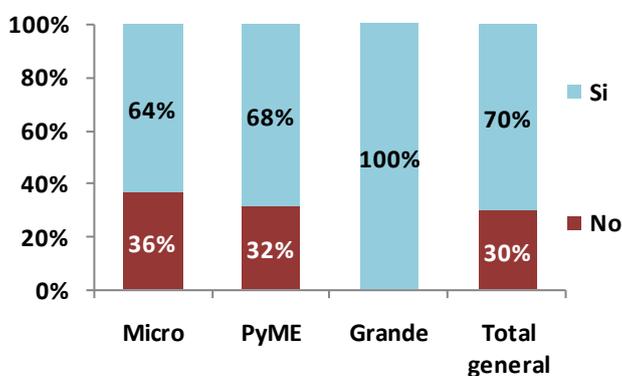


Fuente: IERAL.

Respecto de la competencia que enfrentan los productos fabricados por las empresas consultadas, se tiene que en el 70% de los casos se trata de bienes que compiten con importados (situación similar a la que enfrentan microempresas y PyMEs). En el caso particular de las empresas grandes, todas las firmas consultadas producen bienes que enfrentan competencia externa.

**Gráfico N° 40: Fabricación de productos que compiten con productos importados**

¿Su empresa fabrica productos que compiten con productos importados?

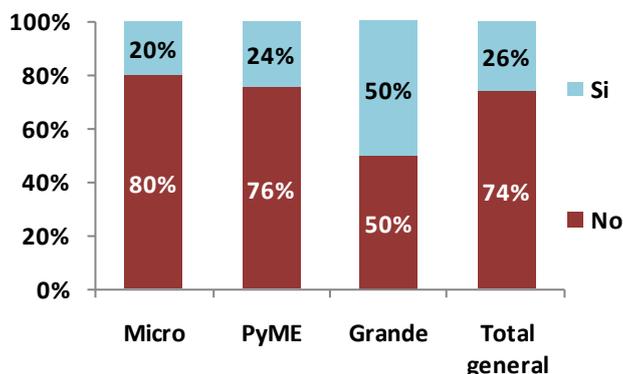


Fuente: IERAL.

En este mismo sentido, se destaca que en la percepción de las firmas consultadas, sólo un cuarto de las firmas manifiesta que su producción está protegida respecto de las importaciones con mecanismos como licencias no automáticas, por lo tanto habría una efectiva competencia externa en una porción significativa de los casos.

### Gráfico N° 41: Fabricación de productos protegidos contra las importaciones

¿Su empresa fabrica productos que vende en el mercado interno y que están beneficiados con algún tipo de protección contra las importaciones, como licencias no automáticas u otros mecanismos?



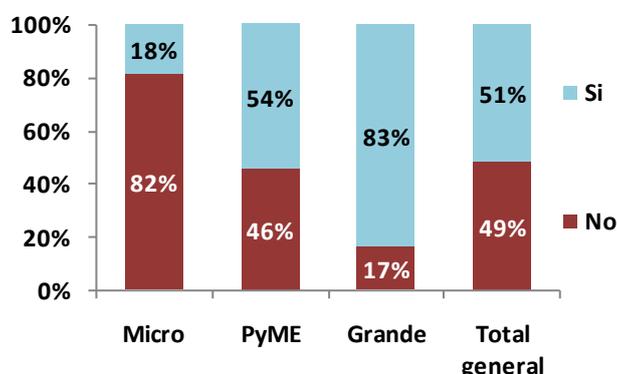
Fuente: IERAL.

Finalmente, se realizaron consultas respecto de las acciones para incrementar la participación de las exportaciones en las ventas totales de las firmas, es decir incrementar la inserción externa. De este modo, se pudo conocer que 49% de las empresas consultadas afirman no haber realizado acciones al respecto, mientras que el 51% sí lo hizo.

Se destaca que en el caso de las grandes empresas existe una proporción elevada que manifiesta la realización de acciones en este sentido (83% de los casos consultados), lo cual se manifiesta con menor intensidad en PyMEs (54%) y en mucha menor magnitud en microempresas (17%). Existen prácticas muy diferenciadas por tamaño de empresa.

### Gráfico N° 42: Acciones para incrementar la participación de las exportaciones en las ventas totales

¿La empresa ha realizado acciones para incrementar la participación de las exportaciones en sus ventas totales en los últimos 12 meses?



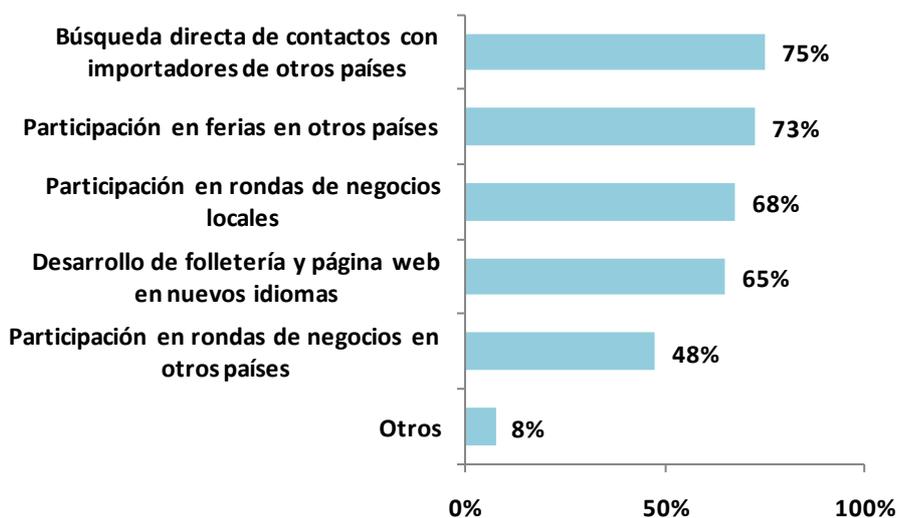
Fuente: IERAL.

De las empresas que afirmaron haber realizado acciones para incrementar la participación de las exportaciones sobre las ventas totales, los principales recursos que

se identificaron para lograrlo fueron (en orden de importancia): búsqueda directa de contactos con importadores de otros países, participación en ferias en otros países, participación en rondas de negocios locales, desarrollo de folletería y páginas web en nuevos idiomas y participación en rondas de negocios en otros países.

**Gráfico N° 43: Acciones realizadas para incrementar inserción externa**

¿Cuál de los siguientes ítems describiría mejor las acciones para incrementar la participación de las exportaciones en sus ventas totales?



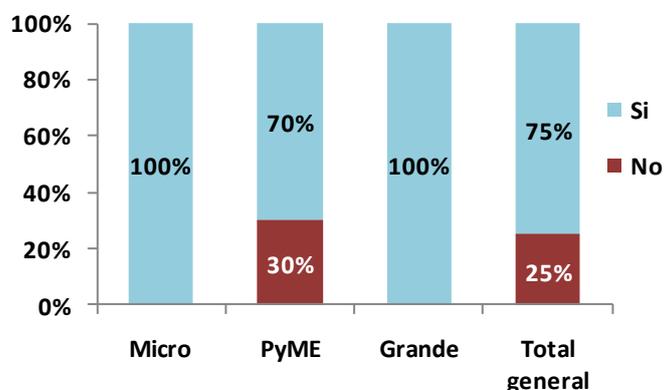
Fuente: IERAL.

Nota: Porcentajes calculados sobre el total de empresas que afirmaron haber realizado acciones de este tipo.

En el caso particular de la búsqueda de un contacto directo en el exterior de posibles importadores interesados en los productos elaborados por las empresas, se trata de una medida que han adoptado con intensidad las empresas independientemente de su tamaño.

**Gráfico N° 44: Búsqueda directa de contactos con importadores de otros países**

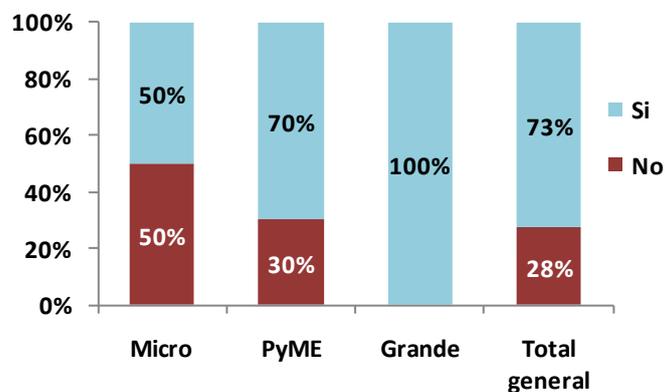
Acciones para incrementar las exportaciones en los últimos 12 meses



Fuente: IERAL.

En relación a la participación en ferias de otros países, el 50% de las microempresas realizaron este tipo de acciones, el 30% de las PyMEs y el 100% de las grandes empresas.

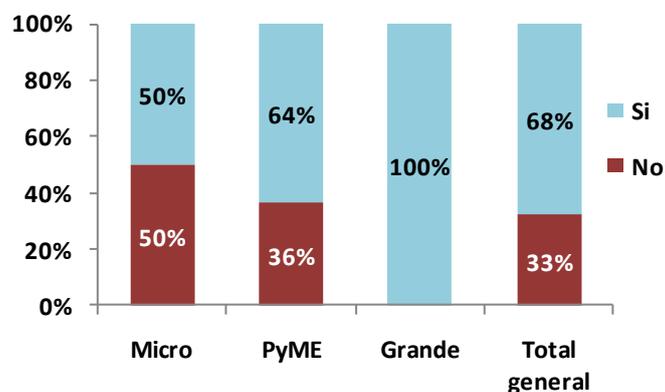
**Gráfico N° 45: Participación en ferias en otros países**  
Acciones para incrementar las exportaciones en los últimos 12 meses



Fuente: IERAL.

Respecto de la participación en rondas de negocios locales, se tiene un perfil similar al caso anterior, 50% de las microempresas que tomaron acciones eligieron esta, 64% de las PyMEs y la totalidad de las grandes firmas.

**Gráfico N° 46: Participación en rondas de negocios locales**  
Acciones para incrementar las exportaciones en los últimos 12 meses

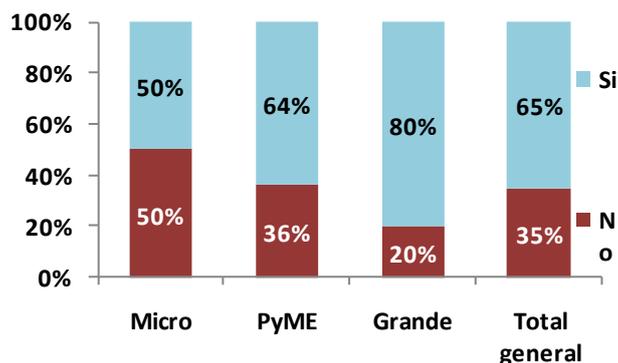


Fuente: IERAL.

Por último, el desarrollo de folletería y página web en nuevos idiomas es otra opción elegida para incentivar las exportaciones. El 65% de las firmas que realizaron acciones para incrementar su inserción eligió esta medida, mientras la cifra se eleva al 80% en el caso de las grandes firmas.

**Gráfico N° 47: Desarrollo de folletería y página web en nuevos idiomas**

Acciones para incrementar las exportaciones en los últimos 12 meses



Fuente: IERAL.

Finalmente, es importante destacar que se están desarrollando análisis específicos y en profundidad para reflejar la situación de competitividad del sector de fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agropartes, los cuales serán reflejados en futuras entregas.

## **I.8. Acceso al financiamiento y programas de promoción**

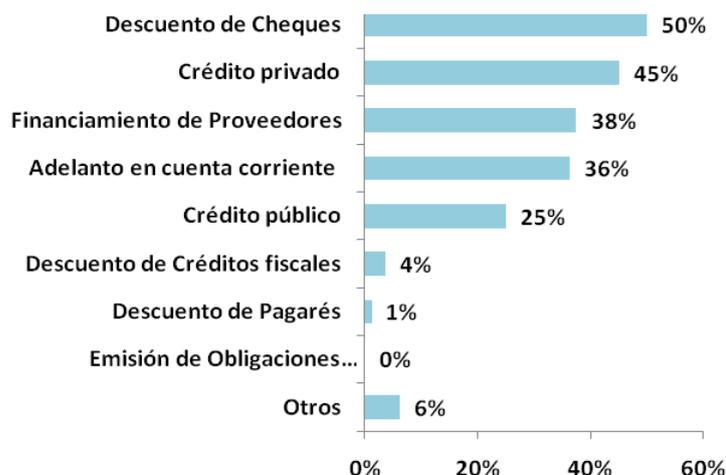
En el presente apartado se describen resultados obtenidos en el observatorio que permiten caracterizar el acceso al financiamiento de corto plazo, como también la importancia de los programas de de financiamiento y de promoción que impactan directa o indirectamente en el sector bajo estudio.

### **I.8.1. Prácticas de financiamiento**

En los últimos 12 meses, las empresas se han financiado a corto plazo con distintos instrumentos, crédito privado o público, adelante en cuenta corriente, descuentos de cheques, pagarés o créditos fiscales, como así también con obligaciones no negociables, con financiamiento de proveedores u otros medios.

**Gráfico N° 48: Instrumentos de Financiamiento a Corto Plazo**

¿Mediante qué instrumento se ha financiado a corto plazo (últimos 12 meses)?



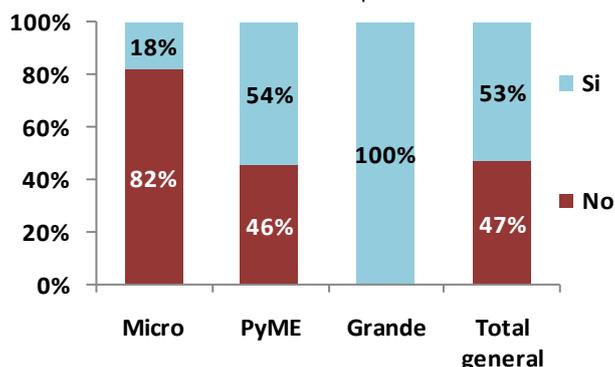
Fuente: IERAL.

Se destaca que el 50% de las empresas consultadas utilizaron el descuento de cheques como principal instrumento, seguido por el crédito privado con un porcentaje del 45%, financiamiento de proveedores 38%, adelanto en cuenta corriente 36% y el crédito público en un 25%.

Asimismo, el descuento de cheques tiene una utilización del 100% entre las empresas grandes, 54% entre las PyMEs y el 18% para microempresas. Lo cual revela prácticas diferentes según el tamaño de empresa.

**Gráfico N° 49: Descuento de Cheques**

Instrumentos de financiamiento a corto plazo en los últimos 12 meses



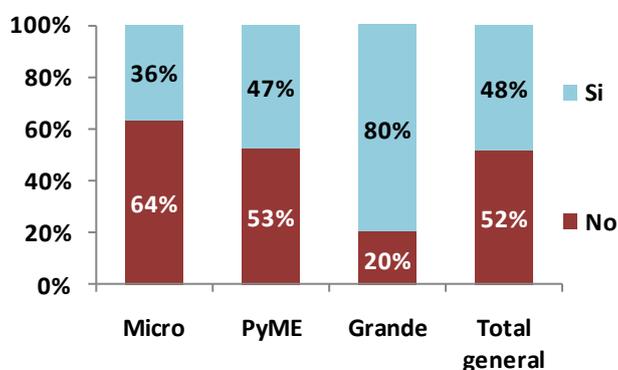
Fuente: IERAL.

Como se puede observar las grandes empresas accedieron en mayor proporción al crédito privado durante el año 2012, ya que 80% lo hizo. Sin embargo, en el caso de la microempresa sólo 36% accedió a este instrumento, mientras que las PyMEs se ubican en un nivel intermedio. Esta situación refleja una realidad general a todos los sectores

económicos, que se manifiesta cuando las empresas de menor envergadura manifiestan menor acceso a los mercados de crédito tradicionales.

**Gráfico N° 50: Crédito privado**

Instrumentos de financiamiento a corto plazo en los últimos 12 meses

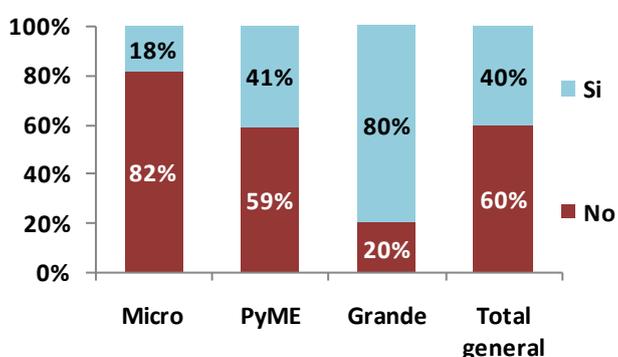


Fuente: IERAL.

Por último respecto del tercer instrumento de financiamiento destacado, se tiene 80% de las empresas de mayor envergadura se financiaron con sus proveedores en los últimos 12 meses, mientras que sólo 41% de las PyMEs lo hacen. Por su parte, sólo el 18% de las microempresas se financia con sus proveedores.

**Gráfico N° 51: Financiamiento de Proveedores**

Instrumentos de financiamiento a corto plazo en los últimos 12 meses



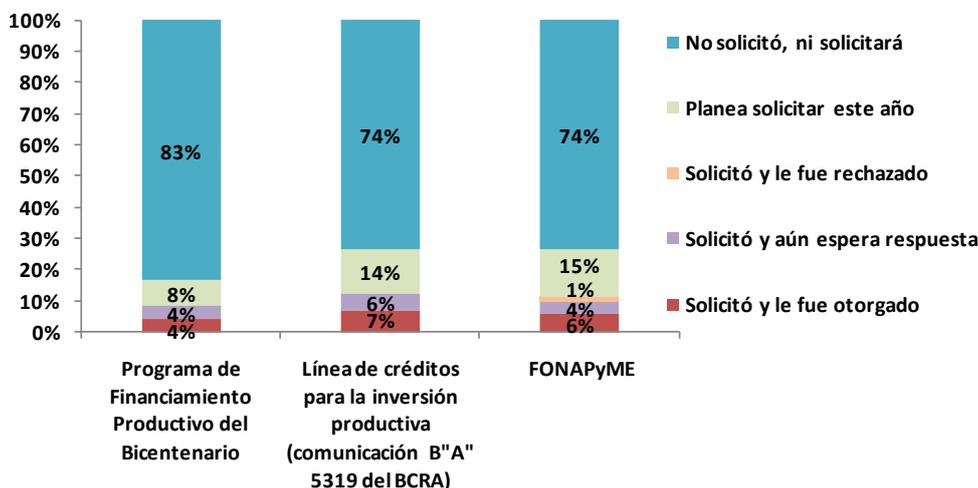
Fuente: IERAL.

### 1.8.2. Aprovechamiento de programas de financiamiento de fomento

Otro punto de la encuesta consistió en indagar acerca del aprovechamiento de los créditos existentes a partir de programas de fomento promovidos por el Estado Nacional. Analizando para el conjunto de MiPyMEs del sector, se tiene que más del 74% de las firmas no ha solicitado ni prevé solicitar créditos como la línea de 'Financiamiento Productivo del Bicentenario', o créditos de la 'Línea de créditos para la inversión productiva' (correspondiente a crédito dirigido a PyMEs), ni a la línea

FONAPyME del Ministerio de Industria. Sólo una porción minoritaria ha solicitado y accedido a estos programas: 4%, 7% y 6% respectivamente. Lo cual será motivo de ulteriores análisis para establecer posibles causas que han impedido el aprovechamiento de líneas de crédito subsidiadas.

**Gráfico Nº 52: Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional según MiPyMEs**

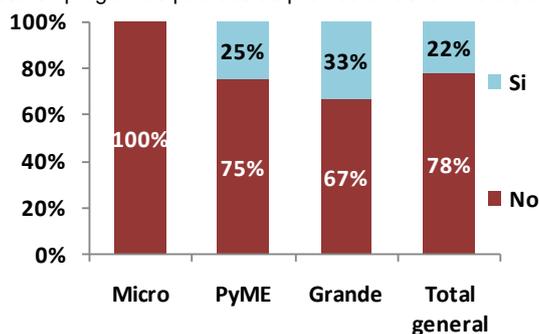


Fuente: IERAL.

Adicionalmente, ante la consulta sobre la participación en programas públicos de fomento a la innovación en los últimos 12 meses, 78% de las firmas no había participado de este tipo de programas. En particular sólo una porción de las PyMEs (25%) y de las grandes firmas (33%) accedieron a este tipo de programas.

**Gráfico Nº 53: Participación en Programas Públicos de Innovación**

¿Ha participado la empresa en programas públicos de promoción de la innovación en los últimos 12 meses?



Fuente: IERAL.

### 1.8.3. Efectos de líneas de crédito para el sector demandante de maquinarias

Habiendo consultado a las firmas sobre su posible aprovechamiento de créditos destinados al sector industrial, adicionalmente se buscó evaluar en qué medida las líneas de crédito subsidiadas para la compra de maquinarias por parte del ámbito de la producción

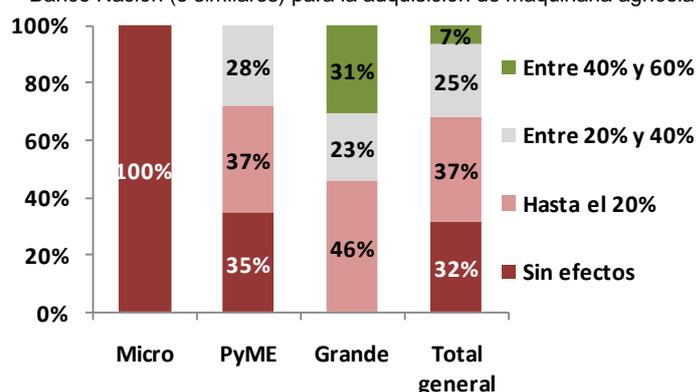
agropecuaria traccionó sobre los niveles de venta de las firmas fabricantes. Este tipo de financiamiento afecta al sector por la posibilidad de impulsar la comercialización.

Se les consultó a las empresas sobre qué porcentaje de las ventas de maquinaria agrícola del año 2012 con el apoyo de créditos otorgados por el Banco Nación o similares (créditos con tasas de interés reducidas y exclusivos para la compra de maquinaria), en primera medida, dado que en el taller de trabajo preliminar había sido un aspecto destacado.

De este modo, se tiene que según un tercio de las firmas (32%) estos créditos no habrían explicado la concreción de ventas, sin embargo el 68% restante considera que sí explicaron parte de las ventas conseguidas, en diverso grado. El 37% de las firmas considera que explicó una porción menor al 20% de las ventas, mientras el 25% de las firmas sostiene que explicó entre 20% y 40% de las ventas. Una porción minoritaria (7%) considera que estas líneas explicaron una porción mayor al 40% de las ventas. Por último, estas líneas habrían tenido mayor impacto entre las grandes firmas que entre las PyMEs del sector, a la vez que las microempresas no percibieron ventajas de la existencia de estos mecanismos. No obstante, se presumen efectos indirectos por encadenamientos hacia atrás.

**Gráfico N° 54: Ventas de Maquinaria Agrícola concretadas con créditos otorgados por el Banco Nación o similares**

¿Qué porcentaje (%) de las ventas de MAyAP se concretaron gracias a créditos otorgados a los comprados por el Banco Nación (o similares) para la adquisición de maquinaria agrícola?



Fuente: IERAL.

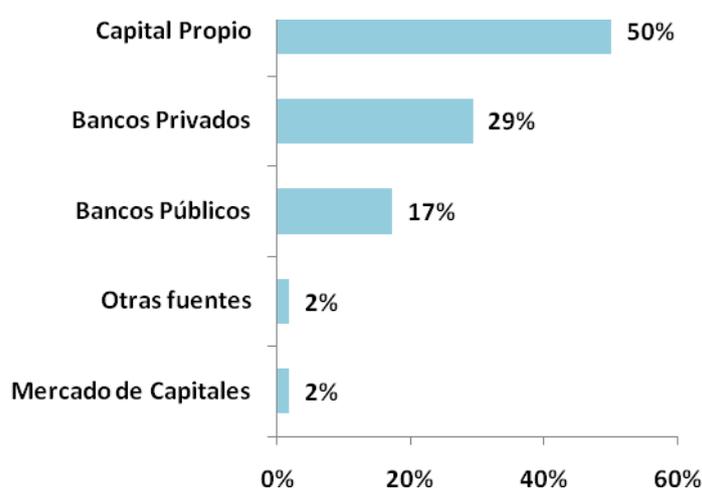
Nota: se consideran sólo las respuestas de Fabricantes de Maquinaria, excluyendo Fabricantes exclusivos de Agropartes.

## I.9. Proceso de inversiones realizado y planeado

En el presente apartado se analizan resultados obtenidos en el observatorio sobre el proceso de inversión que han realizado las empresas en 2012 y su financiamiento, como también la planificación de nuevas inversiones.

En primer lugar, se consultó entre las empresas respecto de las fuentes de financiamiento utilizadas para las inversiones productivas durante el año 2012, siendo entre las categorías más significativa la correspondiente al capital propio. Esta resulta la principal fuente de las inversiones del 2012 en el 50% de los casos, mientras que los bancos privados son la principal fuente en 29% de las firmas y 17% los bancos públicos. Sólo 2% de las firmas consideró al mercado de capitales una fuente principal.

**Gráfico N° 55: Principal fuente de financiamiento utilizada**  
¿Podría especificar la principal fuente de financiamiento utilizada?

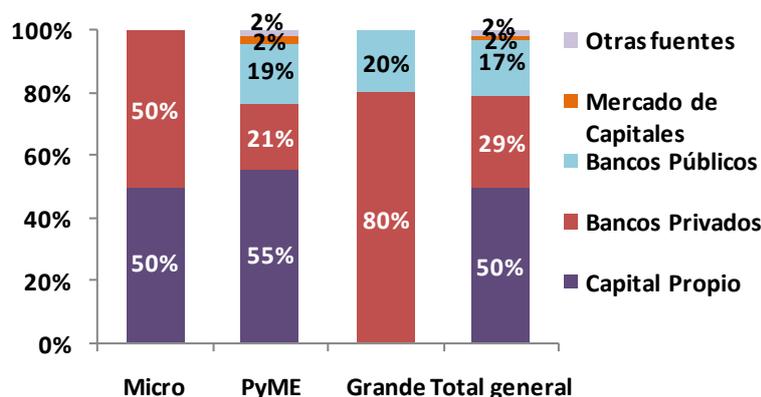


Fuente: IERAL.

Profundizando el análisis por tamaño de empresa, se tiene que las microempresas acceden a menor cantidad de fuentes, distribuyéndose en partes iguales las que utilizan capital propio y bancos privados. En el caso de las PyMEs, se destaca que el capital propio es la principal fuente en 55% de las inversiones del 2012, seguido por bancos privados (21%) y bancos públicos (19%). En el caso de las grandes empresas se destaca que las principales fuentes de financiamiento de inversiones son los sectores bancarios privado (80%) y público (20%). En el caso particular de las PyMEs la situación es más heterogénea.

**Gráfico N° 56: Principales fuentes de financiamiento para inversiones productivas**

Especificar la principal fuente de financiamiento utilizada inversiones productivas realizadas durante el año 2012



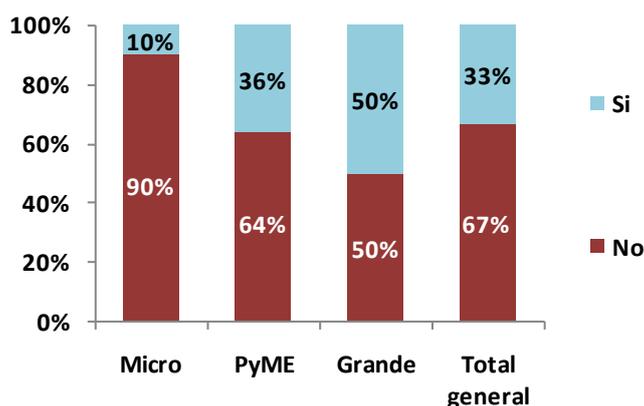
Fuente: IERAL.

A continuación se consultó a las empresas cómo evaluaban el momento actual para realizar inversiones productivas. En un 67% de los casos se considera que no es un buen momento para realizar inversiones.

Tomando en consideración el tamaño de la empresa las opiniones son muy dispares, las microempresas consideran que no es un buen momento para invertir en el 90% de los casos, siendo que las PyMEs y las grandes empresas creen lo mismo en una proporción considerablemente menor 64% y 50% respectivamente.

**Gráfico N° 57: Realización de inversiones productivas en la actualidad**

¿Considera que es un buen momento para realizar inversiones productivas en el sector de maquinaria agrícola?



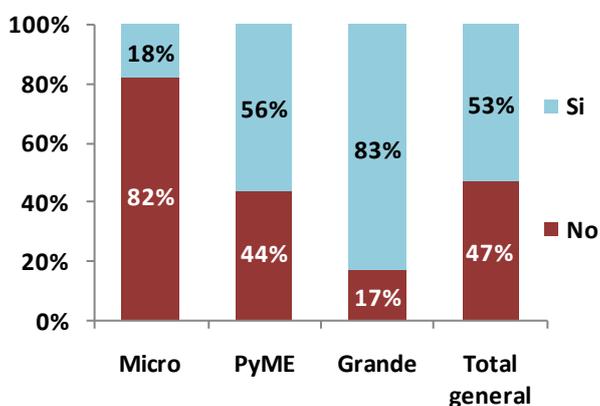
Fuente: IERAL.

Teniendo en cuenta el panorama anterior, se consultó sobre las decisiones tomadas respecto de realizar inversiones en 2013. De este modo, se tiene que el 53% de los casos afirmó que realizará inversiones productivas el año actual, lo cual refleja el ítem mencionado de manera precedente, que es que las necesidades de inversiones se han

incrementado. En el detalle, 83% de las grandes empresas realizarán inversiones, lo mismo harán 56% de las PyMEs y 18% de las microempresas. Aquí también se aprecia un comportamiento diferenciado según el tamaño de las firmas.

**Gráfico N° 58: Realización de Inversiones productivas durante 2013**

¿Ha decidido realizar inversiones productivas durante el año 2013?

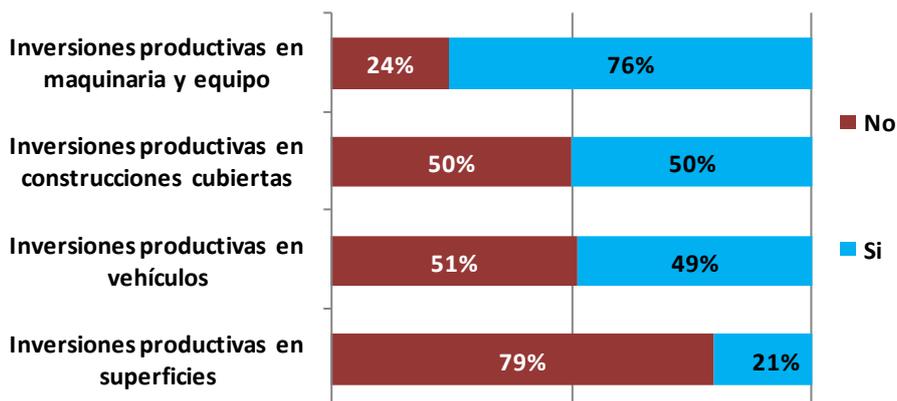


Fuente: IERAL.

Un aspecto interesante es el tipo de inversiones tienen planeadas realizar durante 2013, siendo las inversiones en maquinaria y equipos las que tienen una mayor ponderación, señaladas por 76% de las firmas, mientras que el tipo de inversión de menor vigencia en 2013 es aquella relacionada con inversiones productivas en superficies en la cual sólo el 21% planea realizar este tipo de inversiones.

**Gráfico N° 59: Tipos de inversiones productivas**

¿Qué tipo de inversiones productivas tiene previsto realizar durante el año 2013?



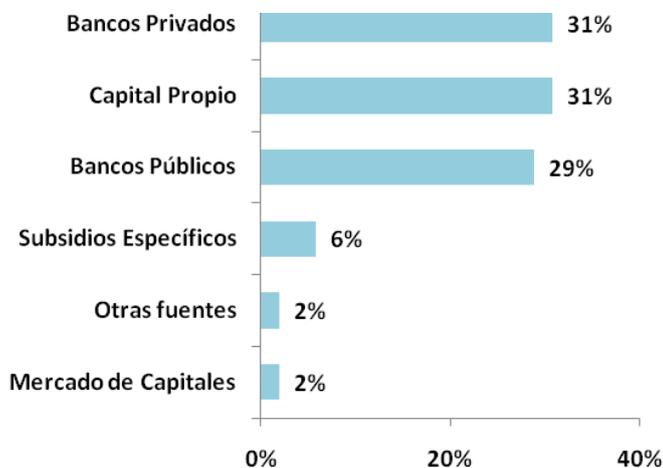
Fuente: IERAL.

Por último, respecto de las inversiones previstas para 2013 se destaca que en este caso los bancos privados ganan participación, mientras que el capital propio la resigna, en comparación con las principales fuentes de las inversiones en 2012. Este cambio relativo refleja la pérdida de rentabilidad que afecta a gran parte de las empresas, que

limita las posibilidades del capital propio como motor de inversiones, especialmente en el segmento de PyMEs.

**Gráfico N° 60: Principales Fuentes de Financiamiento de inversiones productivas**

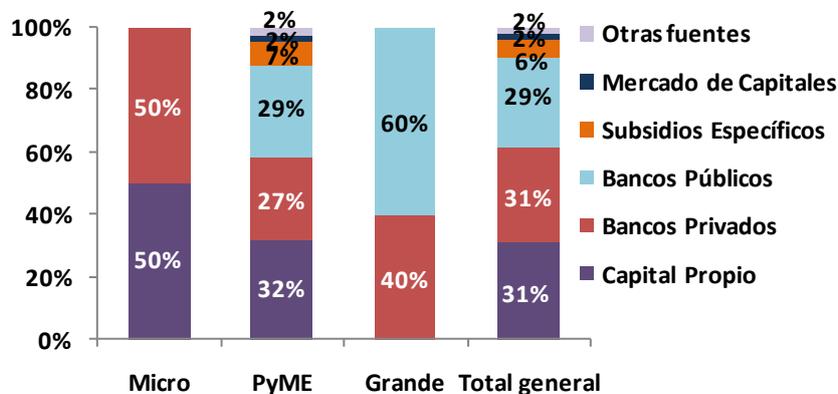
¿Cuál cree que será la principal fuente de financiamiento de las inversiones productivas que realizará durante el año 2013?



Fuente: IERAL.

**Gráfico N° 61: Principal fuente de financiamiento de las Inversiones productivas**

¿Cuál cree que será la principal fuente de financiamiento de las inversiones productivas que realizará durante el año 2013?



Fuente: IERAL.

## I.10. Aglomeración y clúster

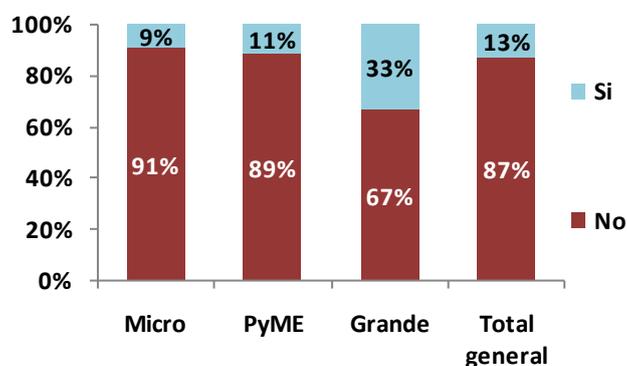
En el presente apartado se presentan resultados de consultas realizadas en el observatorio respecto de las estrategias de colaboración que existen entre las firmas del sector, como también su aglomeración geográfica en parques.

Sobre los lazos que se formaron de colaboración con otras empresas, sólo el 13% afirmó haberlos establecido y en el 87% de los casos esto no sucedió. En el caso de microempresas es menor la proporción de firmas con vínculos de colaboración (9%), le

siguen las PyMEs (11%), que asientan la tendencia general. Las grandes empresas son las que tienen una mayor proporción de firmas que manifiestan tener vínculos con otras empresas (33%), aunque tampoco es una estrategia generalizada.

**Gráfico Nº 62: Vínculos de colaboración con otras firmas**

¿Ha mantenido su empresa vínculos de colaboración con otras firmas en los últimos 12 meses?

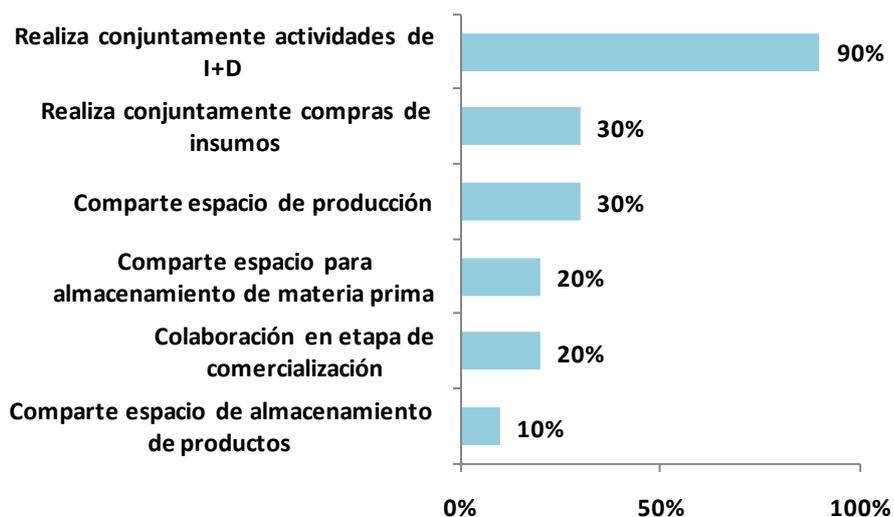


Fuente: IERAL.

Sobre los tipos de vínculos colaborativos que se establecen, teniendo presente que se trata de una estrategia adoptada por una minoría de firmas del sector, se destaca la realización conjunta de actividades de Investigación y Desarrollo (I+D), 9 de cada 10 firmas que realizan actividades colaborativas señala este tipo de acción; y en menor medida la realización conjunta de compras de insumos (3 de cada 10 casos) y el uso de un espacio de producción común.

**Gráfico Nº 63: Acciones de colaboración con otras firmas**

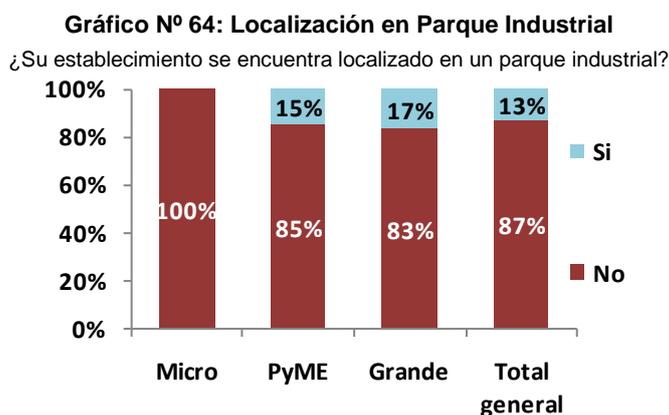
¿Cuál de los siguientes ítems describiría mejor los vínculos de colaboración con otras firmas en los últimos 12 meses?



Fuente: IERAL.

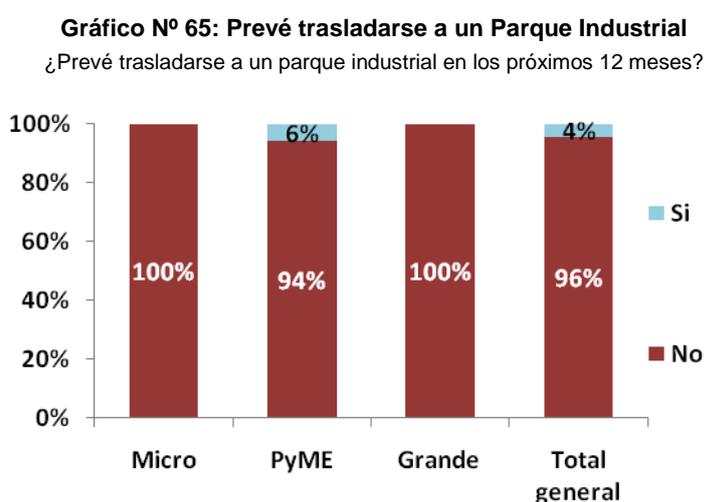
Por último, se les consultó a las empresas sobre la localización, en relación a si estaban radicadas en parques industriales o si preveían trasladarse hacia uno.

Del total encuestado sólo 13% de las firmas se encuentra localizada en un parque industrial. En particular las microempresas de la muestra no se encuentran en un parque, mientras que en el caso de las PyMEs el 15% se ubica en uno.



Fuente: IERAL.

En caso de no ubicarse en un parque industrial se consultó si dichas empresas estarían dispuestas o no a trasladarse. Entre las empresas consultadas se obtuvo como resultado que las microempresas que no se localizan en parques industriales tampoco prevén trasladarse a uno, en la totalidad de los casos. En el caso particular de las PyMEs sólo el 6% prevé trasladarse a un parque industrial cuando no lo está en uno. Para el caso de las grandes empresas que no se encuentran en un parque industrial, ninguna de ellas prevé trasladarse a uno.



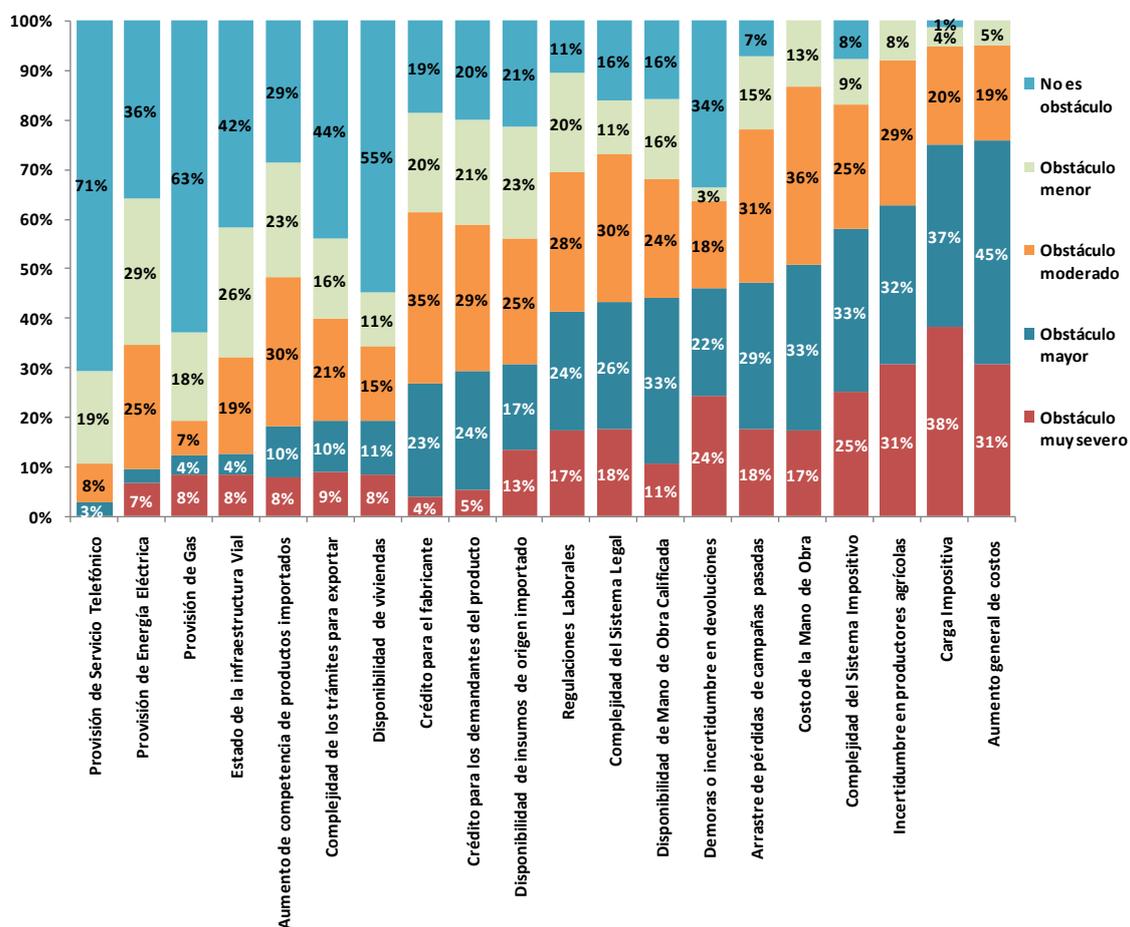
Fuente: IERAL.

## I.11. Obstáculos para el crecimiento de las empresas

En el presente apartado se presentan resultados obtenidos al consultar a las empresas sobre los principales obstáculos que limitan su crecimiento.

Se identifica que el principal obstáculo para el agregado de empresas es el aumento general de los costos, para el cual se identifica la mayor proporción de firmas que señala que se trata de un obstáculo mayor o muy severo. Comparte posición con la carga impositiva, mientras que en tercer lugar se destaca la incertidumbre que enfrentan los productores agrícolas. Se ha elaborado el ranking considerando la suma de los obstáculos severos y muy severos. En cuarto y quinto lugar se destacan la complejidad del sistema impositivo y los costos de mano de obra.

**Gráfico N° 66: Obstáculos para el crecimiento las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes**



Fuente: IERAL.

## **II. EVOLUCIÓN DINÁMICA DE INDICADORES DEL SECTOR**

## **II. EVOLUCIÓN DINÁMICA DE INDICADORES DEL SECTOR**

En el presente apartado se presentan de manera conjunta los resultados de dos relevamientos realizados a una muestra de empresas del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes, los cuales requirieron de las empresas que contestaran respecto a la evolución de las principales variables y sus perspectivas para los años 2011, 2012 y 2013.

El primer relevamiento fue realizado en un primer estudio realizado entre 2011 y 2012, para el cual se consultó a un conjunto de firmas respecto de las variables en cuestión, tanto respecto de su evolución reciente como las perspectivas para el año en curso al momento de la consulta. El segundo relevamiento fue realizado durante 2013, aplicando una metodología análoga, de modo que los resultados son comparables.

El análisis de cómo evolucionaron las respuestas del conjunto de empresas del sector permite visualizar el empeoramiento o mejoramiento relativo entre un registro y otro, permitiendo tener una alerta temprana de los problemas que podrían estar emergiendo para el crecimiento y el desarrollo del sector.

### **II.1. Empalme de la información**

Como fue señalado al presentar los resultados del relevamiento realizado en 2013, la puesta en marcha de un sistema de consulta periódica tiene como finalidad generar un sistema de información actualizada sobre la industria de MAyAP de la Provincia de Córdoba que se encuentre disponible para los actores vinculados al sector (empresas, asociaciones empresariales y Estado, principalmente) mejorar el nivel de conocimiento sobre la evolución de la actividad esta industria y permitir el acceso a datos que representen insumos claves para la adopción de decisiones tanto empresariales como de políticas públicas.

El relevamiento periódico está diseñado para ser ejecutado con una periodicidad anual, y contiene preguntas para analizar la evolución de un conjunto representativo de variables, las cuales fueron incluidas en la primera edición del relevamiento periódico efectuada durante el año 2012, a las que se le incluyeron otras adicionales en función de nuevos objetivos de investigación.

Respecto del empalme de la información, se debieron tener en cuenta algunos aspectos centrales para garantizar la homogeneidad en la información, respecto de las clasificaciones por tamaño de firma consideradas en cada observatorio y el diseño de la muestra, como también respecto del tipo de preguntas realizadas en cada caso.

En el diseño de las muestras de empresas utilizadas, se tuvo en cuenta que las firmas medianas y grandes fueron incluidas en la muestra de manera determinística, o con probabilidad igual a 1. Asimismo, para las micro y pequeñas empresas se estableció un muestreo aleatorio (para más detalles respecto de la metodología del relevamiento puede consultarse el apartado anterior). De acuerdo al grado de respuesta obtenido en cada relevamiento, se procedió, a los fines de la exposición conjunta, a reponderar los resultados de manera homogénea, de acuerdo con la participación que tienen los diferentes tamaños de firmas en el conjunto de empresas del sector (información tomada del estudio estructural desarrollado sobre la base de información del año 2010, realizado por IERAL).

De este modo, a continuación se presentan resultados para el total de firmas y para las siguientes sub-clasificaciones:

- Microempresas: de uno a cinco empleados
- PyMEs: de seis a doscientos empleados (para realizar el muestreo se consideró una sub-clasificación dentro de esta categoría)
- Grandes empresas: más de doscientos empleados

Respecto del tipo de preguntas que se realizaron en cada relevamiento, que no coinciden en su totalidad, se realizó la comparación en los casos de preguntas que fueron realizadas de la misma manera (o de manera análoga en cada edición del relevamiento). Por otro lado, en ambos relevamientos se consultó sobre la evolución reciente (es decir respecto del año anterior, ya finalizado) y sobre sus perspectivas para el año en curso (dado que los relevamientos se realizan a mediados de año). De este modo, los relevamientos luego permiten solapar la información, combinando información correspondiente a periodos ya transcurridos con perspectivas de periodos aún no finalizados, adicionalmente se pueden comparar las expectativas para un periodo y la

respuesta una vez que este periodo ha concluido, reflejando en qué medida las perspectivas se cumplieron o no en cada caso.

## **II.2. Dinámica de percepciones empresariales sobre la economía y el sector**

En los relevamientos se consultó a las empresas sobre su percepción respecto de la situación macroeconómica y sectorial, tanto en términos de la evolución reciente como respecto de sus expectativas para el año en curso<sup>3</sup>.

Para la mayoría de las empresas consultadas, su percepción predominante sobre la situación macroeconómica es que ésta ha empeorado considerablemente en el transcurso de los últimos años.

La percepción de la situación de la Economía Nacional estuvo predominada por una situación desfavorable de 2011 hasta 2013. Para el año 2011, de las empresas consultadas el 66% consideraba que la economía nacional se encontraba en una situación peor que el año previo (considerablemente peor el 13% y moderadamente peor el 53%). Esta apreciación pesimista empeoró en el año 2012, en el 79% de los casos la situación de la economía sería peor.

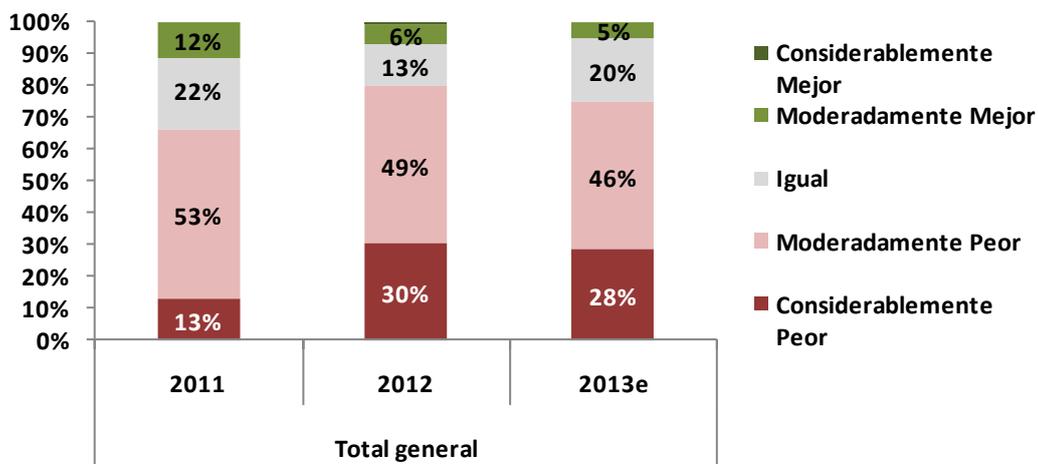
A su vez, en 2013 se moderó el pesimismo levemente, ya que el 74% de las consultas arrojaron que la situación sería peor (moderadamente peor 46% y considerablemente peor 28%).

---

<sup>3</sup> Cuando se consultó por la evolución reciente se consultó por un periodo de tiempo que incluye el primer trimestre de un año y los últimos tres del anterior, lo que en este informe se utiliza como aproximación a la situación del año inicial, a los fines de su exposición conjunta.

**Gráfico N° 67: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Nacional**

¿Cómo percibe/espera la situación económica nacional?



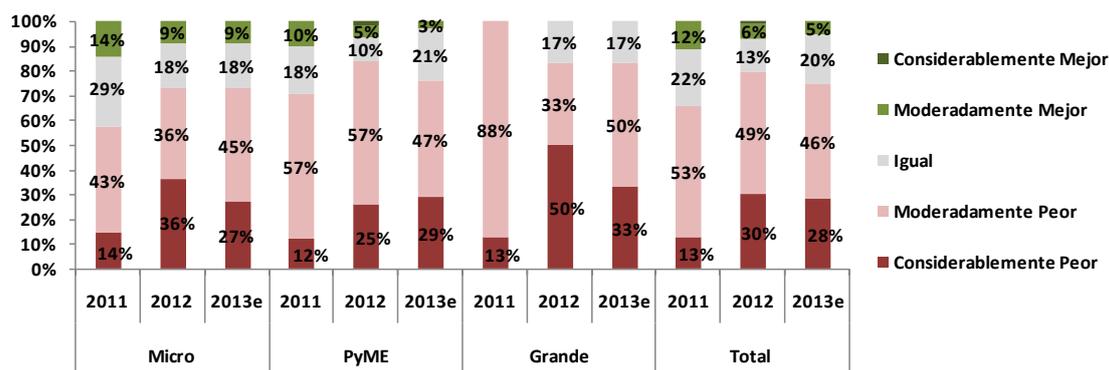
Fuente: IERAL

Si se comparan los datos que se esperaban para el año 2012 y la efectiva percepción luego del transcurso del mismo, la expectativa de una situación desfavorable no sólo fue cubierta sino también superada, ya que el 79% de los consultados afirmaron percibir una situación peor en la economía nacional.

La situación no difirió sustancialmente entre las firmas de distinta envergadura, ya que en 2013 las perspectivas pesimistas fueron mayoritarias en todos los casos.

**Gráfico N° 68: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Nacional según tamaño de empresa**

¿Cómo percibe/espera la situación económica nacional?

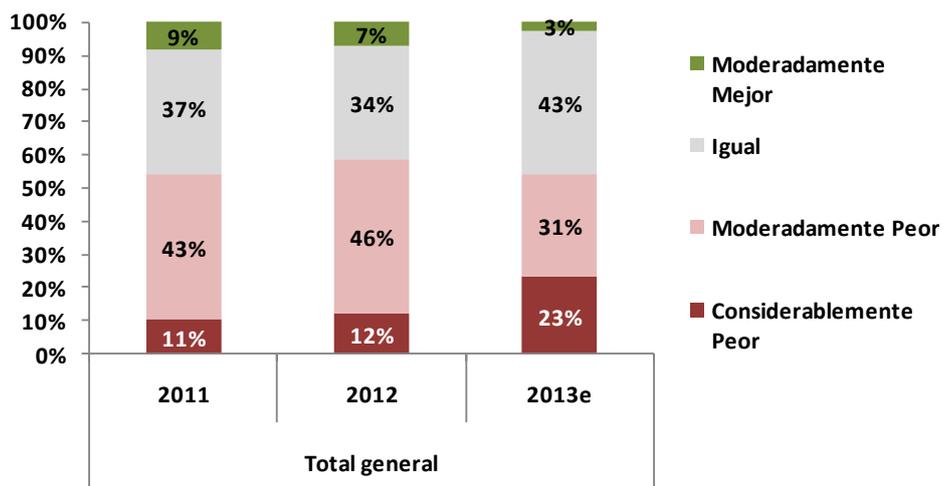


Fuente: IERAL.

Sumando las dos categorías negativas, para el 2013 el 72% en las microempresas tienen expectativas de que la economía desmejore, entre las PyMEs sumaban el 76% y en el 83% de las grandes ocurría lo mismo, en todos los casos, la perspectiva de moderado empeoramiento presentaba mayor adhesión.

En el caso de la percepción sobre la situación económica de la provincia, la expectativa de empeoramiento considerable fue ganando participación en los últimos años, pero se destaca que para el 2013 el 54% de las firmas esperaba una situación de empeoramiento, aunque en comparación con la percepción de la situación económica nacional, los resultados son más favorables.

**Gráfico N° 69: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Provincial**  
¿Cómo percibe/espera la situación económica provincial?



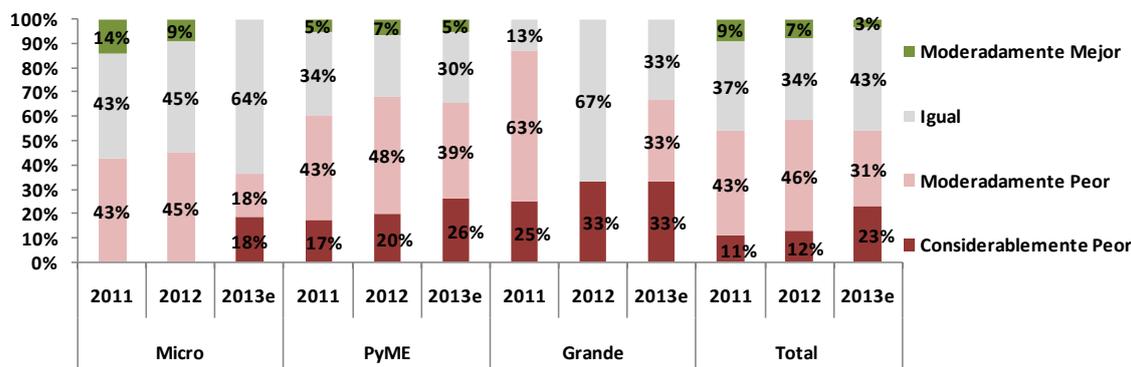
Fuente: IERAL.

Si se analiza más en detalle, mientras que en 2011 el 54% consideraba que la situación empeoraría (11% considerablemente peor, 43% moderadamente peor), el 37% consideraba que la situación se mantendría igual. Para el año 2012, la situación no se modificó notablemente ya que la percepción negativa era del 58% y el 34% consideraba que la situación se mantendría igual. Para el año 2013, el 54% de las empresas consultadas afirmó que la situación sería peor (como en 2011) mientras que el 43% de las firmas contestó que se mantendría igual.

Para el caso de la economía provincial, separando las respuestas por tamaño de empresa, la situación es heterogénea. Para las Grandes empresas, la percepción negativa (sumando ambas categorías) fue dispar, pasó del 88% en 2011 al 33% en 2012 y al 66% para el 2013. En el caso de las PyMEs, la situación es más estable y con una tendencia hacia un mayor pesimismo, ya que de una percepción negativa para 2011 del 60% pasó al 65% para 2013. En el caso de las microempresas la percepción sobre una situación económica provincial que se mantenga constante en el tiempo predomina como respuesta.

**Gráfico N° 70: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Provincial según tamaño de empresa**

¿Cómo percibe/espera la situación económica provincial?



Fuente: IERAL.

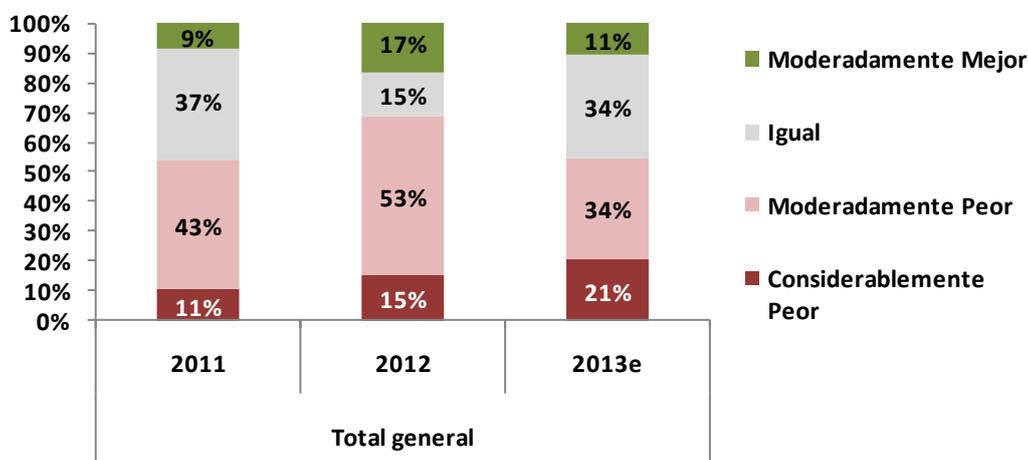
En relación al Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba, la percepción sobre su situación cambió a lo largo de 2011-2013.

Para el año 2011, el 54% (considerablemente peor 11% y moderadamente peor 43%) percibió una situación desfavorable para el sector, mientras que para el año siguiente esta situación se agravó, alcanzando del 68% de respuestas negativas entre los consultados.

Por último para el año 2013, la situación mejoró, ya que el 55% consideró que el sector empeoraría (mejorando el registro del año anterior), mientras que el 34% plantea que se mantendrá igual la situación y el 11% plantea que la situación será moderadamente mejor.

**Gráfico N° 71: Dinámica de percepciones sobre la situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba**

¿Cómo percibe/espera la situación del sector de fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba?



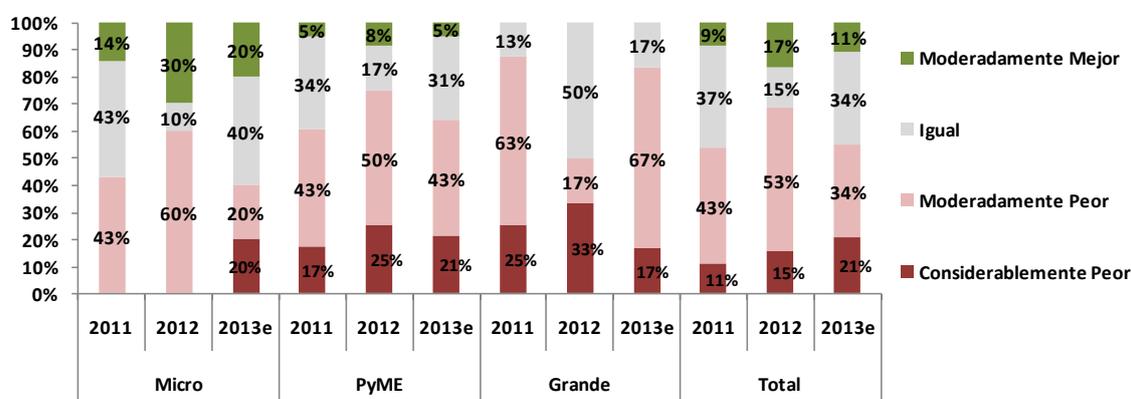
Fuente: IERAL.

Si se compara entre lo que se esperaba para el año 2012 y lo que efectivamente experimentaron las firmas en el registro siguiente (no se incluye en el gráfico para no dificultar la lectura), se aprecia que en términos generales la situación no fue la esperada. La percepción negativa ocupaba el 59% de los casos en la expectativa previa, mientras que el pesimismo llegó al 69% en el registro posterior.

Si se analizan las mismas respuestas según tamaño de empresa, se tiene que la visión más optimista para 2013 fue compartida principalmente por PyMEs y microempresas, y en menor medida por las grandes firmas.

**Gráfico N° 72: Dinámica de percepciones sobre la situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba según tamaño de empresa**

¿Cómo percibe/espera la situación del sector de fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba?



Fuente: IERAL

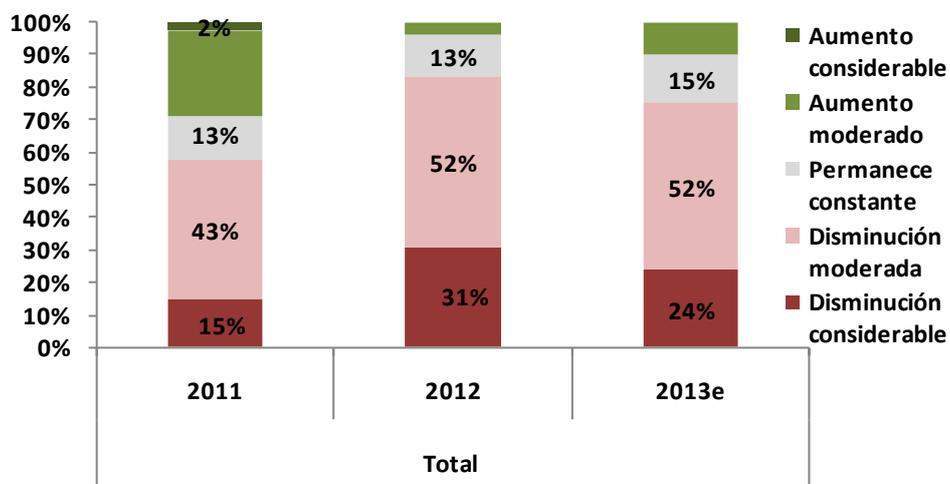
### II.3. Dinámica de variables clave de las firmas del sector

Como ya fue señalado, además se consultó a las empresas sobre evolución de las variables económicas clave de la firma durante los años en que se realizaron los relevamientos.

La percepción sobre la rentabilidad de las empresas para el período 2011-2013 fue empeorando en términos relativos. En el año 2011, el 58% esperaba que la rentabilidad disminuyera (15% disminución considerable y 43% disminución moderada), mientras que para el año siguiente esta percepción aumentó al 83%, entre los consultados. Para el año 2013 se esperaba una leve mejoría, ya que el 78% opinaba que la rentabilidad disminuiría (el porcentaje de firmas inclinadas hacia el pesimismo en esta variable permaneció elevado), mientras que el 15% espera se mantenga constante y el 7% que perciba un aumento considerable.

### Gráfico N° 73: Dinámica de percepciones sobre la Rentabilidad

¿Qué sucedió con la rentabilidad de la empresa?



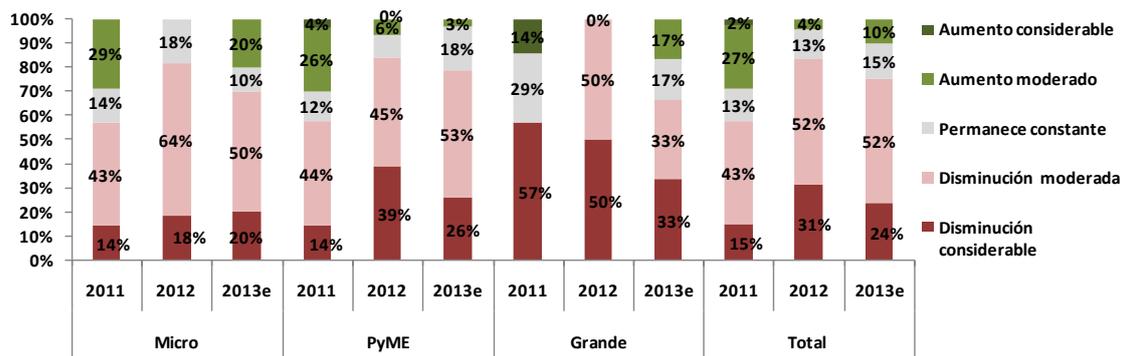
Fuente: IERAL.

Si se comparan los datos obtenidos al principio del año 2012 y los obtenidos al final del mismo año se distinguen que, la situación a finales del año, era peor de lo que se esperaba. La percepción negativa aumentó del 69% al 78%, a la vez que disminuyeron las respuestas que señalaban que la rentabilidad se mantendría.

Según tamaño de empresa, la percepción sobre la rentabilidad fue pesimista en todos los casos, de un modo similar al resultado agregado, con una leve mejoría para 2013. Para 70% microempresas el 2013 preveía que la rentabilidad disminuiría (50% disminución considerable y 20% disminución moderada), mientras que para 2012, las expectativas de disminución eran del 82%. En el caso de las PyMEs se observa una dinámica similar a la anterior, se pasó de una percepción negativa sobre la rentabilidad de 84% en 2012 a una de 79% para 2013.

**Gráfico N° 74: Dinámica de percepciones sobre la Rentabilidad según tamaño de empresa**

¿Qué sucedió con la rentabilidad de la empresa?



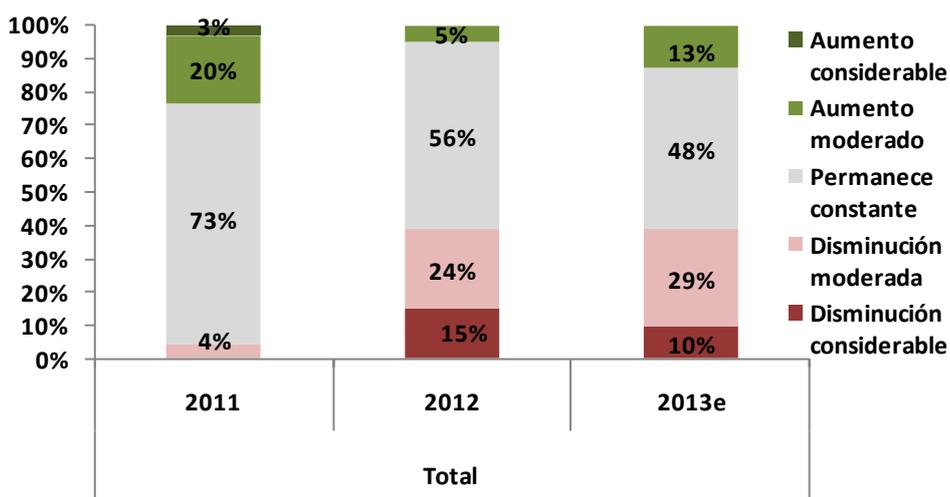
Fuente: IERAL

En relación a las horas trabajadas totales, entre las empresas consultadas es considerable el cambio que viene manifestando esta variable a lo largo del período 2011-2013.

Las horas trabajadas totales han disminuido a lo largo de los años, en 2011 tan sólo el 4% de las empresas consultadas afirmó haber disminuido sus horas trabajadas, mientras que para 2012 y 2013, el porcentaje de empresas en esta situación aumentó, 39% para cada año (con una mayor porción de firmas con disminución considerable en el año 2012).

**Gráfico N° 75: Dinámica de percepciones sobre horas trabajadas totales**

¿Qué sucedió con la cantidad de horas trabajadas en la empresa?



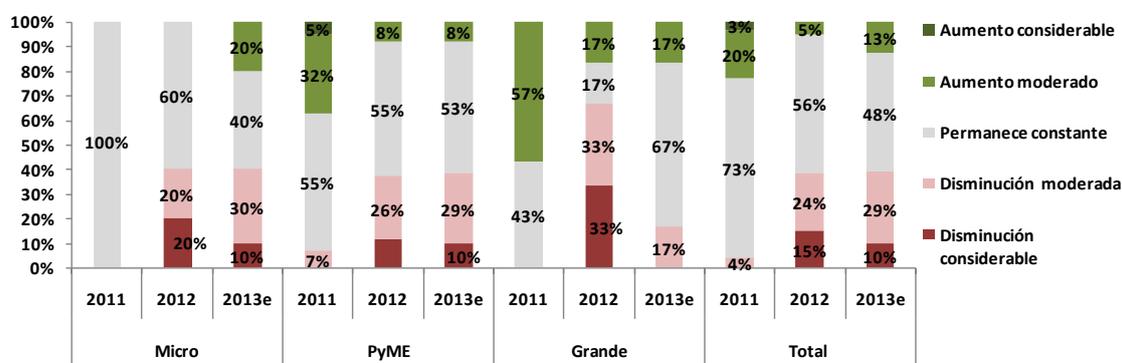
Fuente: IERAL

Respecto a lo que se consideraba iba a ser la situación económica para 2012 y lo que realmente sucedió, puede apreciarse no hubo una gran disparidad entre ambos registros, de modo que no hubo una situación diferente de la esperada.

Analizando la misma variable según tamaño de empresa, se tiene que entre las microempresas y las PyMEs presentaron cambios significativos en la dinámica de las horas trabajadas totales entre 2011 y los años posteriores. En 2011 la totalidad de las microempresas esperaba mantener el nivel de horas trabajadas, mientras que en las PyMEs la mayor parte iba a mantener las horas trabajadas o incluso incrementarlas. Sin embargo en ambos casos se evidenció que a partir de 2012 cerca de 40% de las MiPyMEs debieron disminuir las horas trabajadas.

En cambio, en el caso de las grandes empresas, la disminución en las horas trabajadas incide sólo en 2012, cuando la disminución de las horas trabajadas ocurrió en el 66% de los casos mientras que para 2013 tan sólo el 17% de las empresas consultadas disminuyó sus horas laborales.

**Gráfico N° 76: Dinámica de percepciones sobre horas trabajadas totales según tamaño de empresa**  
¿Qué sucedió con la cantidad de horas trabajadas en la empresa?

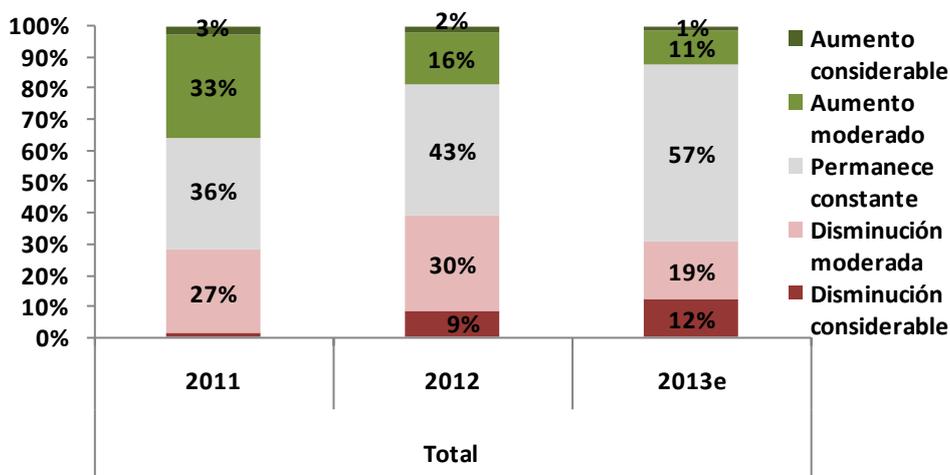


Fuente: IERAL.

Respecto de la dinámica reciente sobre el nivel de stocks de productos terminados, se puede apreciar que a lo largo de los años aumentó la percepción de que los stocks permanecerían constantes, en detrimento de una percepción referida a un aumento de los mismos.

**Gráfico N° 77: Dinámica de de percepciones sobre el Nivel de Stocks de productos terminados**

¿Qué sucedió con el nivel de stocks de productos terminados de la empresa?

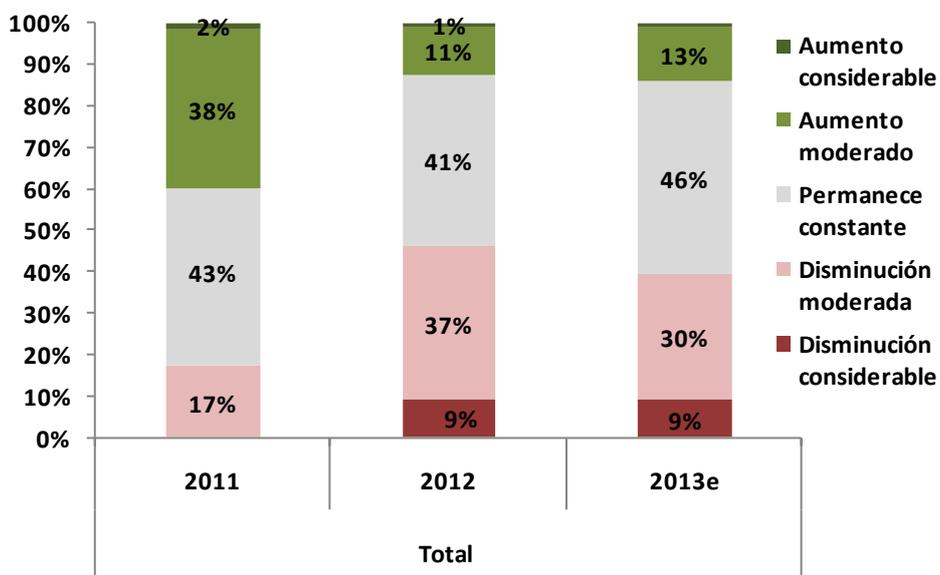


Fuente: IERAL.

En relación a la dinámica del nivel de stock de insumos para el período 2011-2013, que mientras en 2011 una porción importante de empresas incrementó su acervo de insumos (40% de las firmas), en los años posteriores muy pocas firmas lo hizo (sólo 13% en 2013).

**Gráfico N° 78: Dinámica de percepciones de Nivel de Stocks de insumos**

¿Qué sucedió con el nivel de Stocks de insumos de la empresa?

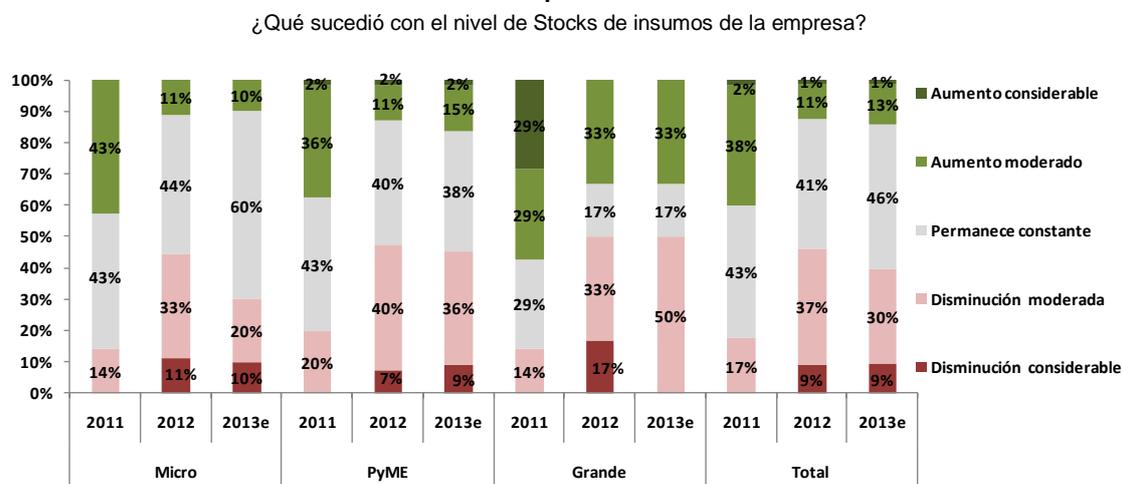


Fuente: IERAL.

Analizando más detalladamente la situación del nivel de stock de insumos según tamaño de empresa se observa en todos los tamaños de firma se reproduce la situación

de una menor porción de empresas incrementando su acervo de insumos en los últimos años, lo cual contrasta con lo que ocurría en 2011.

**Gráfico N° 79: Dinámica de percepciones de Nivel de Stocks de insumos según tamaño de empresa**

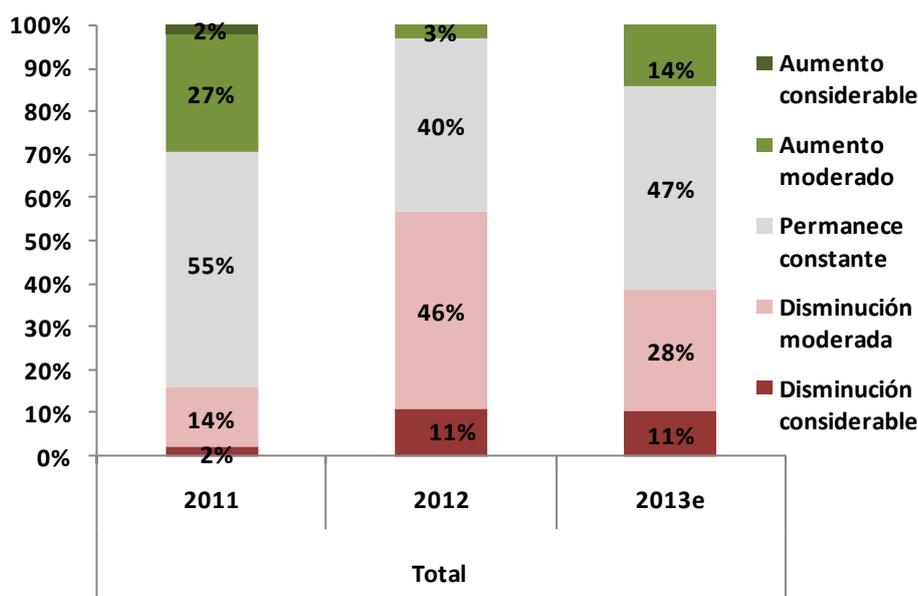


Fuente: IERAL.

En lo que se refiere al nivel utilización de capacidad instalada, la mayor parte de las empresas lo redujo o mantuvo igual entre 2012 y 2013. La situación contrasta con el año 2011, en el cual 29% de las firmas afirma que incrementó la utilización de capacidad. En el año 2013 se evidenció un mejoramiento, en función que se manifiesta que un 14% de las firmas incrementó el nivel de utilización de sus plantas fabriles.

**Gráfico N° 80: Dinámica de percepciones sobre el Nivel de utilización de la capacidad instalada**

¿Qué sucedió con el nivel de utilización de la capacidad instalada de la empresa?

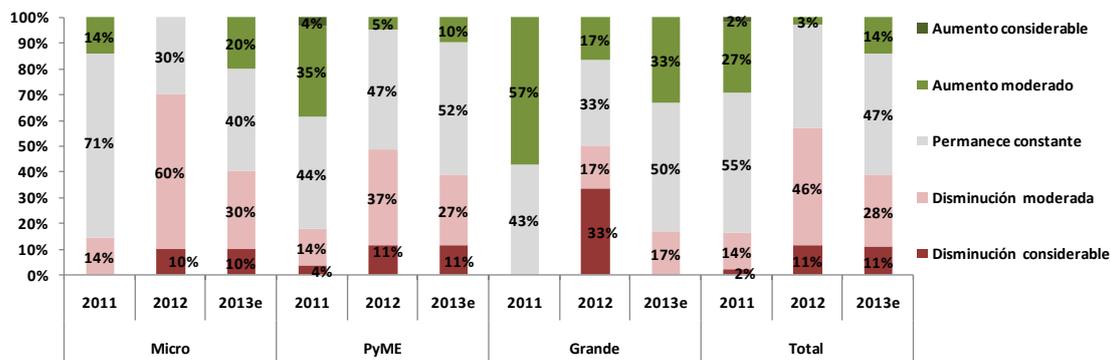


Fuente: IERAL.

Analizando la situación del nivel de capacidad instalada según tamaño de empresa, se aprecia que todos los segmentos siguen la dinámica general, con un año 2012 muy pesimista y mejoras para el 2013.

**Gráfico N° 81: Dinámica de percepciones sobre el Nivel de utilización de la capacidad instalada según tamaño de empresa**

¿Qué sucedió con el nivel de utilización de la capacidad instalada de la empresa?



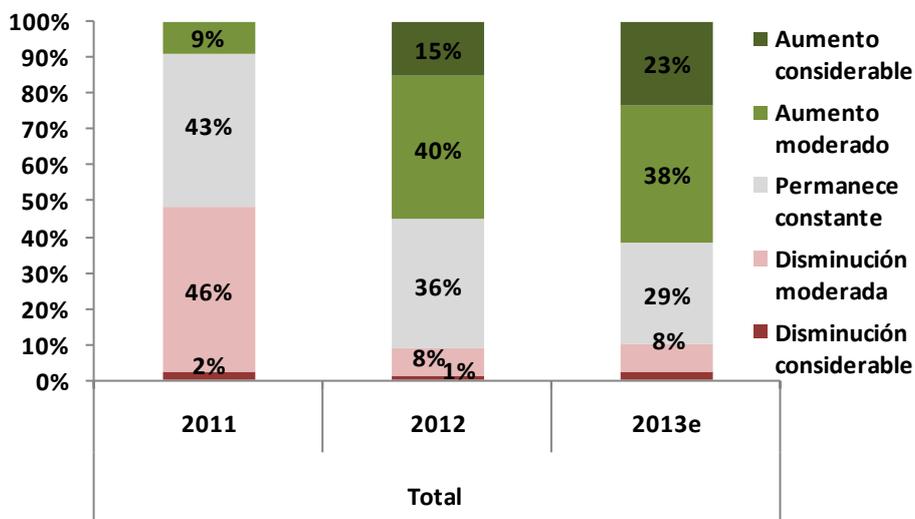
Fuente: IERAL.

En cuanto a la necesidad de financiamiento entre las empresas que fueron consultadas, para el período 2011-2013 se puede apreciar que a lo largo de los años se incrementó considerablemente.

Para 2013 se percibe que la necesidad de financiamiento es del 61% (38% aumento moderado y 23% aumento considerable), cuando en el año 2011 sólo 9% de las empresas manifestaba un incremento en dicha necesidad.

**Gráfico N° 82: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Financiamiento**

¿Qué sucedió con la necesidad de financiamiento de la empresa?



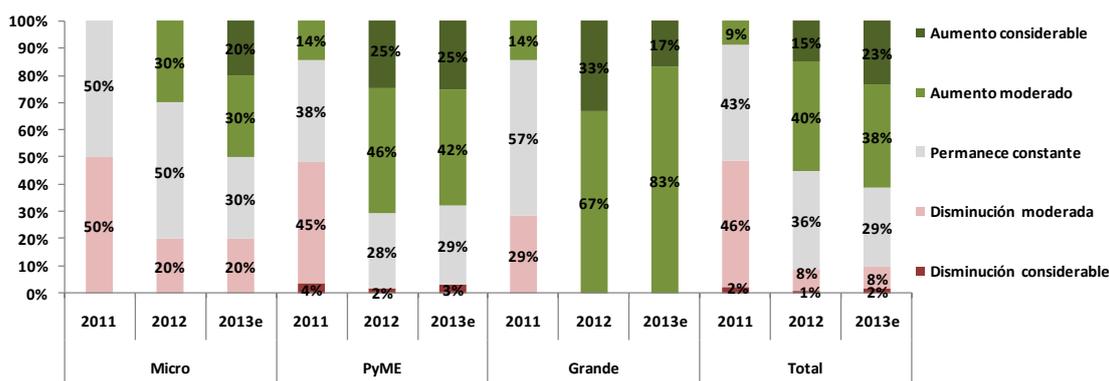
Fuente: IERAL.

Si se realiza la comparación entre lo que se esperaba para el 2012 a comienzos del mismo y lo que se esperaba a finales, se puede ver que la situación no varió considerablemente para el 2012.

Analizando la evolución de la variable necesidad de financiamiento, entre los distintos tamaños de empresa, se puede apreciar que para todos ellos ocurre la misma dinámica que en términos generales, se percibe una necesidad de aumento del financiamiento más marcada en los últimos años. Particularmente se destacan las grandes empresas que 2012 y 2013 la totalidad de las consultadas, afirmaban que había aumentado la necesidad de financiamiento. Por su parte, en 2013 el 67% de las PyMEs esperaba un incremento en la necesidad de financiamiento, cuando en 2011 sólo 14% lo señalaba, al tiempo que esto ocurrió en menor medida en las microempresas.

**Gráfico Nº 83: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Financiamiento**

¿Qué sucedió con la necesidad de financiamiento de la empresa?

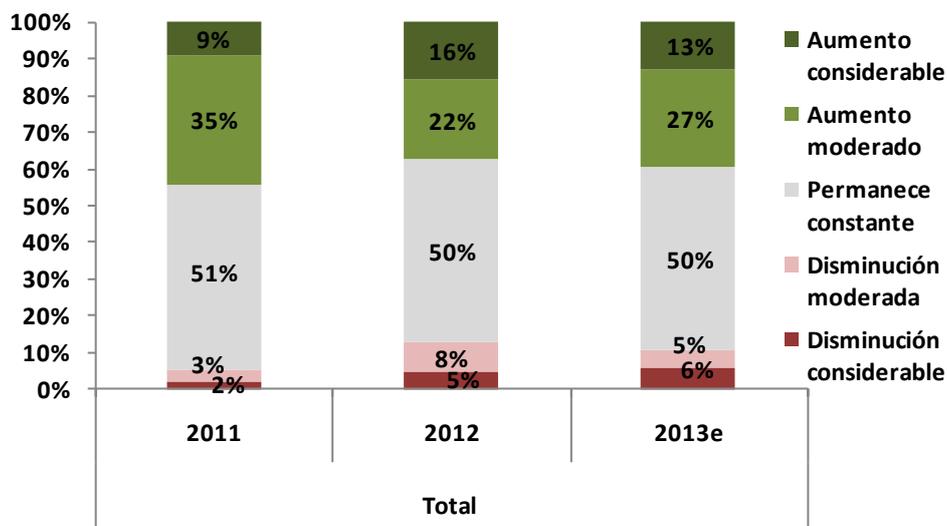


Fuente: IERAL.

Por último, respecto de la necesidad de inversiones en el sector de maquinaria agrícola y agropartes, se tiene una respuesta estable a lo largo del periodo 2011-2013, de modo que en todos los registros se tiene que alrededor del 40% de las firmas manifiestan un incremento anual en la necesidad de invertir.

**Gráfico N° 84: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Inversiones**

¿Qué sucedió con la necesidad de inversión de la empresa?

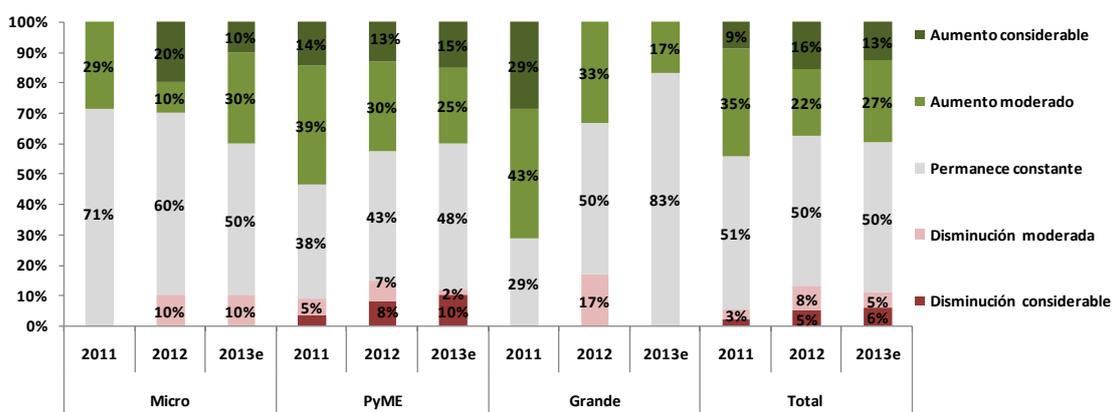


Fuente: IERAL.

Según tamaño de empresa, la necesidad de inversión presenta una dinámica similar a la del total general salvo en el caso de las grandes empresas, las cuales en 2013 esperaban una situación estable en materia de necesidad de inversiones. En el caso de las microempresas para 2013, el 40% de las consultadas afirmaba la mayor necesidad de inversión, y se manifestaba igual situación en las PyMEs.

**Gráfico N° 85: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Inversiones según tamaño de empresa**

¿Qué sucedió con la necesidad de inversión de la empresa?



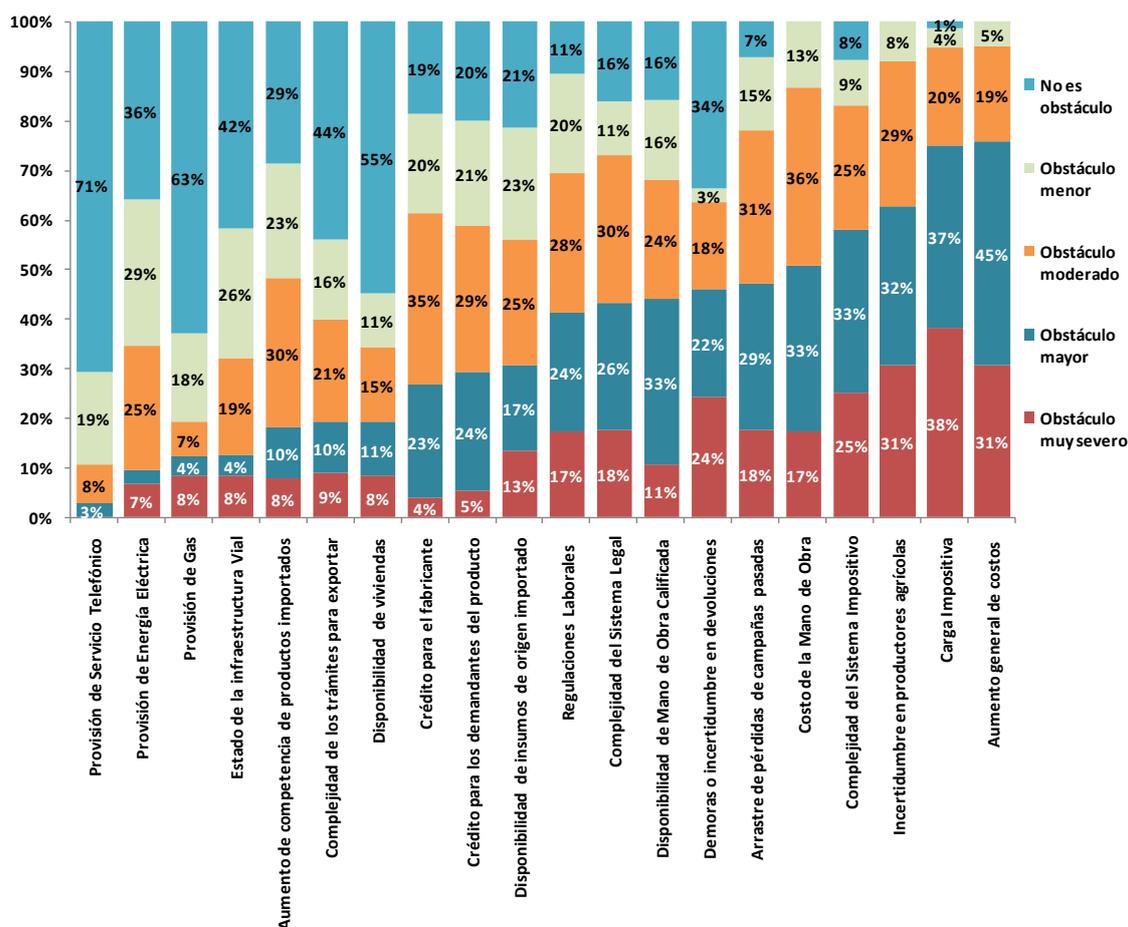
Fuente: IERAL.

## II.4. Dinámica de obstáculos para el crecimiento de las empresas

En el presente apartado se presentan resultados obtenidos al consultar a las empresas sobre los principales obstáculos que limitan su crecimiento, consulta que se realiza a los fines de jerarquizar aquellos problemas que las firmas consideran más limitantes.

En el observatorio realizado en 2013 se identificó como principal obstáculo para el agregado de empresas al aumento general de los costos, para el cual se identifica la mayor proporción de firmas que señala que se trata de un obstáculo mayor o muy severo (76% de las firmas se ubican en esta jerarquización). Prácticamente comparte posición con la Carga impositiva, mientras que en tercer lugar se destaca la incertidumbre que enfrentan los productores agrícolas. En cuarto y quinto lugar se destacan la complejidad del sistema impositivo y los costos de mano de obra.

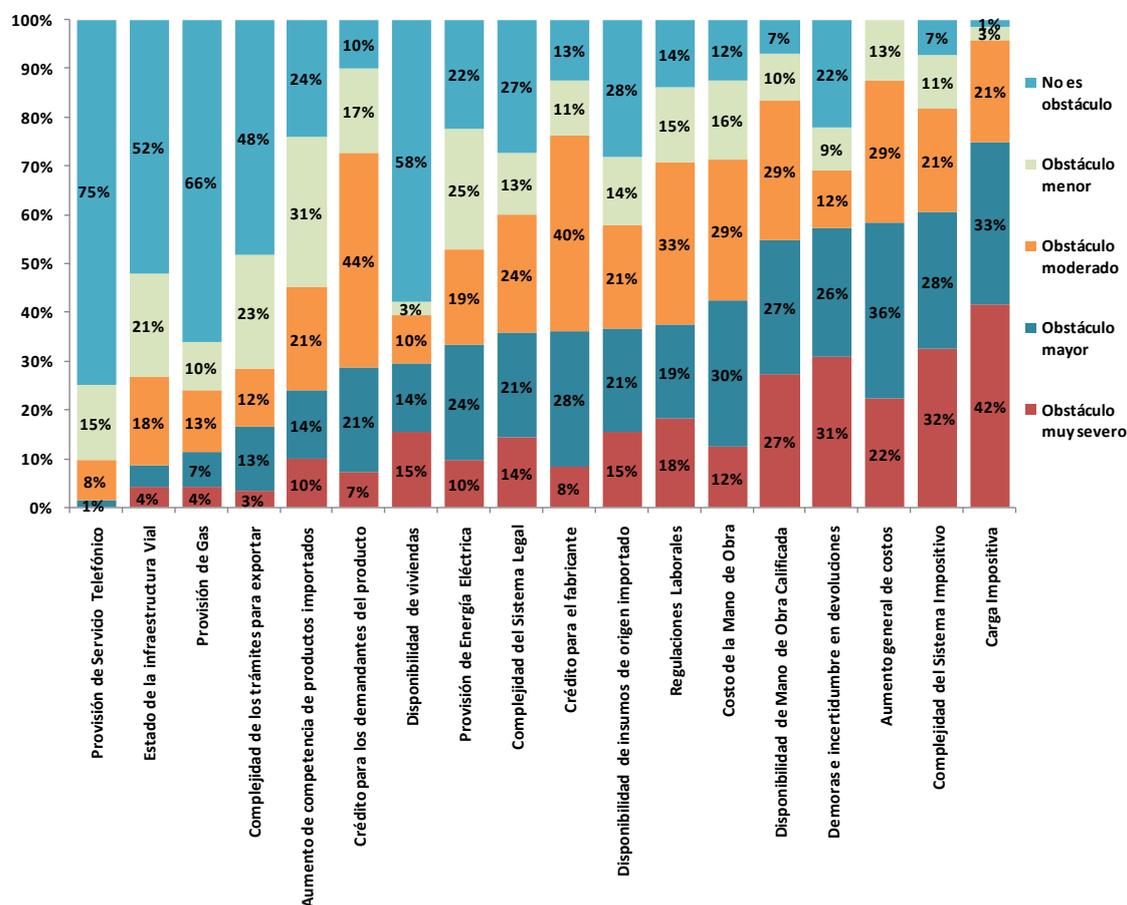
**Gráfico N° 86: Principales obstáculos para el crecimiento las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes en 2013**



En el observatorio realizado en 2012, por su parte, se habían identificado como principales obstáculos a la Carga impositiva, la complejidad del sistema impositivo (ambos relacionados), seguido por el aumento general de costos y la demora en los

mecanismos de devolución y compensación como el bono fiscal o los saldos técnicos de IVA.

**Gráfico N° 87: Principales obstáculos para el crecimiento las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes en 2012**



Fuente: IERAL.

De la comparación de ambos ranking de obstáculos, obtenidos con metodologías análogas, se pueden establecer algunas conclusiones. Considerando el porcentaje de firmas que los considera severos o muy severos (las categorías más negativas de la escala), se puede establecer que el obstáculo que ganó mayor representatividad en el sector, es decir aquel que fue señalado con mayor severidad en 2013 que en 2012, es el aumento generalizado de costos (tuvo un incremento de 17 p.p.). En segundo orden el costo de la mano de obra y la complejidad del sistema impositivo también se destacaron por su mayor puntuación (en el sentido negativo) en 2013. En un contexto de moderados niveles de ventas como fue el 2013, problemas como la disponibilidad de mano de obra o la disponibilidad de crédito para fabricantes perdieron relevancia en la jerarquía de obstáculos que manifiestan las firmas, sin que ello implique que hayan perdido relevancia a mediano plazo.

### **III. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS DEL ESTUDIO**

### **III. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS DEL ESTUDIO**

En el presente apartado se resumen actividades complementarias de estudio realizado, en referencia a aquellas actividades que implicaron algún tipo de relevamiento complementario, talleres de trabajo con referentes del sector o visitas a fábricas.

De este modo, se reseñan las actividades relacionadas con: el taller de trabajo sectorial realizado en Villa María realizado para conocer la situación de las empresas del sector en los primeros meses de 2013 y sus expectativas para el resto del año; el desarrollo del relevamiento trimestral de información de ventas de las firmas líderes del sector de maquinaria agrícola y agropartes en Córdoba, realizado a través de medios electrónicos; el relevamiento de percepciones y variables clave de los sectores exportadores de agropartes, a través de la participación en la Ronda de Negocios realizada en Marcos Juárez realizada en el segundo semestre de 2013. Asimismo, en ocasión de participar de actividades como las mencionadas, se aprovechó para coordinar visitas a plantas fabriles de diversas maquinarias e implementos como sembradoras, rotoenfardadoras, mixers, cabezales maiceros y embolsadoras de granos, entre otras.

#### **III.1. Taller de trabajo sectorial en Villa María – Primer Semestre 2013**

A continuación se resumen los resultados del taller de trabajo en el marco del Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de la Maquinaria Agrícola y Agropartes, realizado el 19 de Marzo en la ciudad de Villa María.

En el taller donde participaron socios y autoridades de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (AFAMAC), los economistas del IERAL presentaron las actividades a ser realizadas durante el año en materia de estudios sobre el sector, a partir del presente estudio financiado por el Consejo Federal de Inversiones, además de realizar una presentación sobre la situación y las perspectivas macroeconómicas de Argentina.

Aprovechando la presencia de un conjunto numeroso de empresarios del sector, se realizó una encuesta entre ellos, a los fines de conocer la situación del sector en el primer trimestre del año, como también sus perspectivas para los próximos meses.

La realización del monitoreo de perspectivas económicas se realizó considerando una muestra no probabilística conformada por las empresas participantes de la reunión, con criterio de oportunidad, que totalizaron 20 empresarios del sector de fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agropartes. Se debe destacar que las empresas consideradas representan a un conjunto de gran diversidad de productos fabricados, a la vez que también tienen una importante significación en términos de valor agregado y empleo total generado, de acuerdo con los datos del relevamiento estructural realizado en 2011 y su posterior actualización en 2012, ambos realizados por IERAL.

### III.1.1. Situación al primer trimestre de 2013

Como resumen de las consultas y análisis realizados en la jornada y a partir del procesamiento de los resultados de la breve encuesta realizada, se evidenció que:

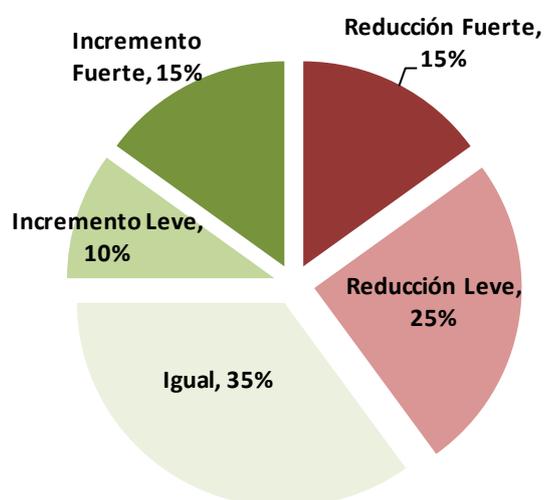
- A partir de la primera encuesta de percepciones del sector en la Provincia de Córdoba, sobre la base del conjunto de empresarios presente, pudo constatarse que 75% de los empresarios no contaban con un primer trimestre con incremento de ventas, respecto del mismo trimestre un año atrás.
- En ese marco, los indicadores de ventas de maquinaria agrícola relevados por INDEC a nivel nacional habían reflejado el primer trimestre de crecimiento interanual positivo luego de siete trimestres en terreno negativo, lo cual es un dato alentador para el sector, pese a que en términos históricos el nivel de ventas no era elevado.
- A partir de un examen detallado de las cifras de unidades vendidas de maquinaria a nivel nacional, se pudo apreciar que el comportamiento de los diferentes segmentos del mercado es heterogéneo. Tanto Tractores como Cosechadoras son los rubros de mayor dinamismo, en tanto que sus ventas en el primer trimestre de 2013 fueron mayores a las de igual periodo de 2012. Sin embargo en el caso de Sembradoras e Implementos Agrícolas (cabezales, pulverizadoras, tolvas, fertilizadoras y otros) la situación fue de estancamiento y leve retracción, respectivamente.
- Por último, en materia de perspectivas para el segundo y el tercer trimestre de 2013, los fabricantes de maquinaria y agropartes de Córdoba reflejaron la difícil

coyuntura del sector: 90% de las firmas esperaba que la rentabilidad se reduzca en el corto plazo, lo que constituye el aspecto en el cual existe mayor unanimidad; a su vez la mayor parte de las empresas espera mantener su planta de personal (60% de los casos), mientras que 25% prevé la reducción del nivel de ocupados y sólo 15% espera aumentarlo; y además en términos de inversiones, el 30% de las firmas prevé reducirlas.

- Detallando estos resultados, se destaca que 40% de las empresas consultadas en dicho taller señaló que anticipaba una reducción (25% correspondiente a una reducción leve y 15% a una reducción fuerte), mientras que sólo el 25% de las firmas esperaba un incremento en el nivel de ventas. Por su parte, el 35% restante consideró que el nivel de ventas permanecería inalterado en el primer trimestre, en comparación con igual periodo del año previo.

A partir de estas cifras, se infiere que la realidad del sector es compleja, si se tiene en cuenta que 75% de las empresas no visualizaba incrementos en las unidades vendidas en el primer trimestre de 2013 (en comparación interanual).

**Gráfico N° 88: Taller de trabajo - Evolución de ventas en el primer trimestre de 2013**  
Comparadas con igual periodo de 2012, medidas en unidades vendidas



*Fuente: IERAL sobre la base de respuestas de 20 empresarios participantes del taller de trabajo.*

### III.1.2. Perspectivas para el año 2013

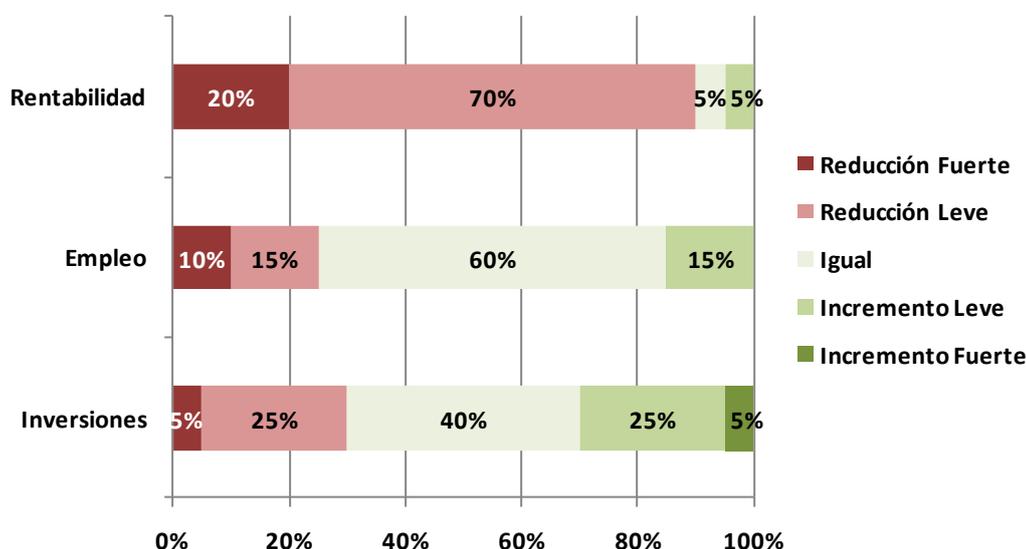
En relación con las perspectivas a futuro que tenían los empresarios, se evidenció que la variable que los empresarios perciben más comprometida para los próximos seis meses es la rentabilidad. La respuesta manifiesta casi la unanimidad, ya que 90% de las firmas

espera que la rentabilidad se reduzca en el corto plazo (70% de los empresarios espera una reducción leve y 20% espera que sea fuerte).

En materia de contratación de Mano de Obra, la mayor parte de las empresas esperaba mantener su planta de personal (60% de los casos), mientras que 25% preveía la reducción del nivel de ocupados y sólo 15% esperaba aumentarlo.

Por último, la realización de inversiones manifestaba una situación intermedia, de modo que 30% de las firmas preveía reducir sus inversiones (sólo 5% prevé una reducción fuerte), mientras que otro 30% esperaba incrementar sus inversiones (sólo 5% preveía un incremento fuerte).

**Gráfico Nº 89: Taller de trabajo - Perspectivas de empresas para segundo y tercer trimestre de 2013**



Fuente: IERAL sobre la base de respuestas de 20 empresarios participantes del taller de trabajo.

### III.2. Desarrollo de relevamiento trimestral sobre firmas líderes

A continuación se detallan las acciones implementadas en torno al objetivo de desarrollo de un Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC), ideado para brindar una referencia actualizada de la coyuntura del sector. Se trata de una actividad que comprometió una gran cantidad de tiempo en su diseño, en su implementación inicial y en su seguimiento para mantener su actualización.

Se presentan detalles sobre la metodología aplicada, detalles sobre la ejecución del mismo y los resultados preliminares obtenidos.

### III.2.1. Aspectos metodológicos

El indicador propuesto surge de una evaluación inicial de la disponibilidad de información de parte de las empresas, la capacidad de dar respuesta a los pedidos frecuentes de información, y también en lo que se refiere a la utilidad del indicador para reflejar la realidad del sector de fabricantes de Maquinaria y Agropartes.

De este modo, se partió de ciertas limitaciones que se describen a continuación, a las cuales se les dio una respuesta procurando mantener una relación razonable entre los beneficios y los costos de llevar adelante el indicador, como se resume a continuación:

- **Sobre la selección de firmas:** la mayor parte de las empresas del sector son microempresas o PyMEs, por lo cual resulta muy costoso, y en ocasiones inviable, solicitarles información detallada sobre su nivel de actividad de manera frecuente. En función de ello, se propone un indicador basado en una muestra de firmas líderes, es decir, firmas medianas y grandes elegidas de manera subjetiva, que cumplen con ciertos requisitos elementales: representan una participación importante en las ventas totales del sector y en el nivel de empleo, como también tienen importancia relativa significativa en la región en la que están localizadas. Se entiende que el nivel de actividad de estas firmas líderes tiene impacto directo en el nivel general de la provincia, dada su participación relativa, como también impacto indirecto, por las interdependencias existentes con otras empresas del sector.
- **Sobre la prioridad asignada a cada tipo de información:** la mayor parte de las empresas en general responde con poca agilidad cuando se le consulta mucha información, especialmente si proviene de diferentes áreas administrativas de la empresa o bien si se trata de información que habitualmente no se prepara con la frecuencia prevista en la propuesta de indicador, que es trimestral. En función de ello, se determinó un conjunto acotado de variables sobre las cuales pedir información, asignando la mayor prioridad a la información de ventas.

- **Sobre la representatividad del sector y la no-individualización de la información:** el sector de fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agropartes de Córdoba es responsable de la fabricación de una gran diversidad de productos, tanto en lo que se refiere a diferentes maquinarias como partes de estas. Por ello, al determinar el conjunto de firmas líderes a las cuales comprometer para la construcción de este indicador, se procuró incluir a los fabricantes de los principales productos que caracterizan al sector en la Provincia de Córdoba. Asimismo, la gran diversidad de productos exigió el desarrollo de una metodología apropiada de agregación de las cifras de ventas de productos heterogéneos, siguiendo para ello recomendaciones oficiales en materia de construcción de estadísticas, incorporando tanto a fabricantes de maquinarias como de agropartes.
  
- **Sobre la metodología para el cómputo de un índice de de ventas reales:** como el objetivo principal del indicador es reflejar el nivel de actividad de las firmas del sector de fabricantes, se requirió información de ventas en términos de unidades vendidas de los principales tres productos de cada firma, junto con la información de niveles de facturación. De este modo, se desarrolló un sistema para el cómputo del valor de ventas totales de la muestra de firmas líderes a precios constantes de un año tomado como base del análisis. Se realizaron diversas pruebas para analizar el impacto de la modificación de la elección del año base para los precios, no encontrando gran variabilidad entre los diferentes resultados. Un indicador de volumen de ventas basado en una canasta de bienes los cuales son ponderados a los precios de un año base (los precios se dejan fijos para todo el periodo) constituye lo que se conoce como un índice del tipo de Laspeyres.
  
- **Sobre las estimaciones de información faltante:** en el caso de información recibida de forma incompleta de parte de las firmas, se procedió a realizar estimaciones en los casos en que esto resultara técnicamente válido, mientras que en otros casos en donde esto no fue posible, se determinó la exclusión de la firma correspondiente del indicador desarrollado. Por este motivo, si bien los resultados se consideran fidedignos, podrían sufrir leves modificaciones en la medida que las cifras estimadas sean sustituidas por los valores remitidos por las

firmas en el futuro. De todos modos, las estimaciones influyen en un 2,9% del total de ventas involucradas en la construcción del indicador a lo largo de 7 años, de modo que su impacto es despreciable en las cifras de cada trimestre.

- **Sobre la confidencialidad de la información individual y la agregación:** el compromiso de confidencialidad de la información brindada asumido dificulta la posibilidad de mostrar la información del indicador de ventas de manera desagregada, por cuanto en algunos casos la información de un producto específico implicaría la revelación de la situación comercial de una firma individual. Por ello, se realizan presentaciones agregadas del indicador, por lo cual debe tenerse presente que en el proceso de agregación se terminan promediando las situaciones de las distintas sub-ramas del sector analizado, especialmente cuando hay algunos sectores que se despegan del resto en su evolución.

### III.2.2. Detalles del trabajo de campo

La metodología de contacto con los representantes de las empresas incluidas en la selección de firmas líderes incluye tanto la vía del correo electrónico como la vía telefónica. Generalmente las empresas difícilmente responden a la primera consulta por información, aunque con el correr de las consultas a lo largo del año algunas firmas disminuyen el tiempo de respuesta al mínimo.

De este modo, las consultas se realizan cada vez que finaliza un trimestre, es decir, en julio, en octubre, en enero y en abril, y generalmente para obtener la información de cada empresa es necesario más de un mensaje por correo electrónico y más de una llamada telefónica.

En el caso que algunas firmas demoren excesivamente la respuesta, esta situación dificulta la conformación del índice, perjudicando la calidad esperada de la información, debido a que generalmente cada firma tiene una participación relativa significativa en el valor del índice.

A lo largo de la etapa de implementación del mecanismo de actualización se han experimentado este tipo de dificultades para la recepción en tiempo y forma, llegando a tener un retraso de hasta tres trimestres en la información recibida en algunos casos,

mientras que en la mayor parte de las firmas el retraso no supera el de un trimestre. Asimismo, en algunos casos no se ha conseguido obtener la información completa en lo que se refiere a la desagregación de la información, situación que con el tiempo se fue solucionando parcialmente.

Se espera lograr en un futuro, ajustar los tiempos promedio para la recepción de la información, como también la cantidad y calidad de la información requerida, de modo que incrementar la utilidad de la herramienta de análisis para el análisis de la situación del sector de maquinarias agrícolas y agropartes en el corto plazo.

### III.2.3. Resultados preliminares del relevamiento de firmas líderes

El Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) en su versión preliminar refleja la evolución de las ventas de maquinarias y partes correspondientes a **diez firmas líderes** radicadas en la Provincia de Córdoba.

Asimismo, estas firmas representan a un conjunto cercano de más de 15 grupos de productos, entre los cuales se encuentran: tractores, pulverizadoras autopropulsadas y de arrastre, sembradoras de diverso tipo, cosechadoras, cabezales de cosechadora, acoplados-tolva, mixers, enfardadoras y rotoenfardadoras, extractoras y embolsadoras de granos, discos, cuchillas, diversas partes hidráulicas, entre otros.

El peso relativo de estas firmas en el total de ventas de fabricantes de la provincia es de 40% (cifras estimadas a partir de la información del Estudio Estructural de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes, IERAL 2012). La moderada a baja participación de exportaciones en el nivel de ventas, permite analizar la evolución de ventas principalmente a partir de los ciclos que afectaron las decisiones de los compradores domésticos.

A los fines del presente estudio, en lugar de considerar un conjunto de diez firmas líderes, debido a las dificultades para obtener respuestas completas de parte de las firmas sobre el cierre del año 2013, se presenta el indicador en una versión que recaba información de seis de esas diez firmas líderes en la provincia. En la conformación se mantiene la diversidad entre firmas de maquinarias y de partes, aunque se tiene la ausencia de un grupo de maquinarias y un grupo de agropartes, los cuales por los

motivos expuestos no están representados. Esta versión del indicador dista de la ideal, y se presenta a los fines de exponer el desarrollo alcanzado en esta iniciativa.

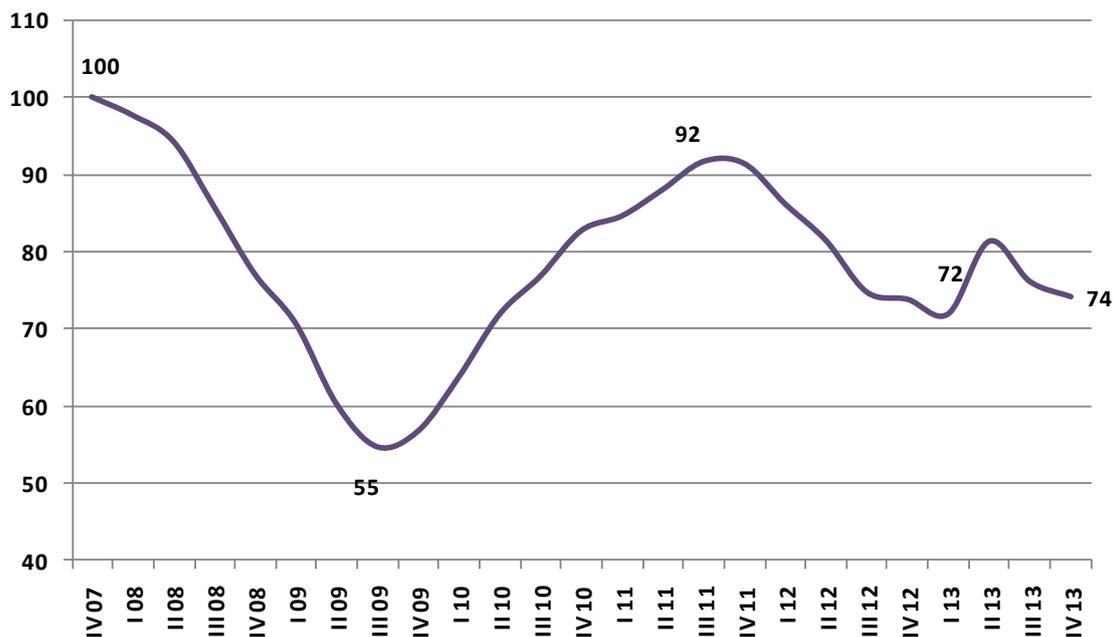
Como puede apreciarse a partir de la evolución del indicador, la contracción del sector en el año 2009 fue de una gran profundidad, llegando a contraerse hasta 45% respecto del máximo valor registrado a fines de 2007. La contracción se manifestó ya desde comienzos de 2008, posiblemente por los conflictos desatados con la resolución 125 que puso en alerta a gran parte de los productores agrícolas del país, aunque se manifestó con mayor fuerza en 2009, en plena crisis por la falta de lluvias que afectó al campo. La recuperación de ventas comenzó, según el indicador propuesto, en el cuarto trimestre de 2009, cerrando un periodo de siete trimestres con contracciones del nivel de ventas de un trimestre a otro (tomando la definición anualizada del indicador).

Posteriormente, luego de 8 trimestres de crecimiento en las cantidades vendidas que mostraron alguna volatilidad y no alcanzaron para recuperar niveles máximos previos, el nivel de ventas alcanzó el nivel de 92 en el tercer trimestre de 2011, acercándose hasta un nivel 5% menor al máximo del periodo analizado.

Los trimestres posteriores reflejan un nuevo ciclo de contracción en el nivel de ventas, el cual se explica por fenómenos climáticos y productivos (menor cosecha), y también por la mayor incertidumbre en materia económica (fuertes intervenciones estatales en diversos ámbitos, restricciones en el mercado de divisas y desarrollo de un mercado paralelo con gran brecha respecto del valor oficial de las divisas). Este ciclo se habría interrumpido los primeros trimestres de 2013, en los cuales el nivel de ventas se habría amesetado, por los mejores resultados productivos y habría retomado algún nivel de crecimiento, luego interrumpido nuevamente durante el segundo semestre del año.

**Gráfico N° 90: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 6 firmas líderes**

Índice base 2007- IV=100 – Indicador anualizado<sup>4</sup>

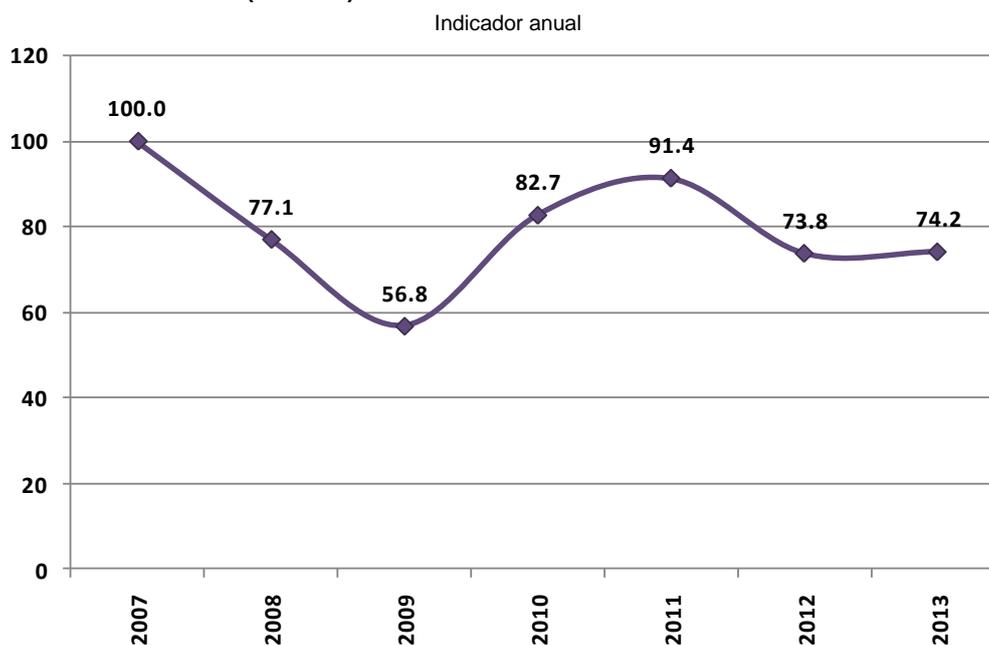


Fuente: IERAL.

En términos anuales, el nivel de ventas en 2013 se ubica 0,5% por encima de las del año inmediato anterior, mientras que se ubica 18,8% por debajo del nivel de 2011, y 25,8% por debajo del máximo histórico del periodo 2007-2013. Si bien se basa en seis firmas líderes en lugar de las diez inicialmente previstas, por la representatividad de las mismas estos indicadores reflejan que el nivel de actividad se encuentra lejos de los niveles máximos que se han evidenciado en los últimos años, aunque el 2013 haya sido un año mejor que el 2012 en términos de crecimiento.

<sup>4</sup> El indicador anualizado se construye para evitar el efecto de la fuerte estacionalidad de las ventas del sector. De este modo, el indicador correspondiente a cada trimestre corresponde a un año completo compuesto por los cuatro trimestres consecutivos que finalizan en el indicado.

**Gráfico N° 91: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 6 firmas líderes**

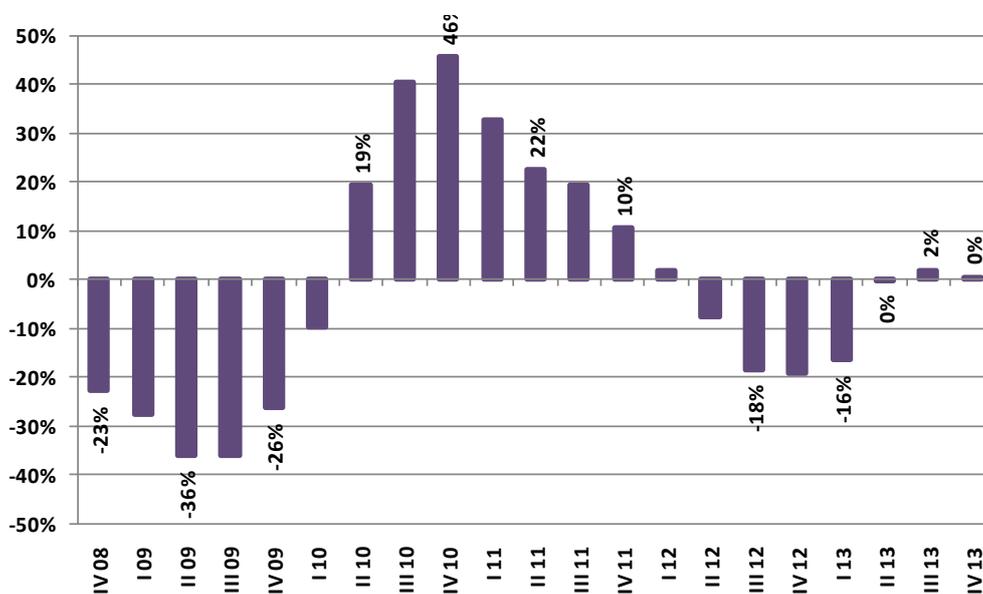


Fuente: IERAL.

La tasa de crecimiento del indicador anualizado en esta versión del índice ha pasado de números negativos entre el segundo trimestre de 2012 y el primero del 2013, a valores próximos a cero y levemente positivos la segunda mitad del último año. Asimismo, en términos de la evolución experimentada entre 2008 y 2013, el sector de maquinarias agrícolas y agropartes evidencia una fuerte volatilidad, muy superior a la de otros sectores de la economía.

**Gráfico N° 92: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 6 firmas líderes**

Variación interanual – Indicador anualizado<sup>5</sup>



Fuente: IERAL.

Por último, se destaca que se está trabajando en la simplificación del proceso de respuesta, para disminuir al mínimo el rezago en la información y establecer un calendario de publicaciones del indicador generado, que aún se considera en etapa de ajustes para su implementación permanente.

### III.3. Relevamiento de percepciones y variables clave de los sectores exportadores de agropartes

En el presente apartado se resumen los resultados del relevamiento realizado por IERAL durante la realización de la Ronda de Negocios de Agropartes, realizada los días 24-25 de Octubre de 2013, en la localidad de Marcos Juárez, Provincia de Córdoba, organizada por la Agencia Pro Córdoba con financiamiento del CFI.

En el marco de la mencionada actividad, el equipo del IERAL participó de una de las jornadas del evento para recabar opiniones y referencias de las empresas nacionales y operadores internacionales participantes, a través de encuestas y entrevistas.

<sup>5</sup> Ídem nota anterior.

### III.3.1. Resumen general del desarrollo de la Ronda de Negocios

La Ronda de Negocios de Agropartes se realizó los días 24-25 de Octubre de 2013, en la localidad de Marcos Juárez, organizada por la Agencia Pro Córdoba SEM, la Municipalidad de Marcos Juárez y el Consejo Federal de Inversiones.

En esta actividad participaron operadores extranjeros de Perú, Bolivia, Ecuador, Estados Unidos y Brasil, potenciales demandantes de la producción de Argentina que pudieron establecer contactos de negocios con empresas locales del sector. Se trata de una modalidad de trabajo de la forma de una misión inversa.

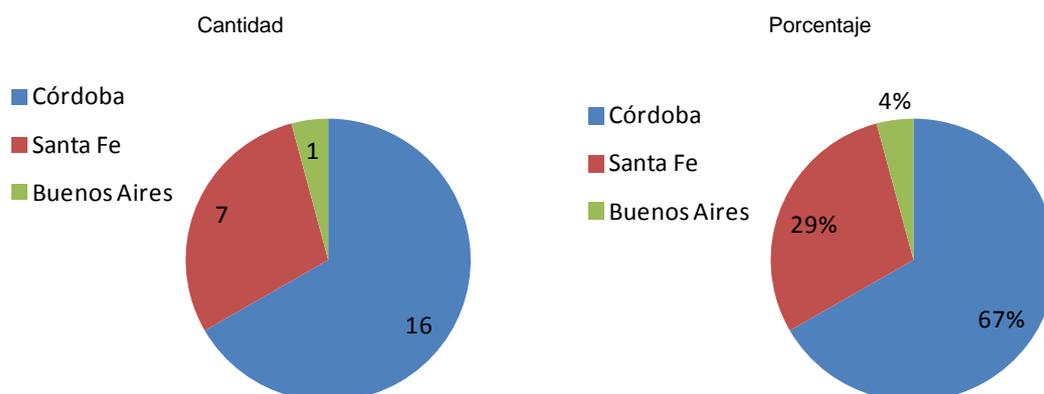
Adicionalmente, las empresas radicadas relativamente cerca del lugar, permitían el desarrollo de visitas a sus plantas fabriles, a los fines dar a conocer sus procesos de producción con mayor detalle y terminar de rubricar acuerdos.

Respecto de las empresas que participaron de la ronda de negocios, se tiene que participaron un total de 24 empresas fabricantes de agropartes o de repuestos de maquinarias agrícolas.

Del total de empresas participantes, dos tercios correspondían a empresas de la Provincia de Córdoba (16 firmas), mientras que el resto provenían de la Provincia de Santa Fe (7 firmas) y de Buenos Aires (1 empresa). A su vez, participaron representantes de consorcios de exportación que aglutinan a diversas empresas del sector, tanto de Córdoba, como de Santa Fe.

Los contactos realizados entre operadores y fabricantes (o sus representantes de ventas) estuvieron centrados en conocer productos, precios y calidad, como también en cerrar acuerdos iniciados con anterioridad. En total, implicó la realización de 125 entrevistas entre empresas locales y operadores externos.

**Gráfico N° 93: Empresas participantes en ronda de negocios**



*Fuente: IERAL sobre la base de informe ProCórdoba*

### III.3.2. Resultados de entrevistas a empresas y operadores

A los fines de aprovechar en mayor medida la participación en el encuentro de negocios, como ya ha sido mencionado, se realizaron entrevistas a empresas locales y, principalmente, a operadores extranjeros.

Las temáticas consultadas con los diferentes participantes fueron:

- Situación actual del sector de agropartes a nivel mundial
- Competitividad de los productos argentinos respecto de la producción de otros países
- Percepciones sobre la calidad de las agropartes argentinas
- Percepciones respecto de la dinámica del nivel de precios local e internacional en maquinarias y agropartes

Como resultado de las **entrevistas con representantes de firmas locales**, se pudo conocer que la mayoría de las empresas locales participantes ya se encuentran exportando, representando las exportaciones entre un 10% y un 40%, de las ventas de la empresa, de modo que el evento organizado constituye una oportunidad para acceder a mercados externos nuevos.

Se consultó además acerca de los inconvenientes a los que se deben enfrentar las empresas a la hora de exportar y sostener en el tiempo esas actividades. Según sus

expresiones, señalan que el atraso en el tipo de cambio es el principal obstáculo, señalando también la necesidad de estabilidad macroeconómica, mayor apoyo nacional a las empresas de localidades del interior y mayor agilidad en materia de trámites burocráticos.

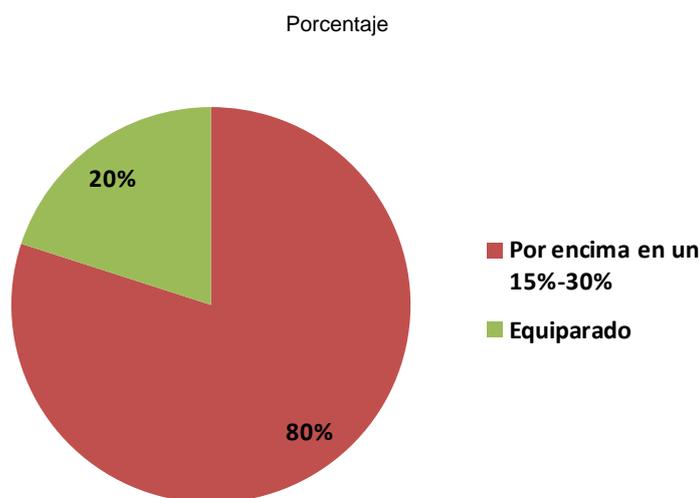
Según las empresas consultadas, los precios locales comparados con proveedores similares del resto del mundo, se encuentran entre 15% y 30% por encima de estos últimos.

En relación a la calidad de los productos argentinos, las empresas perciben que la producción local cuenta con mejor calidad que la de proveedores similares. Las principales comparaciones de agropartes argentinas con proveedores, se realizan con los países limítrofes, destacándose Brasil como competidor en el mercado.

Por otra parte, de las **entrevistas con operadores internacionales** se destacó que en general en los países de origen existe estabilidad de precios en dólares (se entrevistó a operadores de México, Brasil, Estados Unidos, Perú, Bolivia y Ecuador), por lo cual generalmente ven con preocupación los aumentos de precios en los productos argentinos. Para ilustrar el punto, se destaca que la mitad de los operadores estimó que en el último año no había habido incrementos de precios en dólares en sus países de origen.

Respecto del precio y la calidad, según los operadores externos los productos argentinos se encuentran por encima de los productos internacionales en ambas cuestiones. Si bien la calidad de los productos argentinos resulta muy satisfactoria (todos los operadores destacaron que su calidad es mejor que la de los competidores en general), su precio y el entorno económico-político que los rodea, hace que muchas veces no sean preferidos. Entre los proveedores internacionales preferidos, en término de precios, se encuentran Italia, Brasil, China, según el tipo de agropartes que se trate, aunque se resalta que es una situación muy cambiante de un año a otro. Por último, al momento de la consulta el 80% de los operadores consideraba que los productos argentinos tenían un precio entre 15% y 30% superior al de los productos de otros países.

**Gráfico N° 94: Percepciones de operadores externos sobre precios de productos argentinos comparados con proveedores de otros países**



*Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.*

En general, cuando se consulta a los operadores por los productos preferidos en general (combinando calidad y precio), se indica preferencia por los productos italianos. Por último, una referencia repetida entre operadores se refiere a la escala de los productos argentinos: las empresas fabricantes nacionales generalmente están abocadas a la producción de maquinarias de gran tamaño, acordes con las técnicas de producción extendidas en Argentina, lo cual generalmente no representa las condiciones existentes en gran parte de los países de origen de los operadores consultados.

Estas referencias obtenidas entre empresas participantes y operadores, aunque no pueden ser extrapoladas a todos los productos del sector, permiten tener una visión actualizada y de primera mano de las condiciones de competitividad de los productos nacionales.

#### **IV. DESARROLLO DEL MERCADO INTERNO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES**

## **IV. DESARROLLO DEL MERCADO INTERNO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES**

A partir del conjunto de análisis llevado a cabo a lo largo del presente estudio, se han identificado diferentes factores que inciden en el desarrollo del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes. Estos diferentes factores incentivaron tanto al desarrollo del mercado interno como al de la inserción externa de los productos nacionales.

En el presente apartado se analizan indicadores del desarrollo reciente, actual y potencial del mercado interno de maquinarias agrícolas, en función de las cifras de algunos de los principales rubros de maquinaria para los que existe información histórica.

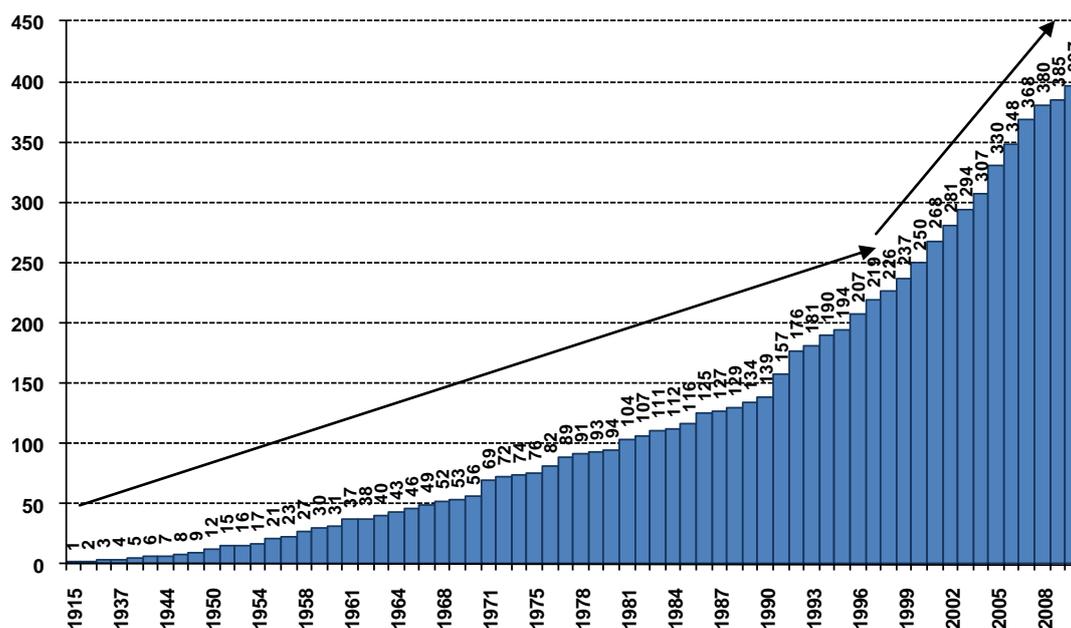
### **IV.1. Introducción**

El sector de fabricantes de maquinarias agrícolas y agropartes de la Provincia de Córdoba se encuentra conformado por un conjunto de 475 firmas, incluyen micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, que participan en el proceso productivo de alguna máquina o alguna agroparte (independientemente si es su actividad principal).

De estas firmas, se destaca que en años recientes, en especial desde la devaluación de la moneda doméstica en 2002, favoreció la competitividad de las empresas ya instaladas y también incentivó la aparición de nuevas firmas.

Ello se aprecia claramente en el patrón temporal de las empresas relevadas, donde a partir de 2001 se observa un importante aumento en el número de empresas. De todos modos, existen también más de un centenar de firmas que exceden los 30 años de vida, dando al sector un perfil que se combina con un importante número de firmas nuevas.

**Gráfico N° 95: Evolución en el tiempo del número total de firmas en Córdoba**



*Nota: No se dispone de información del año de inicio para 78 de las firmas identificadas como parte del sector, el análisis se basa en las 397 que brindaron dicha información durante el relevamiento de IERAL en 2011*

*Fuente: IERAL*

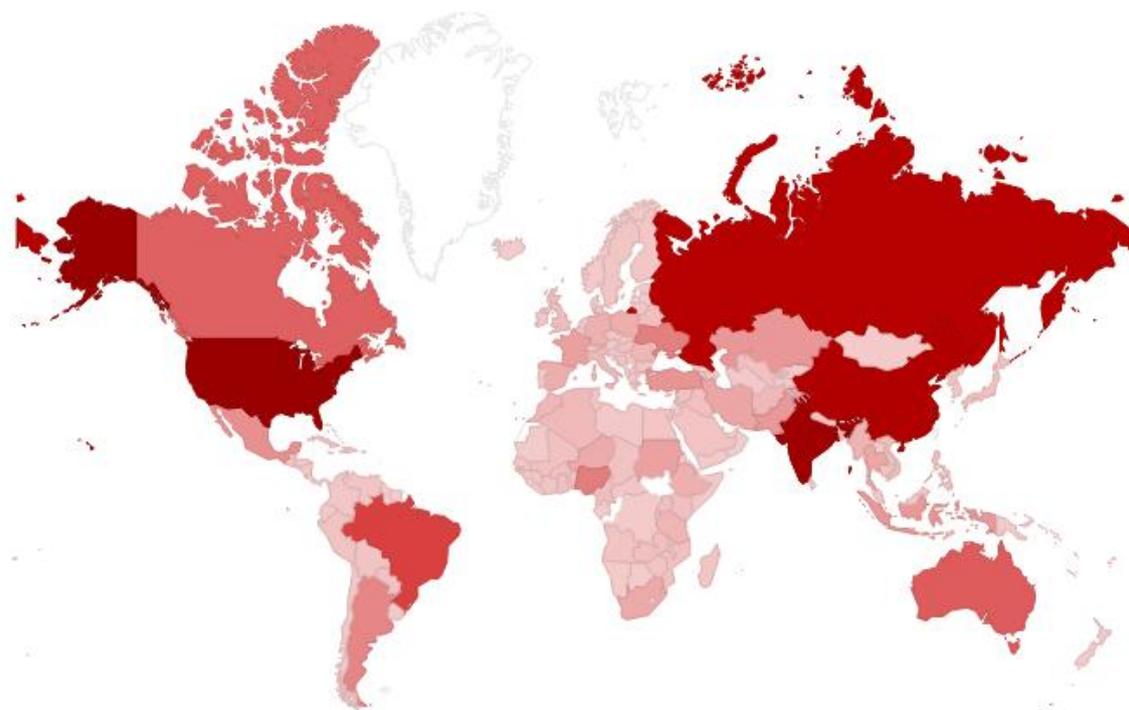
El sector de fabricantes se ha desarrollado, entonces, tanto en años en los que la política económica favoreció la apertura, como en años en que la economía se cerró al resto del mundo (en términos relativos).

En función de estos escenarios alternantes, y también en función del importante desarrollo del sector agrícola nacional, las firmas de maquinarias y agropartes orientaron la mayor parte de los esfuerzos a atender a la demanda interna de maquinarias (salvando algunas excepciones).

Se destaca, a modo de referencia, que Argentina se ubica entre los primeros diez países en materia de existencia de superficie cultivable según datos de la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO según sus siglas en inglés), sólo superada por Estados Unidos, India, China, Rusia, Brasil, Australia, Canadá, Nigeria y Ucrania<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> La definición de tierra cultivable incluye aquellos terrenos definidos por la FAO como afectados a cultivos temporales (las zonas de doble cosecha se cuentan una sola vez), los prados temporales para segar o para pasto, las tierras cultivadas como huertos comerciales o domésticos, y las tierras temporalmente en barbecho. Se excluyen las tierras abandonadas a causa del cultivo migratorio.

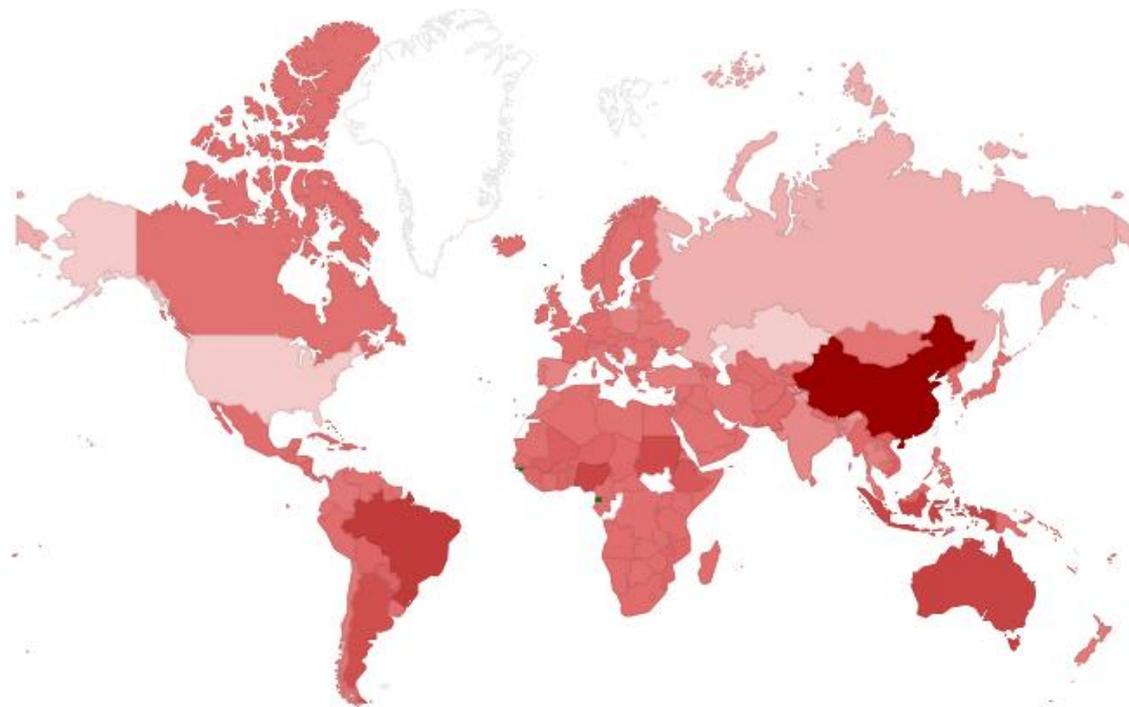
**Gráfico N° 96: Tierra cultivable en el mundo (2000-2007)**



*Fuente: IERAL sobre la base de FAO*

Incluso en términos dinámicos, Argentina se encuentra en el séptimo lugar en el cual se más se incrementó la superficie cultivable en términos absolutos entre los periodos 2000-2007 (última información disponible para la mayor parte de los países) y 1990-1999. El país sólo es superado por China, Brasil, Australia, Nigeria, Indonesia y Sudán, lo cual refleja que la dinámica reciente del sector agrícola se ha manifestado de manera destacada en comparación internacional, sobre la base de este indicador.

**Gráfico N° 97: Variación en cantidad de tierra cultivable en el mundo**  
(2000-2007 vs 1990-1999)



*Fuente: IERAL sobre la base de FAO*

#### **IV.2. Evolución reciente el mercado interno de maquinarias agrícolas**

Las cifras de la evolución de ventas de maquinarias agrícolas publicadas por INDEC permiten tener una referencia actualizada de una porción importante de las ventas de maquinaria agrícola y sus implementos.

La metodología utilizada en la selección de las concesionarias y fabricantes consideradas en el relevamiento oficial no está adecuadamente explicitada por el organismo, por lo cual las cifras son consideradas por su importancia para reflejar la dinámica de las ventas (suponiendo que la metodología se mantiene a lo largo del tiempo) y no su nivel, ya que se estima que podría ser superior. Asimismo, no refleja de manera directa la evolución de las ventas del sector agropartista.

En primer lugar se analiza el nivel total de ventas (incluyendo máquinas nacionales e importadas), y luego se analiza el nivel de ventas correspondiente a máquinas nacionales.

#### IV.2.1. Nivel de ventas totales de maquinaria agrícola en Argentina

En primer lugar, conviene contextualizar la situación del sector en los últimos años. Como puede apreciarse, en el periodo 2010-2012 la performance de ventas de los principales rubros de maquinarias había mostrado una tendencia declinante, a la vez que en todos los casos se verificaba que los niveles de ventas de 2012 eran inferiores a los máximos registrados en la década.

Así, mientras en 2012 se vendieron 5.081 Tractores (nacionales e importados, con creciente participación de los primeros), en el año 2008 se había alcanzado una magnitud históricamente alta, cercana a las 8.000 unidades vendidas. Por su parte, una situación similar se aprecia en los indicadores de ventas de Cosechadoras, Sembradoras e Implementos Agrícolas (que incluyen una gran variedad de productos como cabezales, pulverizadoras, tolvas, fertilizadoras y otros).

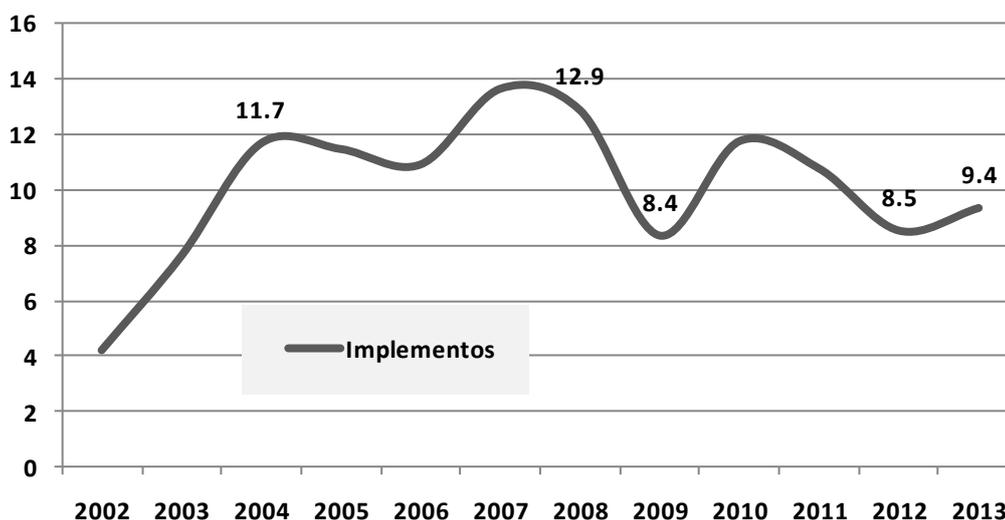
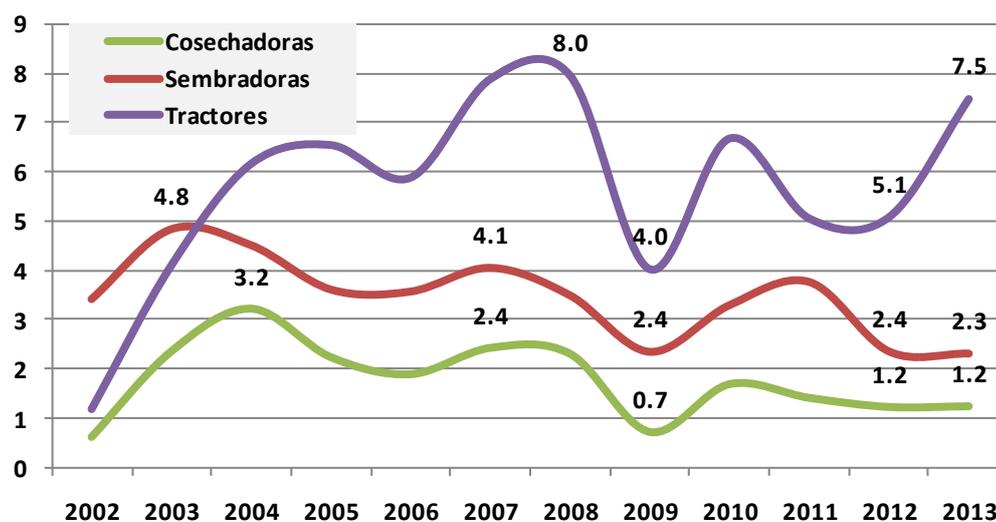
En el año 2013 se evidenció una mejora principalmente en las ventas de tractores, que se incrementaron a cerca de 7.500 unidades (47% de incremento respecto al año anterior), mientras que en los otros rubros no se dio una situación semejante.

En el caso de implementos agrícolas, se vendieron 9.352 unidades, implicando un incremento de 9,6% respecto del año anterior; mientras que en el caso de sembradoras se vendieron 2.315, es decir 1,8% menos que el año previo; y se comercializaron 1.240 cosechadoras, lo que implica un incremento de 1,1%.

Respecto de los niveles de ventas, sólo en el caso de tractores se trata de una cantidad vendida próxima a los niveles máximos alcanzados en la última década (sólo 6% inferior al máximo alcanzado en 2008). En el resto de los casos el nivel de ventas es inferior a los niveles de ventas más elevados experimentados en el pasado: en cosechadoras lo vendido en 2013 es 61% inferior a lo correspondiente a máximo alcanzado en 2004, en sembradoras es 52% inferior a la cantidad de dichas máquinas vendidas en 2003 y en implementos es 27% inferior al máximo vendido en 2008.

**Gráfico N° 98: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola en Argentina por año<sup>7</sup>**

Eje vertical con rótulos en miles de unidades



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Por último, para tener una medida del conjunto de máquinas consideradas, el organismo oficial presenta la evolución de las ventas totales de maquinaria (sumando cantidades de diferentes productos), como también la evolución de la facturación (que se ve afectada por la variabilidad de precios).

En este caso presentaremos la evolución de las cantidades, alternativamente, a través de un indicador de ventas a precios constantes, que permite agregar la situación de los distintos rubros en un solo indicador, dejando de lado el efecto de los precios.

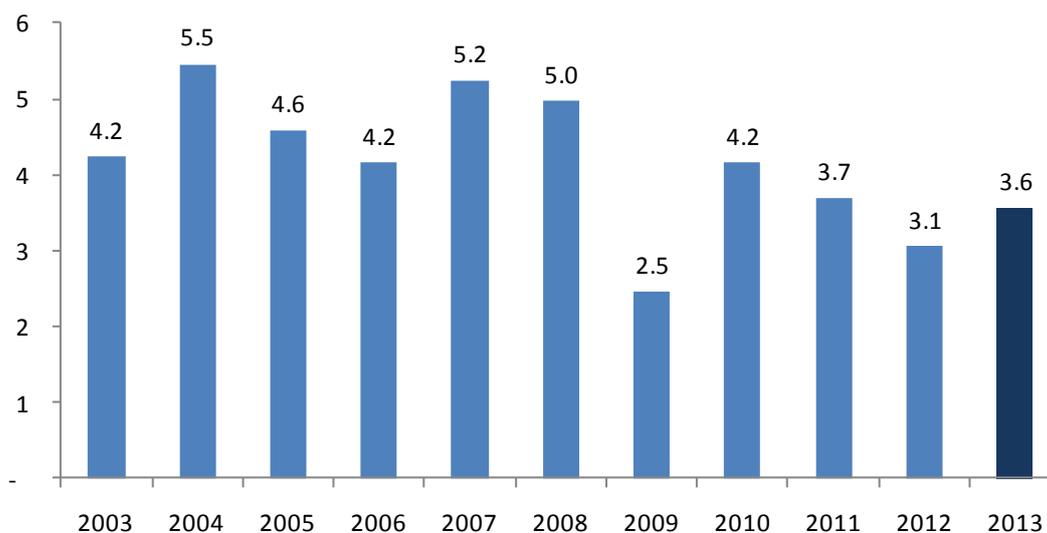
<sup>7</sup> La evolución de las ventas de Implementos se muestra por separado para no entorpecer el análisis, y en función que se trata de un indicador que aglomera gran cantidad de tipos de máquinas, por lo cual su interpretación se hace dificultosa.

El nivel alcanzado en 2013 resulta 16,8% superior al de 2012, que fue un año difícil para el sector, aunque la mejoría se explica en gran parte por la mejora en las ventas de tractores.

Adicionalmente, se destaca que para el conjunto de la maquinaria (Tractores, Cosechadoras, Sembradoras e Implementos varios), el presente año evidenciaría ventas levemente inferiores a las de 2011 (la diferencia es negativa de 3%). A partir de este indicador, puede verse que el nivel de ventas, medido a precios constantes, resulta el tercer valor más bajo en los últimos diez años (los valores más bajos corresponden a 2009 y 2012 respectivamente). En suma, el incremento en el valor del indicador de ventas a precios constantes se explica mayoritariamente por lo ocurrido en tractores, que justifica cerca del 90% de la variación positiva en el indicador conjunto.

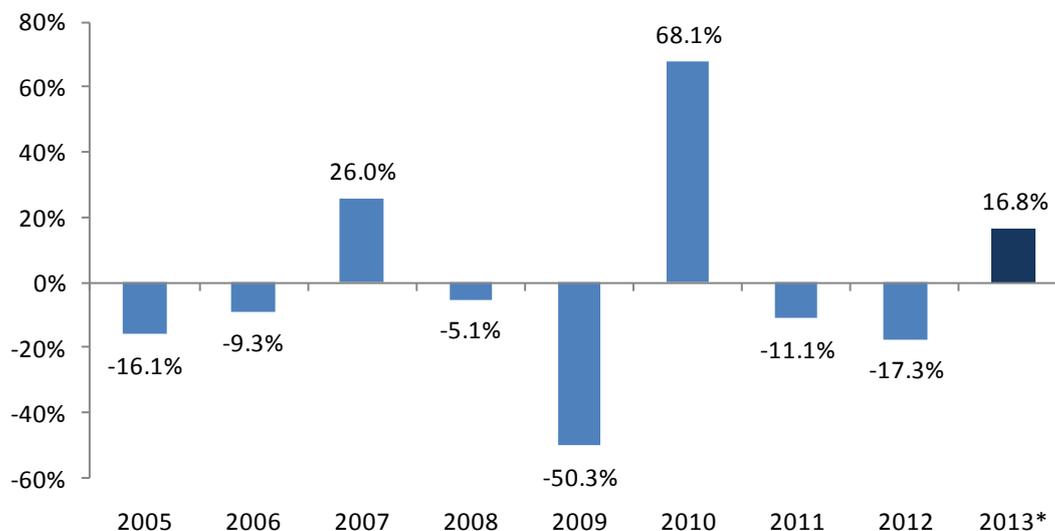
**Gráfico Nº 99: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (\$ constantes)**

Miles de millones de \$ constantes de 2010



**Gráfico N° 100: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (%)**

Miles de millones de \$ constantes de 2010 - Variación %



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

#### IV.2.2. Nivel de ventas de maquinaria agrícola nacional en Argentina

Como se hizo en el apartado anterior, en primer lugar es oportuno contextualizar la situación del sector en los últimos años. Como puede apreciarse, en el periodo 2010-2012 la performance de ventas de sembradoras e implementos había mostrado una tendencia declinante, mientras que los segmentos de tractores y cosechadoras habían experimentado un leve crecimiento. A la vez, en los primeros dos casos se verificaba que los niveles de ventas de 2012 eran inferiores a los máximos registrados en la década, mientras que en los dos restantes la situación era más favorable.

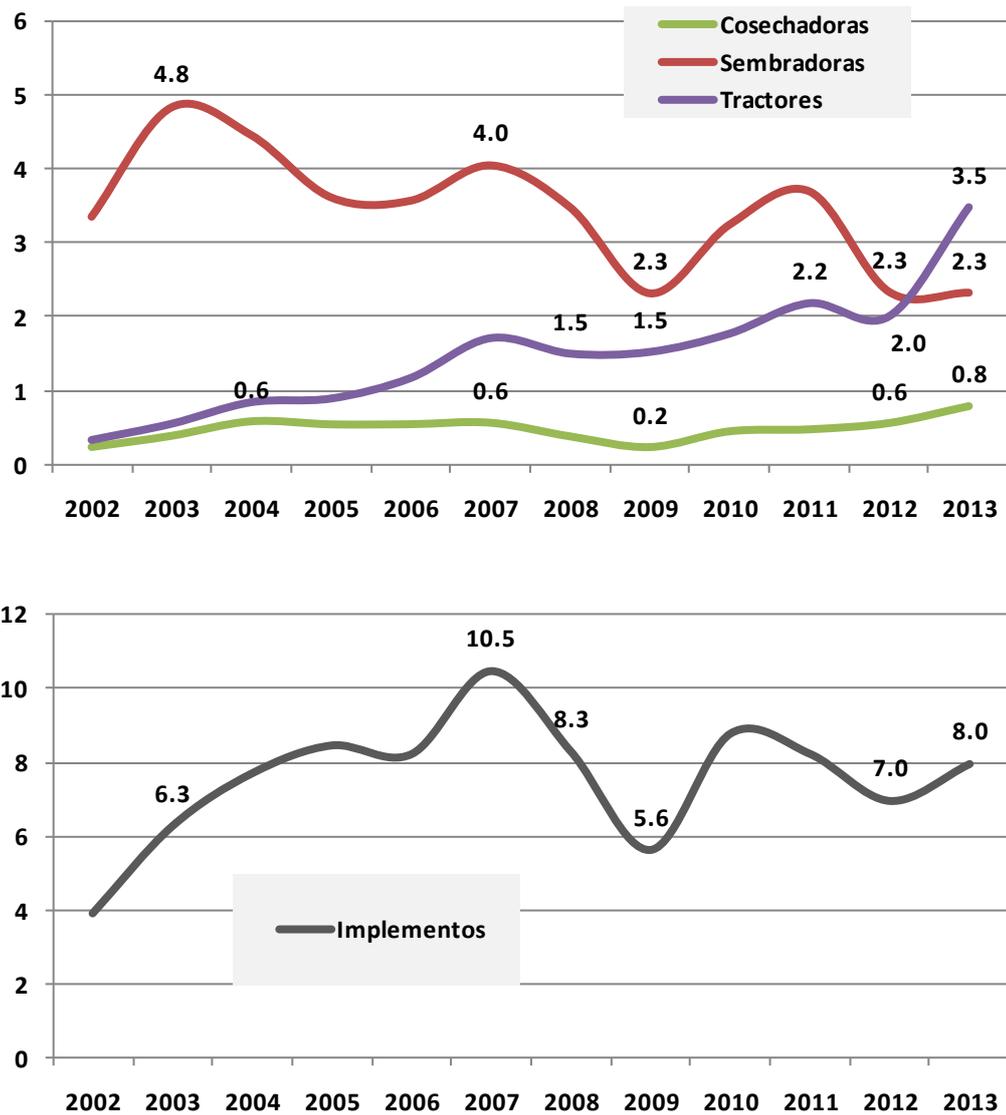
Así, mientras en 2012 se vendieron 2.325 sembradoras nacionales, en el año 2003 se habían vendido 4.834. En el caso de Implementos Agrícolas (que incluyen una gran variedad de productos como cabezales, pulverizadoras, tolvas, fertilizadoras y otros), en 2012 se vendieron 6.952, cuando en 2007 se había alcanzado el record de 10.473 unidades nacionales. Por su parte, en 2012 se vendieron 1.999 tractores y 554 tractores nacionales en el mercado interno, guarismos que resultaron 8% y 4% inferiores a los máximos históricos correspondientes, que fueron en 2011 y 2004 respectivamente.

En el año 2013 se evidenciaron los siguientes niveles de ventas de maquinaria de origen nacional en el mercado interno:

- 3.471 tractores, implicando 73,6% de incremento respecto al año anterior, y representa un incremento de 60% respecto al máximo histórico de 2011.
- 784 cosechadoras, lo que implica 41,5% de incremento respecto de 2012 y 36% respecto del máximo histórico de 2004.
- 7.954 implementos agrícolas, representando una suba de 14,4% respecto de 2012, aunque 24% menos que el máximo histórico de 2007.
- 2.313 sembradoras, representando una caída de 0,5% (manifiesta estabilidad), aunque es un nivel de ventas 52% inferior al máximo histórico alcanzado en 2003 (el análisis es coincidente con el de la sección anterior en función de que que prácticamente la totalidad de las sembradoras vendidas en el mercado interno son nacionales).

De este modo, como resumen se tiene que en lo que se refiere al nivel de ventas, sólo los segmentos de tractores y de cosechadoras se ubican por encima de sus máximos históricos previos, mientras que en el caso de implementos agrícolas y en el de sembradoras los niveles de ventas crecen menos y se ubican lejos de sus máximos históricos de ventas en lo que se refiere a maquinaria nacional.

**Gráfico Nº 101: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola nacional en Argentina por año<sup>8</sup>**  
Eje vertical con rótulos en miles de unidades



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Por último, se repite el análisis para tener una medida del conjunto de máquinas consideradas, se presenta el indicador de ventas totales de maquinaria nacional a precios constantes, que permite agregar la situación de los distintos rubros en un solo indicador, dejando de lado el efecto de los precios.

<sup>8</sup> La evolución de las ventas de Implementos se muestra por separado para no entorpecer el análisis, y en función que se trata de un indicador que aglomera gran cantidad de tipos de máquinas, por lo cual su interpretación se hace dificultosa.

El nivel alcanzado en 2013 es 28,5% superior al de 2012, que aquí se evidencia con mayor significatividad que fue un año difícil para el sector, siendo que la mejoría se explica en gran parte por la mejora en las ventas de tractores y de cosechadoras.

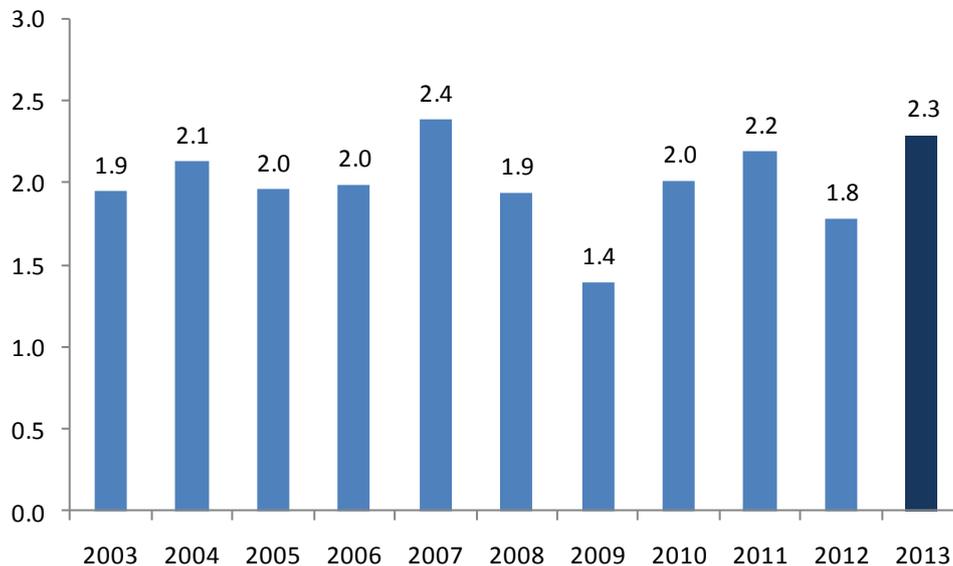
Adicionalmente, se destaca que para el conjunto de la maquinaria (Tractores, Cosechadoras, Sembradoras e Implementos varios), el presente año evidenciaría ventas levemente superiores a las de 2011 (4,5% superiores), y levemente inferiores a las del máximo histórico que sería en 2007 (3,8% inferiores).

A partir de este indicador, puede verse que el nivel de ventas de 2012, medido a precios constantes, resultó el segundo valor más bajo en los últimos diez años (el valor más bajo corresponde a 2009).

En suma, el incremento en el valor del indicador de ventas a precios constantes en 2013 se explica mayoritariamente por lo ocurrido en tractores y cosechadoras, que juntos justifica cerca del 90% de la variación positiva en el indicador conjunto.

**Gráfico N° 102: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno (\$ constantes)**

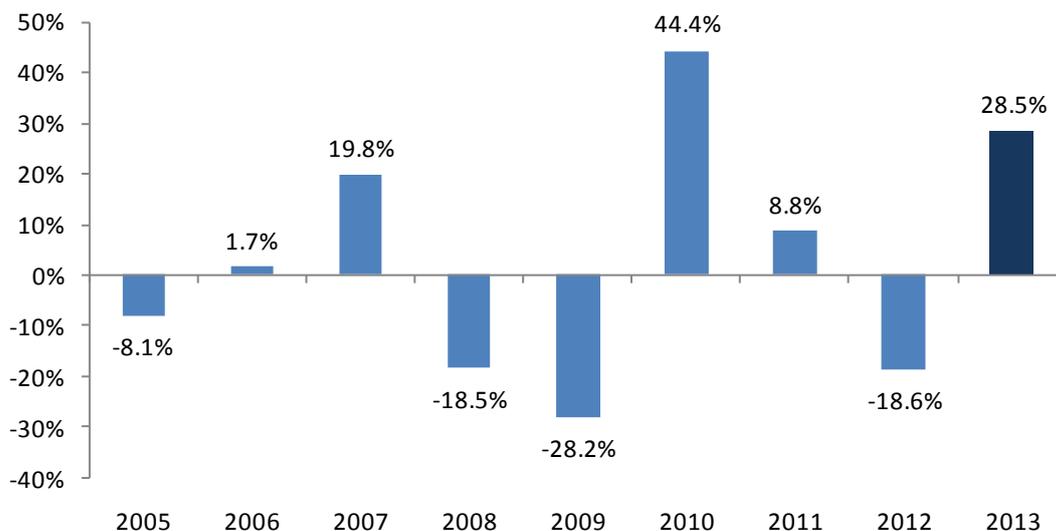
Miles de millones de \$ constantes de 2010



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

**Gráfico N° 103: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno (%)**

Miles de millones de \$ constantes de 2010 - Variación %



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

Puede destacarse, por último, que el nivel de ventas en todo el periodo considerado no manifiesta un crecimiento importante especialmente en los últimos años. En promedio, las ventas de maquinaria nacional crecieron 5,2% entre 2003 y 2007, en el marco de un fuerte cambio favorable de precios relativos luego de la devaluación de 2002; mientras que entre 2008 y 2013 el crecimiento anual fue de 3,4%.

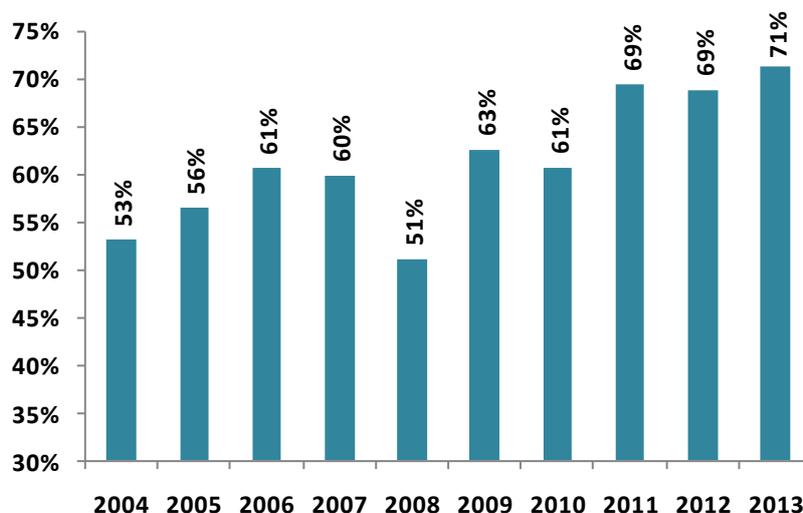
### **IV.3. Participación nacional en el mercado de maquinarias agrícolas**

Considerando la importante recuperación de la industria nacional de maquinaria agrícola desde la salida de la convertibilidad, resulta interesante analizar cómo ha evolucionado la proporción de ventas de maquinaria que corresponden a productos nacionales.

Según las cifras de INDEC en 2013, el 71% de las maquinarias vendidas es de origen nacional, cuando en el año 2004 este grupo sólo representaba el 53%.

**Gráfico N° 104: Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno**

Calculado sobre la base de cantidades vendidas

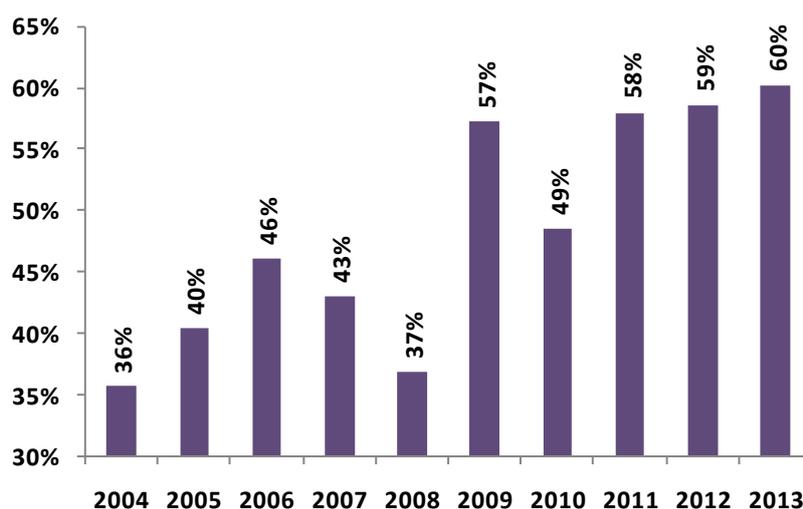


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

Por su parte, si se computa la participación en la facturación total, se tiene que 60% de las ventas corresponde a máquinas de origen nacional en 2013, cuando en el año 2004 este grupo sólo representaba el 36%. De comparar la participación nacional en las cantidades vendidas y en el total facturado, se deduce que en el valor promedio por máquina importada es superior al de la maquinaria nacional.

**Gráfico N° 105: Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno**

Calculado sobre la base de nivel de facturación

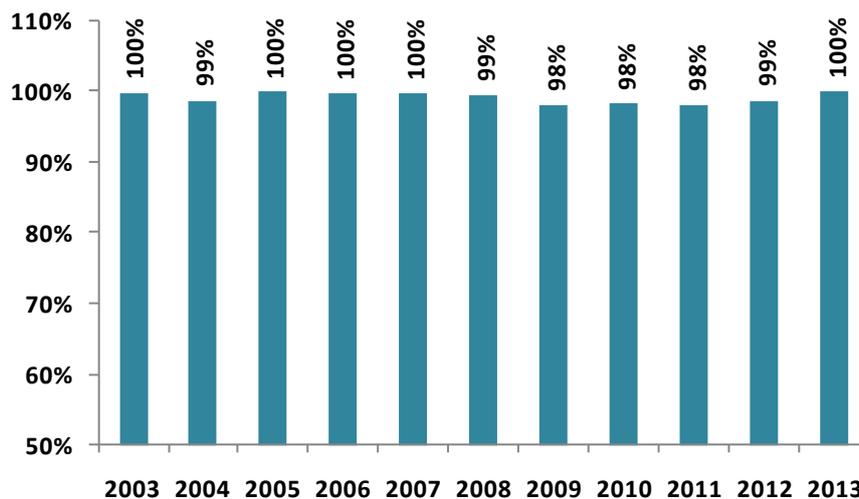


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

Debe tenerse presente, también, que la situación no es homogénea si se comparan los diferentes segmentos de maquinaria agrícola que se venden en el mercado interno. Por caso, la totalidad prácticamente la totalidad de las sembradoras que se venden en Argentina son fabricadas en el país, situación que se ha evidenciado del mismo modo en la última década.

**Gráfico Nº 106: Proporción de sembradoras nacionales en ventas al mercado interno**

Calculado sobre la base de cantidades vendidas

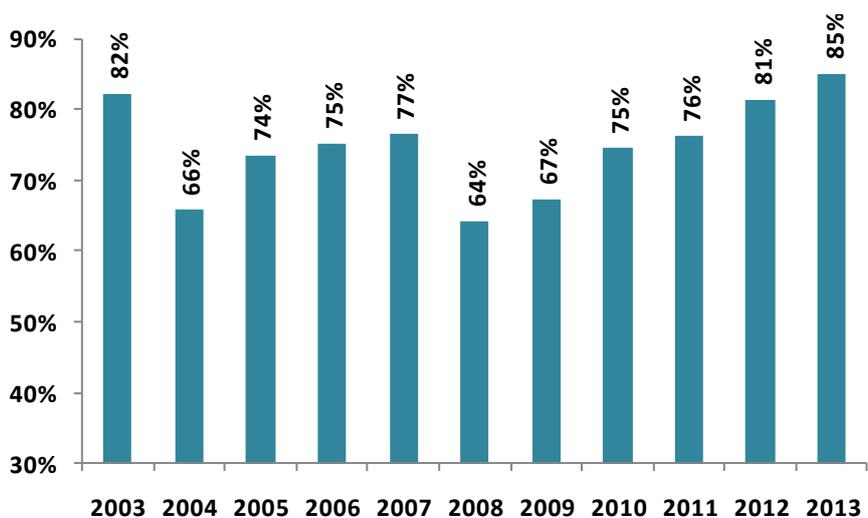


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Por su parte, en segundo orden conviene señalar el caso de los implementos agrícolas, categoría que en la publicación oficial agrupa a cabezales para cosechadoras, acoplados tolva, pulverizadores autopropulsados y de arrastre, implementos para labranza primaria, rastras, cultivadores, fertilizadoras y rastrillos, entre otros. En este rubro, la participación nacional no ha bajado del 64% en la última década, mientras que en 2013 alcanza el 85%, lo que constituye el valor más alto en los últimos diez años.

**Gráfico N° 107: Proporción de implementos nacionales en ventas al mercado interno**

Calculado sobre la base de cantidades vendidas



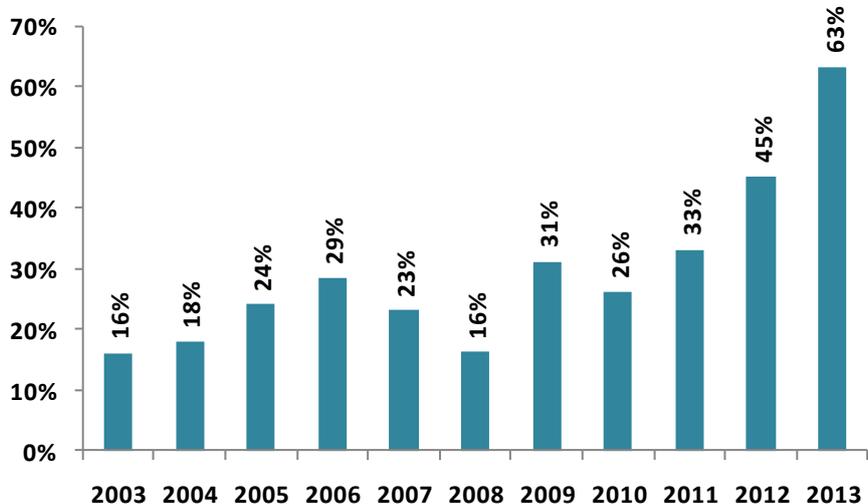
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Por su parte, los principales rubros en los que la maquinaria importada ha tenido gran significación históricamente reflejan un fuerte cambio en la composición a favor de la producción nacional, fruto tanto del desarrollo de las firmas nacionales como de las nuevas iniciativas de las multinacionales que iniciaron la producción local de diversos modelos de Tractores y Cosechadoras.

Por último, en el caso del rubro cosechadoras, que en el año 2003 se evidenciaba que sólo 16% de las unidades vendidas eran nacionales, en el año 2013 se tiene que 63% son producidas en el país, lo que implica un fuerte cambio en la composición del mercado.

**Gráfico N° 108: Proporción de cosechadoras nacionales en ventas al mercado interno**

Calculado sobre la base de cantidades vendidas

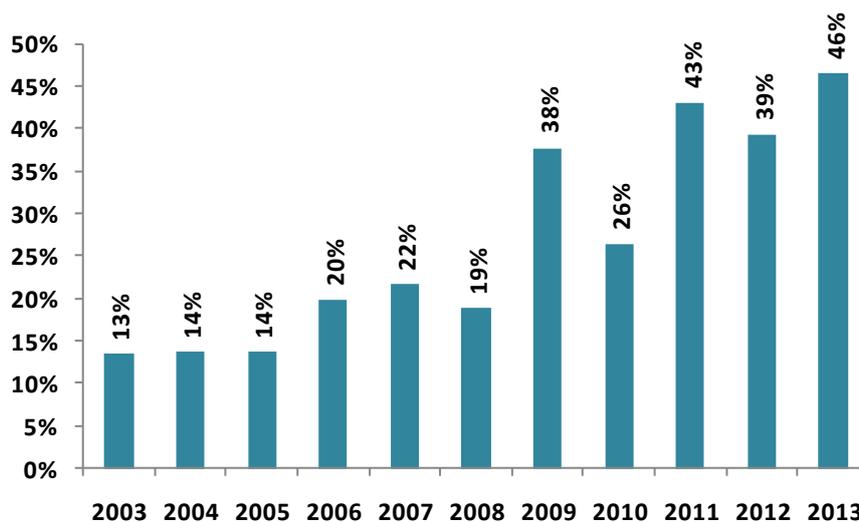


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

Por último, en el caso de los tractores en el año 2003 sólo 13% de las unidades vendidas correspondían a maquinarias producidas en el país, mientras que en 2013 dicho guarismo se elevó a 46%. Se trata de un aumento significativo, aunque prevalecen aún las ventas de tractores importados en el total, siendo el rubro en el que mayor prevalencia tiene la maquinaria del conjunto considerado en el análisis.

**Gráfico N° 109: Proporción de tractores nacionales en ventas al mercado interno**

Calculado sobre la base de cantidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC

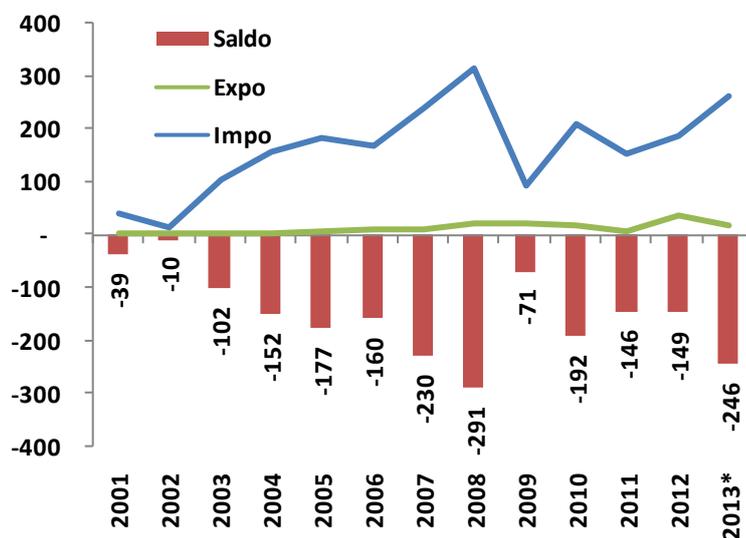
Los desarrollos nacionales en estos últimos dos grupos productos muestran un dinamismo importante (tanto por la importante performance de las empresas nacionales de larga tradición como de las nuevas inversiones de firmas multinacionales), incrementando la producción y las exportaciones, pero persiste un importante nivel de importaciones, que en 2012 en el caso de Tractores fueron equivalentes a U\$S149 millones y en el de Cosechadoras a U\$S139 (en este caso las categorías incluyen también algunas partes de estos grupos de máquinas).

En 2013, según estimaciones preliminares, el déficit comercial en Tractores se incrementaría debido a un mayor ingreso de importaciones y un menor nivel de exportaciones; mientras que en el caso de cosechadoras el déficit se reduciría principalmente por la caída en las importaciones, aunque persistiría constituyendo un segmento que demanda divisas en vez de generarlas.

Se percibe, pues, que aún restan desafíos de gran magnitud para la producción nacional, si se tiene cuenta la posibilidad de sustituir competitivamente las importaciones y además propiciar mayores exportaciones.

**Gráfico N° 110: Evolución del saldo comercial en Tractores**

En millones de dólares

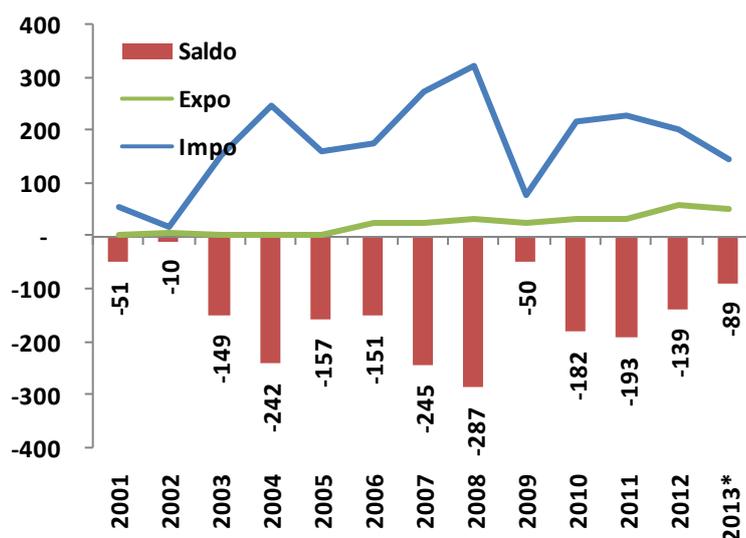


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE

\*Estimación sobre la base de información de primeros 11 meses de 2013

**Gráfico N° 111: Evolución del saldo comercial en Cosechadoras**

En millones de dólares



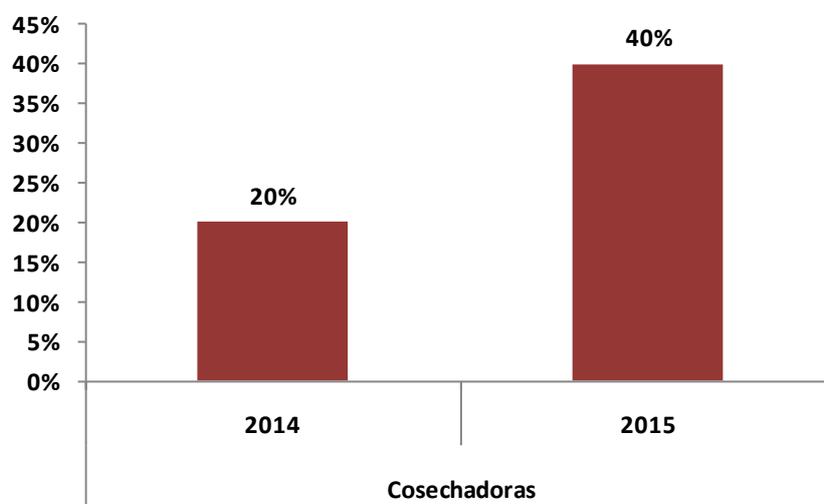
Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE

\*Estimación sobre la base de información de primeros 11 meses de 2013

Un aspecto de gran importancia en relación con la producción nacional de estos bienes es la composición de los insumos utilizados. Según las reuniones realizadas entre autoridades del Ministerio de Industria de la Nación y representantes de las empresas fabricantes (realizada en el mes de Mayo de 2013), exigirían a fabricantes de Cosechadoras un mínimo de 20% de componentes nacionales en 2014, presumiblemente la participación de piezas nacionales haya sido menor inicialmente, y esta exigencia se incrementaría gradualmente al 40% en 2015.

**Gráfico N° 112: Exigencias oficiales de componentes nacionales en Cosechadoras nacionales**

En porcentaje

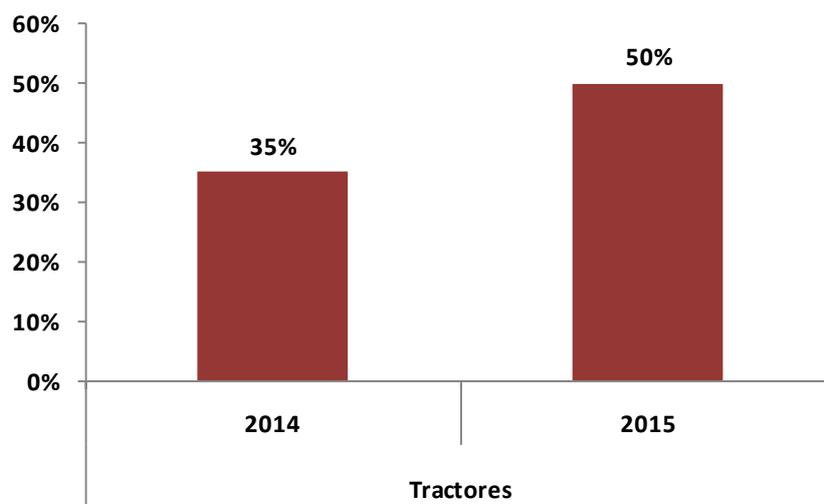


Fuente: IERAL sobre la base de anuncios oficiales

Por su parte, los tractores producidos en el país deberán contener 35% de partes nacionales en 2014 y 50% a partir de 2015. Según fue comunicado, el incumplimiento en estos requisitos implicará la exclusión de quien incumpliera en el programa de créditos para la compra de maquinaria motorizado por el Banco Nación Argentina.

**Gráfico N° 113: Exigencias oficiales de componentes nacionales en Tractores nacionales**

En porcentaje



Fuente: IERAL sobre la base de anuncios oficiales

#### **IV.4. Nivel de actualización del parque de maquinarias agrícolas**

Un aspecto de interés a los fines de identificar las perspectivas del mercado interno de maquinaria agrícola, y de manera indirecta las del sector agropartista que le provee, es analizar la composición del parque de maquinaria.

Si bien no existe abundante información, pueden utilizarse las cifras de los censos agropecuarios, combinadas con la información de ventas de los últimos años, para conformar cuadros de situación acerca del parque de maquinaria existente en Argentina, en particular respecto de la antigüedad del mismo, ya que resulta un determinante de compras de maquinaria a los fines de su renovación y actualización. Se dispone información del parque de tractores y del de cosechadoras.

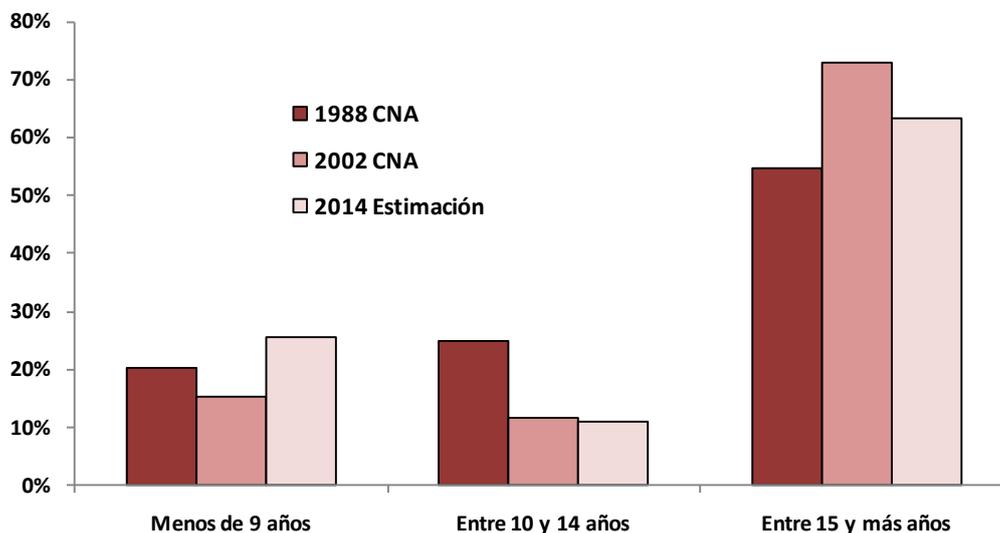
En el caso de los tractores, el último censo con datos disponibles es el del año 2002, en el cual se registraban cerca de 244.000 unidades. De estas, sólo 66.281 tenían una antigüedad menor a los 15 años. Analizando en detalle las cifras de censos, se tiene que en 1988 existían 20% de tractores con antigüedad menor a 9 años, cifra que se redujo a 15% en 2002. Realizando una proyección para el año 2014, se tiene que los tractores jóvenes equivalen al 25% del total<sup>9</sup>. Asimismo, los equipos con antigüedad menor a los 15 años equivalen a 81.220, es decir que se ha incrementado en más del 20%. De este

<sup>9</sup> Se ha realizado una estimación del parque suponiendo que un porcentaje de los tractores más antiguos en el censo de 2002 dejan de ser productivos.

modo, se tiene que el parque de tractores se manifiesta con una porción significativa de vehículos nuevos.

**Gráfico Nº 114: Composición del parque de tractores agrícolas**

En porcentaje



Fuente: IERAL sobre la base de Censos Nacionales Agropecuarios, INDEC y estimaciones

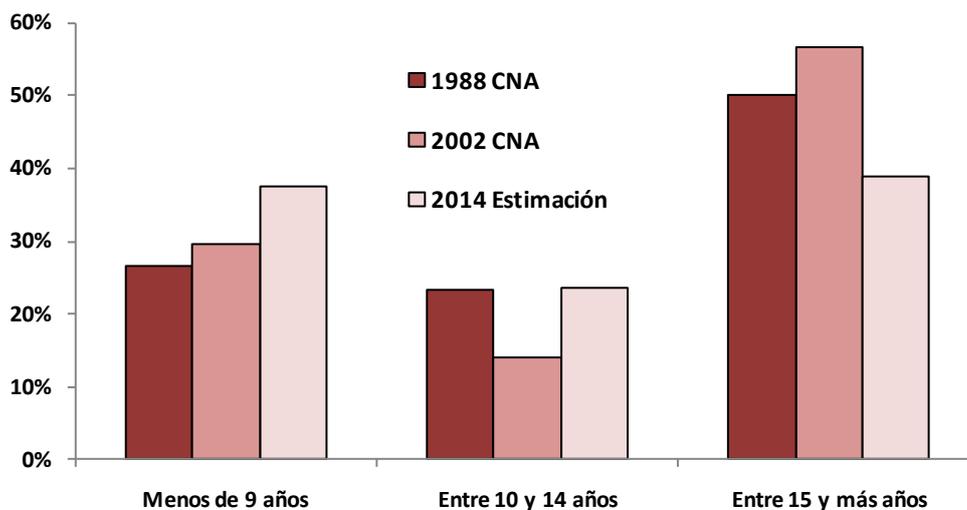
En el caso de las cosechadora, con el censo del año 2002, se tiene que se registraban cerca de 27.200 unidades. Asimismo, de estas sólo 11.797 tenían una antigüedad menor a los 15 años.

Analizando en detalle las cifras de censos, se tiene que en 1988 existían 27% de máquinas de cosecha con antigüedad menor a 9 años, cifra que se creció a 30% en 2002. Realizando una proyección para el año 2014, se tiene que las cosechadoras con menor antigüedad equivalen al 38% del total<sup>10</sup>. Asimismo, los equipos con antigüedad menor a los 15 años equivalen a 24.575, de modo que se ha más que duplicado, lo que implica que el grado de renovación es mayor que en el caso de los tractores.

<sup>10</sup> Se ha realizado una estimación del parque suponiendo que un porcentaje de los tractores más antiguos en el censo de 2002 dejan de ser productivos.

**Gráfico N° 115: Composición del parque de cosechadoras**

En porcentaje



*Fuente: IERAL sobre la base de Censos Nacionales Agropecuarios, INDEC y estimaciones*

De este modo, se tiene que el parque de cosechadoras se puede considerar relativamente joven, lo cual puede influir en un ritmo de ventas con motivo de renovación relativamente bajo en el corto plazo. Debe tenerse presente que, hasta la existencia de un nuevo censo agropecuario, estas cifras son una estimación influida por el ritmo supuesto para la salida de funcionamiento de las maquinarias. Una salida de funcionamiento más rápida que la supuesta implicaría que los porcentajes que representan las maquinarias jóvenes serían superiores.

## **V. INSERCIÓN EXTERNA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES EN EL MERCADO MUNDIAL**

## **V. INSERCIÓN EXTERNA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES EN EL MERCADO MUNDIAL**

En el presente apartado se analizan diferentes estadísticas que reflejan la manera en que las maquinarias agrícolas y las agropartes argentinas (fabricadas en Córdoba y en otras provincias) se insertan en el mercado mundial.

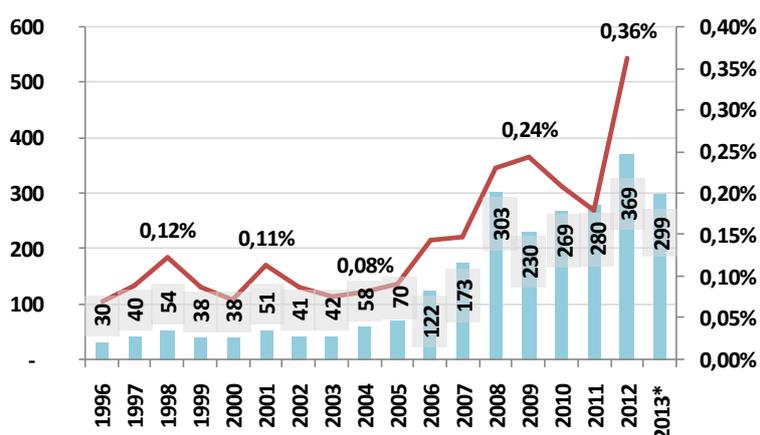
Inicialmente se presentan cifras globales del conjunto de principales productos que abarca el sector, para luego indagar con mayor nivel de detalle la realidad de cada grupo de productos, y realizar un análisis histórico de las cifras de comercio exterior. Al final de la sección, se reseñan las principales ferias internacionales de maquinaria agrícola, las cuales son de interés para cualquier estrategia de inserción externa.

### **V.1. Las cifras recientes del comercio exterior de maquinarias agrícolas y agropartes**

En los últimos años, Argentina venido incrementando sus exportaciones de maquinaria a una velocidad significativa, incluso por encima de la evolución de las exportaciones globales de maquinaria. De este modo, la participación argentina en el mercado mundial (considerando principales partidas).

En este contexto, Argentina pasó de exportar U\$S 54 millones en 1998 a U\$S 369 en 2012. De este modo, el market share de Argentina en estos productos se ubicó en 0,36% en 2012, cuando la participación era de 0,09% en 2005. Para el año 2013 se estimó que el total exportado sería de U\$S299 millones, reflejando los problemas de competitividad que perjudicaron las posibilidades de colocar los productos nacionales en el exterior.

Gráfico N° 116: Evolución de exportaciones argentinas y market-share<sup>11</sup>

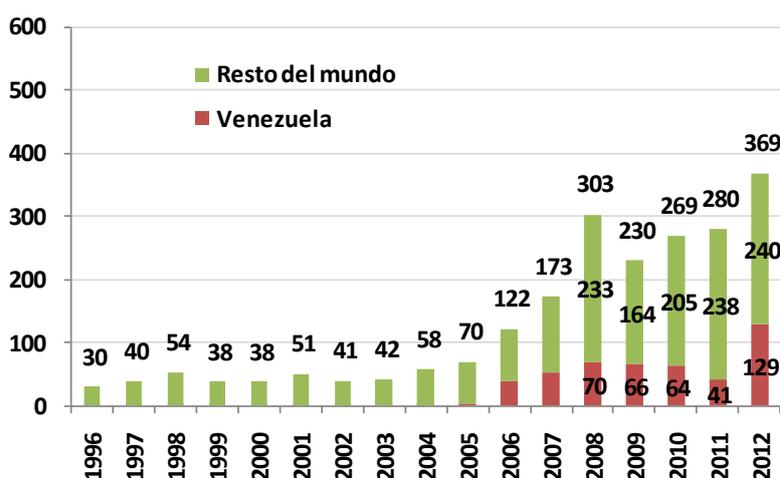


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Es oportuno destacar el rol que han tenido las exportaciones a Venezuela, que permitieron reunir una importante cantidad de divisas, explicando alrededor de un cuarto de las exportaciones entre 2008 y 2012. Tomando el periodo 2008-2012, la participación de Argentina en las ventas globales fue de 0,24%, y sin contar Venezuela hubiera sido de 0,18%, reflejando en ambos casos una importante mejora relativa, aunque también señalando la significación del relativamente nuevo destino de exportación de las maquinarias locales (comenzó a exportarse fundamentalmente desde 2006 en adelante).

<sup>11</sup> Se establece una clasificación de las exportaciones al nivel de desagregación de partidas arancelarias a 6 dígitos, razón por lo cual se consideran estimaciones aproximadas porque en algunas de estas partidas existen adiciones de productos que no forman parte del sector. También existen omisiones de productos que pertenecen a partidas que agrupan mayoritariamente a productos que no forman parte del sector, tal es el caso de algunas partes de Tractores que en las estadísticas no pueden distinguirse de las partes de automotores, impidiendo su inclusión.

Gráfico N° 117: Evolución de exportaciones argentinas por destino



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De este modo, Argentina se ubica en el puesto 30° en el ranking, lejos del vecino Brasil, que se ubica como el 13° exportador mundial de maquinarias agrícolas y agropartes. La ubicación de Argentina, de todos modos, representa un gran avance si se tiene en cuenta que en 1998 se ubicaba en el puesto 38°. Los principales exportadores mundiales son Estados Unidos, Alemania e Italia.

Gráfico N° 118: Ranking de principales exportadores (2012)

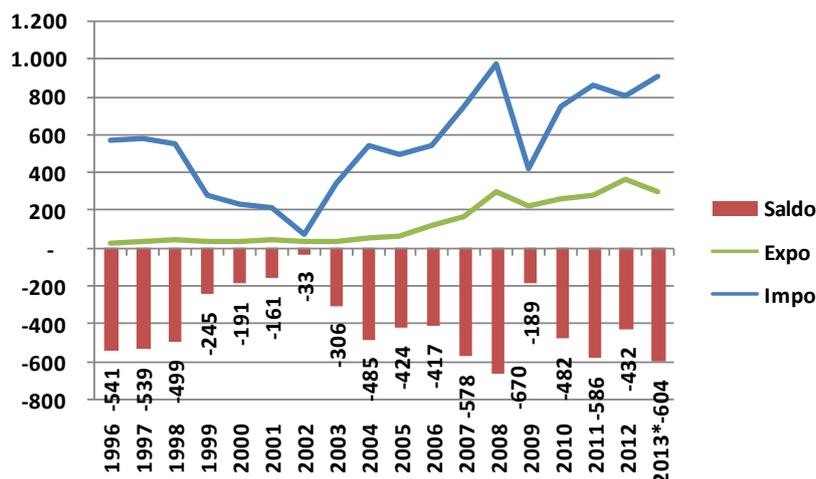
País	Ranking	País	Ranking
Estados Unidos	1	India	16
Alemania	2	México	17
Italia	3	España	18
China	4	Suecia	19
Francia	5	Finlandia	20
Holanda	6	República Checa	21
Reino Unido	7	Turquía	22
Japón	8	Corea	23
Bélgica	9	Hungría	24
Canadá	10	Suiza	25
Austria	11	Israel	26
Bielorrusia	12	Tailandia	27
Brasil	13	Eslovaquia	28
Dinamarca	14	Singapur	29
Polonia	15	Argentina	30

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea. Nota: Se ha excluido la partida 847989 que contiene silos y otras maquinarias no agrícolas porque distorsiona las cifras de otros países principalmente.

Por otra parte, es conveniente resaltar que a pesar del mayor desarrollo del sector de fabricantes nacionales, el saldo nacional en los productos del sector es negativo, principalmente por las importaciones de Tractores y Cosechadoras que ya fueron destacadas al explicar el desarrollo del mercado interno.

En 2012, el déficit fue de US\$ 432 millones, y para 2013 se estimó que podría superar los US\$600 millones, por la confluencia de un menor nivel de exportaciones (posiblemente por problemas de competitividad) y un mayor nivel de importaciones (que se explicaría por menores restricciones al ingreso de productos importados).

**Gráfico N° 119: Saldo comercial de Argentina en principales Maquinarias Agrícolas y Agropartes**  
Millones de Dólares



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

A continuación se resumen los principales grupos en los que se concentran las exportaciones de Argentina, entre las cuales se incluyen los principales rubros de maquinaria (Sembradoras, Pulverizadoras, Tractores, Tolvas autodescargables, etc.) y partes de maquinarias diversas.

En primer lugar se destaca el grupo que incluye a discos, cuchillas, otras partes de sembradoras y a estas propiamente dichas (principalmente se exportan partes). De todos modos, existe una gran variedad de segmentos que actualmente realizan exportaciones, como Silos (el grupo en el que se ubica incluye otro tipo de maquinarias diversas), Cosechadoras y sus partes, Pulverizadoras y sus partes, entre otras, y también Tractores.

**Gráfico N° 120: Exportaciones de Argentina por grupos de productos (2010-2012)**

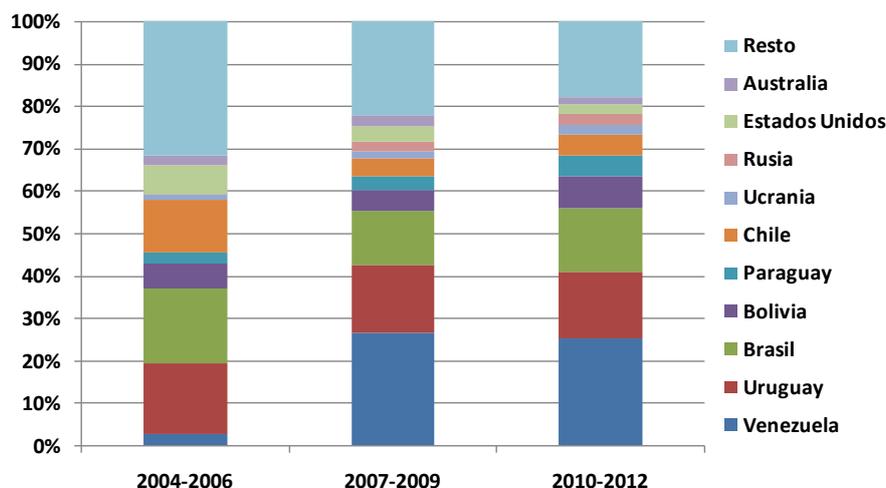


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Las cifras de exportaciones revelan, también, una concentración cada vez mayor de las ventas externas en destinos próximos, en detrimento del resto de los mercados. Así, el incremento en la participación de Venezuela como destino de exportación hizo que los primeros tres destinos (Venezuela, Uruguay y Brasil) pasaran de representar conjuntamente el 37% del total exportado en 2004-2006, a 56% en 2010-2012. Los principales seis destinos, todos latinoamericanos (a los anteriores se agregan Bolivia, Paraguay y Chile), pasaron de representar el 58% a 73% del total exportado en el mismo periodo.

**Gráfico N° 121: Exportaciones por destinos (2004-2012)**

Porcentaje

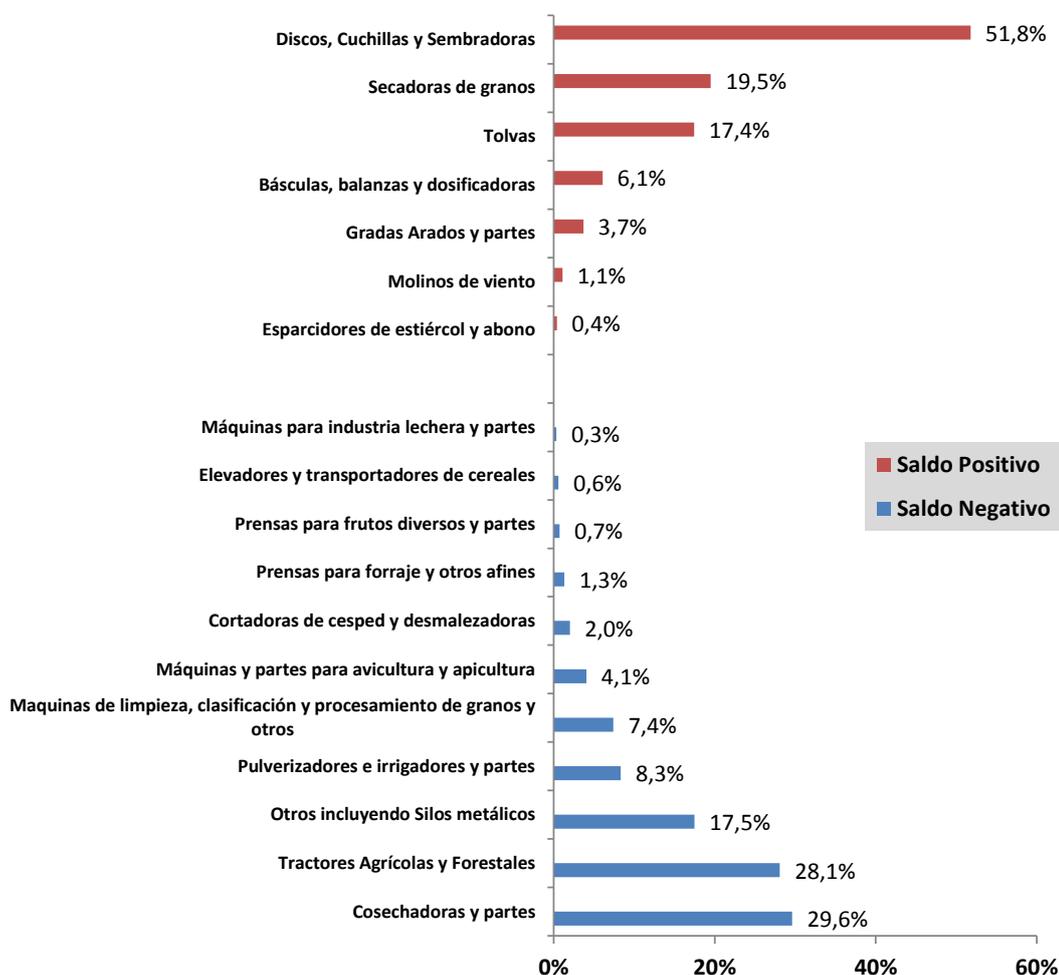


*Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.*

En relación al análisis de saldos comerciales que posee Argentina en los distintos rubros seleccionados para el período 2010-2012, se puede observar que los principales rubros que se encuentran con saldo superavitario son: Discos, Cuchillas y Sembradoras (fundamentalmente por el sector partista), Secadoras de granos y Tolvas. En el caso del rubro de Básculas, Balanzas y Dosificadoras, como se determinó en estudios previos, inciden maquinarias que no son propiamente de uso agrícolas

Entre los rubros que presentaron un saldo deficitario para el periodo 2010-2012 se destacan: Cosechadoras y partes, y Tractores Agrícolas y Forestales.

**Gráfico N° 122: Grupos de Maquinaria Agrícola según posición neta de Argentina (2010-2012)**  
 Porcentaje del grupo del que forma parte



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

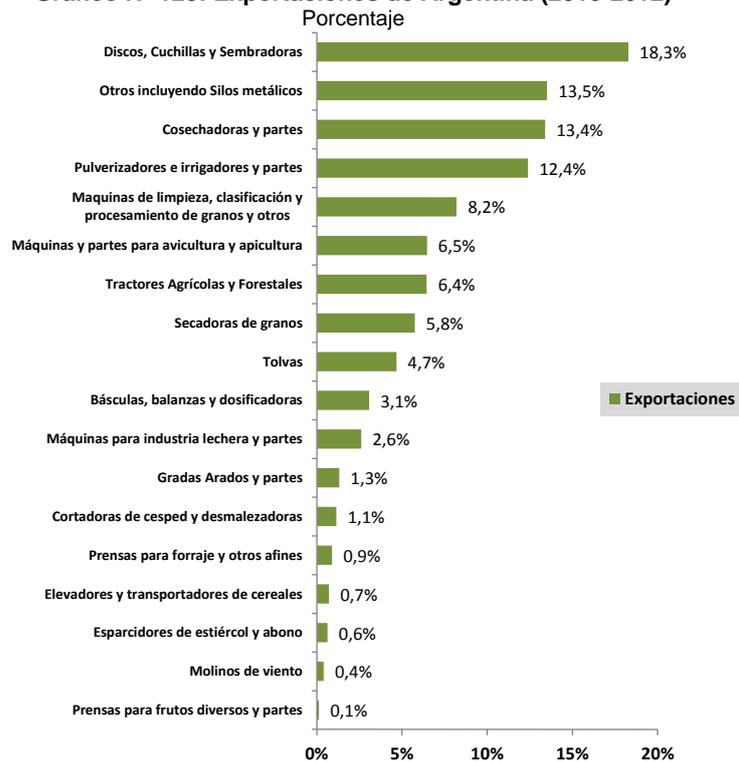
## V.2. Análisis desagregado de flujos de exportación e importación

La inserción de Argentina en el comercio internacional en los últimos años se ha caracterizado por un resultado global deficitario, a continuación se examina comportamiento desagregando la información por grupos de productos en el corto plazo y luego la dinámica de principales países socios comerciales en el mediano plazo.

### V.2.1. Principales destinos de exportación por grupos de productos

En lo que respecta a las exportaciones argentinas realizadas entre el año 2010 y 2012, se observa que Discos, Cuchillas y Sembradoras concentraron un 18,3% de las mismas, seguido por Otros incluyendo silos metálicos y Cosechadoras (13,5% respectivamente).

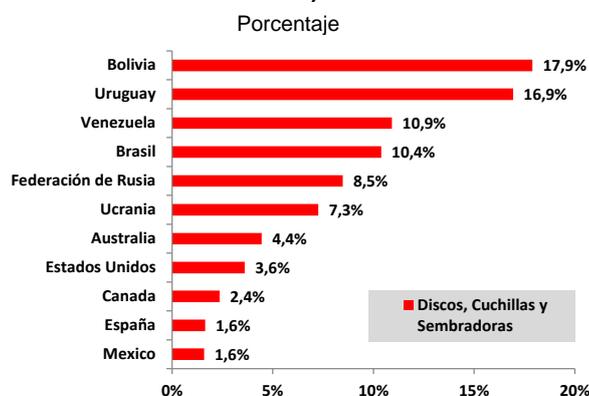
**Gráfico N° 123: Exportaciones de Argentina (2010-2012)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

Si se considera el rubro de Discos, Cuchillas y Sembradoras exportadas por destino en el período 2010-2012, se observa que el principal destino de las exportaciones argentinas en el rubro fue Bolivia (17,9%), seguida por Uruguay (16,9%) y Venezuela con el 10,9% de las exportaciones argentinas. Asimismo, también se destaca la inserción de los productos argentinos en destinos más lejanos como Rusia, Ucrania, Australia, Estados Unidos y Canadá. Entre los primeros cinco destinos de exportación explican algo más del 64% del total exportado

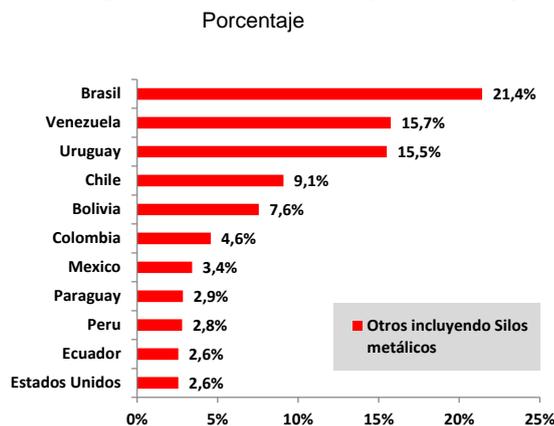
**Gráfico N° 124: Exportaciones argentinas de Discos, Cuchillas y Sembradoras por destino (2010-2012)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En relación al rubro Otros incluyendo silos metálicos<sup>12</sup> para el período 2010-2012 se presenta la siguiente dinámica; Brasil lidera el grupo con el 21,4%, seguido por Venezuela 15,7% y Uruguay 15,5%. Estos tres países juntos representan el 52,2% de las exportaciones totales, mientras que los primeros cinco destinos explican el 69,3% de las mismas (una concentración mayor que en el caso anterior).

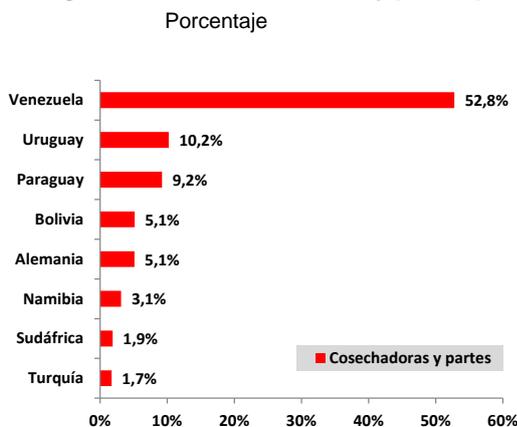
**Gráfico N° 125: Exportaciones argentinas de Otros incluyendo Silos por destino (2010-2012)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En relación a las exportaciones argentinas de Cosechadoras y partes por destino para el período 2010-2012, Venezuela lidera el ranking de destinos con un 52,8% de las exportaciones, en promedio. El segundo receptor de cosechadoras argentinas fue Uruguay (10,2%) seguido por Paraguay con el (9,2%). Entre los primeros 5 destinos de exportación explican 82,4% del total exportado en el rubro, de modo que resulta un sector en el cual las ventas exteriores están fuertemente concentradas en pocos destinos (principalmente por la influencia del principal destino que es Venezuela).

**Gráfico N° 126: Exportaciones argentinas de Cosechadoras y partes por destino (2010-2012)**

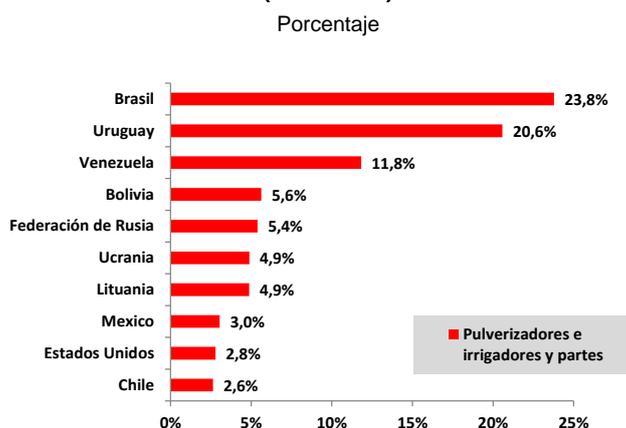


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

<sup>12</sup> El agrupamiento incluye a diversas maquinarias no clasificadas en otras partidas, además de Silos metálicos para el almacenamiento de granos.

En el caso de Pulverizadores e irrigadores y sus partes (rubro para el cual en Argentina se destacan las pulverizadoras de arrastre y las autopropulsadas) para el período 2010-2012 los principales destinos de las exportaciones de Argentina fueron Brasil (23,8%), Uruguay (20,6%) y Venezuela (11,8%). Entre los 5 principales destinos explican 67,2% del total exportado en el rubro, lo que lo hace un segmento con menor concentración de destinos, a la vez que se exporta a destinos lejanos como Rusia, Ucrania, Lituania, México y Estados Unidos, además de los destinos regionales.

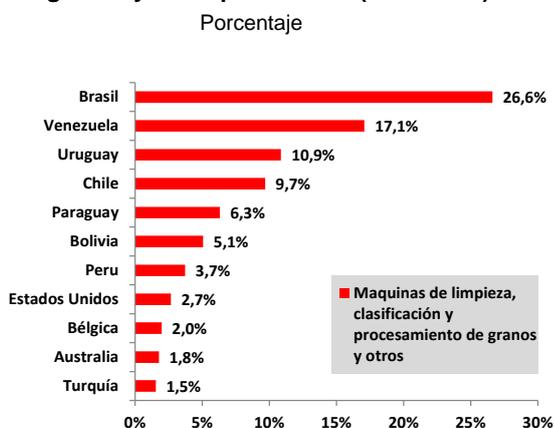
**Gráfico Nº 127: Exportaciones argentinas de Pulverizadores e irrigadores y partes por destino (2010-2012)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En el mismo sentido, en el rubro Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros, en el período 2010-2012 el 54,6% de las exportaciones están concentradas en tres destinos, Brasil (26,6%), Venezuela (17,1%) y Uruguay (10,9%). Mientras que los principales 5 destinos explican 70,6% de las ventas externas del rubro, siendo todos ellos latinoamericanos (del actual MERCOSUR y de Chile).

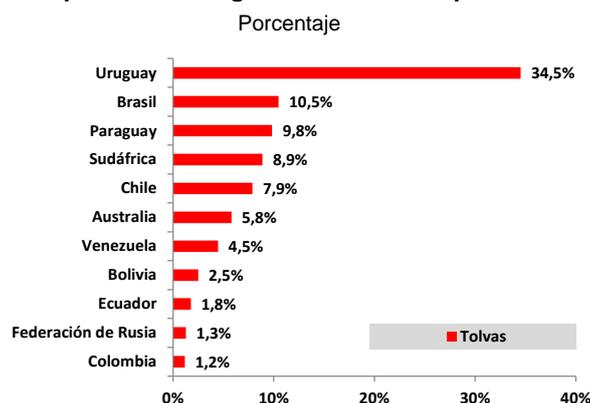
**Gráfico Nº 128: Exportaciones argentinas de Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros por destino (2010-2012)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

Al analizar las exportaciones de Tolvas por destino para el período 2010-2012 se destaca que Uruguay lidera el ranking de destino con una fuerte participación, 34,5% de las exportaciones del rubro. Brasil se ubica en la segunda posición con el 10,5%. Por último, Paraguay en el tercer puesto realiza el 9,8% de las exportaciones argentinas. Se destacan además las ventas externas a destinos no regionales como Sudáfrica (8,9%) y Australia (5,8%). Entre los principales 5 destinos de exportación explican 71,6%.

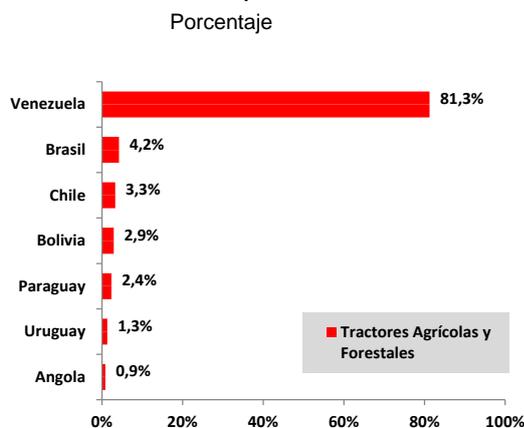
**Gráfico N° 129: Exportaciones argentinas de Tolvas por destino (2010-2012)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

Las exportaciones de Tractores Agrícolas y Forestales de Argentina durante el período 2010-2012 están lideradas por Venezuela como principal destino con el 81,3%, lo que refleja la fuerte concentración de exportaciones de estos productos hacia dicho destino. Le siguen Brasil (4,2%) y Chile (3,3%). Estos tres destinos juntos suman más del 88% de las exportaciones realizadas para 2010-2012, mientras que los primeros 5 destinos explican 94,1%, siendo el segmento con mayor concentración de destinos.

**Gráfico N° 130: Exportaciones argentinas de Tractores Agrícolas y Forestales por destino (2010-2012)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

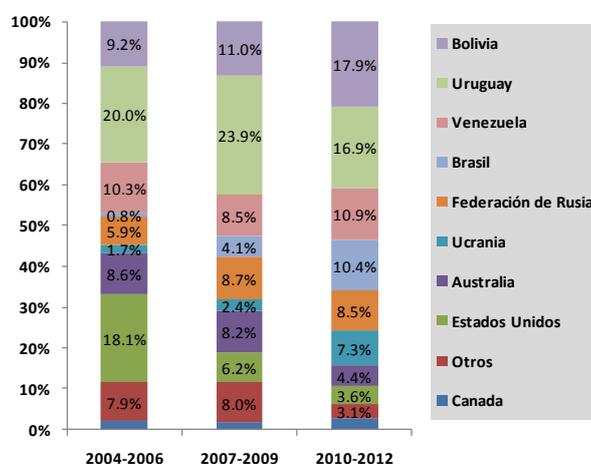
## V.2.2. Dinámica de destinos de exportación por grupos de productos

A continuación se analiza la dinámica de las exportaciones en función de los destinos a los que se han dirigido, desde el año 2004 hasta el año 2012. Se ha subdividido en tres períodos para los cuales se reconoce una dinámica heterogénea, que comprenden los años 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012.

A partir de este análisis, en el plano correspondiente a Discos, Cuchillas y Sembradoras se puede apreciar el incremento significativo de la participación de Bolivia, comenzando con la recepción de un 9,2% de las exportaciones y finalizando con la recepción del 17,9%. Por otra parte en el caso de Uruguay se observa una recuperación en el período 2007-2009 con una posterior caída en el período 2010-2012.

Por su parte, Venezuela mantuvo relativamente estable su participación como destino de exportación del rubro durante estos años. Se destacan también el incremento en la participación de Brasil, Rusia y Ucrania como destinos de exportaciones, y en sentido contrario la pérdida de participación de mercados como Australia y Estados Unidos.

**Gráfico N° 131: Destinos de exportaciones argentinas Discos, Cuchillas y Sembradoras**

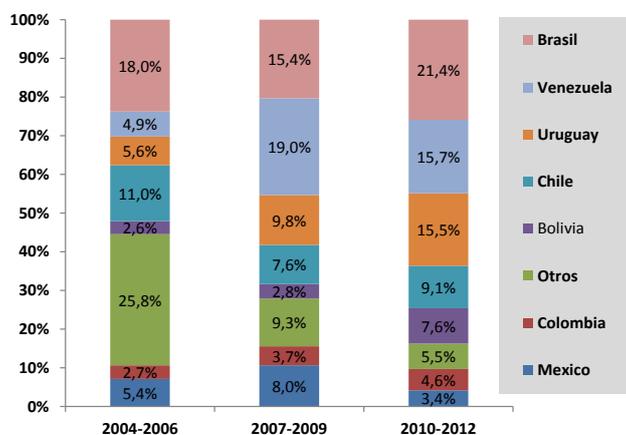


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

A partir del análisis del rubro Otros incluyendo Silos Metálicos, se puede apreciar que Brasil, el principal destino de las exportaciones argentinas en el rubro, ha variado su participación a lo largo de los períodos analizados, para 2004-2006 la participación era del 18,0%, para 2007-2009 del 15,4% y por último para 2010-2012 el 21,4%. Una situación similar fue lo ocurrido para Venezuela que en 2004-2006 realizó exportaciones por 4,9%, en 2007-2009 por 19,0% y en 2010-2012 15,7%. Por último,

Uruguay fue aumentando su participación en las exportaciones, en 2004-2006 5,6%, en 2007-2009 del 9,8% y para 2010-2012 15,5%.

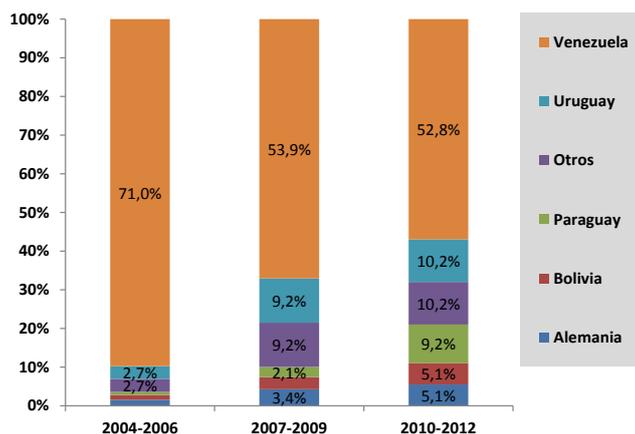
**Gráfico N° 132: Destinos de exportaciones argentinas Otros incluyendo Silos Metálicos**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En cuanto al destino de Cosechadoras y sus partes, en el cual la participación de Venezuela se destacó como determinante en el análisis del apartado anterior, se evidencia una notable reducción la participación de dicho destino en el total. Mientras en 2004-2006 representaba 71%, en los últimos años redujo su participación en cerca de 20 puntos porcentuales. Por otra parte, se evidencia un marcado incremento en la participación otros mercados regionales como Uruguay, Paraguay y Bolivia, mejorando la diversificación en materia de destinos.

**Gráfico N° 133: Destinos de exportaciones argentinas Cosechadoras y sus partes**

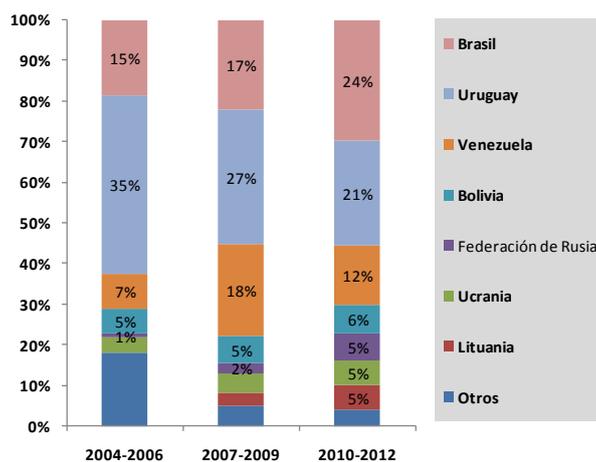


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

El destino de exportación de Pulverizadoras e Irrigadores también ha ido variando su composición a lo largo del período.

En un comienzo, entre los años 2004-2006, Uruguay encabezaba la lista al representar el 35% de las ventas del rubro. A continuación le seguían Brasil (15%) y Venezuela (7%). Entre 2007 y 2009 la participación de Uruguay cayó, recibiendo 27% de las exportaciones e incrementándose la de los otros dos países (17% Brasil y 18% Venezuela). Por último, en el periodo 2010-2012 Brasil se posicionó como principal destino del rubro (24%), seguido por Uruguay (21%), luego por Venezuela (12%).

**Gráfico N° 134: Destinos de exportaciones argentinas Pulverizadores e Irrigadores y partes**



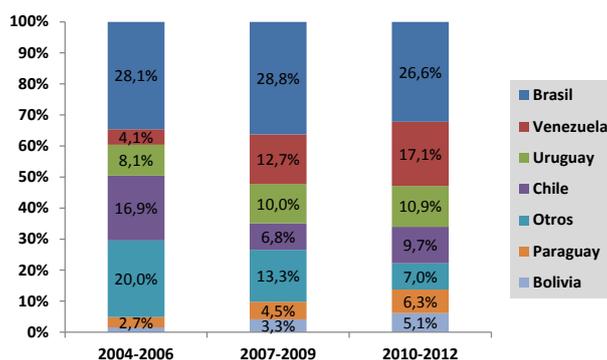
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En el caso particular de las Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros la performance del principal destino de exportaciones, Brasil fue homogénea con un participación del 28,1% en 2004-2006, 28,8% en 2007-2009 y para 2010-2012 una participación del 26,6%.

Caso contrario fue lo sucedido con Venezuela que presentó una dinámica diferente, aumentando su participación en las exportaciones argentinas durante los periodos analizados, 2004-2006 el 4,1%, para 2007-2009 el 12,7% y para 2010-2012 17,1%.

Por último, Uruguay también aumentó su participación, 2004-2006 el 8,1%, para 2007-2009 el 10,0% y para 2010-2012 el 10,9%, y una situación similar ocurrió con Paraguay.

**Gráfico N° 135: Destinos de exportaciones argentinas Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros**

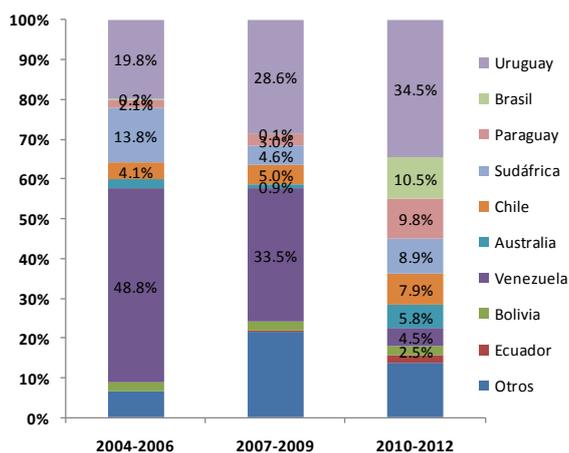


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En lo que respecta a Tolvas, se destaca la participación creciente de Uruguay comenzando con un 19,8% en 2004-2006 y finalizando el período como receptor del 34,5% de las exportaciones de estos productos en 2010-2012.

Otros países de destino con crecimiento significativo ha sido Brasil recibiendo un 10,5% de Tolvas en el periodo 2010-2012 y Paraguay comenzando con un 2,1% en 2004-2006 y finalizando con la recepción del 9,8%, en 2010-2012. Se destaca, además, el caso de Venezuela, que pasó de representar 48,8% de las exportaciones en 2004-2006 y que en el periodo más reciente se redujo a sólo 4,5% del total.

**Gráfico N° 136: Destinos de exportaciones argentinas Tolvas**

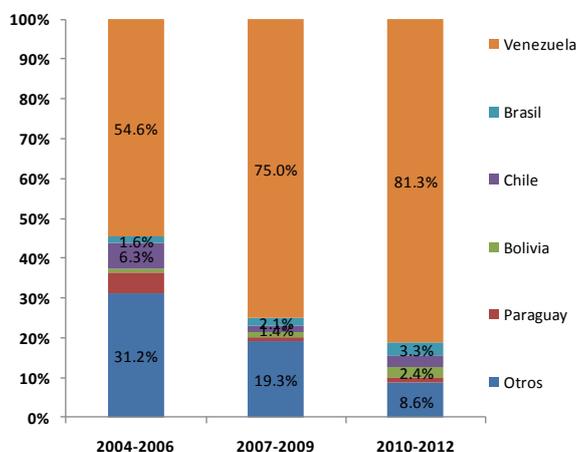


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

Para Tractores Agrícolas y Forestales ha ocurrido lo contrario al caso de Cosechadoras. Con el correr de los años Venezuela se posicionó como principal destino de las exportaciones de Tractores y Maquinarias Agrícolas pasando de recibir un 54,6% en

2004-2006 a recibir un 81% de las exportaciones de estos productos en 2010-2012, constituyéndose en un segmento con destinos de exportación fuertemente concentrados.

**Gráfico N° 137: Destinos de exportaciones argentinas Tractores Agrícolas y Forestales**



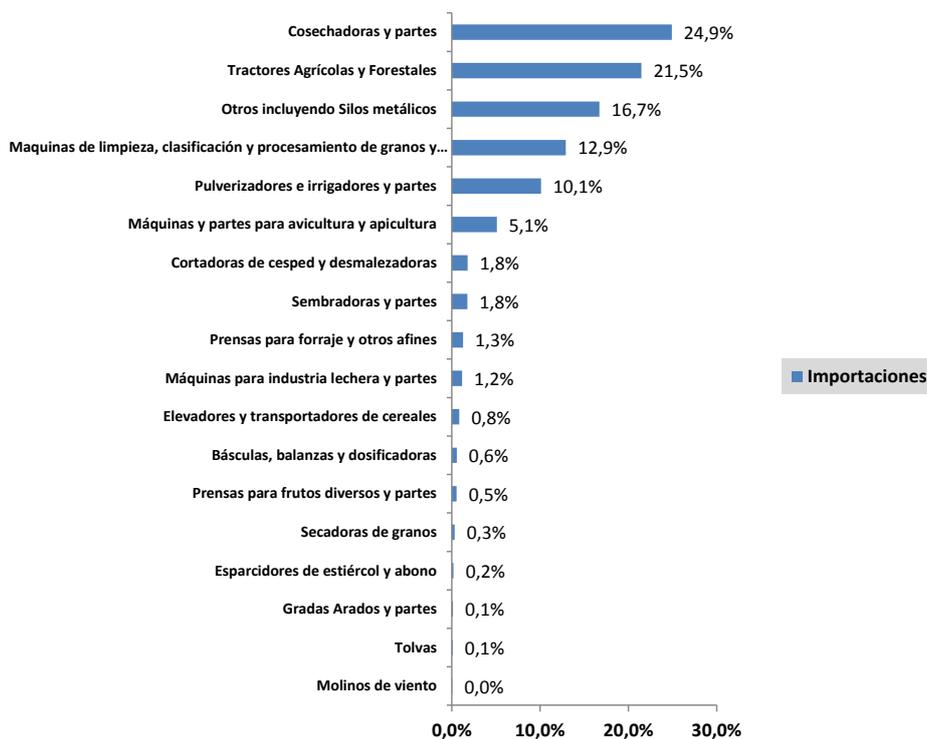
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

A continuación se realiza un breve análisis respecto de las importaciones, concentrando la atención en los rubros para los cuales se han producido las mayores novedades respecto de la sustitución de importaciones.

En lo que respecta a las importaciones realizadas por Argentina para el año 2010-2012, las cosechadoras se ubican como el principal rubro, representando el 24,9% de las importaciones totales. El rubro de Tractores Agrícolas y Forestales representa el 21,5% de las importaciones, Otros incluyendo Silos metálicos (16,7%), Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros el 12,9%. Por último, Pulverizadores e irrigadores y partes representan el 10,1% (principalmente por los elementos para riego y accesorios que se incluyen en el rubro).

**Gráfico N° 138: Importaciones de Argentina (2010-2012)**

Porcentaje

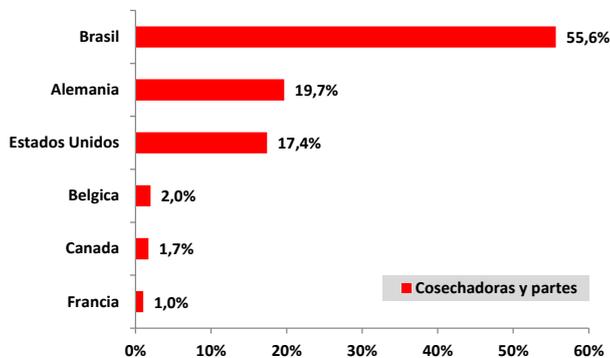


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

Tomando como referencia los dos principales rubros, que concentran cerca de la mitad de las importaciones, en primer lugar se tiene el caso de Cosechadoras y partes, cuyos orígenes de importación se concentran entre tres países, Brasil (55,6%), Alemania (19,7%) y Estados Unidos (17,4%). En suma, estos tres países explican el 92,7% de las mismas.

**Gráfico N° 139: Importaciones argentinas de Cosechadoras y partes (2010-2012)**

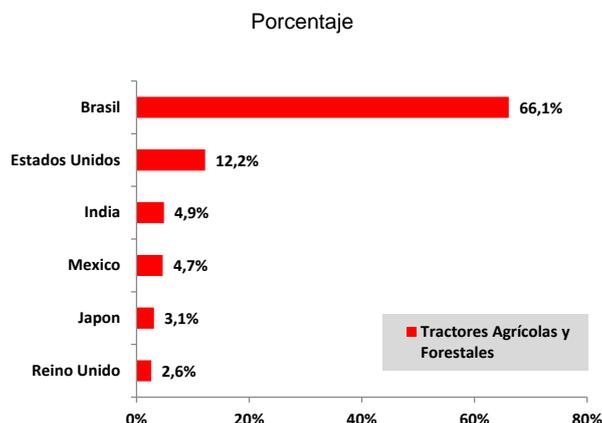
Porcentaje



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En el caso del rubro Tractores Agrícolas y Forestales, se aprecia que para el período 2010-2012 el principal origen en el rubro fue Brasil con el 66,1%, seguido por Estados Unidos 12,2% e India 4,9%. Entre los primeros cinco orígenes se concentra el 91% de las importaciones.

**Gráfico N° 140: Importaciones argentinas de Tractores Agrícolas y Forestales por origen (2010-2012)**

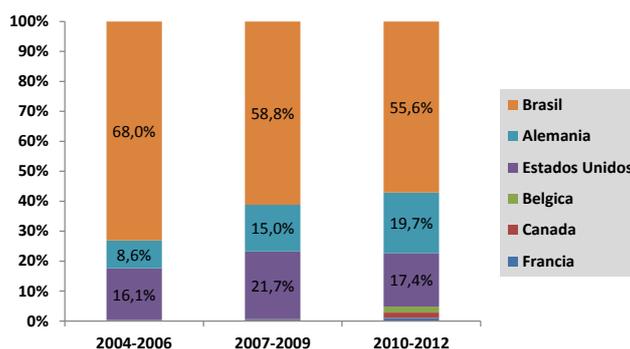


*Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE*

A continuación se analiza la evolución de los orígenes de las importaciones argentinas desde el año 2004 hasta el año 2012, se ha subdividido en tres períodos que comprenden los años 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012, a los fines de analizar cambios en la composición de países con los que Argentina establece relaciones comerciales internacionales.

Al considerar el caso de Cosechadoras y partes, se tiene que el principal destino de las mismas es Brasil, pero ha visto disminuida su participación en los últimos años. En 2004-2006 era del 68,0%, en 2007-2009 del 58,8% y por último en 2010-2012 el 55,6%. Mientras Brasil perdió importancia dentro de las importaciones del rubro, Alemania fue ganando, en 2004-2006 el 8,6%, en 2007-2009 el 15,0% y en 2010-2012 el 19,7%. El caso de Estados Unidos es particular porque aumentó su participación de 16,1% en 2004-2006, a 21,7% en 2007-2009, para luego reducirla a 17,4% en 2010-2012.

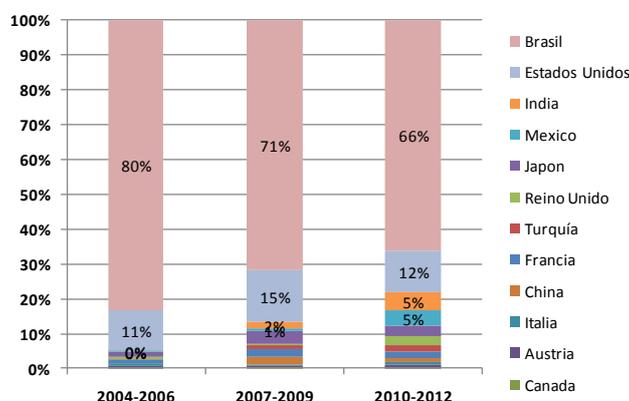
**Gráfico N° 141: Orígenes de importaciones argentinas de Cosechadoras y partes**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

En el caso de Tractores Agrícolas y Forestales, las importaciones de Argentina se caracterizaron durante los tres períodos analizados por tener como principal proveedor a Brasil. Si bien su participación fue disminuyendo período a período, 2004-2006 (80%), durante 2007-2009 (71%) y por último 2010-2012 (66%). El desplazamiento de Brasil como exportador líder fue a costa del crecimiento de Estados Unidos y otros países que antes no tenían participación significativa, como el caso de India.

**Gráfico N° 142: Orígenes de importaciones argentinas Tractores Agrícolas y Forestales**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

### V.3. Análisis histórico de flujos de exportación de Argentina y el mundo

En el presente apartado se analiza la evolución de las exportaciones en maquinaria agrícola a nivel histórico. Para lograrlo se utilizó como nomenclatura de clasificación económica conocida como Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI) o Standard International Trade Classification (SITC Rev.1), según su denominación en inglés. Esta clasificación permite un acceso a información de flujos de comercio exterior desde 1962, lo cual es una ventaja respecto de las que se usan en la actualidad.

Sin embargo, la gran desventaja es que no existe un buen nivel de desagregación de las partidas, lo que impide hacer un análisis detallado, sino hasta la desagregación en grupos que incluye esta clasificación.

Se utiliza una desagregación a 3 y 4 dígitos dentro de la clasificación seleccionada, tomando el rubro 712 que agrupa a las principales maquinarias agrícolas y a algunas de sus partes. Este grupo de productos está compuesto por Máquinas Agrícolas para cultivar el suelo (código 7121) incluyendo las partes y piezas de máquinas del rubro (como es el caso de discos), Máquinas Agrícolas para cosechar (código 7122) incluidas algunas de las partes y piezas, Máquinas para la industria de la leche (código 7123), Tractores Agrícolas (código 7125) incluidas algunas de sus partes, y Otras Maquinas Agrícolas (código 7129).

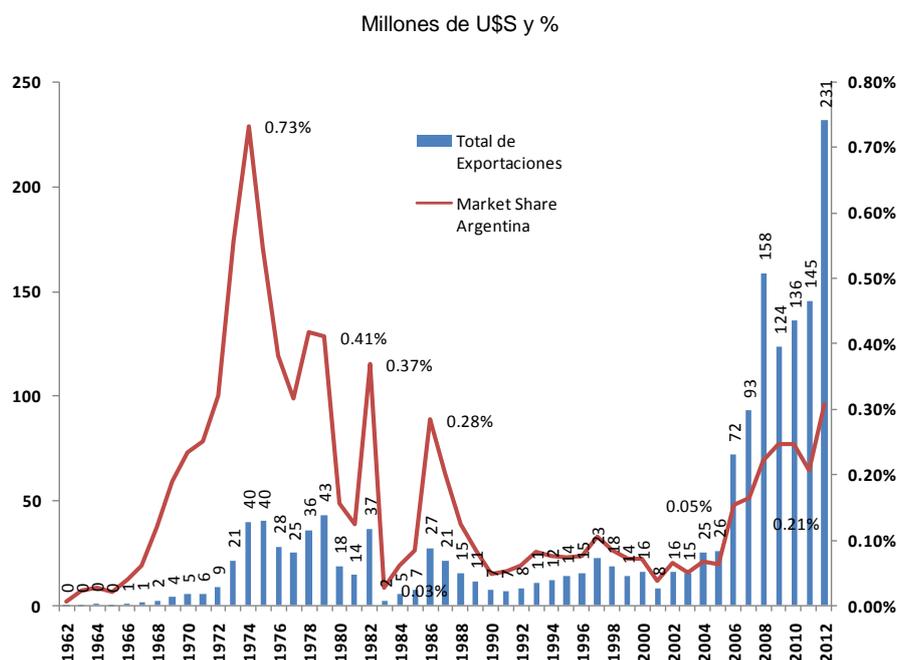
A los fines del análisis y la necesidad de comparación con resultados anteriores se prescindirá del rubro que Máquinas para la industria de la leche (7123). A su vez, en el rubro de Otras Máquinas Agrícolas resulta difícil extraer conclusiones ya que no se conoce con exactitud los elementos componen el rubro.

### V.3.1. Evolución de la participación en las exportaciones mundiales por país

En un análisis más histórico de la evolución de las exportaciones mundiales de maquinaria agrícola y la participación que Argentina tuvo en las mismas, se observa que en los años 70 ocurre que la mayor participación argentina en las exportaciones mundiales.

En el año 1974, la participación argentina representaba el 0,74 % del total exportado, con unas exportaciones de U\$S 40 millones. Como puede apreciarse, la evolución de las exportaciones en años recientes, no coincide con las cifras presentadas de manera precedente por los motivos expuestos, sobre todo en el nivel total de exportaciones, aunque sí en su dinámica.

**Gráfico N° 143: Principales exportaciones argentinas de maquinaria agrícola y agropartes  
Clasificación SITC R1 y market-share 1962-2012<sup>13</sup>**



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

El boom exportador de maquinaria agrícola que sucedió en Argentina en 1970-1980 se produjo gracias a la evolución de la producción local, que avanzó desde años anteriores en los primeros asentamientos de pobladores que dieron origen a actividades fabriles en torno a la maquinaria agrícola.

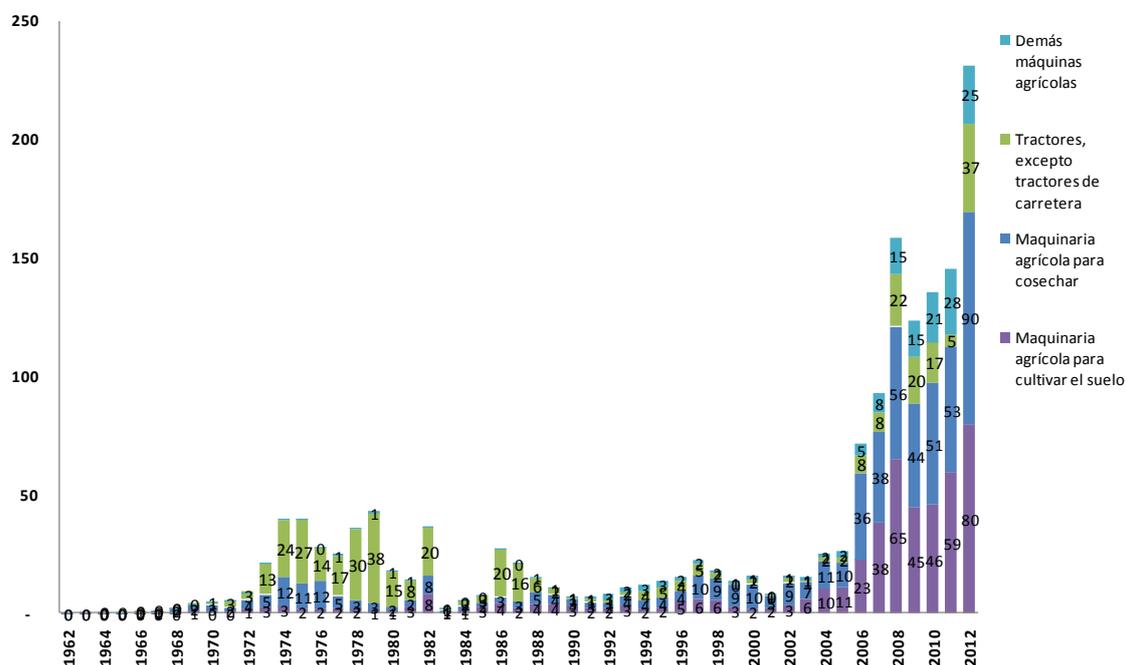
Los avances tecnológicos internacionales y el aprendizaje nacional sobre la industria llevaron a que, en 1929 se produjera la primera cosechadora automotriz del mundo la cual dispone la plataforma de corte a un costado de la unidad.

Por su parte, el rubro de tractores y sus partes es el que mayor participación tiene en las exportaciones de maquinaria agrícola sucedido en Argentina, que según la información de Naciones Unidas daría cuenta de un fuerte nivel de exportaciones en los años '70.

<sup>13</sup> Se establece una clasificación de las exportaciones al nivel de desagregación de partidas arancelarias a 4 dígitos utilizando como nomenclatura SITC R1, dada la disponibilidad de datos. Las partidas seleccionadas son más amplias en su contenido que las anteriores. Se excluye del análisis la partida 7123 correspondiente a las maquinarias relacionadas con la industria lechera.

**Gráfico N° 144: Principales exportaciones argentinas de maquinaria agrícola y agropartes**  
**Clasificación SITC R1 por rubros 1962-2012**

Millones de US\$



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

En un análisis sobre el market share de los principales países que integran el ámbito de las exportaciones agrícolas se presenta a continuación la evolución de su participación en las exportaciones de maquinaria agrícola, para periodos seleccionados: 1962-1969, 1970-1979, 1980-1989, 1990-1999, 2000-2009 y 2010-2012. Se seleccionaron 13 países que a lo largo de las décadas presentaron o presentan un rol importante en este rubro.

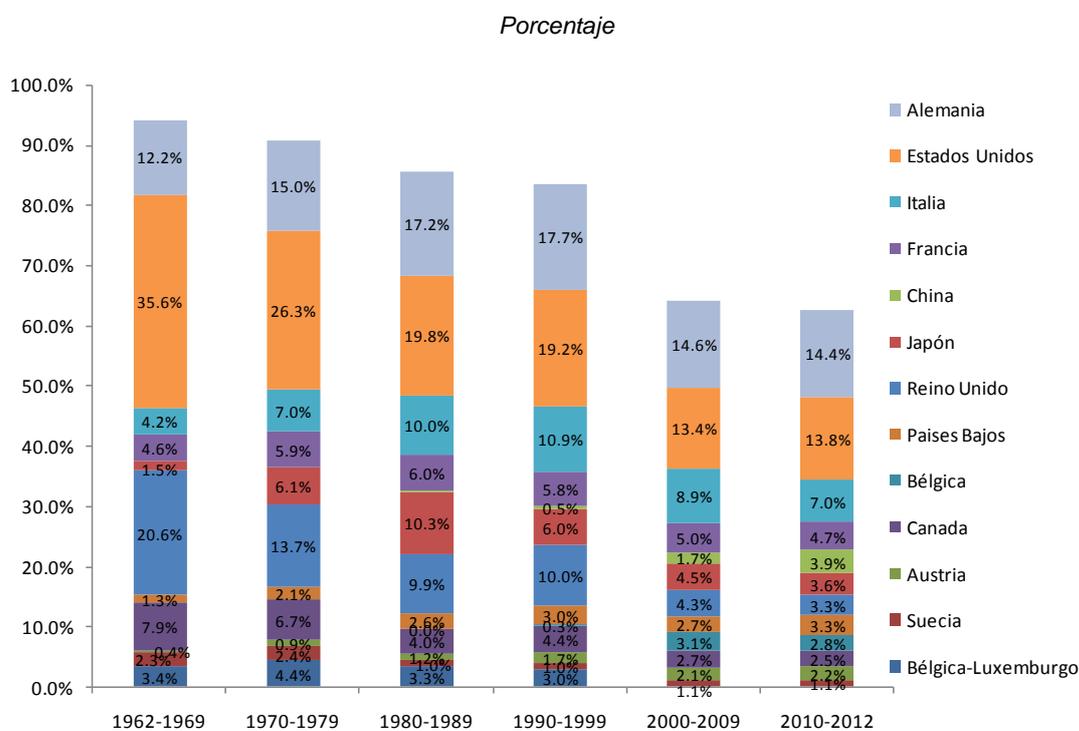
En promedio, el país que lidera para 2010-2012, el mayor market share entre el grupo de países, es Alemania con 14,4% de participación, mientras que para décadas anteriores su participación rondó entre el 12,2% para 1962-1969 y el 17,7% para 1990-1999.

Estados Unidos, presenta una dinámica particular, ya que para las primeras décadas, 1962-1969, presentaba el mayor market share de todos los países, con un 35,6%, para luego ir disminuyendo su participación hasta alcanzar en 2010-2012, el 13,8%.

Por último, el tercer país en el ranking, para 2010-2012 es Italia, que comenzó con una participación del 4,2%, hasta alcanzar el 7,0% en 2010-2012 de las exportaciones de maquinaria agrícola y agropartes. En conjunto, los 13 países incluidos en este primer

análisis pasaron de representar más de 90% del mercado en el periodo 1962-1969 a representar poco más del 60% en 2010-2012. Lo cual refleja los cambios evidenciados en el mercado mundial de maquinarias agrícolas y agropartes.

**Gráfico N° 145: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes por países 1962-2012**

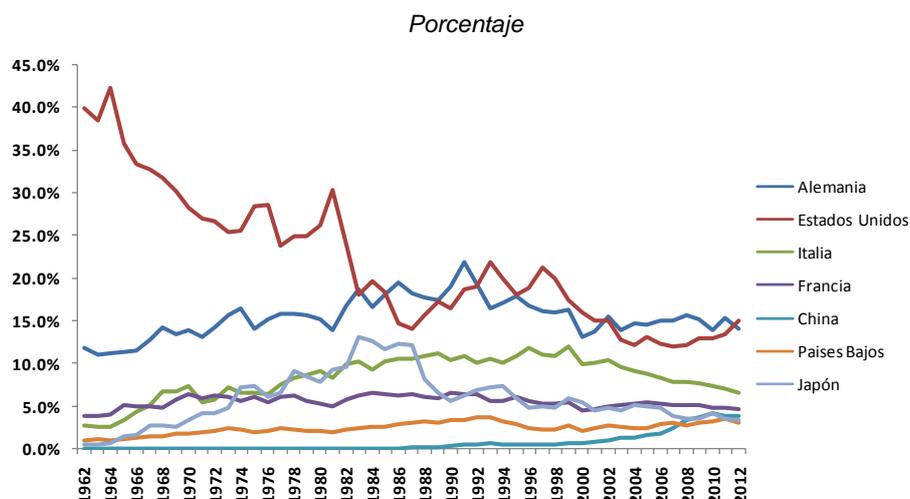


*Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.*

A los fines de alcanzar un mayor detalle en el análisis, de los 13 países seleccionados se los agrupó en Grandes Exportadores Actuales y Grandes Exportadores Pasados, para describir como se fue sucediendo la dinámica de estos países a lo largo de las décadas.

En lo que respecta a los Grandes Exportadores Actuales, el grupo está formado por Alemania, Estados Unidos, Italia, Francia, China, Países Bajos y Japón. Una primera conclusión que se puede observar es que, salvando los primeros años analizados el market share de un solo país no supera el 25,0%, salvo Estados Unidos que hasta los años 70 superaba este valor, alcanzando su mayor valor en el año 1964 con el 42,3%.

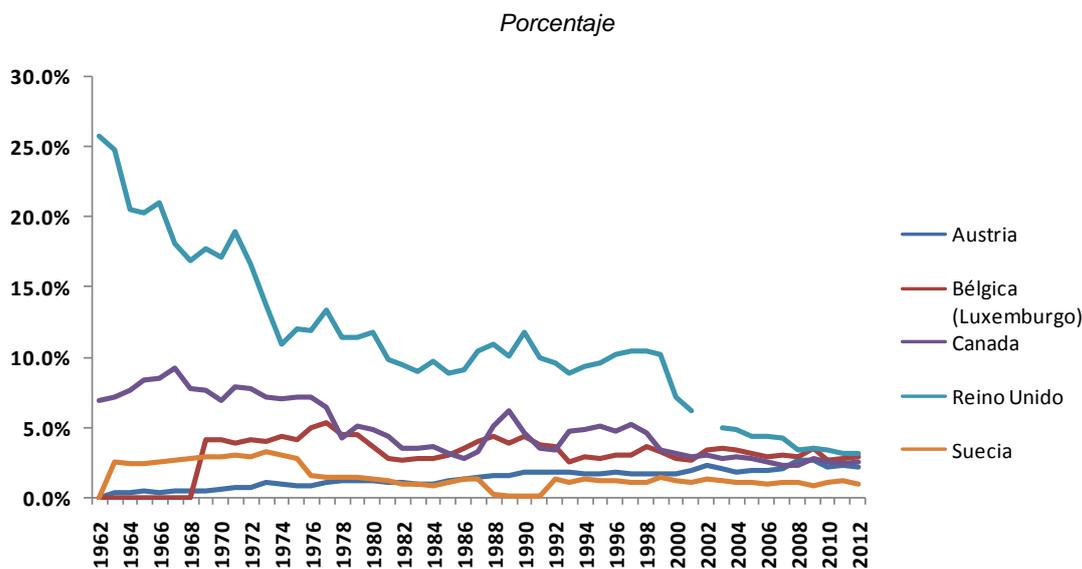
**Gráfico N° 146: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes Grandes Exportadores Actuales 1962-2012**



*Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.*

Los países seleccionados como Grandes Exportadores Pasados, vislumbran una caída en sus market share, en las exportaciones de maquinaria agrícola. Un caso que representa este hecho particularmente es el Reino Unido, que para los años 60 ocupaba el primer lugar como exportador de maquinaria agrícola con un market share próximo al 25% para luego pasar en 2012 a un market share de aproximadamente el 5%. Otro país con estas características es Canadá que comenzó con un market share del 7% para 1962 y alcanzó en 2012 un porcentaje menor, alrededor del 3%.

**Gráfico N° 147: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes Grandes Exportadores Pasados 1962-2012**

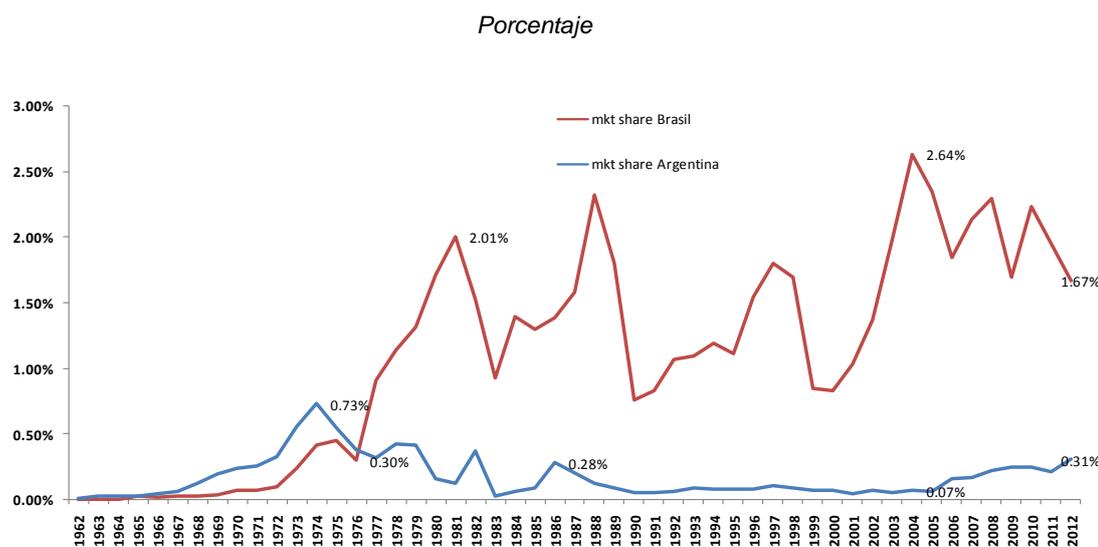


*Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.*

Si se analiza el caso de Brasil, el país vecino presentó una dinámica en la participación de las exportaciones mundiales en maquinaria agrícola similar a la Argentina, en cuanto a tendencia pero luego de los años 70, comenzó a presenciar aumentos en su participación que dejaron a nuestro país atrasado. Existieron algunos años de supremacía de Argentina sobre Brasil en exportación de maquinaria agrícola.

Cuando Argentina tuvo su mayor indicador de market share en las exportaciones mundiales de maquinarias agrícolas y agropartes, Brasil ostentaba el 0,42% del total, algo más de la mitad del indicador para Argentina. Luego, Brasil tiene una notable performance a partir de entonces hasta alcanzar el 2,64% de participación en el año 2004, para luego retroceder (en este indicador) y terminar 1,67% del total en 2012. Argentina en comparación tuvo un peor desempeño, rondado siempre el 0,50% de la participación, hasta alcanzar en 2012 el 0,31%.

**Gráfico N° 148: Evolución del market share en el mercado mundial de maquinaria agrícola y agropartes de Argentina vs Brasil 1962-2012**



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

### V.3.2. Evolución de principales rubros de exportaciones mundiales

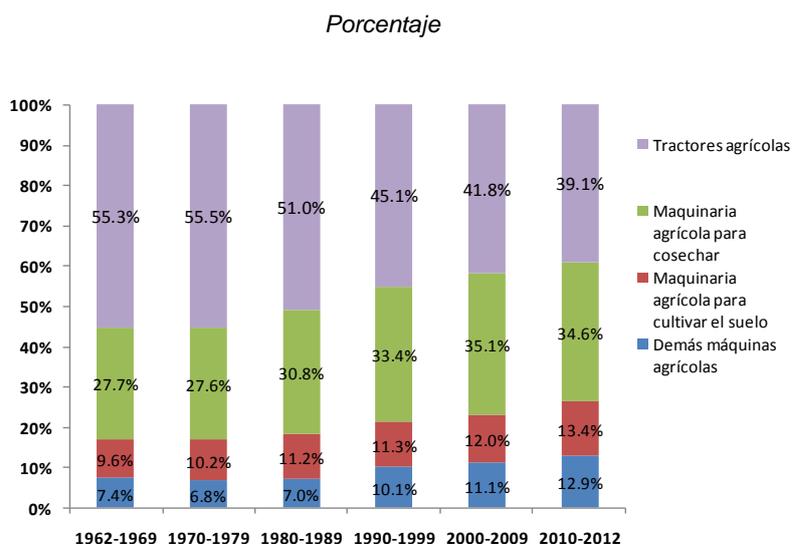
La evolución por rubros de las exportaciones mundiales de maquinaria agrícola, agrupadas por décadas, indica que en las primeras décadas del desarrollo del sector, los tractores agrícolas y sus partes lideraban las exportaciones.

La participación de este rubro rondaba alrededor del 50% para 1962-1969, 1970-1979, 1980-1989, para luego disminuir su participación al 45,1% y 41.8% para 1990-1999 y 2000-2009, respectivamente, hasta alcanzar el 39,1% para los últimos años.

Mientras disminuía la participación del rubro relacionado con los tractores agrícolas en el total exportado, las cosechadoras ganaban posición dentro del sector, pasando del 27,7% para 1962-1969 hasta el 34,6% para 2010-2012.

El rubro de las máquinas para tratar el suelo tuvo un comportamiento similar a las cosechadoras, ya que a lo largo de las décadas su participación aumentó del 9,6% para 1962-1969 al 13,4% para 2010-2012, al igual que el rubro que agrupa otras máquinas agrícolas (a pesar de la gran variedad que se incluye en el rubro) que aumento su participación en cinco puntos porcentuales (de 7,4% para 1962-1969 a 12,9% para 2010-2012).

**Gráfico N° 149: Principales Rubros de las exportaciones de Maquinaria Agrícola 1962-2012**

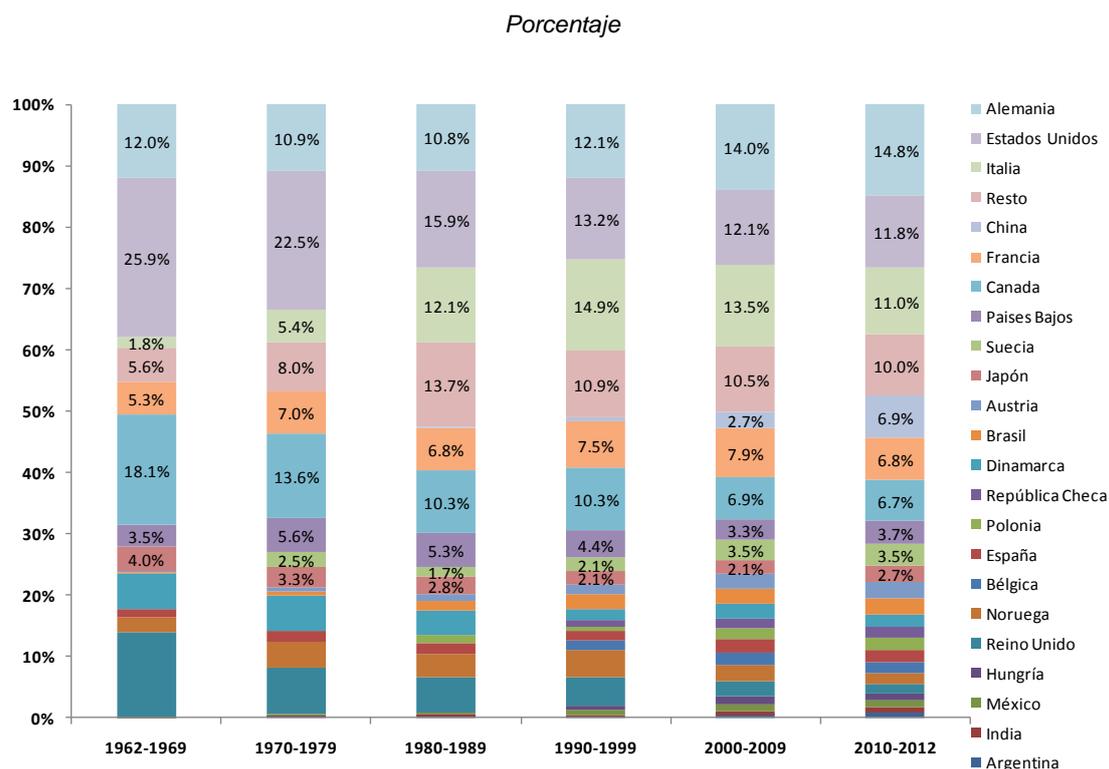


*Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE*

En el rubro que agrupa a las Máquinas Agrícolas para cultivar el suelo, el análisis de la evolución de las exportaciones, la participación que cada país tiene muestra que Estados Unidos fue perdiendo participación comenzó con el 25,9% para 1962-1969 y alcanzó el 11,8% para 2010-2012, mientras que Alemania paso del 12,0% a 14,8% para el mismo período de tiempo. Otro país que aumentó su participación fue Italia, que con una performance destacable en la década de 1990-1999 que alcanzó el 14,9% de las exportaciones, se ubicó para 2010-2012 con un porcentaje de 11,0%. China, un país que

creció en el rubro a grandes saltos, alcanzó desde su aparición en las estadísticas en 1990-1999 con el 0,35% de las exportaciones, un 6,9% para 2010-2012. Un país que disminuyó considerablemente su participación en las exportaciones mundiales de maquinas para cultivar el suelo fue Canadá que pasó de representar el 18,1% en 1962-1969, hasta alcanzar el 6,7% de las exportaciones totales para 2010-2012.

**Gráfico N° 150: Principales países exportadores de Máquinas Agrícolas para cultivar el suelo y sus partes 1962-2012**



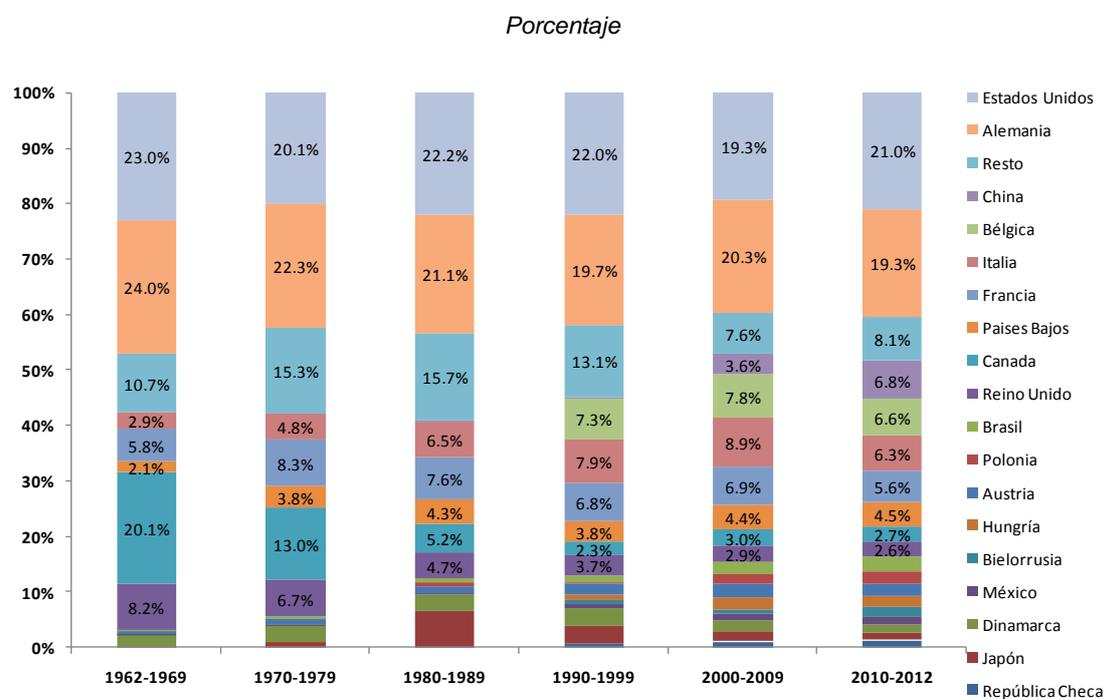
*Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE*

El caso particular de Argentina, se analiza desde el puesto 23 del ranking para este rubro, aumentando su participación en la exportaciones, hasta alcanzar para 2010-2012 una participación del 0.8% en el total.

En el análisis del rubro de máquinas para cosechar y sus partes, se aprecia que Alemania tuvo a lo largo de las décadas una participación que rondó alrededor del 21% de las exportaciones mundiales de Cosechadoras, que junto con la participación de Estados Unidos, de alrededor del 20% se intercambiaron el liderazgo en las exportaciones. China, como nuevo exportador alcanzó en las dos últimas décadas, el 3,6% y el 6,8% de las exportaciones y Bélgica, otro caso destacado el quinto lugar en 2010-2012 con el 6,6% de las exportaciones totales del rubro. Dos países que vieron disminuida su participación a lo largo de las décadas, fueron Canadá, que en 1962-1969 exportaba

alrededor del 20,1% de las exportaciones, en promedio, para luego ir cayendo su participación hasta alcanzar 2,7% para 2010-2012; y el Reino Unido, que en 1962-1969 exportaba 8,2% mientras que para los años venideros su participación disminuyó hasta representar el 2,6% de las exportaciones mundiales de cosechadoras.

**Gráfico N° 151: Principales países exportadores de Cosechadoras, partes y piezas 1962-2012**



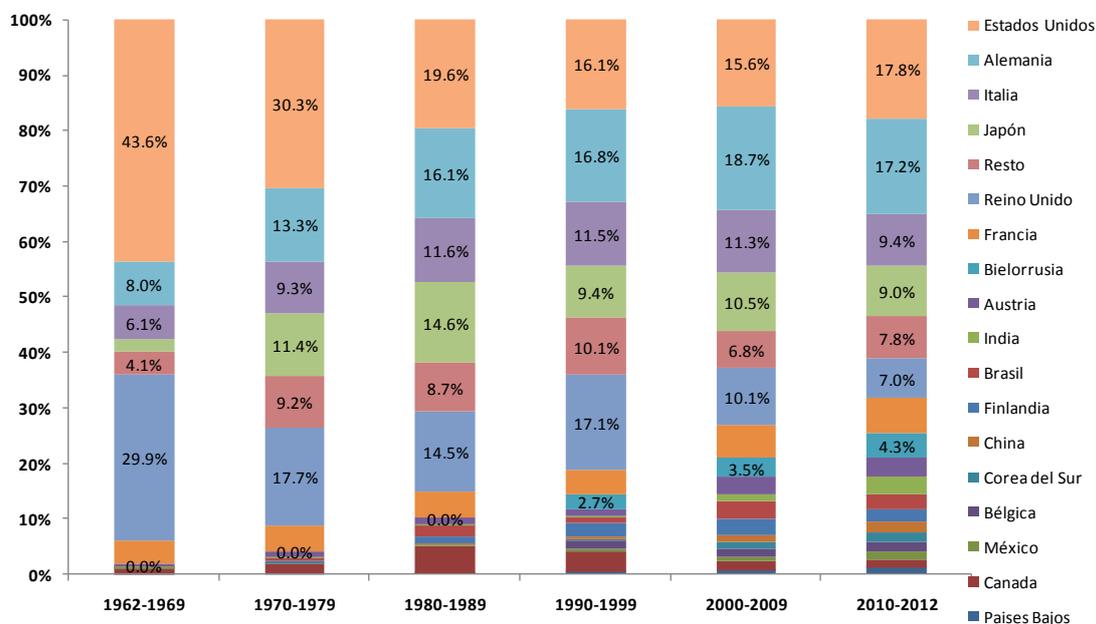
*Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE*

En el rubro de de máquinas para cosechar, partes y piezas, Argentina se ubica en el puesto 28 del ranking de exportadores, exportando a lo largo de las décadas una proporción del total que ronda el 0,8% en 1990-1999 hasta el 0,35% para 2010-2012.

En cuanto a la participación en las exportaciones mundiales del rubro de Tractores Agrícolas y partes, Estados Unidos fue disminuyendo sensiblemente su participación en el rubro ya que pasó de 43,6% para 1962-1969 a 17,8% para 2010-2012, mientras que Alemania amplió su participación desde 1962-1969 con 8,0% a 17,2% en 2010-2012, habiendo alcanzado su mayor participación en 2000-2009 con el 18,7%. Italia tuvo una participación que fue desde el 6,1% en 1962-1969 hasta 11,6% en 1980-1989 y 9,4% para 2010-2012. Japón, alcanzó su mayor participación en las exportaciones mundiales de del rubro en 1980-1989 con el 14,6%, para luego ir disminuyendo en porcentaje su participación hasta alcanzar el 9,0% en 2010-2012. Reino Unido, se destaca en las

primeras décadas con el 29,9% para 1962-1969 y luego disminuye hasta alcanzar el 7,0% en 2010-2012.

**Gráfico N° 152: Principales países exportadores de Tractores Agrícolas 1962-2012**  
Porcentaje



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE

En este último rubro, Argentina se ubica, para 2010-2012 en el puesto 37 del ranking con una participación de 0,37%.

#### V.4. Principales ferias de maquinaria agrícola en el mundo

A continuación se describen las principales informaciones relativas a las ferias de maquinaria agrícola más significativas.

##### *Agritechnica*

Breve reseña: La sociedad de Agricultura alemana (DLG, por sus siglas en alemán) ha organizado exhibiciones especiales en materia de agricultura y sectores alimenticios por alrededor de 120 años. Agritechnica, la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola de la DLG, tuvo lugar por primera vez en 1985, y a partir de 1995 la exhibición empezó a llevarse a cabo en Hanover, el recinto ferial más grande del mundo. La nueva ubicación ofrece mejores condiciones para la presentación de la maquinaria agrícola.

País: Alemania

Localidad: Hanover.

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 12 y el 16 de Noviembre de 2013.

Periodicidad: Anual

Magnitud: Es considerada una de las más grandes del mundo.

Link: [www.agritechnica.com](http://www.agritechnica.com)

Contacto: En la página hay un espacio para enviar consultas.

### ***Agrishow***

Breve reseña: Agrishow es una Feria Internacional de Tecnología Agrícola en Acción, celebrada en Ribeirão Preto, estado de São Paulo. Es considerada la segunda feria más grande del mundo y la mayor de América Latina. La primera edición tuvo lugar el 4 de mayo de 1994. Su presidente actual es Maurilio Biagi Filho. En esta feria de negocios se hacen demostraciones de maquinarias, equipos e implementos agrícolas, y es posible conocer acerca de los últimos lanzamientos en este tipo de tecnología, además de innovaciones en materia de semillas, agroquímicos y fertilizantes.

País: Brasil

Localidad: Riberao Preto

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 29 de Abril y el 3 de Mayo.

Periodicidad: Anual.

Magnitud: Es considerada la mayor feria de tecnología agrícola de América Latina.

Link: <http://www.agrishow.com.br/>

Contacto: [agrishow@agrishow.com.br](mailto:agrishow@agrishow.com.br)

### ***Agroactiva***

Breve reseña: Se desarrolló por primera vez en 1995 en Tortugas. A partir de ese entonces tuvo lugar de forma ininterrumpida una vez al año. En Agroactiva 2013 estarán presentes en las demostraciones dinámicas diversas sembradoras de grano fino y grueso, de placa o neumáticas, con diferentes anchos de labor y diferencias en la distancia entre surcos, con fertilización o con doble y simple fertilización. Allí, se podrá evaluar la capacidad de las tolvas, el ancho de trabajo, la distancia entre cuerpos sembradores y la calidad de siembra en cuanto a profundidad y distribución de las semillas.

País: Argentina

Ciudad: Cañada de Gómez.

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 12 y el 15 de Junio.

Periodicidad: Anual.

Magnitud: Es una de las muestras a campo abierto más importantes del mundo. Se estima recibir alrededor de 200 mil visitantes.

Link: <http://www.agroactiva.com>

Contacto: En la página hay un espacio para enviar consultas.

### ***Expoagro***

Breve reseña: Hace 7 años atrás, Clarín organizaba Feriagro, y La Nación hacía lo propio con Expochacra. Pero luego, llegaron a un acuerdo por el que decidieron unirse para realizar una única muestra agropecuaria dinámica a cielo abierto. De ese modo, nació Expoagro. Esta muestra nace a pedido de las empresas expositoras para que puedan tener una exposición única y con gran convocatoria en los días previos al comienzo de la cosecha gruesa en la región pampeana.

Desde hace años, las muestras a campo abierto se convirtieron en una herramienta de gran valor para el sector. En ellas se encuentra disponible toda la tecnología, de la mano

de las empresas proveedoras de maquinaria agrícola, semillas, fertilizantes y equipos de riego.

País: Argentina

Localidad: San Pedro- Baradero

Fecha en la que tiene lugar: 5, 6,7 y 8 de marzo de 2013

Periodicidad: Anual

Magnitud: Es una mega muestra a cielo abierto que cuenta con 100.000 hectáreas.

Link: <http://expoagro.com.ar>

Contacto: no disponible.

### ***Expocruz***

Observación: es una feria multisectorial, pero es la más importante en relación a la maquinaria agrícola en Bolivia.

Breve reseña: Expocruz es una feria internacional organizada por FEXPOCRUZ - la Feria Exposición de Santa Cruz. La misma fue creada en 1962 y ha crecido de manera considerable gracias al apoyo empresarios cruceños agrupados en la Cámara de Industria y Comercio y la Cámara Agropecuaria del Oriente. A través de esta feria se buscó un medio para establecer contactos comerciales y económicos entre Bolivia y el mundo. Hoy en día es considerada “la mejor vitrina de Bolivia para mostrar y hacer negocios en Bolivia”.

País: Bolivia

Ciudad: Santa Cruz

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 20 y 29 de Septiembre de 2013.

Periodicidad: Anual.

Magnitud: Es feria multisectorial más grande de Bolivia y una de las más importantes de Sudamérica. Cuenta con 63.000 m<sup>2</sup>, 1.444 expositores locales y 800 internacionales.

Link: [http://www.fexpocruz.com.bo/es/f\\_feria\\_det.aspx?idf=2](http://www.fexpocruz.com.bo/es/f_feria_det.aspx?idf=2)

Contacto: [feria@fexpocruz.com.bo](mailto:feria@fexpocruz.com.bo), la página también cuenta con un espacio para realizar consultas.

### ***EIMA- Exposición Internacional de Máquinas para la Agricultura y la Jardinería***

Breve reseña: es una feria internacional organizada por Unacoma Service SURL, con la colaboración de Bologna Fiere Spa. Las principales áreas temáticas de la feria son maquinaria agrícola, tractores, motores, máquinas de suelo de cultivo, ingeniería forestal, ganadería, instalaciones de ordeño, herramientas de jardinería, de protección fitosanitaria, riego de plantas y máquinas para cosecha; y se presentarán las novedades relacionadas con esas temáticas. Participan en este evento industrias fabricantes de todos los continentes que presentan lo mejor de su producción, las primicias absolutas y las tecnologías de vanguardia.

País: Italia

Localidad: Bolonia

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 12 y 16 de Noviembre de 2014

Periodicidad: Cada dos años

Magnitud: Cuenta con un total de 115.000 m<sup>2</sup> cubiertos con más de 36 salones, complementados con 20.000 m<sup>2</sup> de exposición al aire libre que totalizan 13,5 ha de exposición.

Link: <http://www.eima.it/en/>

Contacto: [unacoma@federunacoma.it](mailto:unacoma@federunacoma.it)

### ***Feria InterAgro***

Breve reseña: InterAgro es la mayor exposición agrícola en Ucrania, y abarca todas las esferas de la agricultura. Es el mayor evento dirigido a la promoción de las tecnologías modernas en la agroindustria y la enumeración completa de la maquinaria agrícola y de la última científica y técnica para el desarrollo profesional de los propietarios de tierras. Los participantes presentan los últimos avances tecnológicos de las famosas marcas mundiales. Inter Agro negocio incluye un rico programa con conferencias, seminarios y foros.

País: Ucrania

Localidad: Kiev

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 30 de Octubre y el 1 de Noviembre de 2013

Periodicidad: Anual

Magnitud: Inter Agro es la mayor exposición agrícola en Ucrania, y abarca todas las esferas de la agricultura.

Link: <http://www.interagro.in.ua/>

Contacto: [info@kmkya.kiev.ua](mailto:info@kmkya.kiev.ua)

### ***Farm Progress Show***

Breve reseña: El Farm Progress Show es la feria más antigua e importante de los EE.UU, donde se puede apreciar la última tecnología vigente que aplica al sector agropecuario (maquinaria agrícola, semillas y agroquímicos, etc.). Esta feria rural se realiza anualmente en el corazón maicero de Estados Unidos, rotando cada dos años entre 2 predios semipermanentes. En el 2013, la muestra se desarrollará en Decatur, Illinois, acogiendo a los productores agrícolas de todos los estados de EE.UU. y de más de 52 países

País: Estados Unidos

Localidad: Decatur, Illinois

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 27 y el 29 de Agosto de 2013.

Periodicidad: Anual

Magnitud: Es considerada una de las ferias internacionales de maquinaria agrícola más grande del mundo.

Link: <http://farmprogressshow.com/>

Contacto:

- Show Manager: [mjungmann@farmprogress.com](mailto:mjungmann@farmprogress.com)
- Show Coordinator: [rsmith@farmprogress.com](mailto:rsmith@farmprogress.com)

### ***Nampo Harvest Day***

Breve reseña: es una de las mayores exhibiciones de organización privada en el mundo y la feria más grande de maquinaria agrícola y ganado en el hemisferio sur que se realiza anualmente en las afueras de Bothaville, en la República de Sudáfrica.

En la edición de este año, participaron 6 empresas cordobesas, a saber:

- Metalfor , de Marcos Juárez
- Akron, de San Francisco
- Abelardo Cuffia , de Marcos Juárez
- La Troja, de Oncativo
- Omixom, de Córdoba Capital
- Pierobon, Cruz Alta

País: Sudáfrica

Localidad: Bothaville

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 14 y el 16 de Mayo de 2014.

Periodicidad: Anual.

Magnitud: Exposición Agrícola sudafricana más importante.

Link: <http://www.nampo.co.za/>

Contacto: [wim@grainsa.co.za](mailto:wim@grainsa.co.za)

### ***Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola***

Breve reseña: FIMA es una exposición internacional de maquinaria agrícola en Zaragoza, España. Es considerada como el mayor acontecimiento del mundo agrícola en el Sur de Europa. La mecanización y las innovaciones tecnológicas, muestran a los profesionales la mejor manera de hacer más rentables sus explotaciones, mejorando el rendimiento y la productividad.

País: España

Localidad: Zaragoza

Fecha en la que tiene lugar: Entre el 11 y el 15 de Febrero de 2014.

Periodicidad: Cada dos años.

Magnitud: Es considerada la feria en materia de maquinaria agrícola más importante de España.

Link: [www.feriazaragoza.com](http://www.feriazaragoza.com)

Contacto: [info@feriazaragoza.com](mailto:info@feriazaragoza.com)

## **VI. OBSERVATORIO DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR DE MAQUINARIAS AGRICOLAS Y AGROPARTES**

## **VI. OBSERVATORIO DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR DE MAQUINARIAS AGRICOLAS Y AGROPARTES**

En el presente apartado se desarrollan diversos análisis referidos al nivel de competitividad de la producción nacional. Se analizan en primera la dinámica salarial y sus efectos sobre la competitividad, para luego presentar un análisis comparativo de la evolución de los precios de exportación respecto de insumos y otros bienes representativos, a los fines de detectar aquellos periodos en los cuales se produce un desacople importante, reflejo de problemas de competitividad cambiaria.

Como principio general, se entiende que para el desarrollo de competitividad de largo plazo hacen falta elementos de competitividad sistémica en todos los niveles en que se desarrollan las relaciones económicas. Por caso, es necesario un elevado grado de innovación e interacción con el sector del conocimiento, eficiencia en la organización productiva, mercados laborales dinámicos y eficientes, buen nivel de infraestructura de comunicaciones y transporte, ordenamientos jurídicos acordes a las necesidades de la actividad productiva, por citar algunos de ellos. Sin embargo, generalmente si además no son acompañados por la competitividad de corto plazo, signada por la evolución de los costos internos y del tipo de cambio, es muy difícil que las ganancias de competitividad sistémica puedan sopesar desfasajes importantes en materia de costos comparados con los competidores internacionales.

Es por ello que se plantea la necesidad de mantener un monitoreo de indicadores que reflejen la competitividad de corto plazo.

### **VI.1. Dinámica de costos salariales**

A partir del seguimiento realizado del salario hora de convenio para el sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes (Rama metalúrgica general), se tiene que el mismo ha evolucionado por encima de lo que evolucionó el tipo de cambio desde el año 2003, con excepción del año 2009, lo cual implica un encarecimiento relativo de la mano de obra medida en dólares, cuya compensación con aumentos de productividad dentro de las firmas es difícil de imaginar.

Por otra parte, ocurre que el efecto de la suba de precios ha afectado la capacidad adquisitiva del salario con vigor en los primeros años de ese periodo, al tiempo que en

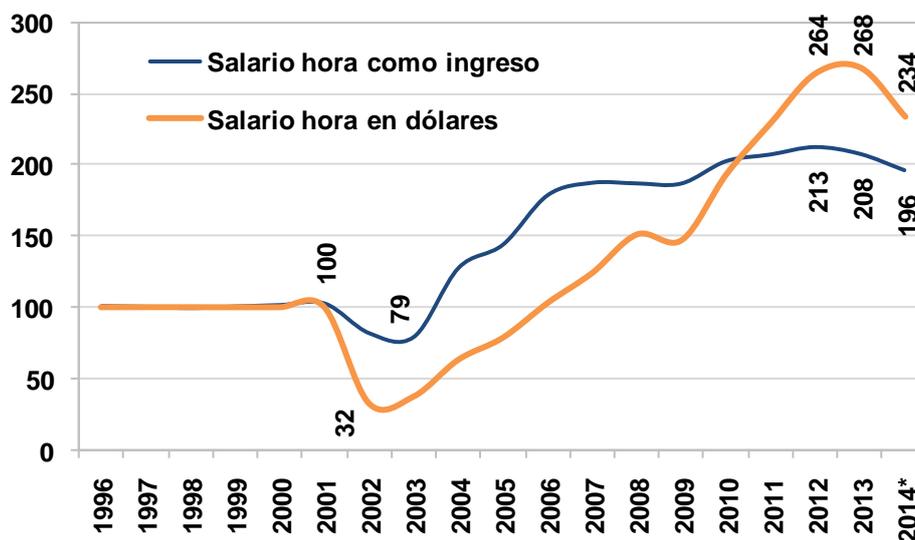
los últimos no se aprecian mejoras significativas del salario real. Incluso el poder adquisitivo del salario cayó levemente en 2013, es decir que en términos de costos se presenta como elevado, mientras que como ingreso se encuentra estancado.

De este modo, la dinámica salarial ha afectado la competitividad de la producción, al tiempo que en conjunción con los niveles de inflación actuales, también está minando la capacidad de consumo de dichos salarios.

En 2013, en promedio, el salario hora en dólares del sector es 2,7 veces el que existía antes de la salida de la paridad 1:1 de los años '90, mientras que la capacidad adquisitiva de esos salarios hora se ha multiplicado por 2,1, el salario en dólares en el 2013 se mantuvo prácticamente estable, debido al acompañamiento que hizo el tipo de cambio de los precios internos.

Para el 2014, de acuerdo a la pauta salarial acordada y suponiendo que el tipo de cambio se mantiene en torno a \$8 por dólar, caerían tanto el salario en dólares como el poder adquisitivo del salario. En términos de la competitividad, la reducción del salario resulta un alivio (caería alrededor de 13 puntos porcentuales como mínimo), aunque el costo de la mano de obra sigue siendo elevado en términos históricos.

**Gráfico N° 153: Salario hora (de convenio) como ingreso y como costo**  
Salario hora deflactado vía IPC-SL vs Salario hora en dólares



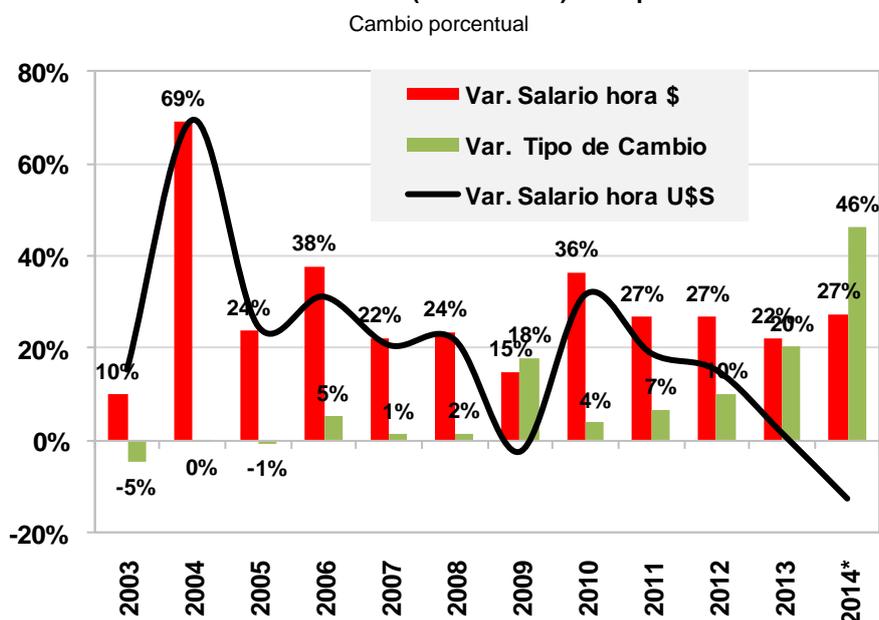
*Fuente: IERAL sobre la base de convenios, BCRA y DPEyC-SL. Nota: la inflación incorporada como supuesto es del 35% y la tasa de devaluación es la correspondiente al mantenimiento del tipo de cambio promedio de lo que va del año.*

Por otra parte, es importante destacar que en general el ritmo de crecimiento de los salarios por hora definidos en pesos corrientes evolucionó siempre por encima del

crecimiento en el tipo de cambio en la última década, con excepción del año 2009, haciendo que los salarios expresados en dólares experimentaran un permanente incremento.

Entre 2003 y 2007 crecieron a un ritmo promedio de 35% por año medidos en la divisa americana, mientras que desde 2007 hasta 2013 completarán un crecimiento anual de 14% por año. Con el ajuste implicado en 2014, el periodo 2008-2014 experimentaría un crecimiento anual de 8% en los salarios. Ese guarismo, como se verá, resulta elevado en términos de comparaciones internacionales.

**Gráfico Nº 154: Salario hora (de convenio) vs. Tipo de cambio**



Fuente: IERAL sobre la base de convenios, BCRA y DPEyC-SL. Nota: la inflación incorporada como supuesto es del 35% y la tasa de devaluación es la correspondiente al mantenimiento del tipo de cambio promedio de lo que va del año.

En términos de la competitividad, estas cifras doblan o triplican las subas salariales de los principales países competidores, poniendo en jaque a la producción nacional que compite en mercados externos.

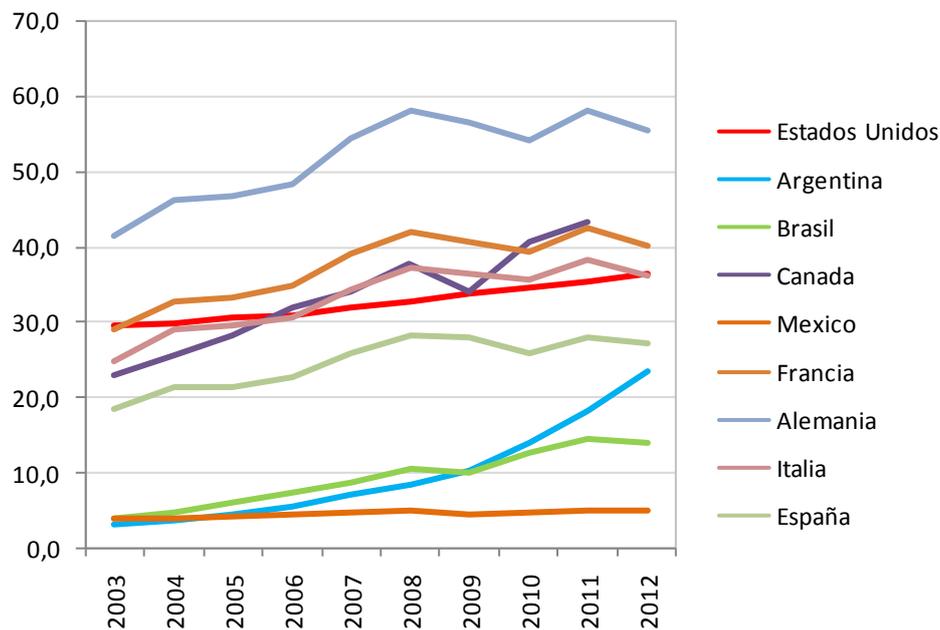
Por último, es importante analizar no sólo la evolución sino el nivel de los salarios. Este tipo de análisis resultan muy difíciles de realizar con exactitud por la falta de estadísticas extendidas para todos los países, como también por las diferencias metodológicas para su captación en cada caso, y también por las diferencias en las reglamentaciones laborales de cada país (algunas situaciones que pueden llevar a

comparaciones injustas son: diferencias en modalidad jubilatoria, diferencias en pago de aguinaldos, participación en ganancias, pagos no dinerarios, etc.).

No obstante, a partir de las cifras del Departamento de Estadísticas Laborales de EEUU (Bureau of Labor Statistics) y estimaciones propias, puede llevarse a cabo un interesante análisis, basado en cifras salariales para el sector Maquinaria y Equipos (es decir que se trata de cifras de salarios formales pagados al sector que contiene a la maquinaria agrícola, sus partes, y a otras maquinarias de producción). Es importante destacar que la elección de esta fuente de información se ha fundado en la mayor uniformidad de la información, dado que se intentaron diversas estrategias alternativas que no permitieron alcanzar resultados plenamente comparables. En este sentido, aún cuando existen fuentes detalladas para conocer el salario promedio del sector en Argentina, en los otros países esta información no se presenta del mismo modo, y por lo tanto se tendría menor comparabilidad. Con esas aclaraciones, a continuación se analizan las cifras obtenidas.

Respecto del salario por hora en dólares en el sector maquinaria y equipos, puede apreciarse que entre los países seleccionados, Argentina presenta salarios superiores a los de Brasil y los de México, aunque inferiores a los de España, Italia, Estados Unidos, Francia, Canadá y Alemania (ordenados crecientemente según el salario hora en 2012). Los salarios más elevados son los de Alemania, que superan los U\$55 por hora, y le siguen los de Francia, en alrededor de U\$40. A continuación se ubican Estados Unidos e Italia, con salarios en torno a U\$36 y luego España, con salarios próximos a U\$27. Los salarios argentinos, según la estadística construida (que como fue dicho tiene como principal utilidad la comparabilidad, no necesariamente coincide con el salario hora de convenio porque incluye otros elementos que componen el salario), resultan algo superiores a U\$23, lo que implica que se ubican apenas 13% por debajo de los del país ibérico. Otro aspecto a destacar es que Argentina se encontraba con niveles salariales similares a los de Brasil y México en 2003, luego de la devaluación del peso, mientras que con los años fue incrementando sus salarios al punto de superar ampliamente a México y en menor medida a Brasil, ambos competidores directos en la fabricación de productos industriales en general.

**Gráfico N° 155: Salarios en dólares comparados internacionalmente<sup>14</sup> en sector Maquinaria y Equipos**  
Dólares por hora<sup>15</sup>



Fuente: IERAL sobre la base de BLS y estimaciones propias.

Una referencia interesante es considerar la distancia de los niveles salariales respecto de un parámetro considerado estable, y en este caso se considera como patrón al nivel salarial de Estados Unidos.

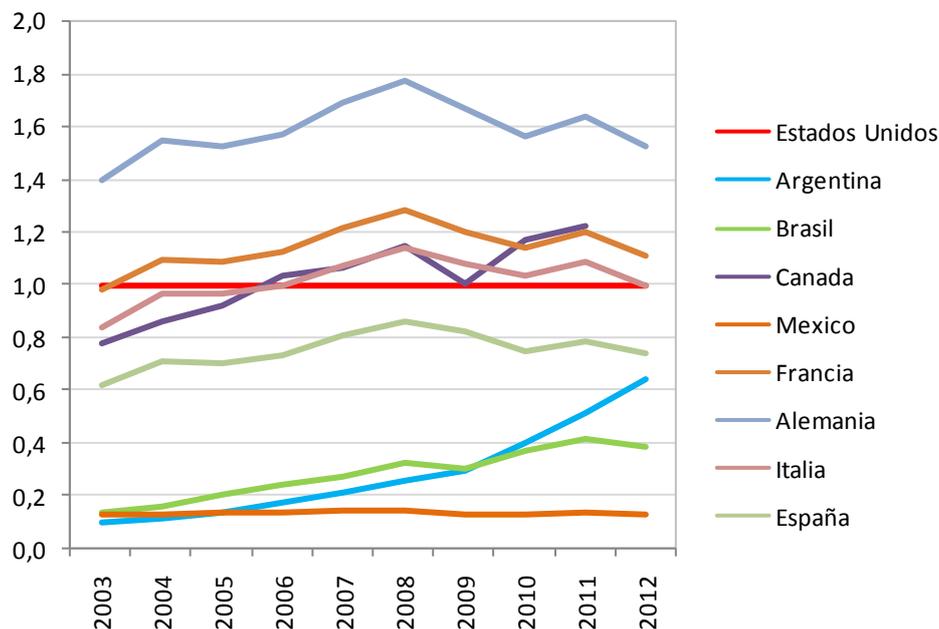
De este modo, puede analizarse la dinámica reciente del salario en Argentina de un modo alternativo. En el año 2003, el salario hora local se ubicaba en alrededor de 10% del salario americano, mientras que hacia 2012 ya significaba alrededor del 65% de dicha remuneración de referencia. La evolución del salario brasilero también fue creciente, pasando de 14% a alrededor de 40% del salario americano.

<sup>14</sup> Para la conformación de estas cifras se han tomado como fuentes de datos a dos series temporales basadas en diferente clasificación de actividades, debiendo para ello establecer la correspondencia entre ambas, como también se ha debido realizar una interpolación de datos para evitar la discontinuidad en la información entre 2007 y 2008, cuando el organismo emisor modificó la metodología de la estadística relevada.

<sup>15</sup> Incluye pagos directos, costos de seguridad social e impuestos al trabajo, según la metodología divulgada por el organismo emisor.

**Gráfico N° 156: Salarios relativos comparados internacionalmente<sup>16</sup> en sector Maquinaria y Equipos**

Proporción del salario americano<sup>17</sup>



Fuente: IERAL sobre la base de BLS y estimaciones propias.

Por último, del mismo modo que al comienzo se analizó el crecimiento salarial para el caso de Argentina, también en este caso es oportuno analizarlo, ahora comparativamente. Como puede apreciarse, entre 2007 y 2012 la mayoría de los países analizados tuvieron incrementos en el costo salarial por hora de entre 2% y 3,5%, que son cifras que guardan alguna relación con lo que podrían ser las mejoras de productividad en el sector industrial.

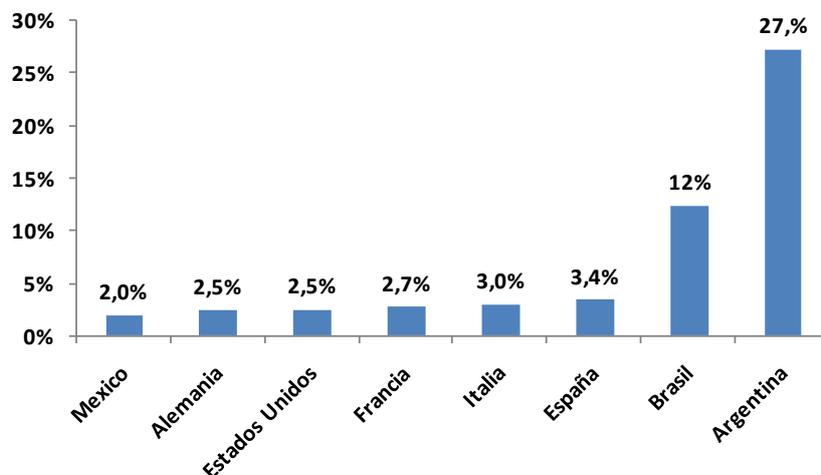
Por su parte, Argentina refleja una dinámica de salarios (como ya fue analizada precedentemente sobre la base de otras estadísticas) que implica un crecimiento entre 8 y 14 veces mayor al del resto de los países, salvo respecto de Brasil, cuyo costo salarial en dólares creció –a diferencia de lo que ocurrió en Argentina–, por causa de la apreciación nominal de la moneda brasileña.

<sup>16</sup> Ídem nota 14.

<sup>17</sup> Ídem nota 15.

**Gráfico N° 157: Crecimiento reciente de salarios comparado internacionalmente en sector Maquinaria y Equipos**

Variación anual del salario hora en 2007-2012



Fuente: IERAL sobre la base de BLS y estimaciones propias.

## VI.2. Precios de exportación y sesgo anti-exportador

En la búsqueda de una mejor manera de captar los problemas de competitividad, se buscó establecer una canasta de productos exportables del sector, tanto maquinarias agrícolas como partes de las mismas, y también una combinación de insumos (inicialmente se analiza sólo respecto del nivel salarial, mientras se desarrolla una comparación abarcando otros precios relativos) para a partir de la evolución de los precios de exportación poder analizar la combinación de precios relativos implicada respecto de insumos, y deducir en qué medida dicha combinación alienta o desalienta las exportaciones.

A continuación se presenta primero una síntesis de la metodología aplicada, para luego presentar los resultados de este análisis.

### VI.2.1. Aspectos metodológicos

Para definir el grupo de maquinarias sobre las cuales realizar el seguimiento, se consideraron rubros en los cuales se hubieran constatado exportaciones sostenidas en los últimos años, y para los cuales la cantidad de maquinarias o agropartes involucradas fuera significativa, para evitar depender de pocas cifras a la hora de realizar los análisis. Asimismo, se priorizaron productos para los cuales existiera un contacto fluido con

firmas fabricantes, a los fines de tener elementos para una validación de las cifras obtenidas.

Las partidas arancelarias inicialmente consideradas fueron las correspondientes a los siguientes productos:

- Tolvas
- Discos, Cuchillas y otras partes de Arados y Sembradoras
- Tractores
- Mixer para la preparación de alimentos para animales
- Rotoenfardadoras
- Cabezales de cosechadora
- Sembradoras de caña de azúcar
- Niveladoras
- Máquinas para movimiento de tierra
- Pulverizadoras de arrastre y autopropulsadas
- Elevadoras y transportadoras de granos

Una vez definidos los grupos de productos a analizar, se procedió a la conformación de bases de datos, tomados de un servicio privado que recopila información aduanera, tomando como unidad de análisis el despacho de exportación, con todos los detalles del mismo.

Al analizar la información de despachos, se encontraron muchas dificultades por la existencia de información errónea o irrelevante a los fines del estudio, cuya inclusión implicaría desvirtuar los resultados. Por ejemplo, registros de despachos en los que no se hubiera declarado (o bien no constara en los registros del servicio utilizado) el peso total de los productos exportados. Del mismo modo, también se encontraron registros de despachos sin cifras de valor exportado, o bien con cifras irrisorias en comparación con el peso del envío. Con análisis de coherencia de la información como los mencionados, se establecieron filtros para evitar la inclusión de registros que no correspondieran al objetivo de análisis.

El principal control para asegurar la utilización de información de despachos coherente con la maquinaria o agroparte elegida, fue el análisis del peso unitario de los productos, a posteriori de los filtros ya mencionados (de este modo se evitó la confusión entre repuestos y maquinarias propiamente dichas que se registran en la misma partida arancelaria), dejando fuera del análisis los extremos de muy bajo o muy alto peso unitario, de acuerdo a las características reales de los productos cuya evolución se pretendía estudiar. Por último, debido a la gran cantidad de información involucrada, es necesario aclarar que su revisión se realizó principalmente a través de reglas automáticas basadas en el estudio detallado de una porción de los datos, por lo cual se consideran los resultados como preliminares, en la medida que seguirán siendo revisados.

#### VI.2.2. Resultados del análisis de precios de exportación

A continuación se presentan resultados del análisis llevado a cabo a partir de los precios de exportación. Como fue presentado, se trata de un análisis basado en los precios de exportación de un número significativo de partidas arancelarias, dentro de las cuales en algunas de ellas se han identificado dos rubros diferenciados por el peso de los productos. Tal es el caso de pulverizadoras de arrastre y las autopropulsada, o bien el caso de los discos, que se distinguen por su tamaño y por ende por su peso. El conjunto de maquinarias y agropartes incluidas en el indicador han sido promediadas sobre la base de su ponderación en el valor exportado del año 2012.

Como puede apreciarse, la evolución de los precios de exportación fue relativamente brusca entre 2005 y 2008, coincidiendo con un periodo de estabilidad del tipo de cambio en presencia de inflación. Asimismo, a partir del año 2009 se aprecia un ritmo de crecimiento menor, posiblemente debido a un agotamiento de las posibilidades de trasladar al mercado mundial incrementos de precios acordes a la inflación interna de Argentina, y también posibilitado por un mayor deslizamiento del tipo de cambio.

**Gráfico N° 158: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios**

Índices base 2005=100



Fuente: IERAL sobre la base de Mercosur Online, información del mercado, MECON y estimaciones propias.

En comparación con una de las variables clave de los costos, como son los salarios, puede apreciarse que los precios de exportación se manifiestan rezagados de manera importante. El índice correspondiente al precio de exportación de la canasta de maquinarias y partes analizada alcanza el nivel de 280, implicando un incremento anual entre 2005 y 2013 de 13,7%, mientras que los salarios en dólares alcanzaron un nivel de 363 en el índice, implicando un crecimiento anual de 23,2%.

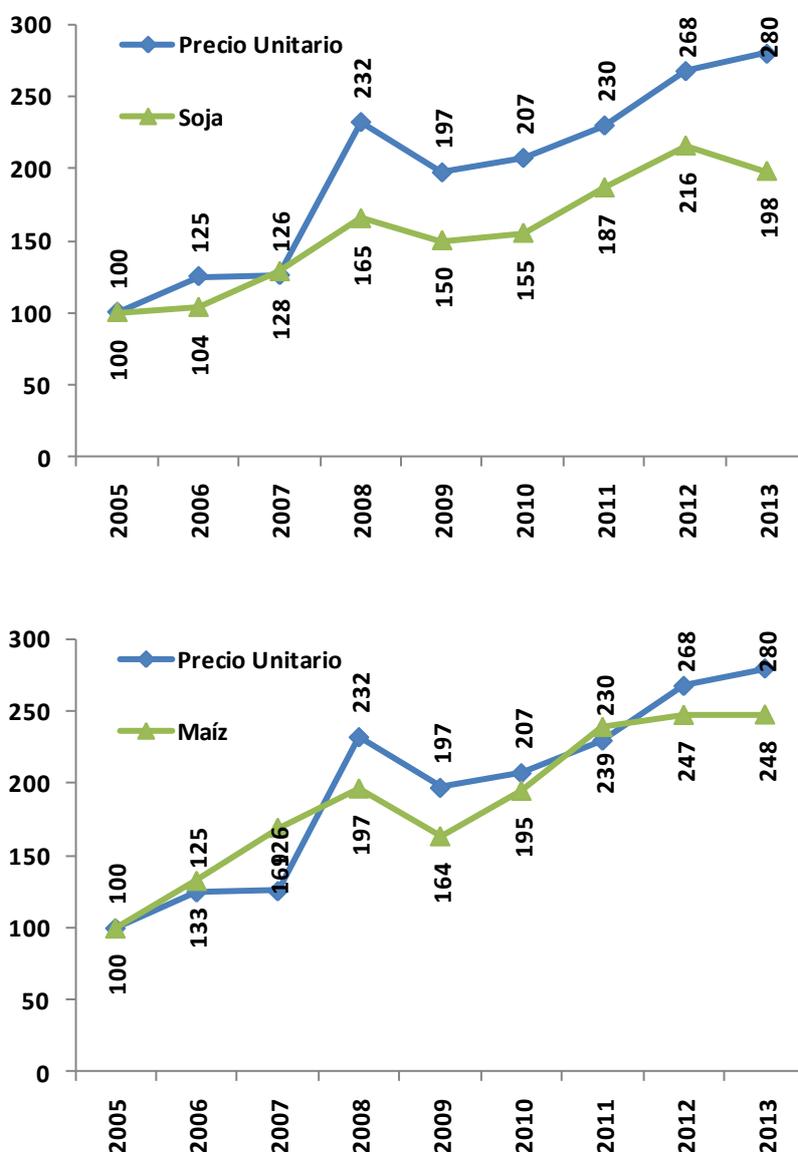
De este modo, se percibe que el componente salarial resulta una fuerte limitante de la rentabilidad de las exportaciones, por lo tanto la dinámica de precios interna implicada en los salarios se constituye en un sesgo anti-exportador. En la medida que se espera una caída del salario en dólares en 2014, esto podría aliviar la competitividad y alentar mayores exportaciones, cuyo estancamiento relativo coincide con la menor posibilidad de trasladar incrementos de costos a los mercados externos. Puede apreciarse que entre 2005 y 2008 los precios de exportación crecieron 32,4% por año, mientras que entre 2008 y 2013 sólo lo hicieron 3,8% anualmente.

Si se realiza una comparación con otros bienes de la economía que pueden tomarse como referencia, como puede ser el caso del valor de la Soja y el Maíz en el mercado de Rosario, por el contrario, puede apreciarse que los precios de exportación tuvieron un crecimiento mayor. De este modo, en comparación con el valor de los commodities

agrícolas, que evolucionaron con incrementos muy fuertes en dólares con motivos de especulación en los mercados internacionales en los últimos años, se tiene que los precios promedio de exportación evolucionaron por encima de los primeros. Este incremento en los precios de exportación (que como fue mencionado resultó inferior al incremento en uno de los principales costos del sector que es la mano de obra), se evidencia de una magnitud relativa importante en comparación con otros bienes que se venden internacionalmente, lo cual es una señal temprana de los problemas de competitividad que esos bienes tendrán al enfrentar la competencia extranjera.

**Gráfico N° 159: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con Soja y Maíz Valor Rosario**

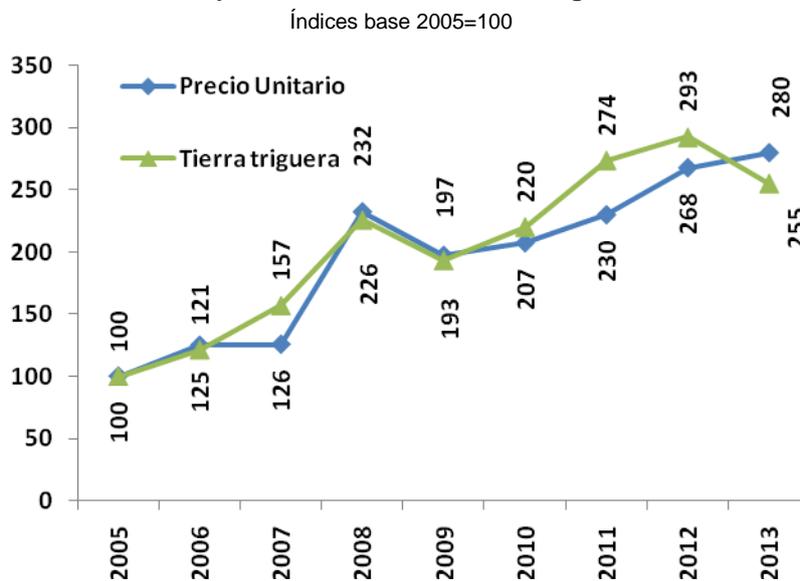
Índices base 2005=100



Fuente: IERAL sobre la base de Mercosur Online, información del mercado, MECON y estimaciones propias.

Si se realiza una comparación con el valor de la tierra agrícola en zona, cuyo precio está arbitrado por el precio de los commodities y también por la escasez relativa de la misma, también puede apreciarse que los precios de exportación tuvieron un crecimiento mayor entre 2005 y 2013. Durante algunos años el valor de la tierra evolucionó con un ritmo de crecimiento superior al de las exportaciones, en medio de años de fuerte atraso cambiario, para luego ajustarse a partir del mayor ritmo de devaluación del 2013. De este modo, por comparación en este caso con un bien referencial no transable relacionado con el sector, se tiene también una situación en la cual el incremento de los precios de exportación resulta superior, y aún así no alcanza a cubrir el crecimiento de los principales costos (como se analizó al comienzo).

**Gráfico N° 160: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con valor de la tierra triguera**



Fuente: IERAL sobre la base de Mercosur Online, información del mercado, MECON y estimaciones propias.

## **VII. EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE CRÉDITO PARA EL SECTOR**

## **VII. EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE CRÉDITO PARA EL SECTOR**

En el presente apartado se actualizan los resultados del seguimiento del nivel de crédito que afecta directa o indirectamente al sector bajo estudio. Se presentan cifras actualizadas de los volúmenes de crédito, con diversas metodologías para comparar los valores monetarios en el tiempo, para identificar aspectos de interés en la evolución de los indicadores.

Este análisis se encuentra enmarcado en la consideración que la disponibilidad de crédito cumple un rol fundamental para permitir sostener el crecimiento de la actividad del sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes. Esto es así tanto desde el punto de vista del financiamiento requerido por fabricantes como desde el punto de vista de los posibles compradores de maquinarias.

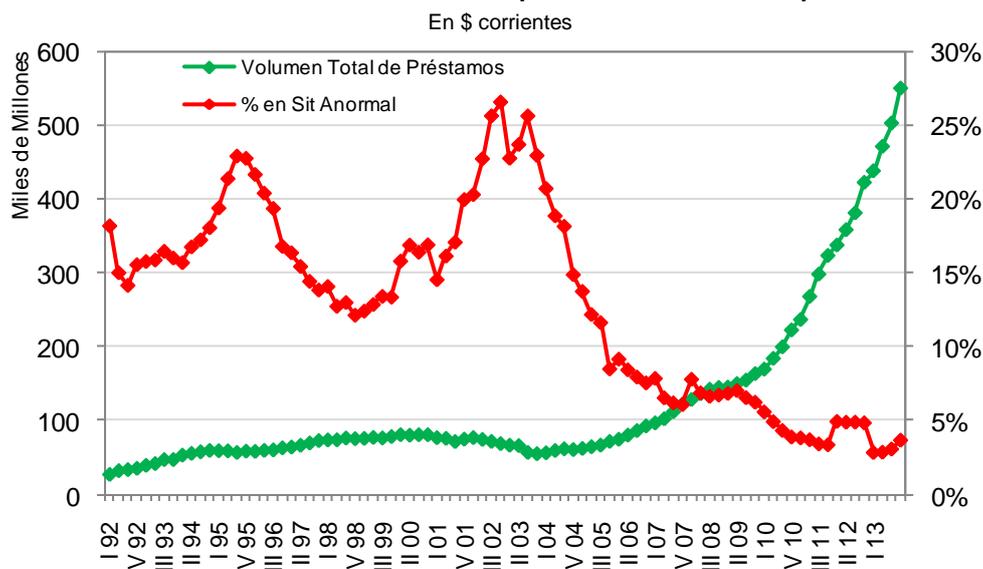
Se presentan datos actualizados al cuarto trimestre del año 2013, según la última información difundida por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), pudiendo presentar así datos definitivos para el año que pasó.

### **VII.1. Nivel general de crédito en Argentina**

El total de créditos a nivel nacional medidos en moneda corriente había tenido un comportamiento decreciente entre el final del año 1999 y el cuarto trimestre de 2003, llegando a un valor mínimo en los últimos 10 años de alrededor de \$55.000 millones, para luego comenzar una tendencia positiva que continúa hasta el cuarto trimestre de 2013, alcanzando un volumen del orden de los \$550 mil millones. El crecimiento fue especialmente vertiginoso en los últimos tres años, aunque se trata de un incremento nominal vinculado también a un incremento del nivel general de precios.

Por otro lado, la calidad crediticia de los sectores tomadores de préstamos fue mejorando sustancialmente si se compara la situación de los años inmediatos a la salida del tipo de cambio fijo. Los créditos en situación anormal tuvieron su máxima representatividad al acercarse a 25% del total de la cartera en algunos trimestres de 2002 y 2003. Posteriormente, la porción anormal de créditos ha mostrado una paulatina disminución, representando actualmente 3,7%, a pesar del aumento temporal experimentado en 2012.

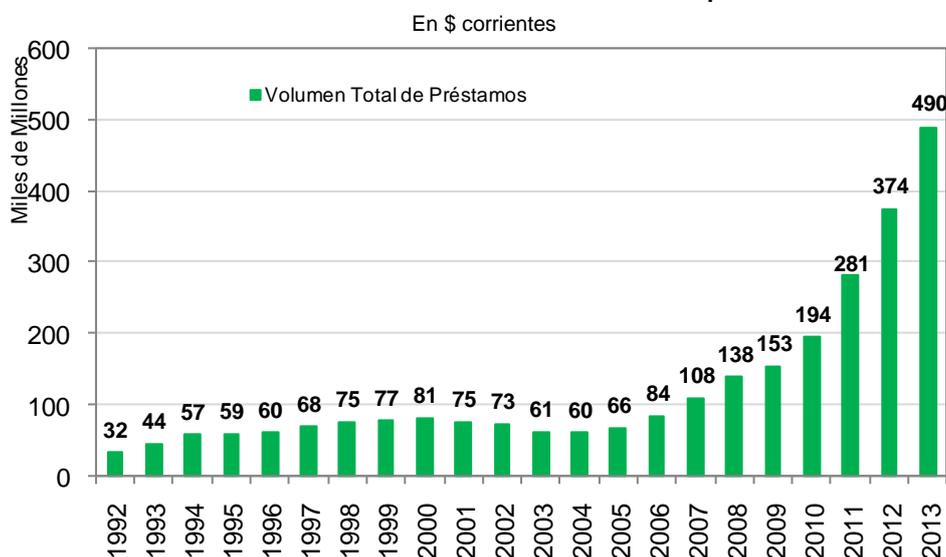
**Gráfico N° 161: Créditos totales por trimestre – Total del país**



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

En términos anuales, el volumen total de crédito pasó de \$68 mil millones en el año 1997 a \$374 mil millones en el 2012, y llegó en 2013 a alcanzar un promedio de \$490 mil millones. En este punto debe destacarse el importante impulso que ha recibido el crédito en los últimos años como factor de expansión de la demanda agregada.

**Gráfico N° 162: Créditos totales – Total del país**

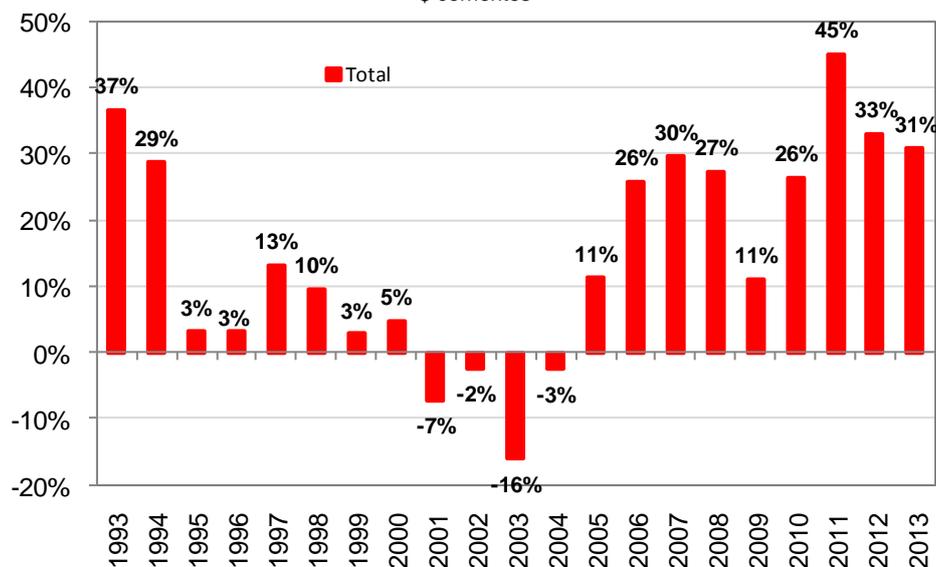


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

La tasa de crecimiento anual del volumen de créditos varió entre 3% y 13% entre los años 1995 y 2000. La contracción asociada al final de la convertibilidad fue importante y la caída se extendió hasta el año 2004.

Posteriormente, a partir del año 2005 el volumen de crédito comenzó a crecer nuevamente en términos nominales como veremos el análisis se ve seriamente modificado si se descuenta el efecto de la inflación. El crecimiento de los últimos 8 años, a excepción del 2009, fue superior al 25% anual, teniendo en 2011 un crecimiento récord de 45% y ubicándose en 2013 en un crecimiento aproximado del 31%.

**Gráfico N° 163: Variación interanual de Créditos totales – Total del país**  
\$ corrientes

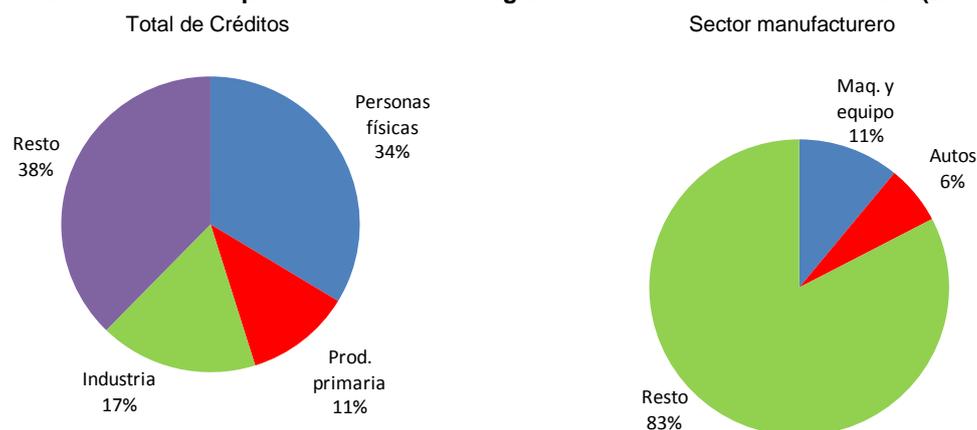


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Resulta interesante apreciar la composición de este volumen de crédito en la actualidad. Durante 2013, 34% del crédito fue destinado a Personas Físicas, mientras que el sector industrial fue receptor de 17% del volumen de crédito total, mientras que los sectores dedicados a los Productos Primarios recibieron 11% del total.

Del total recibido por los sectores industriales, por su parte, el sector de maquinarias (incluyen agrícolas y otras maquinarias de producción) representó 11%. En los próximos apartados se realizará un examen de la evolución del crédito recibido por cada sector.

**Gráfico N° 164: Composición del crédito según el sector económico de destino (2013)**



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

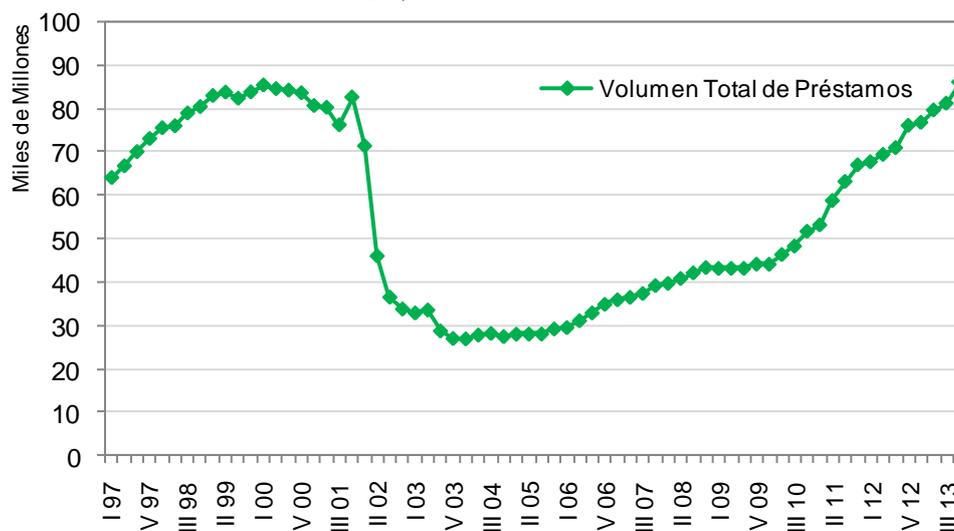
Conviene ahora analizar los flujos de crédito descontando el efecto inflacionario, para lo cual se deflactan las cifras utilizando el índice de precios mayoristas de INDEC.

Si se analizan los créditos totales en pesos constantes de 1997, descontando así el efecto de los precios, se observa que a partir de 2002 se manifiesta una caída importante, dado que el volumen de préstamos no sólo había caído, sino que además había perdido capacidad de compra en términos reales.

Luego, la recuperación observada en el análisis a precios corrientes se ve corregida por el efecto inflacionario y la tendencia creciente tiende a acelerarse desde mediados de 2011, alcanzando en 2013 niveles similares a los de la década de 1990, que se caracterizó por presentar estabilidad de precios.

**Gráfico N° 165: Créditos totales por trimestre – Total del país**

En \$ constantes de 1997<sup>18</sup>

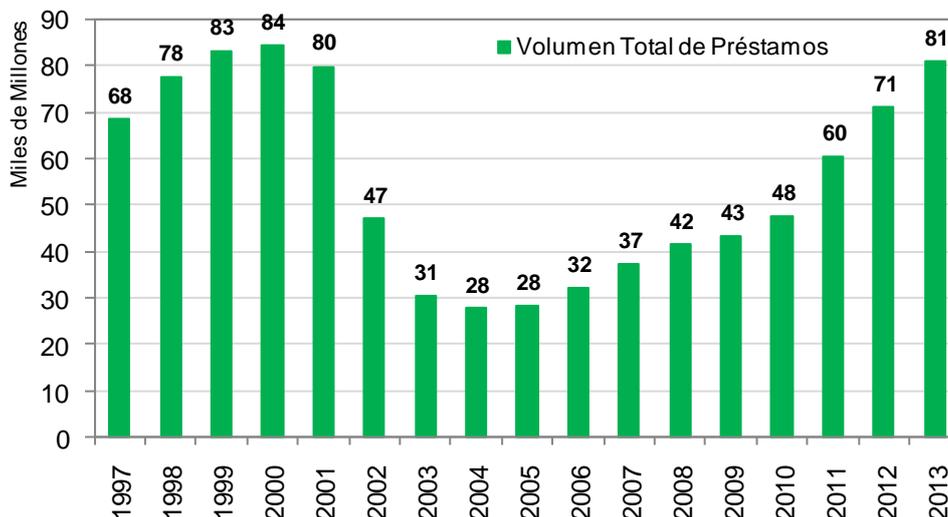


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, el promedio del año 2000 representó el máximo valor verificado en el periodo analizado, alcanzando la cifra de \$84 miles de millones (a precios constantes de 1997). El crecimiento experimentado en los últimos tres años, ha alcanzado para que en 2013 se llegue a un volumen aproximado de préstamos de \$81 mil millones de pesos constantes, lo que resulta un 4% inferior al máximo anterior.

**Gráfico N° 166: Créditos totales – Total del país**

\$ constantes de 1997



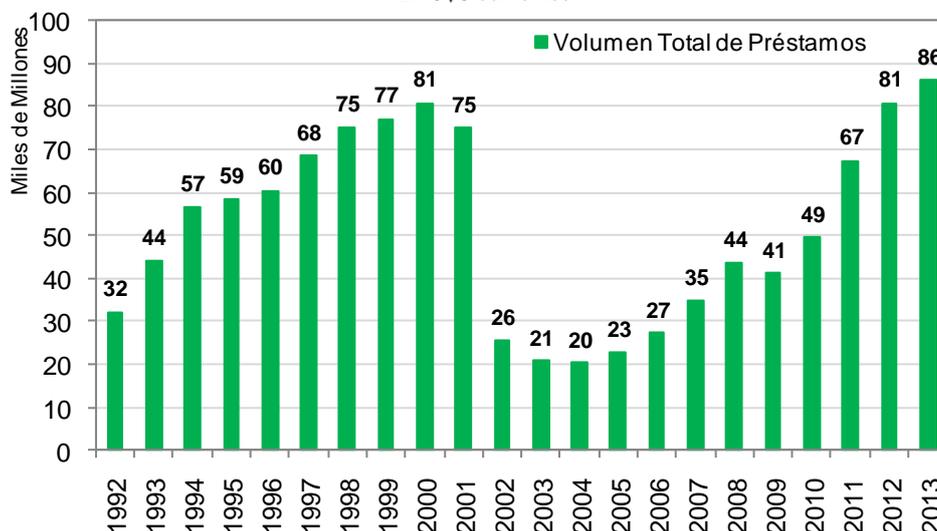
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Alternativamente, si se examina el volumen de crédito medido en dólares se aprecia un cuadro más favorable, ya que el nivel más alto también había sido en el año 2000,

<sup>18</sup> Deflactado por el índice general de precios al por mayor, válido para el resto de las deflataciones del presente apartado, salvo indicación en contrario.

alcanzando U\$81 mil de millones, mientras que en 2012 ya se alcanzó ese valor, superándolo en 2013 en US\$5 mil millones. En estas cifras incide el hecho que el tipo de cambio en general se manifestaba atrasado respecto de gran parte de las otras variables fundamentales de la economía hasta 2013.

**Gráfico N° 167: Créditos totales – Total del país**  
En U\$S corrientes

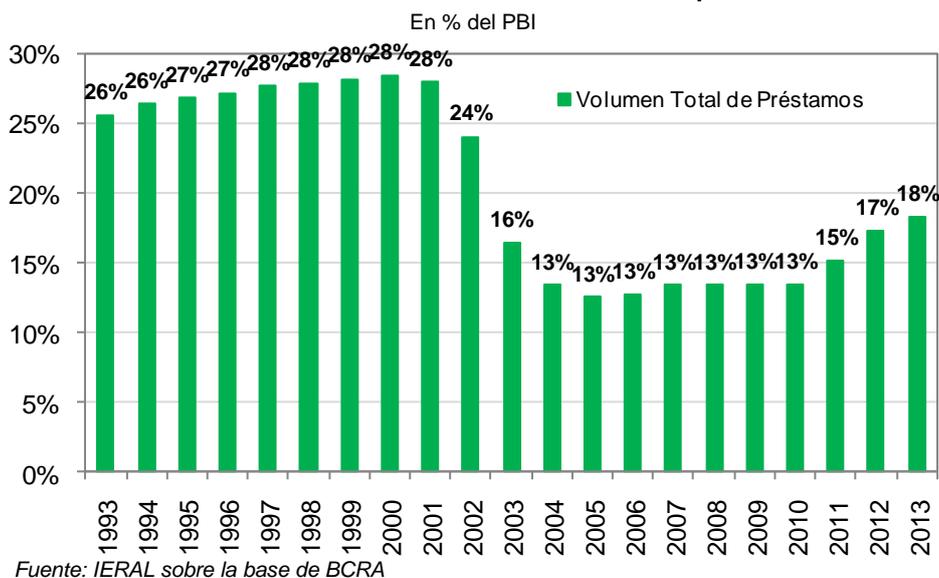


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Un último examen resulta prudente realizar, que consiste en evaluar cuál fue la representatividad del volumen de crédito total en relación al Producto Bruto Interno (PBI), como otra medida de importancia relativa del mismo.

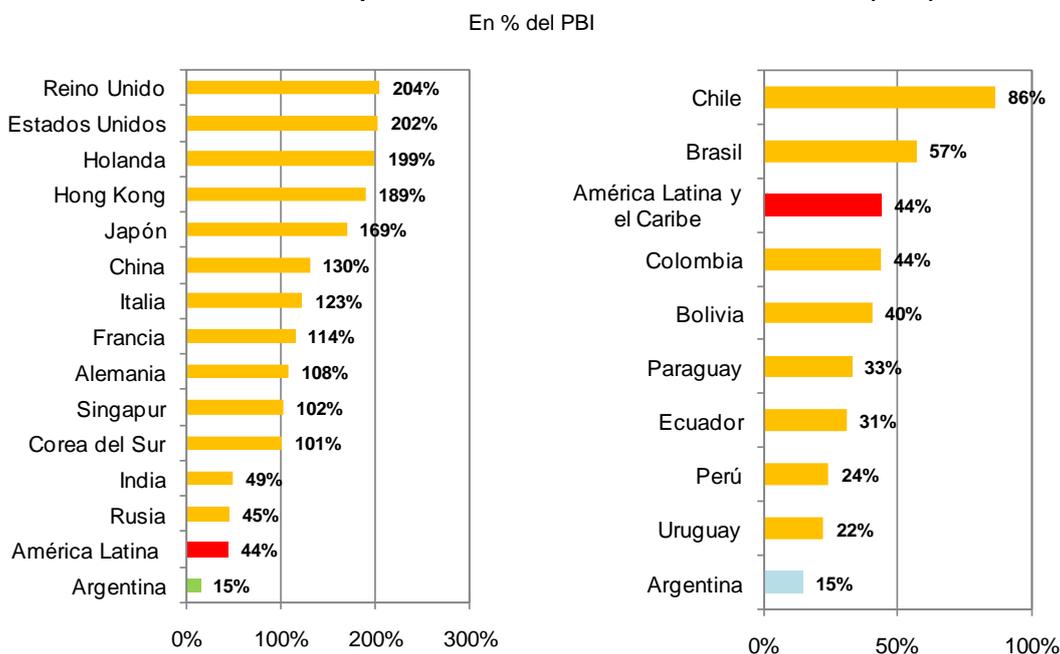
Durante la década de los años '90 el crédito se mantuvo entre 26% y 28% del PBI, cayendo abruptamente esa relación entre los años 2002 y 2004. A partir de entonces, el volumen de crédito representó 13% del PBI entre 2005 y 2010 y llegando al 18% en 2013, es decir, que en términos relativos al tamaño de la economía hubo un incremento moderado.

**Gráfico N° 168: Créditos totales – Total del país**



Es importante recordar que Argentina posee un nivel de crédito equivalente muy inferior al de las principales naciones industrializadas, que tienen indicadores por encima del 100%, e incluso por encima de 200%. Lo cual constituye una dificultad para el conjunto de la economía en general, no sólo para el sector bajo análisis.

**Gráfico N° 169: Comparaciones internacionales de Crédito Total (2011)**



Fuente: IERAL sobre la base de Banco Mundial.

Cuando la comparación se realiza con países de América Latina solamente, Argentina es el que tiene un menor indicador entre las principales naciones de la región. En este sentido, la representación del crédito total en el PBI de los países vecinos llega a cerca

del cuádruple de la de Argentina en Brasil, y a cerca de seis veces en el caso de Chile. En la difusión del crédito en la economía, Argentina se encuentra también por debajo de Uruguay, Perú, Ecuador, Paraguay y Bolivia.

## **VII.2. Nivel de crédito a sectores económicos en Argentina**

### **VII.2.1. Nivel de crédito otorgado a sector industrial manufacturero**

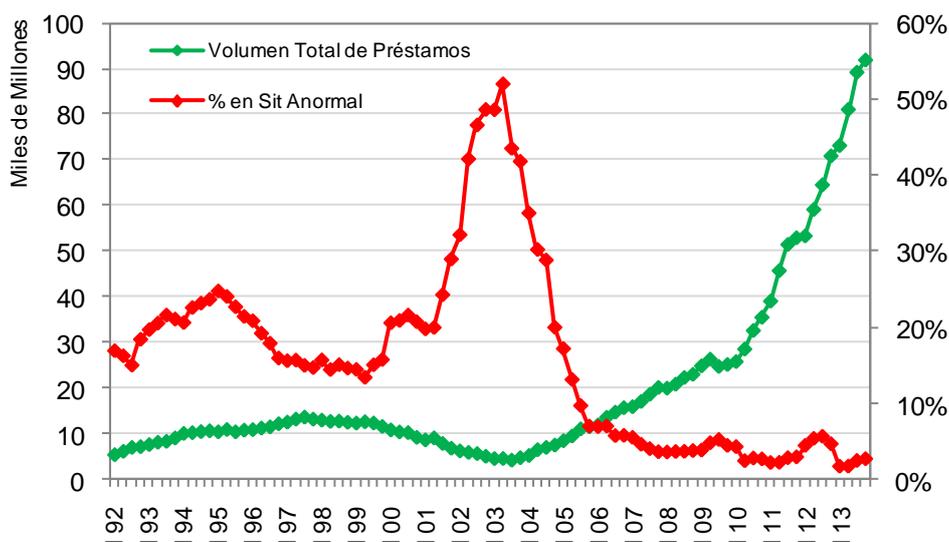
Para completar un marco general sobre la difusión del crédito en Argentina, se evalúan volúmenes de crédito que son destinados a financiar a sectores industriales en general, es decir incluyendo a fabricantes de maquinaria y a todos los otros sectores manufactureros.

Si se analiza el volumen de créditos otorgado a sectores industriales medidos en moneda corriente, se tiene que éste tuvo un comportamiento decreciente entre el final del año 1998 y el cuarto trimestre de 2003, alcanzando el valor mínimo del periodo analizado en el tercer trimestre de ese año (\$4.300 millones). En el cuarto trimestre de 2013, el volumen de este tipo de préstamos alcanzó los \$91.814 millones.

Los créditos en situación irregular, por su parte, alcanzaron su máxima participación en el segundo trimestre de 2003, representando el 52% de la cartera, y a partir de entonces esta proporción fue disminuyendo de manera drástica de modo que actualmente es de 2,7%. Esta situación es coincidente con lo que ocurrió con el volumen total de crédito a nivel nacional, aunque se encuentra en un valor levemente superior al del segundo trimestre (1,7%).

**Gráfico N° 170: Créditos al sector industrial por trimestre – Total del país**

En \$ Corrientes

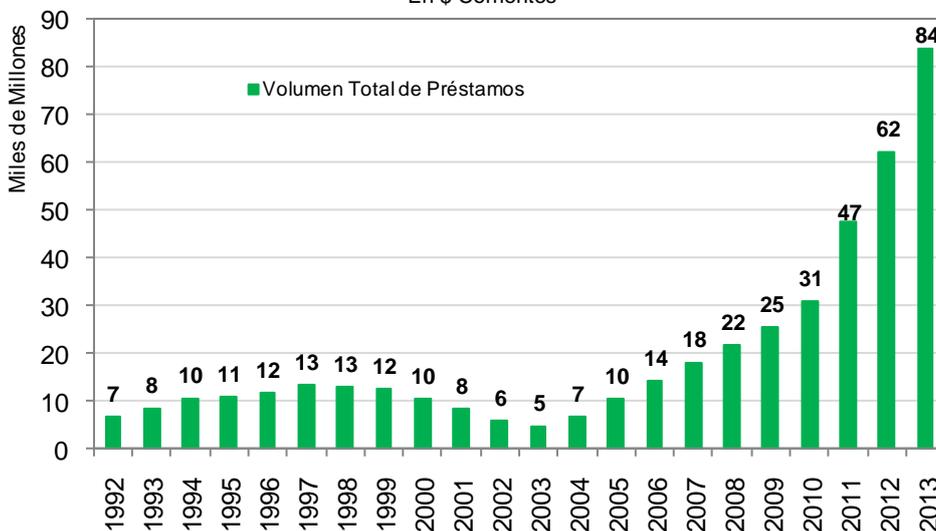


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Considerando los promedios anuales, el volumen total de crédito pasó de \$13 mil millones en el año 1997 a \$62 mil millones en el 2012, y alcanzando los \$83,8 mil millones en 2013. Esto evidencia que la fuerte expansión del crédito también impactó en el financiamiento a sectores industriales.

**Gráfico N° 171: Créditos al sector industrial – Total del país**

En \$ Corrientes

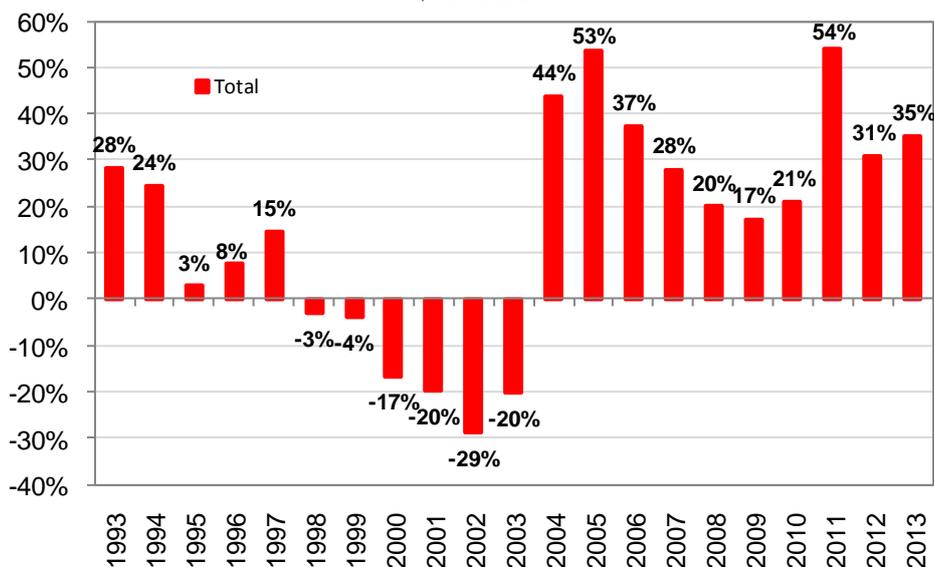


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

El crecimiento del volumen de créditos al sector industrial había sido elevado en los primeros años de la década de los '90, y se hizo negativo ya en el año 1998. La contracción asociada al final de la convertibilidad fue importante y se extendió hasta el año 2003, especialmente por los problemas que afectaron a la industria, como el atraso cambiario y la correspondiente pérdida de competitividad respecto a terceros países.

Posteriormente, a partir del año 2004 el volumen de crédito comenzó a crecer nuevamente, en términos nominales. El crecimiento de los últimos 10 años, a excepción del 2009, fue superior al 20% anual, ubicándose en 2013 alrededor del 35%. El crecimiento del crédito a los sectores industriales supera al observado para el total de créditos otorgados.

**Gráfico N° 172: Variación interanual de créditos al sector industrial – Total del país**  
\$ corrientes



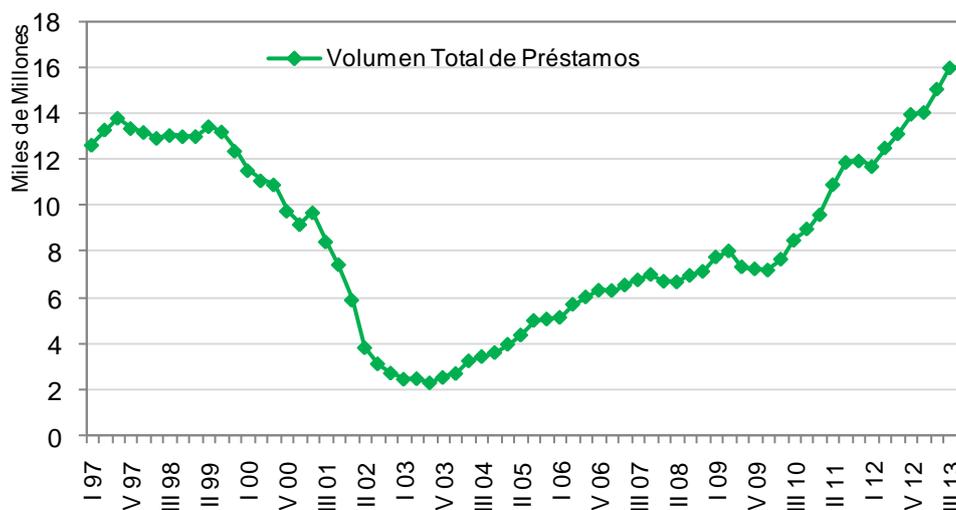
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Si se analizan los créditos totales al sector industrial medidos en pesos constantes de 1997, es decir quitando el efecto inflacionario, se observa que a partir de 2002 se manifestó una caída importante, dado que el volumen de préstamos había perdido capacidad de compra luego de la devaluación y su consiguiente impacto en los precios de la economía.

Luego, la recuperación observada en el análisis precedente se ve compensada por el efecto inflacionario y ello permite ver que la tendencia creciente verificada en el análisis nominal resulta de menor magnitud si se descuenta el efecto de los precios. Se puede observar que el crecimiento se acelera a partir de mediados de 2010, lo que permite hacia finales del 2012 superar los niveles de crédito observados en los últimos años de la década del 90.

**Gráfico N° 173: Créditos al sector industrial por trimestre – Total del país**

En \$ constantes de 1997<sup>19</sup>

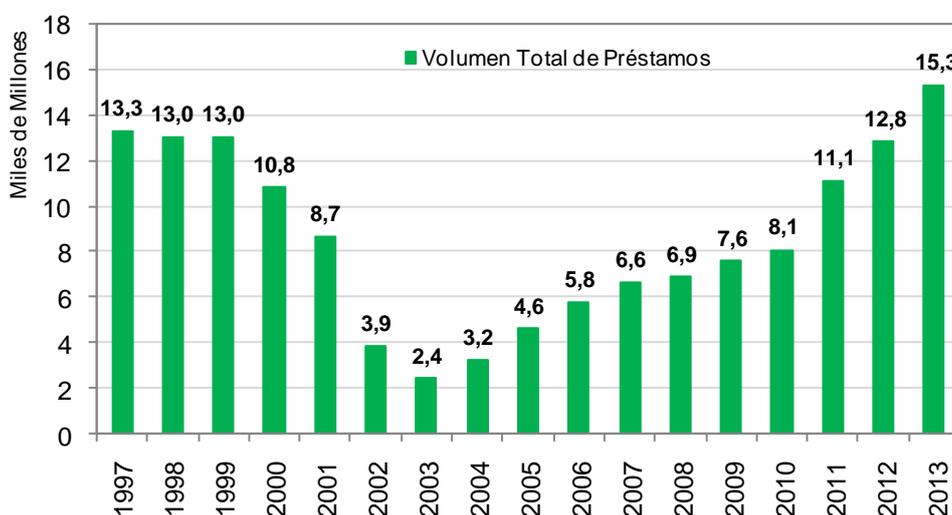


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, el promedio de préstamos en 2012 ya se encontraba en niveles similares a los de finales de la década de 1990, por lo que en 2013 se supera en más de 15% el promedio observado en 1997, situándose en \$15.300 millones a precios constantes.

**Gráfico N° 174: Créditos al sector industrial – Total del país**

En \$ constantes de 1997<sup>20</sup>



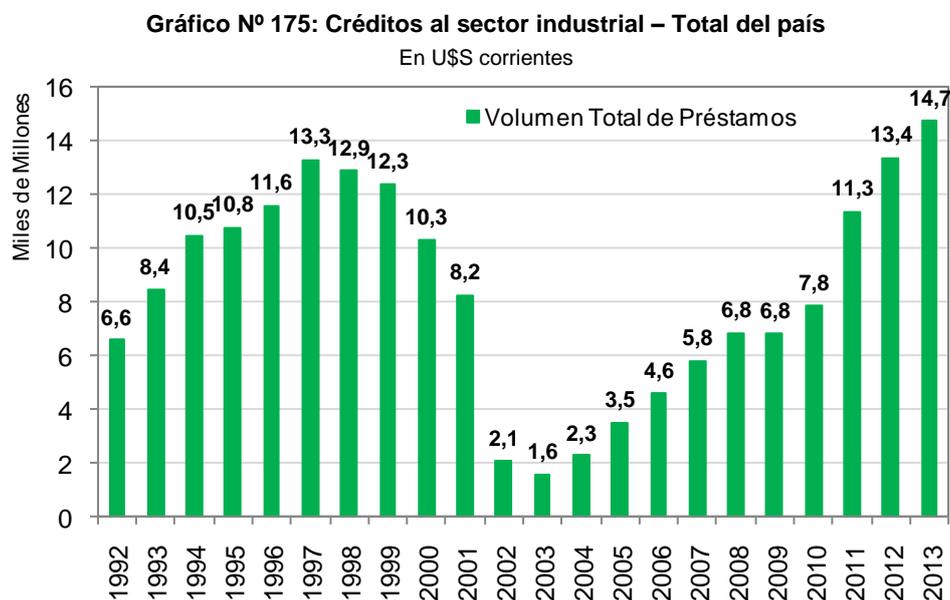
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

Alternativamente, si se examina el volumen de crédito medido en dólares se aprecia un cuadro similar. El nivel más alto previo se había manifestado en el año 1997,

<sup>19</sup> Deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de productos industriales.

<sup>20</sup> *Vid nota 3*

alcanzando U\$S13,3 mil millones, mientras que en 2012 se alcanzó un valor similar. En 2013 se ubica alrededor de US\$14,7 mil millones, lo que implica un nivel de crédito 10% superior al de 1997.



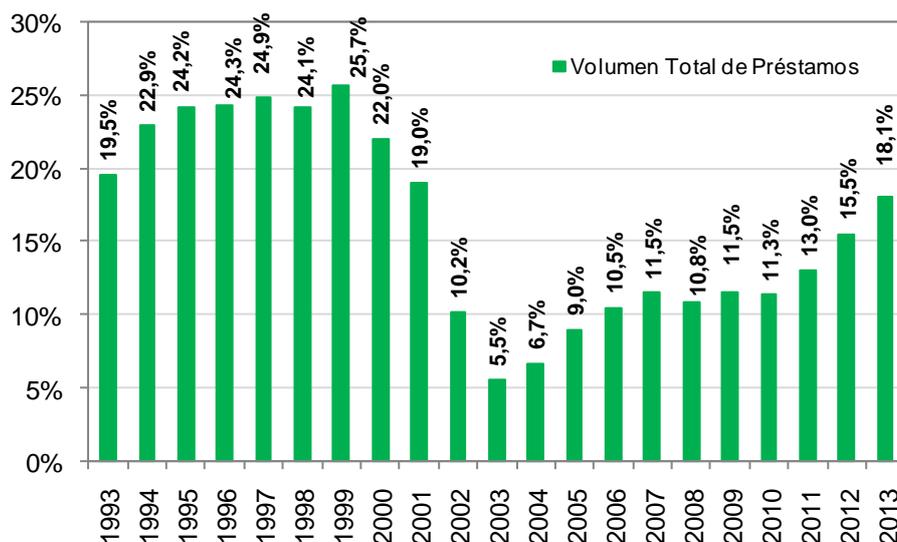
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Tomando como indicador de la importancia relativa a la proporción que representan los créditos otorgados como porcentaje del PBI del sector industrial se observa que el valor máximo se dio en 1999, con un 25,7%, y luego una brusca caída hasta 2003, cuando llegó al mínimo de 5,5%.

Para 2013, luego del crecimiento experimentado en los últimos 10 años, la relación se ubica en un 18,1%. Esto revela que el incremento observado en los niveles de crédito no ha permitido elevar sustancialmente la difusión del crédito, si se compara con niveles alcanzados en el pasado, aunque va recortando distancias.

**Gráfico N° 176: Créditos al sector industrial – Total del país**

En % del PBI Industrial

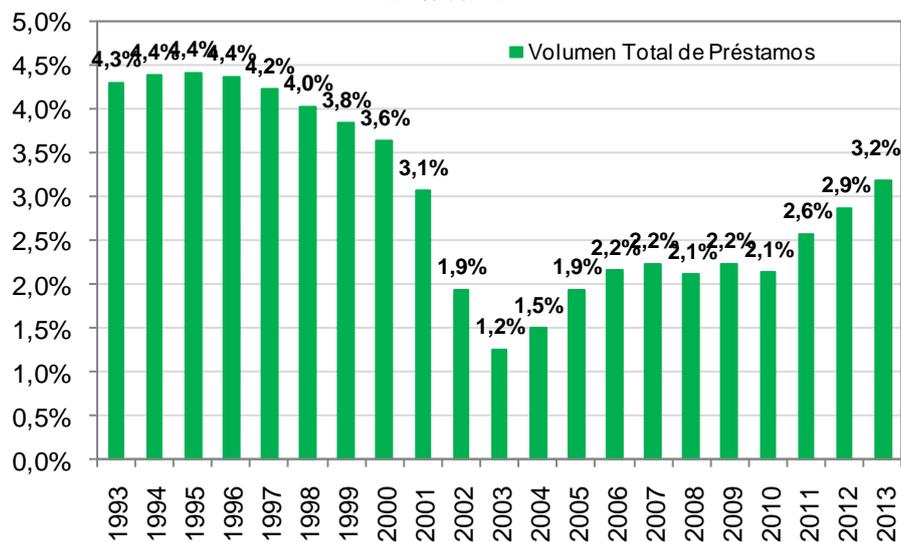


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Por último, el volumen de crédito al sector industrial medido en términos del Producto Bruto Interno (PBI) total de la economía se mantuvo entre 3,8% y 4,4% durante la década de los años '90, con una tendencia decreciente desde 1996 hasta 2003, momento en que representó 1,2% del PBI. A partir de entonces, el volumen de crédito al sector industrial creció hasta llegar a 3,2% en 2013.

**Gráfico N° 177: Créditos al sector industrial – Total del país**

En % del PBI



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

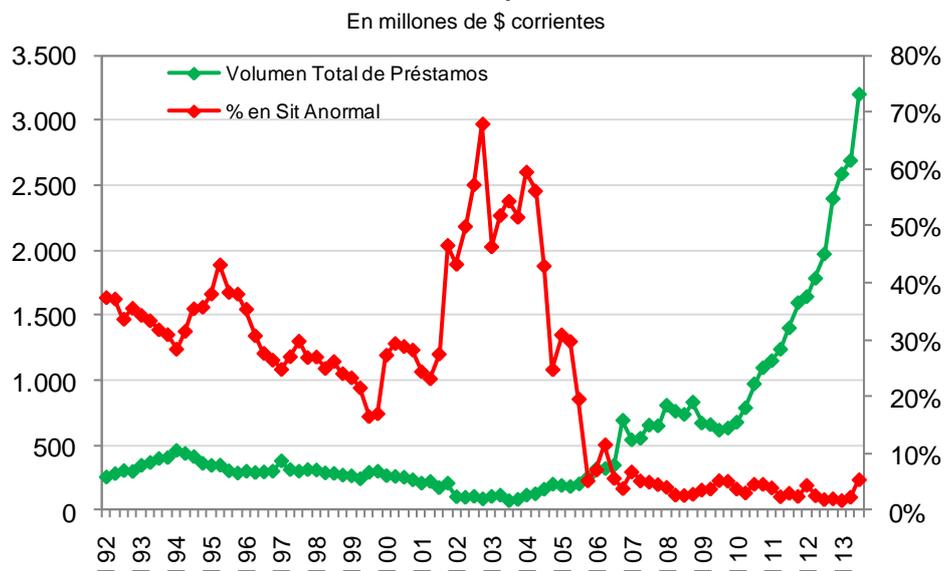
## VII.2.2. Nivel de crédito otorgado a sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos

Del mismo modo que en los casos anteriores, ahora se analiza el volumen de créditos otorgado a sectores industriales Fabricantes de Maquinaria y Equipos, que es la mayor desagregación que puede obtenerse con el fin de abarcar al sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes, medidos en moneda corriente, en moneda constante, en dólares y en términos del PBI.

En moneda corriente, el volumen de créditos otorgados al sector de fabricantes de Maquinaria y Equipos tuvo una tendencia decreciente desde finales de 1993 hasta 2003, con algunos trimestres de aumento esporádicos, alcanzando el valor mínimo del periodo analizado en el tercer trimestre de ese año (\$70 millones). En el cuarto trimestre de 2013, el volumen para el sector analizado alcanza los \$3.482 millones.

Los créditos en situación irregular, por su parte, alcanzaron su máxima participación en el cuarto trimestre de 2002, representando el 68% de la cartera. A partir de entonces esta proporción fue disminuyendo de manera drástica. Si bien en el cuarto trimestre del año es del 6,1%, lo que representa un incremento respecto a trimestres anteriores, y los sitúa en un valor similar a los del 2009.

**Gráfico Nº 178: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre Total del país**



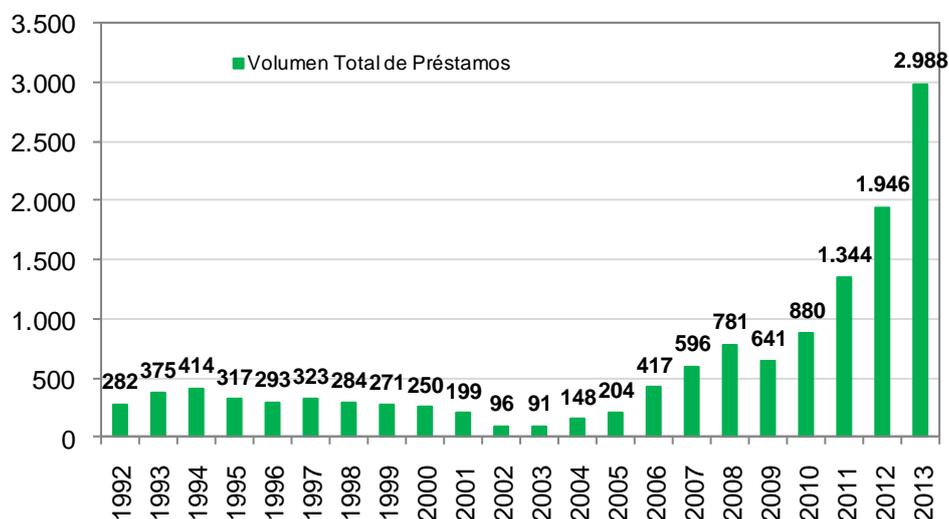
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Considerando los niveles promedio anuales, el volumen total de crédito pasó de \$323 millones en el año 1997, teniendo en cuenta que el volumen había venido mermando

desde 1994, para alcanzar los \$1.946 millones en 2012. Esta cifra llegó en 2013 a los casi \$3.000 millones, reflejando un incremento sustancial comparado con la situación general analizada con anterioridad.

**Gráfico N° 179: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país**

En millones de \$ corrientes

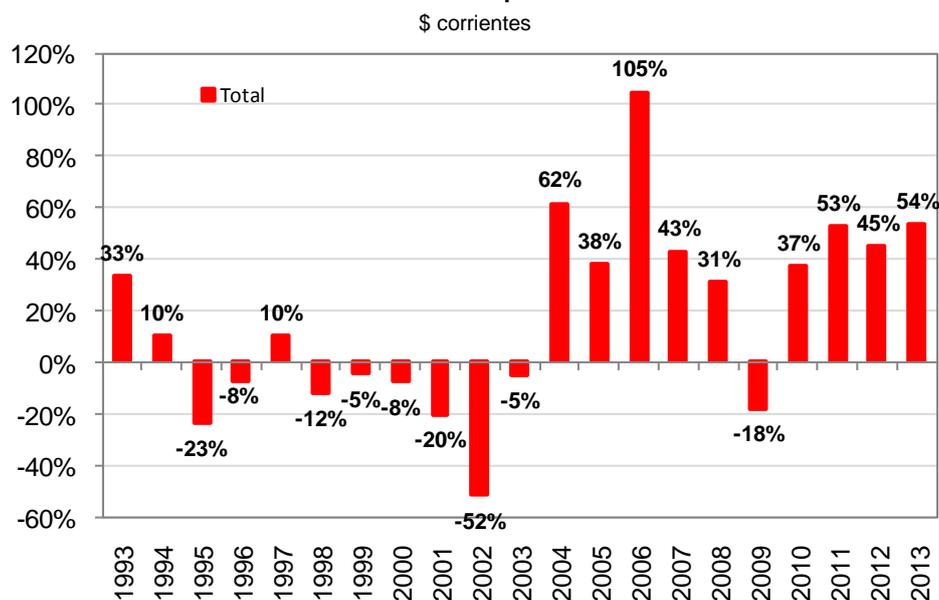


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Las tasas de crecimiento del volumen de crédito obtenido por el sector de Maquinarias y Equipos en los años '90 generalmente fueron negativas, con una caída de 52% en el año 2002.

Posteriormente la recuperación se manifestó con intensidad, experimentando tasas de variación superiores al promedio de la economía, por encima del 30% (a excepción del año 2009, cuando cayó 18%) y situándose en 2013 con un crecimiento de 54%.

**Gráfico N° 180: Variación interanual de Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos Total del país**

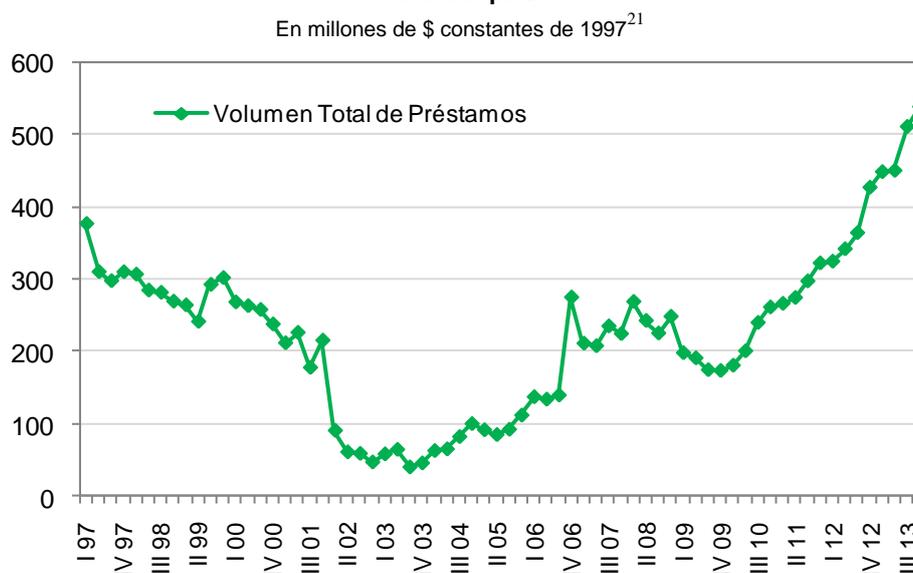


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

A continuación se analizan los volúmenes de crédito al sector medidos en pesos constantes de 1997, deflactados por el índice de precios mayoristas correspondiente a Maquinarias y Equipos.

Se observa que a partir de 2002 se manifiesta una caída importante, como se vio para el total de la economía y para el agregado de sectores industriales. Luego, la recuperación observada en el análisis nominal inicial, es corregida por el efecto inflacionario y la tendencia creciente verificada en los últimos años es de menor magnitud. Sin embargo, ya hacia finales de 2012 se habían alcanzado niveles similares a los de la década del 90, superándolos en el año 2013.

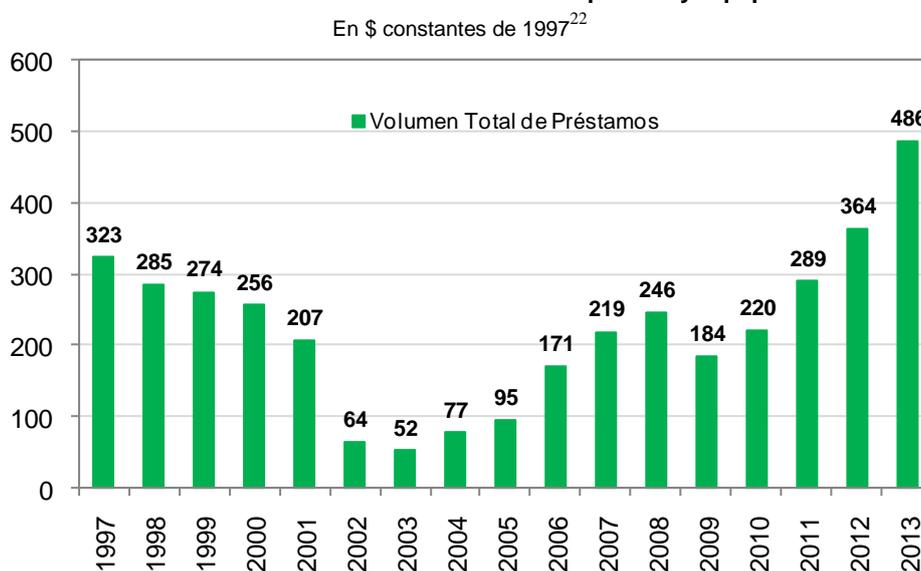
**Gráfico Nº 181: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre Total del país**



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, en el año 1997 se alcanzó la cifra de \$323 millones, mientras que el valor alcanzado en 2012 ya fue superior al mismo, y llegando el promedio de 2013 hasta \$486 millones, es decir, un 50% por encima del valor de 1997.

**Gráfico Nº 182: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país**



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

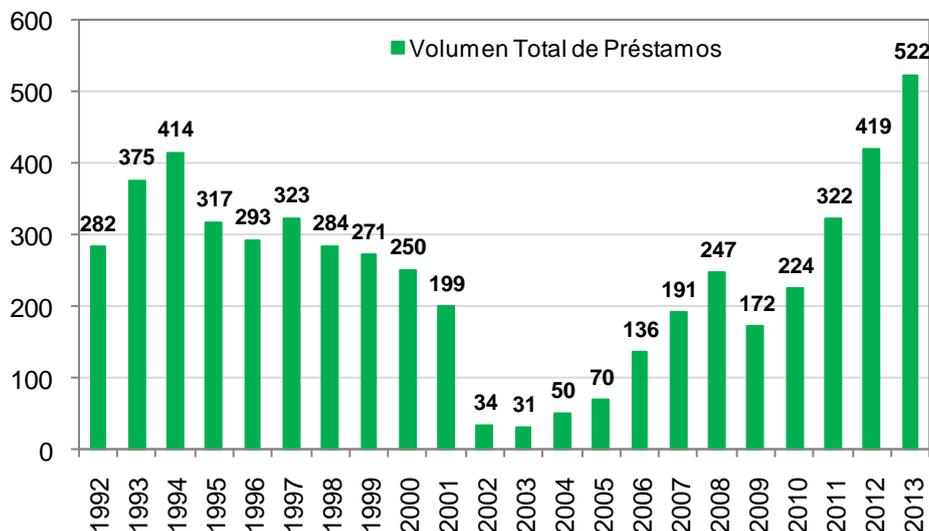
Alternativamente, si se examina el volumen de crédito medido en dólares se aprecia un cuadro similar. El nivel más alto se manifestó en el año 1994, alcanzando U\$414 millones, mientras que en 2012 se alcanzó los U\$419 millones. En el promedio para

<sup>21</sup> Deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de Maquinarias y Equipos

<sup>22</sup> Vid nota 5

2013 este valor fue un 25% superior a este nuevo máximo, cifra en la cual estaría incidiendo en parte la discrepancia entre la evolución del tipo de cambio y los precios internos.

**Gráfico N° 183: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país**  
En U\$S corrientes

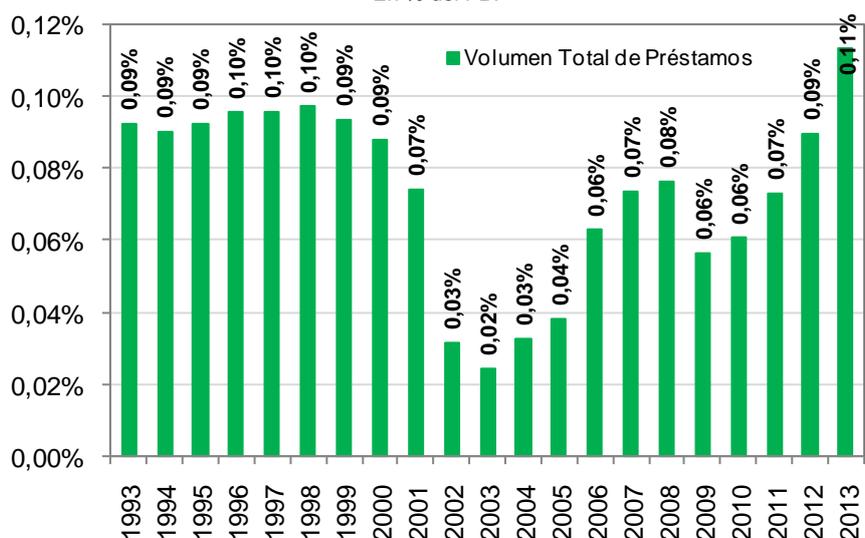


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Por último, el volumen de crédito total en relación al Producto Bruto Interno (PBI) se mantuvo entre 0,1% y 0,09% del PBI durante la década de los años '90, debiéndose tener en cuenta que el sector representa una porción relativamente pequeña del valor agregado en el país.

Entre 2001 y 2003, se redujo bruscamente hasta alcanzar el 0,02% del PBI. El volumen de crédito al sector comenzó a crecer en participación recién en 2006 y se mantuvo en torno a 0,07% del PBI; es decir que creció muy cerca de lo que lo hizo el PBI. Recién hacia 2013 se ve una mejora en este indicador, superando levemente los valores de la década de 1990 y situándose en 0,11% del PBI.

**Gráfico Nº 184: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país**  
En % del PBI



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Tanto desde el punto de vista del agregado del sector industrial, como del sector Fabricante de Maquinarias y Equipos, el comportamiento del volumen de créditos se manifiesta en un fuerte crecimiento nominal que es contrapesado con el crecimiento de los precios internos y el valor del dólar (que es una moneda de referencia para muchas inversiones que requiere el sector analizado). No obstante esto, los niveles de crédito han evolucionado de manera favorable en los últimos años si se compara con los años posteriores a la devaluación, y en algunos casos superan levemente los niveles observados en los registros de la última década del siglo XX.

### VII.2.3. Nivel de crédito otorgado al sector demandante de Maquinarias Agrícolas y Partes

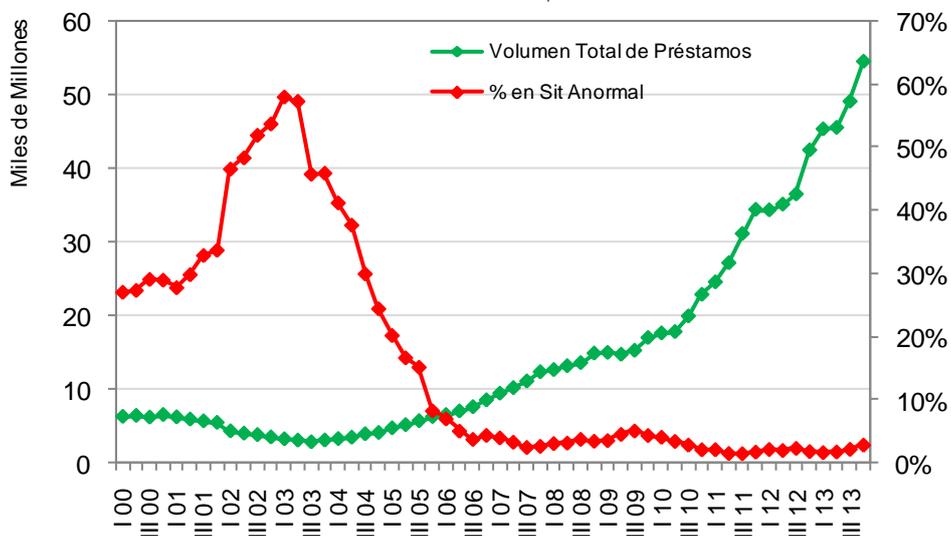
En los apartados anteriores se desarrolló el análisis del volumen de crédito a los sectores fabricantes de maquinaria y equipos, acompañado de un marco general de análisis del crédito en Argentina. A continuación se analiza la evolución del crédito al sector nacional que es demandante del sector bajo estudio, es decir, el sector de productores agrícolas.

Si se analiza el volumen de crédito otorgado al sector Agrícola en moneda corriente, puede apreciarse que tuvo un comportamiento decreciente entre el final del año 2000 y el tercer trimestre de 2003, alcanzando el valor mínimo de \$2.723 millones en dicho trimestre. En el cuarto trimestre de 2013, el volumen alcanzado es de \$54.444 millones.

Los créditos en situación irregular, como en el resto de la economía, fueron reduciendo su participación hasta llegar a 2,8% en la actualidad.

**Gráfico N° 185: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país**

En miles de millones de \$ corrientes

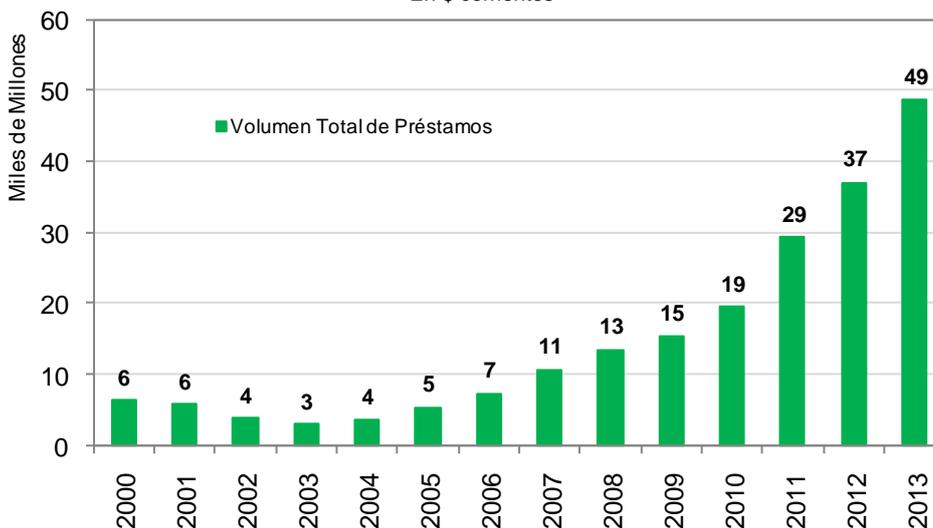


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Considerando los niveles anuales, el volumen total de crédito pasó de \$6.000 millones en el año 2000 a \$37.000 en el 2010, y alcanzando en 2013 los \$48.540 millones, lo cual refleja un crecimiento nominal de similares características al ya analizado precedentemente.

**Gráfico N° 186: Créditos al sector Agrícola – Total del país**

En \$ corrientes

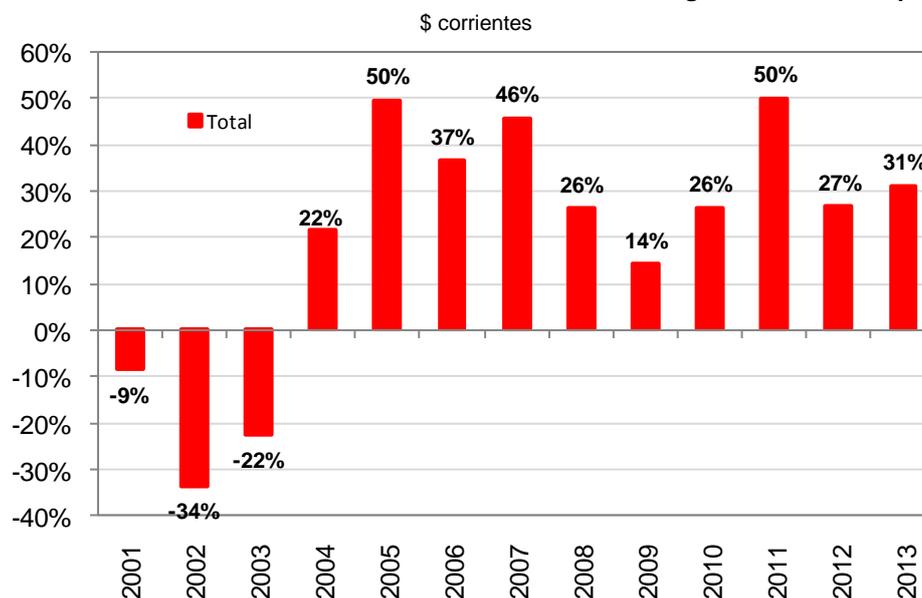


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

El crecimiento del volumen de créditos al sector agrícola fue significativo en los años de recuperación económica, 2005-2011, luego de la importante contracción entre los años

2001 y 2003. El crecimiento de los últimos 9 años, a excepción del 2009, fue superior al 25% anual, llegando en 2011 a ser del 50% y situándose actualmente en el 31%.

**Gráfico N° 187: Variación interanual de Créditos al sector Agrícola – Total del país**



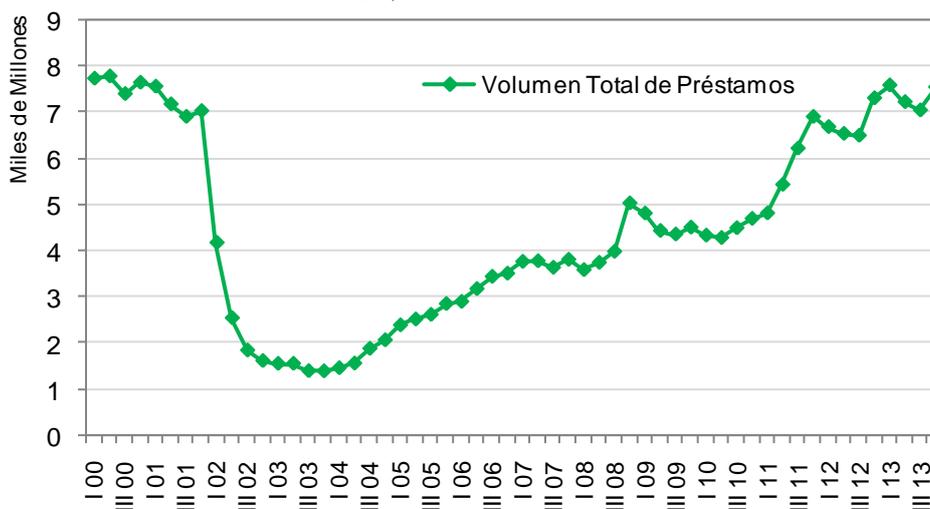
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Si se analizan los créditos medidos en pesos constantes de 1997, se observa que a partir de 2002 se manifiesta una caída importante, dado que el volumen de préstamos había perdido capacidad de compra de inmediato con la devaluación, además de haber caído en términos nominales, como fue analizado en los otros casos.

Luego, el efecto inflacionario permite concluir que en términos reales la tendencia creciente verificada es de menor magnitud. Los niveles alcanzados durante el primer semestre de 2013 aun se mantienen por debajo de los verificados al final de los años '90, aunque acortando distancias.

**Gráfico N° 188: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país**

En \$ constantes de 1997<sup>23</sup>

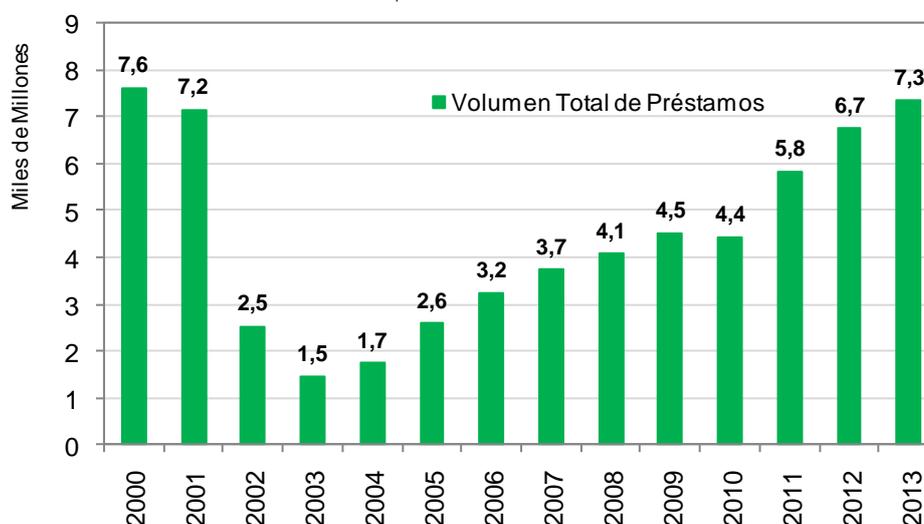


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, en el año 2000 el volumen de préstamos era de \$7.600 millones de pesos de poder adquisitivo constante. Considerando el valor anual de 2013, se estaría en un nivel de crédito similar al año mencionado.

**Gráfico N° 189: Créditos al sector Agrícola – Total del país**

En \$ constantes de 1997<sup>24</sup>



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

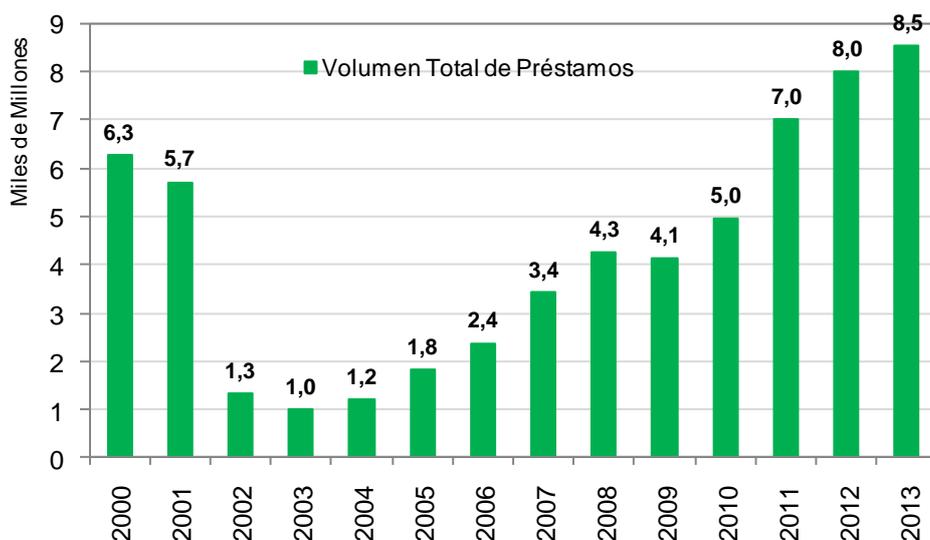
Alternativamente, si se examina el volumen de crédito medido en dólares se aprecia un cuadro más favorable. En el año 2000 el volumen de préstamos al sector era de US\$6.300 millones, mientras durante 2011 se superó ese nivel, alcanzando en 2013 los US\$8.500 millones.

<sup>23</sup> Deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de Productos Agrícolas

<sup>24</sup> *Vid nota 7*

**Gráfico N° 190: Créditos al sector Agrícola – Total del país**

En U\$S corrientes

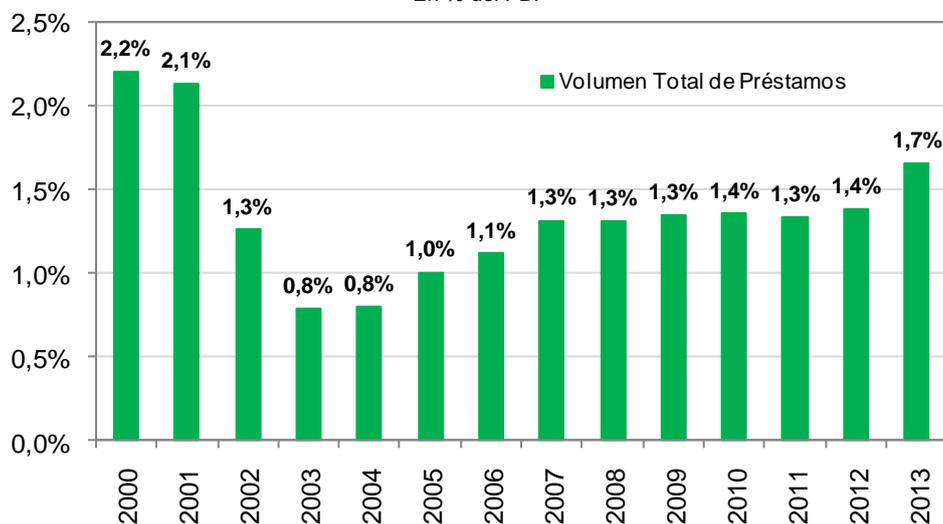


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Por último, el volumen de crédito total era de 2,2% del PBI en el año 2000. Con la reducción experimentada entre 2001 y 2003, llegó a representar 0,8% del PBI, mientras que en 2013 este valor llegó a ser del 1,7%, aun por debajo de valores de inicio de la década pasada.

**Gráfico N° 191: Créditos al sector Agrícola – Total del país**

En % del PBI



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Como corolario, puede decirse que el sector Agrícola no ha escapado al movimiento general que han tenido los créditos en Argentina, teniendo un importante crecimiento nominal en los años posteriores a la devaluación, y habiendo en los últimos dos años alcanzado los niveles previos a la crisis, en términos reales. Donde aún no se ha logrado

recuperar es en términos de producto bruto del país, ya que si bien su participación ha mejorado en los últimos 10 años, aún no alcanza niveles del 2000.

### **VII.3. Reflexiones sobre líneas de crédito aplicables en 2013**

A continuación, se presenta una breve descripción de las principales líneas de financiamiento existentes para la compra de maquinarias.

#### **VII.3.1. Crédito para la Reactivación Productiva - CFI**

En primer lugar se señala la línea de créditos ofrecida por el Consejo Federal de Inversiones (CFI), denominada Crédito para la Reactivación Productiva, la cual está orientada a las micro, pequeñas y medianas empresas, definidas de acuerdo a los criterios generales de SEPYME, e incluyendo además el requisito que la empresa no supere los 100 empleados.

La línea de créditos tiene como objetivo financiar pre-inversiones, capital de trabajo o activos fijos, que permitan elevar la producción o que apunten a mejorar la calidad o a aumentar la exportación.

Los fondos se otorgan a una tasa variable en pesos igual 50% a la tasa pasiva de referencia de plazos fijos del Banco Nación, más tres puntos porcentuales. Al mes de Marzo 2014 la tasa es de 15,5%.

El plazo de amortización es diferenciado según se trate de una microempresa (48 meses) o de una PyME (84 meses), teniendo además un periodo de gracia de un año en el primer caso y de dos en el segundo, sólo para las cuotas de capital.

El monto máximo de los préstamos es de \$120.000 para una microempresa y de \$1.100.000 para una PyME.

Este crédito está destinado tanto a fabricantes de maquinaria, en el sector industrial, como a demandantes de las mismas, en el sector agrícola (además de otros sectores de actividad). Para obtener estos préstamos se debe aplicar a actividades que sean de interés para el desarrollo de las economías provinciales, y para ello es necesario determinar a través de una formulación apropiada la existencia de una demanda

insatisfecha del producto originado en esta actividad, ya sea actualmente o a futuro, a los fines de evaluar las posibilidades de repago de la firma demandante del crédito.

### VII.3.2. Línea de Créditos para la Inversión Productiva - BCRA

En segundo lugar se destaca la línea de créditos para la inversión productiva, originada a partir de la Comunicación "A" 5516 del BCRA (en 2014, a través de otras circulares en años previos), que obliga a los bancos a realizar préstamos en condiciones preferenciales por un monto equivalente a una fracción de sus depósitos. Estas líneas de crédito se encuentran orientadas a la adquisición de nuevos bienes de capital o construcción de instalaciones productivas y contempla la posibilidad de adquirir bienes importados, en caso que los mismos no se fabriquen en el país.

La tasa de interés se fija, en caso de PyMEs, en un 17,5% para los primeros 3 años, aplicándose a partir del cuarto a una tasa variable igual a la tasa BADLAR más un margen fijo de tres puntos porcentuales anuales. El plazo puede extenderse hasta 5 años.

### VII.3.3. Créditos del Banco Nación Argentina

Adicionalmente se han ofrecido diversos préstamos prendarios o en formato leasing, como es el caso del Banco Nación. Esta entidad en particular contaba con una línea prendaria exclusiva para la compra de maquinaria agrícola nacional, en empresas habilitadas y con un plazo de hasta 5 años, a tasa fija del 7,5% para los productores, que habría permitido desarrollar numerosas operaciones en 2013. Sin embargo, se habría paralizado en 2014, siendo sustituida por una propuesta similar a la de la línea de créditos para la inversión productiva, con una tasa del 17,5%, según se puede inferir de la información disponible en la web de dicho banco.

### VII.3.4. Créditos del Banco de Córdoba en convenio con empresas

Otra iniciativa que permitió traccionar el nivel de ventas de las máquinas producidas en Córdoba durante 2013 fue el conjunto de propuestas establecidas por el Banco de la Provincia de Córdoba, en convenio con empresas del sector nucleadas en la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (AFAMAC).

Se establecieron líneas para el financiamiento de hasta el 80% del valor de la maquinaria, en un plazo de hasta 3 años y con tasas fijas con tasas de interés de entre el 1% y el 3% según la duración del crédito.

Como contrapartida la empresa vendedora debe aportar al Banco una comisión de entre el 9% y el 15% según el plazo, con lo cual para el productor agrícola termina siendo un crédito barato, ya que parte del costo financiero es absorbido por las firmas que realizan este tipo de acuerdos. Este crédito fue lanzado en el marco de un acuerdo de compromiso de reciprocidad comercial entre AFAMAC y el Banco de la Provincia de Córdoba.

Durante 2013 se estima que se brindaron créditos por \$88 millones a través de estas iniciativas, según la información difundida en medios de prensa.

#### **VII.4. Conclusiones**

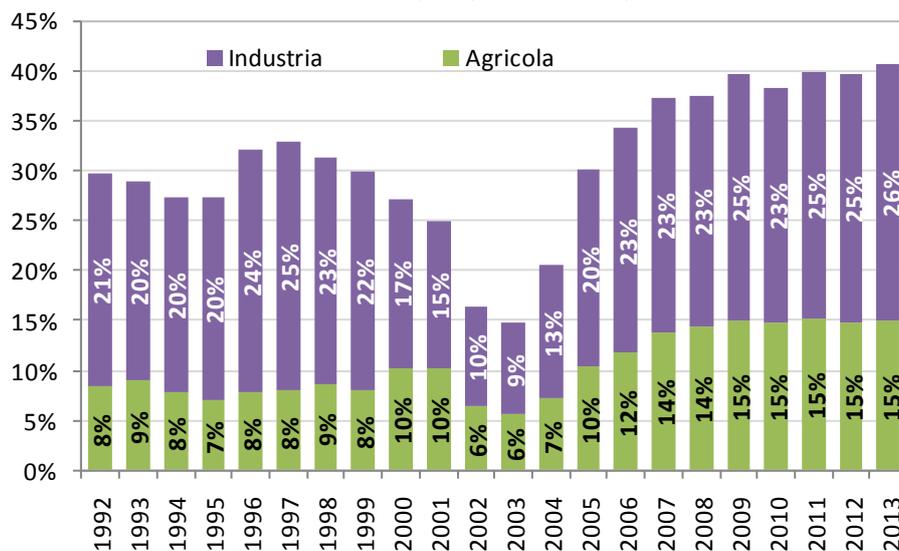
Se observa que las posibilidades de financiamiento medidas como volumen de créditos otorgados a los sectores productivos, se han recuperado fuertemente desde la crisis de 2002 y el impulso de los últimos tres años ha permitido que en general se alcancen valores previos a la crisis, medidos en términos reales.

Sin embargo, resulta interesante analizar el destino que tienen esos créditos. En el gráfico siguiente se observa que la participación de los créditos destinados al sector industrial ha mejorado significativamente desde la crisis de 2002, y ha aumentado su participación respecto a hace 20 años en unos 6 pp.

Algo similar ocurre en el sector agrícola, rubro que casi duplicó su participación en el volumen de crédito respecto a mediados de los '90, pero cuya caída durante la crisis no había sido tan marcada como en el caso anterior.

**Gráfico N° 192: Créditos a sectores**

En % del total (excl. personas físicas)

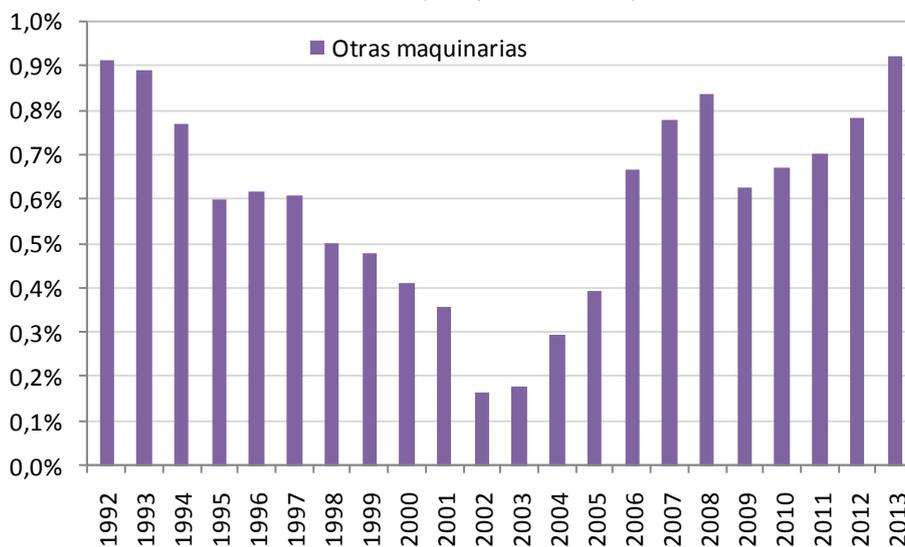


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

En un análisis más detallado del sector industrial, los créditos otorgados a los fabricantes de máquinas y equipos, entre quienes se encuentran incluidos los de maquinaria agrícola, han recuperado su participación en relación al periodo de crisis, pero aun no han mejorado sustancialmente respecto a la década de 1990, como sí ocurrió en el total de la industria, tal como se mostró anteriormente.

**Gráfico N° 193: Créditos al sector Fabricante de Maquinarias y Equipos**

En % del total (excl. personas físicas)



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Como síntesis, basta señalar que la tasa de crecimiento anual del volumen de créditos de todo el sistema comenzó a desacelerarse a partir de 2011, año con crecimiento record del 45%, llegando de esta manera a 2013 con un crecimiento interanual aproximado del

31%. Por su parte, el sector industrial creció en su volumen de crédito en 35% en el año 2013, superando el crecimiento interanual en el volumen de créditos totales, lo cual indicaría que este ha sido uno de los sectores beneficiarios en la distribución de créditos otorgados de los últimos años. Por último, el sector de maquinarias y equipos acumula en 2013 un nivel de crédito 54% superior al del año previo, superando de manera significativa el promedio de la industria y del sistema financiero en su conjunto. Este dato se reafirma al analizar el nivel de créditos otorgados al sector como porcentaje del PBI donde se observa que el año 2013 ha alcanzado el máximo valor histórico en este plano (0,11%).

Por último, es importante insistir en que el factor crediticio es un aspecto muy sensible a cambios en los mercados financieros y cambiarios, por lo cual las condiciones pueden ser muy variables. Al mismo tiempo, la compra de bienes durables de gran valor económico, como es el caso de las maquinarias agrícolas, encuentra en el financiamiento a un aliado indispensable. La experiencia de Brasil en materia de créditos para el desarrollo a través del BNDES es para ser tomada en cuenta. Los créditos para la compra de bienes de capital tienen como base la TJLP (tasa de interés de largo plazo establecida por el banco central) cuya referencia no pierde vigencia en el corto plazo, que implica tasas de interés muy inferiores a las que se consiguen en Argentina. La buena performance del país vecino en materia de inflación es un elemento clave para poder materializar políticas de desarrollo de largo plazo con crédito productivo, mientras que en Argentina las dificultades en materia de crecimiento de precios y volatilidad de tipo de cambio son un factor limitante para la sostenibilidad de cualquier política económica.

## **VIII. SITUACIÓN EN MATERIA DE ACREENCIAS EN REGÍMENES DE COMPENSACIÓN**

## VIII. SITUACIÓN EN MATERIA DE ACREENCIAS EN REGÍMENES DE COMPENSACIÓN

En el presente apartado se desarrolla un análisis de la evolución de las acreencias de las empresas respecto del Estado Nacional en regímenes de devolución o de fomento que se aplican al sector de maquinarias agrícolas, especialmente en el caso de productos que son clasificados como bienes de capital.

En este sentido, se desarrollan estimaciones del peso relativo de las acreencias que mantiene el Estado Nacional con las empresas del sector, teniendo en cuenta los regímenes de: Bono Fiscal a Fabricantes de Bienes de Capital, Saldo Técnico de IVA por Diferencia de Alícuotas, Reintegros de Exportación, Devolución de IVA por Exportaciones.

La importante inmovilización de dinero que implican las demoras administrativas para disponer de los fondos hace que sea un aspecto muy relevante, especialmente cuando el nivel de actividad en gran parte de los sectores se encuentra debilitado.

### VIII.1. Definiciones preliminares

Los **reintegros de exportación** cumplen el papel de permitir a las empresas exportadoras el recupero de impuestos que no tienen previsto un mecanismo de devolución de impuestos internos pagados, como son los casos de impuestos a los ingresos brutos provinciales o impuestos a los combustibles. El caso opuesto a estos es el del impuesto al valor agregado, que al regirse por un sistema de débitos y créditos fiscales, tiene incorporado un régimen de devolución de saldos a favor (el cual no está exento de problemas, como se verá a continuación).

El marco general en el cual se inscriben los reintegros de exportación es la tendencia general a desgravar las actividades de exportación, hecho que se manifiesta en la mayor parte de los países del mundo, para no provocar una desventaja de los fabricantes locales en los mercados externos.

En términos resumidos, en IERAL (2010) se ha comprobado que el esquema actual no alcanza a compensar los impuestos que debería permitir neutralizar en el caso de una empresa industrial promedio. Por otro lado, al existir una importante demora en el cobro

de los mismos, termina generando un costo financiero implícito para las empresas, disminuyendo su competitividad.

Por su parte las **devoluciones de saldo de IVA exportador** surgen dado que la exportación está exenta del pago de IVA (el principal impuesto que se aplica sobre ventas), como en la mayoría de los países del mundo. De este modo, la empresa que se dedica exclusivamente a exportar o exporta un porcentaje importante de su producción muy probablemente tendrá saldos a favor. Ocasionalmente, si la empresa también dirige su producción al mercado interno, puede compensar los saldos. Este tipo de devolución también registra una importante demora, que implica un costo implícito para las empresas. Estos primeros dos regímenes afectan a cualquier sector exportador, incluyendo por lo tanto a los fabricantes de maquinaria agrícola o a los fabricantes de bienes de capital.

Los **saldos técnicos de IVA** o **devoluciones de IVA técnico** surgen a partir del año 2001, cuando se puso en práctica una reducción de alícuota de IVA a los Bienes de Capital vigente hasta la actualidad. Ello genera que las empresas acumulen saldos a favor en gran parte de los casos. Estas devoluciones están sujetas a un mecanismo particular no automático, a gestionarse en la Secretaría de Industria. Adicionalmente, no se reconocen todos los créditos fiscales para el trámite de devolución, originando el problema conocido como el “saldo del saldo”, ya que no se permite la consideración de todos los créditos fiscales, y uno de los problemas ocasionados por este excedente es que si bien las empresas en la práctica no pueden recuperarlo, el mismo constituye un activo en los balances, lo que incide en una liquidación mayor del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

Por último, en el año 2001 se creó el mecanismo del **bono fiscal a fabricantes de bienes de capital**, también con el motivo de reducir el costo de los bienes de capital. En ese momento se habían reducido los aranceles de importación de los bienes de capital (de 14% a cero) y se creó un bono fiscal para compensar a los fabricantes locales por mayor competencia derivada de la reducción del precio de los importados. Este instrumento tenía originalmente una vigencia limitada y fue prorrogándose de manera recurrente, hasta la actualidad. En el caso de este mecanismo, existe un costo de inspección del 1,5% del valor del bono, a la vez que se manifiesta una importante demora para cobrarlo. Además, para su obtención se fueron agregando condiciones para

efectivizarlo, como por ejemplo mantener la planta de empleados estable, y mayores controles sobre la contabilidad de las empresas. A partir de mediados de 2012, se revirtió la medida de reducción arancelaria, volviendo los aranceles a la importación de bienes de capital al 14%, lo cual implicó recuperar la protección aduanera para bienes provenientes de fuera del MERCOSUR. Al mismo tiempo, se mantuvo vigente el bono fiscal a fabricantes de bienes de capital hasta la actualidad.

### **VIII.2. Relevamiento de acreencias en 2013**

En el último relevamiento que está realizando IERAL sobre la base de la información al cierre del año 2012, es decir el nivel de acreencias vigente durante primer trimestre de 2013, se tuvieron respuestas de 27 firmas que acceden a devoluciones o al bono de crédito fiscal como fabricantes de bienes de capital, de un total de 80 firmas consultadas en el marco del **Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la Provincia de Córdoba 2012-2013**. Se conoce de la existencia de por lo menos dos firmas pequeñas también afectadas por este tipo de regímenes, las cuales no respondieron al cuestionario enviado.

De estas 27 firmas, se tiene que 9 de ellas se consideran medianas o grandes, mientras que 18 corresponden a pequeñas empresas. Es importante destacar que existen más empresas del rubro afectadas por estos mecanismos de devolución o crédito fiscal, las cuales no brindaron información en este relevamiento.

En conjunto, estas firmas representan el 39% de las ventas de maquinaria agrícola y agropartes producidas en la Provincia de Córdoba.

### **VIII.3. Importancia relativa de los montos inmovilizados**

Considerando los montos inmovilizados, adeudados por el Estado a las empresas, correspondientes a los regímenes mencionados:

- Bono Fiscal a Fabricantes de Bienes De Capital
- Saldo Técnico de IVA por Diferencia De Alícuotas
- Reintegros de Exportación
- Devolución de IVA por Exportaciones

Se tiene que el conjunto de empresas relevadas tiene acumulados \$278.2 millones de acreencia al cierre de 2012.

Esta cifra se incrementa a \$297 millones si se incluye también a empresas del sector de Maquinaria Agrícola y/o Agropartes que no se clasifican como bienes de capital, que son afectados por los regímenes relacionados con la exportación.

**Tabla N° 2: Acreencias de fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional 1T-2013**

Sólo firmas que producen bienes que se clasifican como bienes de capital

Bono fiscal a fabricantes de bienes de capital	Saldo técnico de IVA por diferencia de alícuotas	Reintegros de exportación	Devolución de IVA por exportaciones	Total
145.1	102.1	15.7	15.2	278.2

Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas.

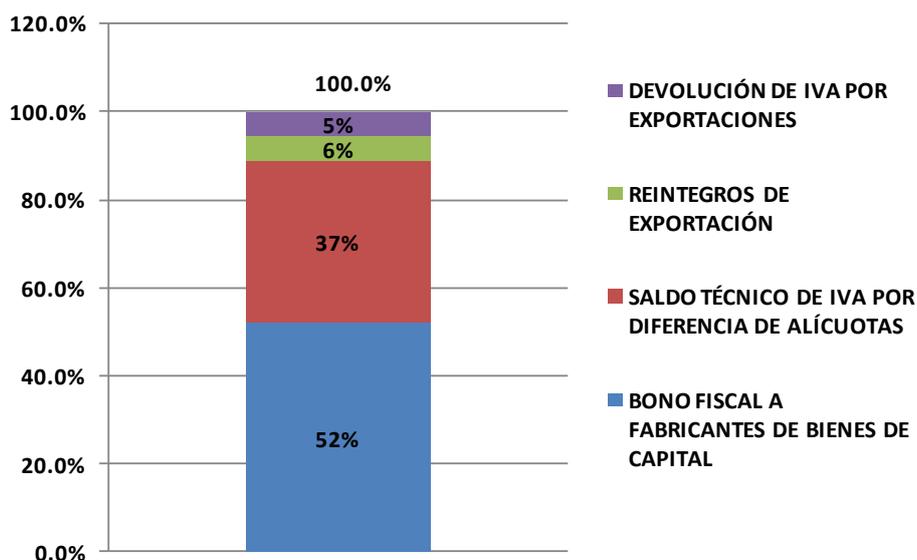
Nota: Si se agrega a un conjunto de firmas que tienen acreencias en los regímenes relacionados con la exportación exclusivamente (no fabricantes de bienes de capital), las acreencias totales equivalen a \$297 millones.

Como puede apreciarse en las cifras relevadas de estos cuatro mecanismos, las acreencias se concentran principalmente en concepto del bono fiscal a fabricantes de bienes de capital, que representa 52% de las acreencias, y del saldo técnico de IVA por diferencia de alícuotas, 37% del total de acreencias.

En menor orden de importancia se presentan las acreencias en términos de devolución de IVA a exportadores y reintegros de exportación, que en conjunto equivalen al 11% de las acreencias.

**Gráfico N° 194: Composición acreencias de empresas fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional**

Sólo firmas que producen bienes que se clasifican como bienes de capital



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas.

En relación con el valor anual de ventas las acreencias representan el 13,3% del total de ventas del periodo anual 2012. En términos relativos, estas acreencias equivalen a cerca de **1,6 meses de ventas**.

A partir de estimaciones indirectas sobre el peso relativo de salarios sobre el nivel de ventas<sup>25</sup>, puede **estimarse que las acreencias acumuladas equivalen aproximadamente a 10,1 nóminas salariales mensuales<sup>26</sup>**.

**Tabla N° 3: Acreencias de empresas fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional**

Sólo firmas que producen bienes que se clasifican como bienes de capital - % de las ventas del año

Bono fiscal a fabricantes de bienes de capital	Saldo técnico de IVA por diferencia de alícuotas	Reintegros de exportación	Devolución de IVA por exportaciones	Total
6.9%	4.9%	0.8%	0.7%	13.3%

Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas.

#### VIII.4. Dinámica reciente en montos inmovilizados

A partir de un panel de 15 firmas para las cuales se cuenta con la información correspondiente al cierre de 2011 y de 2012, es posible analizar la dinámica que se manifiesta en las acreencias implicadas en estos regímenes. Teniendo en cuenta las cifras de este conjunto de empresas que representan 37% del valor de ventas de maquinaria agrícola y/o agropartes producidas en Córdoba, se tiene que las acreencias totales en los cuatro regímenes considerados pasaron de representar 7,3% del valor anual de ventas al final de 2011, a 12,9% al final de 2012. Este incremento se manifestó tanto en los regímenes relacionados con la exportación como en el bono fiscal y el saldo técnico por diferencia de alícuotas.

Estos guarismos implican que la suma de acreencias pasó de representar 5,5 nóminas salariales de salarios en 2011 a cerca de 9,7 en 2012<sup>27</sup>. El incremento de la carga inmovilizada es cercano al 90%.

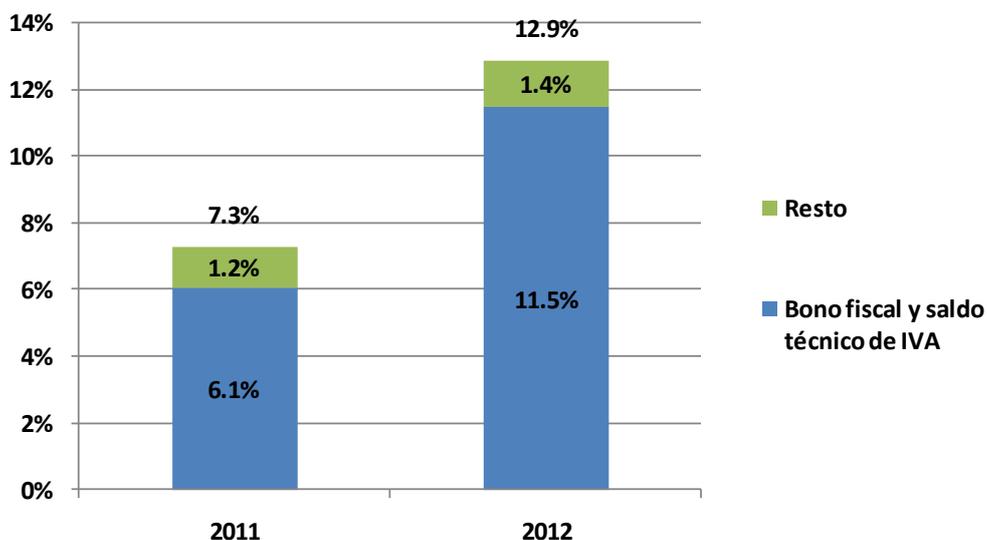
<sup>25</sup> Estas estimaciones se basan en la información contable detallada de un conjunto de empresas que contiene a gran parte de las firmas consideradas en el presente análisis, cuya información sobre la estructura de costos corresponde al año 2010.

<sup>26</sup> Se incluyen en el análisis tanto salarios como contribuciones patronales, prorrateando la información de gasto salarial anual en 13 meses por año para considerar la carga del aguinaldo.

<sup>27</sup> Ídem nota anterior.

### Gráfico N° 195: Evolución de acreencias de fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional

Sólo firmas que producen bienes que se clasifican como bienes de capital - % de las ventas del año



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas. Información al 31 de diciembre de cada año

Teniendo en cuenta el marco general de actividad en el que enmarca la realidad de las empresas en 2013, resulta muy significativo el volumen de fondos inmovilizados, tanto por el costo financiero que está implícito, la pérdida de valor real de los fondos en un contexto inflacionario, como también la situación de liquidez del sector.

La información de prensa recabada durante el desarrollo de 2013 y los primeros meses de 2014 da cuenta de la persistencia de las demoras en las devoluciones o compensaciones establecidas. En el bono fiscal a fabricantes de bienes de capital la demora promedio rondaría los 12 meses, mientras que en el caso del IVA técnico la demora llegaría a 6 meses.

## **Bibliografía**

Albornoz, I., G. Anlló y R. Bisang (2010) “La cadena de valor de la maquinaria agrícola argentina: estructura y evolución del sector a la salida de la convertibilidad” Colección Documentos de proyectos, CEPAL.

Hybel, Diego (2006) “Cambios en el complejo productivo de maquinarias agrícolas 1992-2004: Desafíos de un sector estratégico para la recuperación de las capacidades metalmecánicas” Documento de trabajo nro. 3, INTI.

IERAL (2012), “Estudio económico de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la Provincia de Córdoba”, Consejo Federal de Inversiones.

Ministerio de Economía de la Nación (2011) “Complejo maquinaria agrícola” Serie: Producción Regional por Complejos Productivos. Dirección Nacional de Programación Económica Regional. Abril 2011

Moltoni, A. Luciana (2009), “Maquinaria agrícola: gestación temprana de una industria pujante”; INTA-CNIA-Instituto de Ingeniería Rural.

### **Consultas en la Web:**

Banco Central de la República Argentina - [www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar)

Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola – [www.cafma.org.ar](http://www.cafma.org.ar)

EconStats -<http://www.econstats.com/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - [www.indec.mecon.ar](http://www.indec.mecon.ar)

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina -  
[www.mecon.gov.ar](http://www.mecon.gov.ar)

Mercosur Online - [www.mercosuronline.com](http://www.mercosuronline.com)

World Integrated Trade Solution - <https://wits.worldbank.org/>