

PROVINCIA DE CÓRDOBA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**ACTUALIZACIÓN DEL OBSERVATORIO DE
ACTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA
INDUSTRIA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y
AGROPARTES EN LA PROVINCIA DE
CÓRDOBA Y ANALISIS DE MERCADOS
EXTERNOS POTENCIALES**

INFORME FINAL

Agosto de 2017

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

Índice

Índice	2
Índice de gráficos	4
Resumen ejecutivo	18
Introducción	19
I. COYUNTURA DEL SECTOR DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES	20
I.1. Ventas de Maquinaria Agrícola en Argentina	21
I.2. Nivel de nacionalización de maquinarias agrícolas.....	30
I.3. El impacto del sector de fabricantes de Maquinaria Agrícola y agropartes en las provincias argentinas.....	35
I.4. Ventas de Maquinaria Agrícola y agropartes producidas en la Provincia de Córdoba.....	37
I.5. Desempeño Comparado con otros sectores industriales.....	42
I.6. Impacto de la valorización de la cosecha agrícola en las ventas de maquinaria agrícola	46
I.6.1. Aspectos Metodológicos.....	46
I.6.2. Análisis del Valor de la Producción Agrícola.....	48
I.6.3. Relaciones entre el Valor de la Producción Agrícola y las Ventas de Maquinaria Agrícola	52
I.7. Análisis de posibilidades de crecimiento a Largo Plazo del Mercado Interno.	63
I.7.1. Ventas Totales de Maquinaria Agrícola en Argentina.....	63
I.7.2. Ventas de Maquinaria Nacional en Argentina	69
II. INSERCIÓN EXTERNA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES EN EL MERCADO MUNDIAL.....	77
II.1. Cifras globales del comercio exterior.....	78
II.2. Análisis de flujos de comercio exterior por grupo de productos	84
II.3. Indicadores de competitividad del sector de maquinarias agrícolas y agropartes	90
II.3.1. Competitividad Sistémica.....	90
II.3.2. Dinámica de costos salariales	94
II.3.3. Precios de exportación y sesgo anti-exportador	99
II.3.4. Presión tributaria y competitividad.....	103
III. EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE CRÉDITO PARA EL SECTOR	109
III.1. Nivel general de crédito en Argentina	110
III.2. Nivel de crédito a sectores económicos en Argentina	117
III.2.1. Nivel de crédito otorgado a sector industrial manufacturero	117
III.2.2. Nivel de crédito otorgado a sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos	122
III.2.3. Nivel de crédito otorgado al sector demandante de Maquinarias Agrícolas y Partes.....	130
III.3. Síntesis sobre líneas de crédito aplicables en 2017.....	138
III.3.1. Crédito para la Reactivación Productiva - CFI	138
III.3.2. Créditos para la Producción Regional Exportable	139
III.3.3. Línea de Créditos para la Inversión Productiva - BCRA	139
III.3.4. Créditos del Banco Nación Argentina.....	140
III.3.5. Créditos del Banco de Córdoba en convenio con empresas	140
III.3.6. Mi primer crédito del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)	140
IV.3.7. Programas del Ministerio de Producción de la Nación	141
IV. OBSERVATORIO DE VARIABLES CLAVES DEL SECTOR DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRICOLA Y AGROPARTES 2016-2017	142
IV.1. Aspectos Metodológicos.....	143

IV.2. Percepciones empresariales sobre la economía y el sector	150
IV.3. Evolución reciente de variables clave de las firmas del sector	155
IV.4. Expectativas futuras respecto de variables clave de las firmas del sector	165
IV.5. Indicadores de demanda laboral	173
IV.6. Percepciones sobre la Competitividad y la Inserción Externa	176
IV.7. Acceso al financiamiento.....	180
IV.8. Acceso al crédito bancario y programas de promoción	182
IV.9. Decisiones de inversión y financiamiento	184
IV.10. Obstáculos para el crecimiento de las empresas	187
V. OBSERVATORIO DE EVOLUCIÓN DINÁMICA DE INDICADORES CUALITATIVOS DEL SECTOR DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRICOLA Y AGROPARTES	189
V.1. Empalme de la información.....	191
V.2. Dinámica de percepciones empresariales sobre la economía y el sector	192
V.3. Dinámica de variables clave de las firmas del sector	195
VI. ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES PARA LA MAQUINARIA AGRÍCOLA Y LAS AGROPARTES DE CÓRDOBA	210
VI.1. Selección de países a estudiar.....	211
VI.2. Síntesis de análisis de mercados potenciales	221
VI. 3. Análisis detallados de mercados potenciales	245
VI.3.1. URUGUAY	245
VI.3.2. PARAGUAY.....	295
VI.3.3. SUDÁFRICA	344
VI.3.4. BOTSWANA	391
VI.3.5. COLOMBIA	436
VI.3.6. AUSTRALIA	474
VI.3.7. UCRANIA.....	510
VI.3.8. MOZAMBIQUE	552
Bibliografía.....	588

Índice de gráficos

Gráfico N° 1: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola en Argentina (2002-2017*)	23
Gráfico N° 2: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno - \$ constantes- (2003-2017*)	25
Gráfico N° 3: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (2005-2017*)	25
Gráfico N° 4: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola nacional en Argentina (2002-2017*)	27
Gráfico N° 5: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno -\$ constantes- (2003-2017*)	28
Gráfico N° 6: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno (%)	28
Gráfico N° 7: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (%)	29
Gráfico N° 8: Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno (2004-2017*)	31
Gráfico N° 9: Proporción de tractores y cosechadoras nacionales en ventas al mercado interno (2007-2017*)	32
Gráfico N° 10: Proporción de sembradoras nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)	32
Gráfico N° 11: Proporción de implementos nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)	33
Gráfico N° 12: Proporción de cosechadoras nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)	34
Gráfico N° 13: Proporción de tractores nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)	34
Gráfico N° 14: Distribución del empleo formal en fabricación de maquinarias agropecuarias, forestales y de tractores, según provincia (2016)	36
Gráfico N° 15: Distribución geográfica del empleo del sector de fabricantes de máquinas agrícolas y agropartes en Córdoba (2010)	37
Gráfico N° 16: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 7 firmas líderes	40
Gráfico N° 17: Indicador de Utilización de Capacidad Instalada en el sector de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (UCIMAC) – versión limitada a 7 firmas líderes	41
Gráfico N° 18: Indicadores de Actividad de Maquinaria Agrícola y Agropartes y otros sectores industriales	43
Gráfico N° 19: Indicadores Utilización de Capacidad Instalada en la Industria	44
Gráfico N° 20: Indicadores Utilización de Capacidad Instalada en Maquinarias Agrícolas y Agropartes de Córdoba y otros sectores de la Industria	45
Gráfico N° 21: Estructura del Valor de la Producción Agrícola 2003-2004	47
Gráfico N° 22: Estructura del Valor de la Producción Agrícola 2007-2008	47
Gráfico N° 23: Estructura del Valor de la Producción Agrícola 2012-2013	48
Gráfico N° 24: Evolución del Valor de la Producción Agrícola en pesos	49
Gráfico N° 25: Evolución del Valor de la Producción Agrícola en dólares	50
Gráfico N° 26: Variación en el Valor de la Producción Agrícola en pesos	51
Gráfico N° 27: Factores que explican el valor de la producción	52
Gráfico N° 28: Comparación del Valor de la Producción y ventas totales de Cosechadoras	53
Gráfico N° 29: Comparación del Valor de la Producción y ventas totales de Sembradoras	54
Gráfico N° 30: Comparación del Valor de la Producción y ventas de Tractores	54
Gráfico N° 31: Comparación del Valor de la Producción y ventas totales de Implementos	55
Gráfico N° 32: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Cosechadoras Nacionales	55
Gráfico N° 33: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Sembradoras Nacionales	56
Gráfico N° 34: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Tractores Nacionales	56

Gráfico N° 35: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Implementos Nacionales.....	57
Gráfico N° 36: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Cosechadoras.....	58
Gráfico N° 37: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Sembradoras.....	58
Gráfico N° 38: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Tractores.....	59
Gráfico N° 39: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Implementos.....	59
Gráfico N° 40: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Cosechadoras Nacionales.....	60
Gráfico N° 41: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Sembradoras Nacionales.....	60
Gráfico N° 42: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Tractores Nacionales.....	61
Gráfico N° 43: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Implementos Nacionales.....	61
Tabla N° 44: Análisis de Correlación entre el Valor de la Producción Agrícola y las Ventas de Maquinaria Agrícola - 2004-2016.....	62
Gráfico N° 45: Evolución de venta de cosechadoras por etapas.....	64
Gráfico N° 46: Evolución de venta de sembradoras por etapas.....	65
Gráfico N° 47: Evolución de venta de tractores por etapas.....	66
Gráfico N° 48: Evolución de venta de Implementos por etapas.....	67
Gráfico N° 49: Evolución de venta del Agregado Total por etapas.....	69
Gráfico N° 50: Evolución de venta de Cosechadoras Nacionales por etapas.....	70
Gráfico N° 51: Evolución de venta de Sembradoras Nacionales por etapas.....	72
Gráfico N° 52: Evolución de venta de Tractores Nacionales por etapas.....	73
Gráfico N° 53: Evolución de venta de Implementos Nacionales por etapas.....	74
Gráfico N° 54: Evolución de ventas del Agregado Total Nacional por etapas.....	75
Gráfico N° 55: Evolución de exportaciones argentinas.....	79
En millones de dólares.....	79
Gráfico N° 56: Evolución de exportaciones argentinas por destino.....	80
Gráfico N° 57: Evolución de la participación de Venezuela en las exportaciones argentinas de maquinarias agrícolas y agropartes.....	81
Gráfico N° 58: Evolución del saldo comercial de Argentina en principales Maquinarias Agrícolas y Agropartes.....	82
Gráfico N° 59: Exportaciones de Argentina por grupos de productos (2014-2016).....	83
Gráfico N° 60: Importaciones de Argentina por grupos de productos (2014-2016).....	83
Gráfico N° 61: Exportaciones argentinas de Pulverizadores e irrigadores y partes por destino (2014-2016).....	84
Gráfico N° 62: Exportaciones argentinas de Discos, Cuchillas y Sembradoras por destino (2014-2016).....	85
Gráfico N° 63: Exportaciones argentinas de Cosechadoras y partes por destino (2014-2016).....	86
Gráfico N° 64: Exportaciones argentinas de Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros por destino (2014-2016).....	86
Gráfico N° 65: Destinos de exportaciones argentinas Discos, Cuchillas y Sembradoras (2004-2015).....	88
Gráfico N° 66: Destinos de exportaciones argentinas Cosechadoras y sus partes (2004-2015).....	88
Gráfico N° 67: Destinos de exportaciones argentinas de Pulverizadores e Irrigadores y partes (2004-2015).....	89

Gráfico N° 68: Destinos de exportaciones argentinas Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros (2004-2015).....	89
Gráfico N° 69: Peso de las exportaciones en las ventas del sector según tamaño de empresa	91
Gráfico N° 70: Posición de Argentina en el Ranking de Competitividad del Foro Económico Mundial ...	93
Gráfico N° 71: Posición de Argentina en Infraestructura en Ranking de Competitividad del Foro Económico Mundial	94
Gráfico N° 72: Salario en el sector de Maquinarias y Equipos.....	95
Gráfico N° 73: Factores explicativos de la evolución salarial	96
Gráfico N° 74: Salarios en dólares comparados internacionalmente en sector Maquinaria y Equipos	98
Gráfico N° 75: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios (medidos en dólares)	102
Gráfico N° 76: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios (medidos en dólares) y exportaciones del sector	103
Gráfico N° 77: Componentes del costo de la producción exportable Maquinaria Agrícola y Agropartes - Empresa hipotética	104
Gráfico N° 78: Impacto sobre los costos en dólares de una empresa hipotética	105
Sector Maquinarias Agrícolas y Agropartes- Empresa hipotética	105
Gráfico N° 79: Impacto sobre los costos en dólares de una empresa hipotética	106
Sector Maquinarias Agrícolas y Agropartes- Empresa hipotética	106
Gráfico N° 80: Impacto sobre los costos en dólares de una empresa hipotética	108
Sector Maquinarias Agrícolas y Agropartes- Empresa hipotética	108
Gráfico N° 81: Créditos totales por trimestre – Total del país.....	111
Gráfico N° 82: Créditos totales – Total del país	111
Gráfico N° 83: Variación interanual de Créditos totales – Total del país.....	112
Gráfico N° 84: Composición del crédito según el sector económico de destino (2017*).....	113
Gráfico N° 85: Créditos totales por trimestre – Total del país.....	114
Gráfico N° 86: Créditos totales – Total del país	115
Gráfico N° 87: Créditos totales – Total del país	115
Gráfico N° 88: Créditos totales – Total del país	116
Gráfico N° 89: Créditos al sector industrial por trimestre – Total del país.....	117
Gráfico N° 90: Créditos al sector industrial – Total del país	118
Gráfico N° 91: Variación interanual de créditos al sector industrial – Total del país.....	119
Gráfico N° 92: Créditos al sector industrial por trimestre – Total del país.....	120
Gráfico N° 93: Créditos al sector industrial – Total del país	120
Gráfico N° 94: Créditos al sector industrial – Total del país	121
Gráfico N° 95: Créditos al sector industrial – Total del país	122
Gráfico N° 96: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre Total del país .	123
Gráfico N° 97: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país	124
Gráfico N° 98: Variación interanual de Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos Total del país.....	125
Gráfico N° 99: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre Total del país .	126
Gráfico N° 100: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país	127

Gráfico N° 101: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país	128
Gráfico N° 102: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país	129
Gráfico N° 103: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país	130
Gráfico N° 104: Créditos al sector Agrícola – Total del país	131
Gráfico N° 105: Variación interanual de Créditos al sector Agrícola – Total del país	132
Gráfico N° 106: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país	133
Gráfico N° 107: Créditos al sector Agrícola – Total del país	134
Gráfico N° 108: Créditos al sector Agrícola – Total del país	135
Gráfico N° 109: Créditos al sector Agrícola – Total del país	136
Gráfico N° 110: Variación interanual de créditos totales y por sector – Total del país	137
Gráfico N° 111: Evolución reciente: Situación de la Economía Nacional (2016)	150
Gráfico N° 112: Expectativas futuras: Situación de la Economía Nacional (2017).....	151
Gráfico N° 113: Evolución reciente: Situación de la Economía Provincial (2016)	151
Gráfico N° 114: Expectativas futuras: Situación de la Economía Provincial (2017).....	152
Gráfico N° 115: Evolución reciente: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2016).....	153
Gráfico N° 116: Expectativas futuras: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2017).....	153
Gráfico N° 117: Comparación de la Situación macroeconómica y sectorial. Año 2016	154
Gráfico N° 118: Comparación de la Situación macroeconómica y sectorial. Año 2017	155
Gráfico N° 119: Evolución reciente: Cantidades vendidas totales (2016).....	156
Gráfico N° 120: Evolución reciente: Precios de los productos vendidos (2016).....	156
Gráfico N° 121: Evolución reciente: Ventas totales (2016).....	157
Gráfico N° 122: Evolución reciente: Exportaciones (2016)	158
Gráfico N° 123: Evolución reciente: Rentabilidad (2016).....	158
Gráfico N° 124: Evolución reciente: Empleo total (2016).....	159
Gráfico N° 125: Evolución reciente: Horas trabajadas totales (2016)	160
Gráfico N° 126: Evolución reciente: Nivel de Stocks de productos terminados (2016)	161
Gráfico N° 127: Evolución reciente: Nivel de Stocks de insumos (2016)	161
Gráfico N° 128: Evolución reciente: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2016)	162
Gráfico N° 129: Evolución reciente: Necesidad de Financiamiento (2016)	163
Gráfico N° 130: Evolución reciente: Necesidad de Inversiones (2016)	163
Gráfico N° 131: Evolución reciente para el total general de empresas (2016)	164
Gráfico N° 132: Expectativas futuras: Cantidades vendidas totales (2017)	165
Gráfico N° 133: Expectativas futuras: Precios de los productos vendidos (en general) (2017)	166
Gráfico N° 134: Expectativas futuras: Ventas totales (2017)	166
Gráfico N° 135: Expectativas futuras: Exportaciones (2017).....	167
Gráfico N° 136: Expectativas futuras: Rentabilidad (2017)	168
Gráfico N° 137: Expectativas futuras: Empleo total (2017)	168
Gráfico N° 138: Expectativas futuras: Horas trabajadas totales (2017).....	169
Gráfico N° 139: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de productos terminados (2017)	170

Gráfico N° 140: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de insumos (2017)	170
Gráfico N° 141: Expectativas futuras: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2017).....	171
Gráfico N° 142: Expectativas futuras: Necesidad de Financiamiento (2017).....	172
Gráfico N° 143: Expectativas futuras: Necesidad de Inversiones (2017).....	172
Gráfico N° 144: Expectativas futuras para el total general de empresas (2017).....	173
Gráfico N° 145: Horas extras (2016).....	174
Gráfico N° 146: Horas extras (2017).....	175
Gráfico N° 147: Reducciones de jornada y/o Suspensiones (2016).....	175
Gráfico N° 148: Reducciones de jornada y/o Suspensiones (2017).....	176
Gráfico N° 149: Destinos de ventas de los productos.....	177
Gráfico N° 150: Principal motivo de no exportación.....	178
Gráfico N° 151: Productos que vende en el mercado interno a otras firmas del sector que luego exportan su producción	178
Gráfico N° 152: Fabricación de productos que compiten con productos importados.....	179
Gráfico N° 153: Fabricación de productos protegidos contra las importaciones	180
Gráfico N° 154: Instrumentos de Financiamiento a Corto Plazo.....	181
Gráfico N° 155: Instrumentos de Financiamiento a Largo Plazo	181
Gráfico N° 156: Venta de maquinaria agrícola a través del crédito.....	182
Gráfico N° 157: Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional (2016).....	183
Gráfico N° 158: Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional (2017).....	184
¿Planea solicitar un crédito para concretar un proyecto de inversión en el marco de las siguientes líneas promovidas por el Estado Nacional?.....	184
Gráfico N° 159: Realización de inversiones productivas durante 2016.....	185
Gráfico N° 160: Realización de inversiones productivas en la actualidad.....	186
Gráfico N° 161: Realización de inversiones productivas en 2017	187
Gráfico N° 162: Obstáculos para la operación y el crecimiento de las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes durante los últimos 12 meses	188
Gráfico N° 163: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Nacional	193
Gráfico N° 164: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Provincial	194
Gráfico N° 165: Dinámica de percepciones sobre la situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba	195
Gráfico N° 166: Dinámica de percepciones sobre las Cantidades vendidas totales.....	197
Gráfico N° 167: Dinámica de percepciones sobre los precios de los productos vendidos.....	198
Gráfico N° 168: Dinámica de percepciones sobre las ventas totales	199
Gráfico N° 169: Dinámica de percepciones sobre las exportaciones.....	200
Gráfico N° 170: Dinámica de percepciones sobre la Rentabilidad	201
Gráfico N° 171: Dinámica de percepciones sobre el empleo total.....	202
Gráfico N° 172: Dinámica de percepciones sobre horas trabajadas totales	203
Gráfico N° 173: Dinámica de de percepciones sobre el Nivel de Stocks de productos terminados	204
Gráfico N° 174: Dinámica de percepciones de Nivel de Stocks de insumos	205
Gráfico N° 175: Dinámica de percepciones sobre el Nivel de utilización de la capacidad instalada	206

Gráfico N° 176: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Financiamiento	207
Gráfico N° 177: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Inversiones.....	208
Gráfico N° 178: Principales países de destino de las exportaciones de firmas de Córdoba (Observatorio 2011).....	212
Gráfico N° 179: Principales países de destino de las exportaciones de firmas de Córdoba (Observatorio 2012).....	213
Gráfico N° 180: Principales potenciales regiones de destino (Observatorio 2011)	213
Gráfico N° 181: Principales nuevas regiones destino de las exportaciones (Observatorio 2012).....	214
Gráfico N° 182: Evolución tipo de cambio nominal 2005-2017	246
Gráfico N° 183: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	247
Gráfico N° 184: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).....	247
Gráfico N° 185: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	248
Gráfico N° 186: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	249
Gráfico N° 187: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	249
Gráfico N° 188: PBI per cápita a precios corrientes	250
Gráfico N° 189: Variación del PBI a precios constantes	250
Gráfico N° 190: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural	251
Gráfico N° 191: Total de inversiones en el país	251
Gráfico N° 192: Nivel de ahorro en el país.....	252
Gráfico N° 193: Nivel de Inflación.....	252
Gráfico N° 194: Flujos de importación y exportación	253
Gráfico N° 195: Balanza de cuenta corriente.....	254
Gráfico N° 196: Balanza de cuenta corriente.....	254
Gráfico N° 197: Composición del PIB de Uruguay (estimación 2016)	255
Gráfico N° 198: Evolución toneladas anuales producidas	256
Gráfico N° 199: Principales cultivos uruguayos.....	257
Gráfico N° 200: Toneladas anuales de Cultivos Uruguayos desde 2005 hasta 2014.....	257
Gráfico N° 201: Evolución toneladas anuales de Cultivos Uruguayos.....	258
Gráfico N° 202: Hectáreas destinadas a los principales cultivos uruguayos	258
Gráfico N° 203: Rendimiento de cultivos uruguayos (Hg/Ha)	259
Gráfico N° 204: Evolución toneladas ganaderas producidas	259
Gráfico N° 205: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	260
Gráfico N° 206: Toneladas producidas al año (2005-2014)	261
Gráfico N° 207: Evolución toneladas producidas al año	262
Gráfico N° 208: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	263
Gráfico N° 209: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales	264
Gráfico N° 210: Montos anuales importados en promedio por grupo de productos.....	265
Gráfico N° 211: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015).....	266
Gráfico N° 212: Montos anuales importados de maquinaria agrícola por origen (2012-2015).....	266
Gráfico N° 213: Importaciones uruguayas de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015).....	267
Gráfico N° 214: Montos anuales importados de Tractores agrícolas y forestales por origen	268

(2012-2015).....	268
Gráfico N° 215: Importaciones uruguayas de Cosechadoras y Partes (2012-2015)	269
Gráfico N° 216: Montos anuales importados de Cosechadoras y Partes por origen (2012-2015)	270
Gráfico N° 217: Importaciones uruguayas de Discos, Cuchillos y Sembradoras (2012-2015)	270
Gráfico N° 218: Montos anuales importados de Discos, Cuchillas y Sembradoras por origen	271
(2012-2015).....	271
Gráfico N° 219: Importaciones Uruguayas de Pulverizadores e Irrigadores y partes (2012-2015).....	272
Gráfico N° 220: Montos anuales importados de por origen (2012-2015).....	273
Gráfico N° 221: Origen de importaciones uruguayas de Tractores Agrícolas y Forestales	274
Gráfico N° 222: Evolución de montos anuales importados de Tractores Agrícolas y Forestales	274
Gráfico N° 223: Origen de importaciones Uruguayas de Cosechadoras y Partes.....	275
Gráfico N° 224: Evolución de montos anuales importados de Cosechadoras y Partes.....	276
Gráfico N° 225: Origen de importaciones Uruguayas de Discos, Cuchillas y sembradoras.....	277
Gráfico N° 226: Origen de importaciones de Discos, Cuchillas y sembradoras.....	277
Gráfico N° 227: Origen de importaciones uruguayas de Pulverizadores, Irrigadores y Partes.....	278
Gráfico N° 228: Origen de importaciones uruguayas de Pulverizadores, Irrigadores y Partes.....	279
Gráfico N° 229: Valores de los pilares del ICG URUGUAY 2016-2017.....	280
Gráfico N° 230: Evolución del DB- DAF Uruguay y Argentina	282
Gráfico N° 231: Indicadores del Desempeño Logístico 2016.....	285
Gráfico N° 232: Uruguay - Tarifa promedio por grupo de productos.....	287
Gráfico N° 233: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar 2005-2017	296
Gráfico N° 234: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	297
Gráfico N° 235: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).....	297
Gráfico N° 236: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	298
Gráfico N° 237: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	298
Gráfico N° 238: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	299
Gráfico N° 239: PBI per cápita a precios corrientes	300
Gráfico N° 240: Variación del PBI a precios constantes	300
Gráfico N° 241: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural	301
Gráfico N° 242: Total de inversiones en el país	301
Gráfico N° 243: Nivel de Ahorro.....	302
Gráfico N° 244: Nivel de Inflación.....	302
Gráfico N° 245: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial.....	303
Gráfico N° 246: Balanza de cuenta corriente.....	304
Gráfico N° 247: Balanza de cuenta corriente.....	305
Gráfico N° 248: Composición del PIB (estimación a 2016).....	305
Gráfico N° 249: Evolución toneladas anuales producidas	307
Gráfico N° 250: Principales cultivos paraguayos desde 2005 hasta 2014	308
Gráfico N° 251: Toneladas anuales de cultivos paraguayos desde 2005 hasta 2014.	308
Gráfico N° 252: Evolución de toneladas anuales de cultivos paraguayos	309

Gráfico N° 253: Hectáreas destinadas a los principales cultivos paraguayos	309
Gráfico N° 254: Rendimiento de cultivos paraguayos (Hg/Ha)	310
Gráfico N° 255: Evolución toneladas ganaderas producidas	310
Gráfico N° 256: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	311
Gráfico N° 257: Toneladas producidas al año (2005-2014)	311
Gráfico N° 258: Evolución toneladas producidas al año	312
Gráfico N° 259: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	313
Gráfico N° 260: Participación en importaciones totales por grupo de productos	314
Gráfico N° 261: Montos anuales importados en promedio por grupo de productos.....	315
Gráfico N° 262: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015).....	316
Gráfico N° 263: Montos anuales importados por origen (2012-2015)	317
Gráfico N° 264: Importaciones Paraguayas de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015).....	318
Gráfico N° 265: Montos anuales importados de Tractores agrícolas y forestales por origen	319
(2012-2015).....	319
Gráfico N° 266: Importaciones Paraguayas de Cosechadoras y Partes (2012-2015).....	319
Gráfico N° 267: Montos anuales importados de Cosechadoras y Partes por origen (2012-2015).....	320
Gráfico N° 268: Importaciones paraguayas de Pulverizadores e Irrigadores y Partes (2012-2015).....	321
Gráfico N° 269: Montos anuales importados de Pulverizadores e Irrigadores por origen (2012-2015)...	322
Gráfico N° 270: Importaciones paraguayas de Discos, Cuchillas y sembradoras (2012-2015).....	323
Gráfico N° 271: Montos anuales importados de Discos, Cuchillas y Sembradoras por origen	324
(2012-2015).....	324
Gráfico N° 272: Origen de importaciones paraguayas de Tractores Agrícolas y Forestales	325
Gráfico N° 273: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales	325
Gráfico N° 274: Origen de importaciones paraguayas de Cosechadoras y partes	326
Gráfico N° 275: Origen de importaciones de Cosechadoras y Partes.....	327
Gráfico N° 276: Origen de importaciones paraguayas de Pulverizadores e Irrigadores y Partes	327
Gráfico N° 277: Origen de importaciones de Pulverizadores e Irrigadores y Partes	328
Gráfico N° 278: Origen de importaciones paraguayas de Discos, Cuchillas y Sembradoras	328
Gráfico N° 279: Origen de importaciones de Discos, Cuchillas y Sembradoras	329
Gráfico N° 280: Valores de los pilares del ICG PARAGUAY 2016-2017	330
Gráfico N° 281: Evolución del DB – DAF Paraguay - Argentina	332
Gráfico N° 282: Indicadores del Desempeño Logístico PARAGUAY 2016.....	336
Gráfico N° 283: Paraguay - Tarifa promedio por grupo de productos.....	337
Gráfico N° 284: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017).....	345
Gráfico N° 285: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	346
Gráfico N° 286: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).....	346
Gráfico N° 287: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	347
Gráfico N° 288: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	348
Gráfico N° 289: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	348
Gráfico N° 290: PBI per cápita a precios corrientes	349

Gráfico N° 291: Variación del PBI a precios constantes	349
Gráfico N° 292: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural	350
Gráfico N° 293: Total de inversiones en el país	351
Gráfico N° 294: Nivel de Ahorro.....	351
Gráfico N° 295: Nivel de Inflación.....	352
Gráfico N° 296: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial.....	352
Gráfico N° 297: Balanza de cuenta corriente.....	353
Gráfico N° 298: Balanza de cuenta corriente.....	354
Gráfico N° 299: Composición del PIB (estimación a 2016).....	355
Gráfico N° 300: Evolución toneladas anuales producidas	356
Gráfico N° 301: Principales cultivos sudafricanos desde 2005 hasta 2014	357
Gráfico N° 302: Toneladas anuales de cultivos sudafricanos desde 2005 hasta 2014.	358
Gráfico N° 303: Evolución toneladas anuales de cultivos sudafricanos	358
Gráfico N° 304: Hectáreas destinadas a los principales cultivos sudafricanos.	359
Gráfico N° 305: Rendimiento de cultivos sudafricanos (Hg/Ha)	359
Gráfico N° 306: Evolución toneladas ganaderas producidas.	360
Gráfico N° 307: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	361
Gráfico N° 308: Toneladas producidas al año (2005-2014)	361
Gráfico N° 309: Evolución toneladas producidas al año	362
Gráfico N° 310: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	363
Gráfico N° 311: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales	364
Gráfico N° 312: Montos anuales importados por grupo de productos.....	365
Gráfico N° 313: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015).....	366
Gráfico N° 314: Montos anuales importados por origen.	366
Gráfico N° 315: Importaciones de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015).....	367
Gráfico N° 316: Montos anuales importados de Tractores agrícolas y forestales por origen	368
(2012-2015).....	368
Gráfico N° 317: Importaciones de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos.....	368
(2012-2015).....	368
Gráfico N° 318: Montos anuales importados de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos por origen (2012- 2015).....	369
Gráfico N° 319: Importaciones de Pulverizadores, Irrigadores y Partes (2012-2015).....	369
Gráfico N° 320: Montos anuales importados de Pulverizadores, Irrigadores y partes por origen (2012-2015).....	370
Gráfico N° 321: Importaciones de Cosechadoras y partes (2012-2015).....	370
Gráfico N° 322: Montos anuales importados de Cosechadoras y Partes por origen (2012-2015).....	371
Gráfico N° 323: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales	371
Gráfico N° 324: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales	372
Gráfico N° 325: Origen de importaciones de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos	373

Gráfico N° 326: Origen de importaciones de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos	373
Gráfico N° 327: Origen de importaciones de Pulverizadores e Irrigadores	374
Gráfico N° 328: Origen de importaciones de Pulverizadores e Irrigadores.....	375
Gráfico N° 329: Origen de importaciones de Cosechadoras y partes	376
Gráfico N° 330: Origen de importaciones de Cosechadoras y Partes.....	376
Gráfico N° 331: Sudafrica - Tarifa promedio por grupo de productos	377
Gráfico N° 332: Valores de los pilares del ICG SUDAFRICA 2016-2017.....	378
Gráfico N° 333: Evolución del DB-DAF Sudáfrica - Argentina	380
Gráfico N° 334: Valores del Índice de Desempeño Logístico SUDAFRICA.....	383
Gráfico N° 335: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017).....	392
Gráfico N° 336: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	393
Gráfico N° 337: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino. (2005-2017).....	393
Gráfico N° 338: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	394
Gráfico N° 339: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	395
Gráfico N° 340: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	395
Gráfico N° 341: PBI per cápita a precios corrientes	396
Gráfico N° 342: Variación del PBI a precios constantes	396
Gráfico N° 343: Recaudación y gastos del gobierno	397
Gráfico N° 344: Total de inversiones en el país	398
Gráfico N° 345: Nivel de Ahorro.....	398
Gráfico N° 346: Nivel de Inflación.....	399
Gráfico N° 347: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial.....	399
Gráfico N° 348: Balanza de cuenta corriente.....	400
Gráfico N° 349 Balanza de cuenta corriente.....	401
Gráfico N° 350: Composición del PIB (estimación a 2016).....	402
Gráfico N° 351: Evolución toneladas anuales producidas	403
Gráfico N° 352: Principales cultivos de Botswana desde 2005 hasta 2014.	404
Gráfico N° 353: Toneladas anuales de cultivos de Botswana desde 2005 hasta 2014.....	404
Gráfico N° 354: Evolución toneladas anuales de cultivos de Botswana.....	405
Gráfico N° 355: Hectáreas destinadas a los principales cultivos de Botswana.....	406
Gráfico N° 356: Rendimiento de cultivos de Botswana (Hg/Ha)	406
Gráfico N° 357: Evolución toneladas ganaderas producidas	407
Gráfico N° 358: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	408
Gráfico N° 359: Toneladas producidas al año (2005-2014)	408
Gráfico N° 360: Evolución toneladas producidas al año	409
Gráfico N° 361: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	410
Gráfico N° 362: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales	411
Gráfico N° 363: Montos anuales importados por grupo de productos	412
Gráfico N° 364: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015).....	413

Gráfico N° 365: Montos anuales importados por origen (2012-2015)	414
Gráfico N° 366: Importaciones de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015).....	415
Gráfico N° 367: Montos anuales importados de Tractores Agrícolas y Forestales por origen	416
(2012-2015).....	416
Gráfico N° 368: Importaciones de Molinos de Viento (2012-2015).....	416
Gráfico N° 369: Montos anuales importados de Molinos de viento por origen (2012-2015).....	417
Gráfico N° 370: Importaciones de Discos, cuchillos y sembradoras (2012-2015)	418
Gráfico N° 371: Montos anuales importados de Discos, Cuchillas y sembradoras por origen.....	418
(2012 -2015).....	418
Gráfico N° 372: Importaciones de Gradadas, arados y partes (2012-2015)	419
Gráfico N° 373: Montos anuales importados de Gradadas, Arados y Partes por origen (2012-2015)	419
Gráfico N° 374: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales	420
Gráfico N° 375: Origen de importaciones de tractores agrícolas y forestales	421
Gráfico N° 376: Origen de importaciones de Molinos de Viento.....	421
Gráfico N° 377: Origen de importaciones de Molinos de Viento.....	422
Gráfico N° 378: Origen de importaciones de Discos, Cuchillas y sembradoras.....	422
Gráfico N° 379: Origen de importaciones de Discos, Cuchillas y Sembradoras	423
Gráfico N° 380: Origen de importaciones de Gradadas, Arados y Partes	424
Gráfico N° 381: Origen de importaciones de Gradadas, Arados y Partes	424
Gráfico N° 382: Valores de los pilares del ICG BOTSWANA 2016-2017	425
Gráfico N° 383: Evolución DB-DAF Argentina y Botswana.....	427
Gráfico N° 384: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico BOTSWANA 2016	430
Gráfico N° 385: Botswana – Tarifa promedio por grupo de productos	433
Gráfico N° 386: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar 2005-2017	437
Gráfico N° 387: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	438
Gráfico N° 388: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).....	438
Gráfico N° 389: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	439
Gráfico N° 390: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	440
Gráfico N° 391: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	440
Gráfico N° 392: PBI per cápita a precios corrientes.....	441
Gráfico N° 393: Variación del PBI a precios constantes	442
Gráfico N° 394: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural	443
Gráfico N° 395: Total de inversiones en el país	443
Gráfico N° 396: Nivel de Ahorro.....	444
Gráfico N° 397: Nivel de Inflación.....	445
Gráfico N° 398: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial.....	445
Gráfico N° 399: Balanza de cuenta corriente.....	446
Gráfico N° 400 Balanza de cuenta corriente.....	447
Gráfico N° 401: Composición del PBI (estimación 2016).....	447
Gráfico N° 402: Evolución toneladas anuales producidas	449

Gráfico N° 403: Principales cultivos colombianos desde 2005 hasta 2014.	450
Gráfico N° 404: Toneladas anuales de cultivos colombianos desde 2005 hasta 2014.....	450
Gráfico N° 405: Evolución toneladas anuales de cultivos de Colombia.....	451
Gráfico N° 406: Hectáreas destinadas a los principales cultivos colombianos.....	451
Gráfico N° 407: Rendimiento de cultivos colombianos (Hg/Ha)	452
Gráfico N° 408: Evolución toneladas ganaderas producidas	453
Gráfico N° 409: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	453
Gráfico N° 410: Toneladas producidas al año (2005-2014)	454
Gráfico N° 411: Evolución toneladas producidas al año	455
Gráfico N° 412: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	456
Gráfico N° 413: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales	457
Gráfico N° 414: Montos anuales importados en promedio por grupo de productos.....	458
Gráfico N° 415: Valores de los pilares del ICG Colombia 2016-2017.....	459
Gráfico N° 416: Evolución del DB- DAF Colombia y Argentina	461
Gráfico N° 417: Indicadores del Desempeño Logístico 2016.....	464
Gráfico N° 418: Colombia - Tarifa promedio por grupo de productos.....	466
Gráfico N° 419: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017).....	475
Gráfico N° 420: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	476
Gráfico N° 421: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).....	476
Gráfico N° 422: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	477
Gráfico N° 423: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	478
Gráfico N° 424: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	478
Gráfico N° 425: PBI per cápita a precios corrientes	479
Gráfico N° 426: Variación del PBI a precios constantes	480
Gráfico N° 427: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural	480
Gráfico N° 428: Total de inversiones en el país	481
Gráfico N° 429: Nivel de Ahorro.....	482
Gráfico N° 430: Nivel de Inflación.....	482
Gráfico N° 431: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial.....	483
Gráfico N° 432: Balanza de cuenta corriente.....	484
Gráfico N° 433: Balanza de cuenta corriente.....	484
Gráfico N° 435: Evolución toneladas anuales producidas	486
Gráfico N° 436: Principales cultivos australianos	487
Gráfico N° 437: Toneladas anuales de Cultivos Australianos desde 2005 hasta 2014.	487
Gráfico N° 438: Evolución toneladas anuales de Cultivos Australianos.	488
Gráfico N° 439: Hectáreas destinadas a los principales cultivos australianos.	488
Gráfico N° 440: Rendimiento de cultivos australianos (Hg/Ha).....	489
Gráfico N° 441: Evolución toneladas ganaderas producidas	490
Gráfico N° 442: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	490
Gráfico N° 443: Toneladas producidas al año (2005-2014)	491

Gráfico N° 444: Evolución toneladas producidas al año	492
Gráfico N° 445: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	493
Gráfico N° 446: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales	494
Gráfico N° 447: Montos anuales importados por grupo de productos	494
Gráfico N° 448: Valores de los pilares del ICG 2016-2017	496
Gráfico N° 449: Evolución del DB – DAF Australia- Argentina	497
Gráfico N° 450: Indicadores del Desempeño Logístico 2016.....	500
Gráfico N° 451: Australia - Tarifa promedio por grupo de productos	502
Gráfico N° 452: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar 2005-2017	511
Gráfico N° 453: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	512
Gráfico N° 454: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).....	512
Gráfico N° 455: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	513
Gráfico N° 456: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	514
Gráfico N° 457: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	514
Gráfico N° 458: PBI per cápita a precios corrientes	515
Gráfico N° 459: Variación del PBI a precios constantes	516
Gráfico N° 460: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural	517
Gráfico N° 461: Total de inversiones en el país	518
Gráfico N° 462: Nivel de Ahorro.....	518
Gráfico N° 463: Nivel de Inflación.....	519
Gráfico N° 464: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial.....	520
Gráfico N° 465: Balanza de cuenta corriente.....	520
Gráfico N° 466: Balanza de cuenta corriente.....	521
Gráfico N° 467: Composición del PBI (estimación 2016).....	522
Gráfico N° 468: Evolución toneladas anuales producidas	523
Gráfico N° 469: Principales cultivos de Ucrania desde 2005 hasta 2014	524
Gráfico N° 470: Toneladas anuales de cultivos de Ucrania desde 2005 hasta 2014	524
Gráfico N° 471: Evolución toneladas anuales de cultivos de Ucrania.....	525
Gráfico N° 472: Hectáreas destinadas a los principales cultivos de Ucrania.....	525
Gráfico N° 473: Rendimiento de cultivos de Ucrania (Hg/Ha)	526
Gráfico N° 474: Evolución toneladas ganaderas producidas	526
Gráfico N° 475: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	527
Gráfico N° 476: Toneladas producidas al año (2005-2014)	528
Gráfico N° 477: Evolución toneladas producidas al año	528
Gráfico N° 478: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	529
Gráfico N° 479: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales	530
Gráfico N° 480: Montos anuales importados por grupo de productos	531
Gráfico N° 481: Valores de los pilares del ICG 2016-2017	532
Gráfico N° 482: Evolución del DB – DAF Ucrania - Argentina	534
Gráfico N° 483: Indicadores del Desempeño Logístico UCRANIA 2016	538

Gráfico N° 484: Ucrania - Tarifa promedio por grupo de productos	540
Gráfico N° 485: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017).....	553
Gráfico N° 486: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017).....	554
Gráfico N° 487: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).....	554
Gráfico N° 488: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)	555
Gráfico N° 489: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)	556
Gráfico N° 490: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA).....	556
Gráfico N° 491: PBI per cápita a precios corrientes	557
Gráfico N° 492: Variación del PBI a precios constantes	558
Gráfico N° 493: Recaudación y gastos del gobierno.	559
Gráfico N° 494: Total de inversiones en el país	559
Gráfico N° 495: Nivel de Ahorro.....	560
Gráfico N° 496: Nivel de Inflación.....	561
Variación %	561
Gráfico N° 497: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial.....	562
Gráfico N° 498: Balanza de cuenta corriente.....	562
Gráfico N° 499: Balanza de cuenta corriente.....	563
Gráfico N° 501: Evolución toneladas anuales producidas	565
Gráfico N° 502: Principales cultivos de Mozambique.....	566
Gráfico N° 503: Toneladas anuales de Cultivos de Mozambique desde 2005 hasta 2014	566
Gráfico N° 504: Evolución toneladas anuales de Cultivos de Mozambique	567
Gráfico N° 505: Hectáreas destinadas a los principales cultivos de Mozambique	567
Gráfico N° 506: Rendimiento de cultivos de Mozambique (Hg/Ha).....	568
Gráfico N° 507: Evolución toneladas ganaderas producidas	569
Gráfico N° 508: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014).....	569
Gráfico N° 509: Toneladas producidas al año (2005-2014)	570
Gráfico N° 510: Evolución toneladas producidas al año	571
Gráfico N° 511: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola	572
Gráfico N° 512: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales	573
Gráfico N° 513: Montos anuales importados por grupo de productos.....	573
Gráfico N° 514: Valores de los pilares del ICG 2016-2017 Mozambique	574
Gráfico N° 515: Evolución del DB- DAF Mozambique y Argentina.....	575
Gráfico N° 516: Indicadores del Desempeño Logístico 2016.....	579
Gráfico N° 517: Mozambique - Tarifa promedio por grupo de productos	582

Resumen ejecutivo

El presente estudio contiene información proveniente de diferentes fuentes secundarias como también de origen primario, surgida de la realización de relevamientos y análisis específicamente ideados para este estudio. Se destacan los relevamientos de actividad y competitividad y el estudio de mercados potenciales para la maquinaria agrícola producida en Córdoba, a partir del cual se detectan oportunidades para la inserción de distintos tipos de máquinas en el exterior.

En relación con el seguimiento del nivel de actividad del sector se destaca que en 2017 se consolida la recuperación de las fábricas de maquinaria agrícola y agropartes, mostrando una mejora en el nivel de actividad y en aquellas variables claves para el sector: ventas totales, nivel de utilización de la capacidad instalada, horas trabajadas. A su vez, existen perspectivas de incremento en el nivel de empleo, realización de inversiones productivas, y rentabilidad de las firmas, con guarismos que no se observaban desde hace tiempo. Estos aspectos se corroboran con una muestra de empresas del sector.

No hay que dejar de destacar que el sector sigue manifestando que existen problemas de gran significancia que se terminan convirtiendo en obstáculos para su crecimiento: la carga impositiva, la complejidad del sistema impositivo, el aumento general de los costos y las regulaciones laborales se encuentran dentro de los principales. Se suman a estos, los problemas de competitividad acumulados en los últimos años; más allá de ciertas mejoras que se observaron en últimos años.

Por último, se destacan los resultados obtenidos en cuanto a la participación de las provincias argentinas en el sector, la que se realizó a través de la medición del impacto en el empleo formal. El impacto se concentra principalmente Santa Fe (40%) y Córdoba (38%), como es conocido, y entre ambas concentran el 78% de los puestos de trabajo formales, con relativa paridad entre ambas provincias, esto repercute además en el hecho que el mayor impacto del sector se manifiesta en localidades del interior de estas provincias centrales.

Introducción

El presente informe final relativo al estudio “Actualización del Observatorio de Actividad y Competitividad de la industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la provincia de Córdoba y análisis de mercados externos potenciales” refleja los resultados finales alcanzados en torno las actividades establecidas en el plan de trabajo previsto.

De este modo, se desarrollan en este informe final actividades correspondientes al **relevamiento de información periódica** de la situación de la industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes, junto con resultados y conclusiones obtenidas en materia de **estudios complementarios** de interés llevados a cabo para el sector bajo estudio.

A continuación se presentan los desarrollos alcanzados en etapa final de trabajo, organizados en los siguientes apartados:

- Coyuntura del sector de maquinaria agrícola y agropartes
- Inserción externa de maquinaria agrícola y agropartes en el mercado mundial
- Evolución del nivel de crédito para el sector
- Observatorio de variables claves del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes durante 2016-2017
- Análisis de mercados potenciales para la maquinaria agrícola y agropartes de la provincia de Córdoba

I. COYUNTURA DEL SECTOR DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES

I. COYUNTURA DEL SECTOR DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES

En el presente apartado se analiza la situación general del sector de maquinaria agrícola y agropartes, según información disponible de fuentes secundarias y primarias, en periodos recientes, teniendo en cuenta una contextualización respecto de la situación de los últimos años.

I.1. Ventas de Maquinaria Agrícola en Argentina

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. Asimismo, los indicadores no reflejan de manera directa la evolución de las ventas del sector agropartista, que al no incluirlo como aspecto relevado sólo se refleja de manera indirecta debido a la correlación que existe con las ventas del sector de maquinarias.

En primer lugar, es necesario presentar el contexto experimentado por el sector de maquinarias en los últimos 10 años. Al comienzo de la década de los 2000, las expectativas de crecimiento en las ventas eran positivas, con tan sólo una pequeña caída en el año 2006 que se recuperó prontamente. Entre los años 2007 y 2008 las ventas alcanzaron un récord histórico, en la mayoría de los rubros analizados en el sector de maquinaria. Para los años posteriores a 2008 resulta que se produce una caída abrupta en las ventas que el sector intentó recuperar en los años siguientes pero que actualmente encuentra obstáculos para lograrlo.

En el caso particular de los Tractores (nacionales e importados) se observa una gran volatilidad en las ventas, presentando en 2015 un total de 5.319 unidades vendidas, cifra que dista en un 33% de lo alcanzado en 2008, año en que se alcanzaron alrededor de 8.000 unidades vendidas. En 2016, se vendieron más de 6600 unidades y para 2017 se espera, en base a las estimaciones realizadas, que el incremento sea aproximadamente del 60%, superando las 10.770 unidades vendidas, lo cual implicaría un nivel record de

ventas de este tipo de maquinaria en el país (el máximo se encontraba en 2007, con 7880 unidades vendidas).

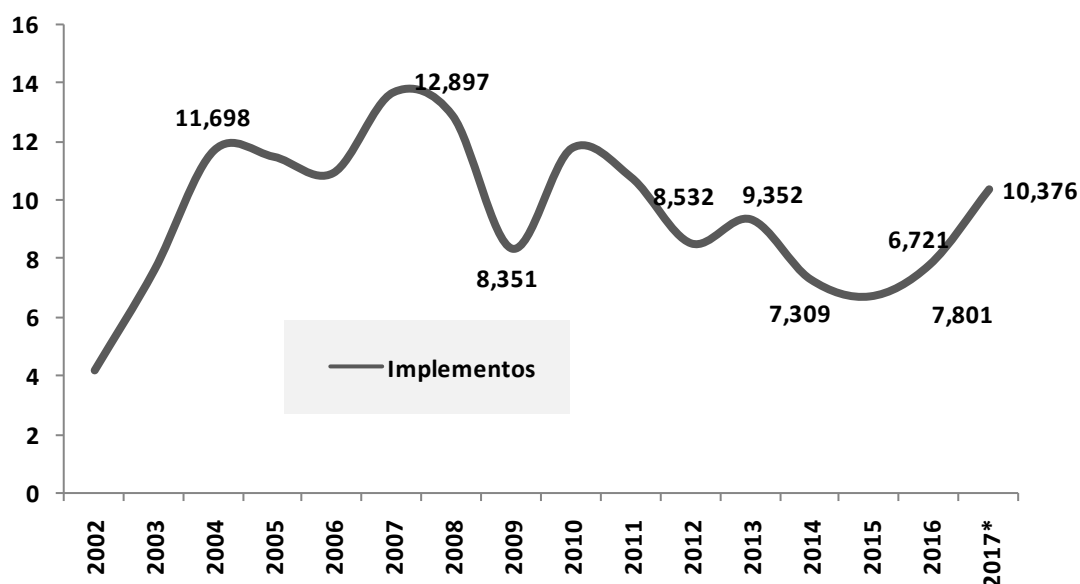
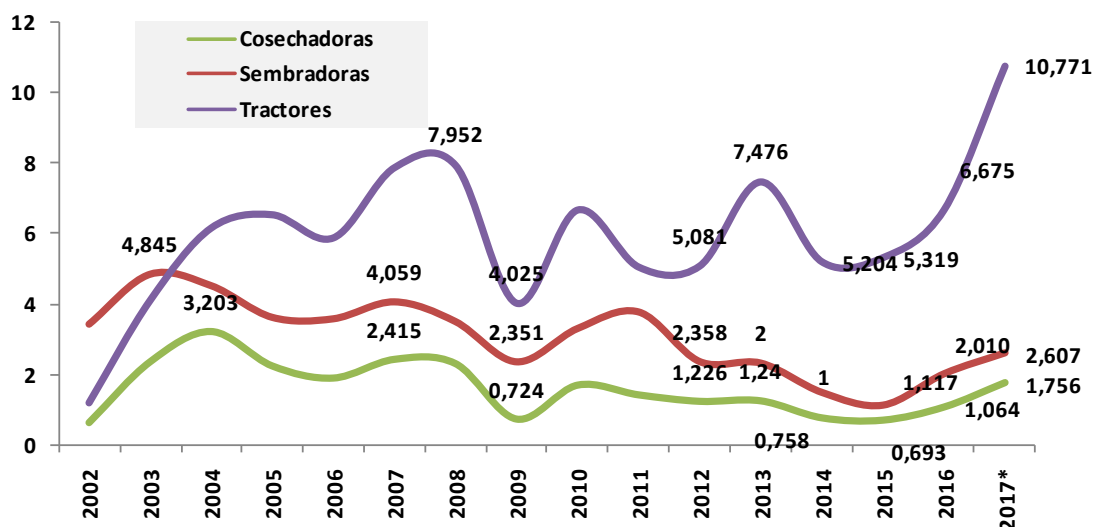
Para el caso de las sembradoras y cosechadoras, las cifras para 2016 implicaron una mejora en relación al año 2015, con un total de unidades vendidas superiores a 2000 y 1000 correspondientemente. El comportamiento esperado para 2017 es más optimista en el caso de las cosechadoras, las cuales se espera que se incrementen un 65% aproximadamente, superando a fin de año las 1750 unidades vendidas. En el caso de sembradoras, las expectativas implican la venta de 2600 unidades, un 30% más que en 2016.

Al analizar el rubro implementos, que se presenta por separado del grupo anterior dada la heterogeneidad de elementos que lo componen, se destaca la fuerte caída sufrida en 2009 donde se alcanzó un total de 8.351 unidades vendidas en comparación con las 13.674 del año previo. En 2015 se vendieron 6.721 unidades, lo que representa 51% menos que el récord histórico de la última década.

Finalmente, durante 2016 el número de implementos vendidos, superó al de 2015 en un 16% alcanzando las 7800 unidades. Para 2017 se espera un aumento superior al 30% logrando vender alrededor de 10.300 unidades.

Gráfico N° 1: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola en Argentina (2002-2017*)¹

Eje vertical con rótulos en miles de unidades



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Como complemento del análisis anterior, a continuación se construye un indicador sintético de las unidades vendidas totales, agregando los diferentes tipos de máquinas a precios constantes del año 2010. De este modo, es posible la agregación, manteniendo el indicador obtenido la característica de reflejar unidades vendidas, no estando afectados por la variabilidad de precios.

¹ 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.

Al analizar las ventas realizadas a precios constantes, tomando como año base 2010, se obtuvieron cifras de las ventas totales para el año 2016 (nacionales e importadas) que resultaron 36% superiores a las del año 2015, que había sido un año de contracción (habían caído 6% respecto de 2014).

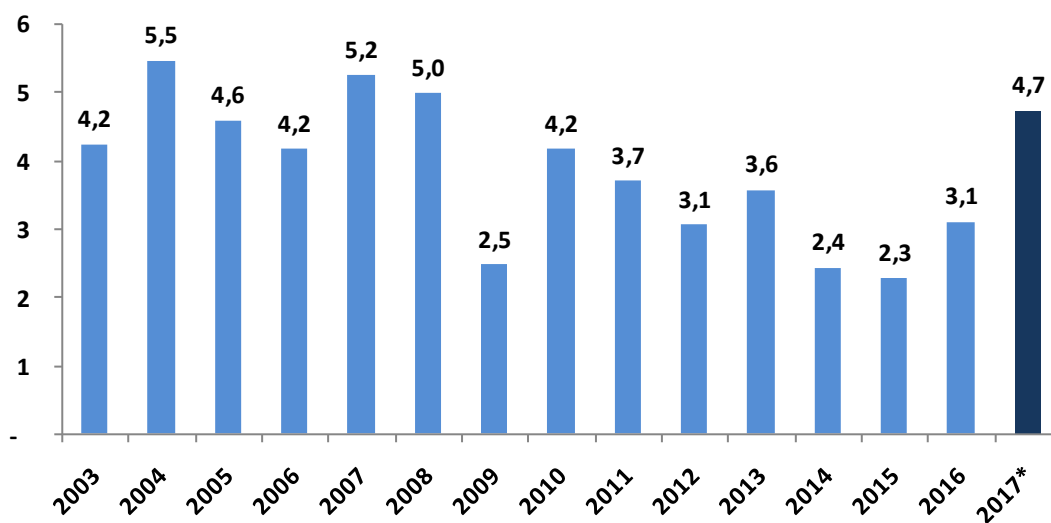
Las ventas se ubicaron por debajo del nivel de 2013, y muy lejos de los niveles alcanzados en 2004, 2007 y 2008 (valores más elevados de la última década).

De hecho, el nivel de ventas de 2016 es igual al del año 2012 (el cual implicó una caída del 17% en relación a 2011). No debe soslayarse, de todas formas, que las cifras exhiben un repunte significativo en relación a los años 2014 y 2015, lo que permite una mejor situación para el sector de fabricantes.

Para 2017, en base a la información del primer semestre publicada por INDEC y a estimaciones propias, se espera que las ventas del sector superen los niveles de los últimos años, como así también lo observado en 2013. El incremento porcentual estimado en relación al año previo es del 52%.

Gráfico N° 2: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno - \$ constantes- (2003-2017*)

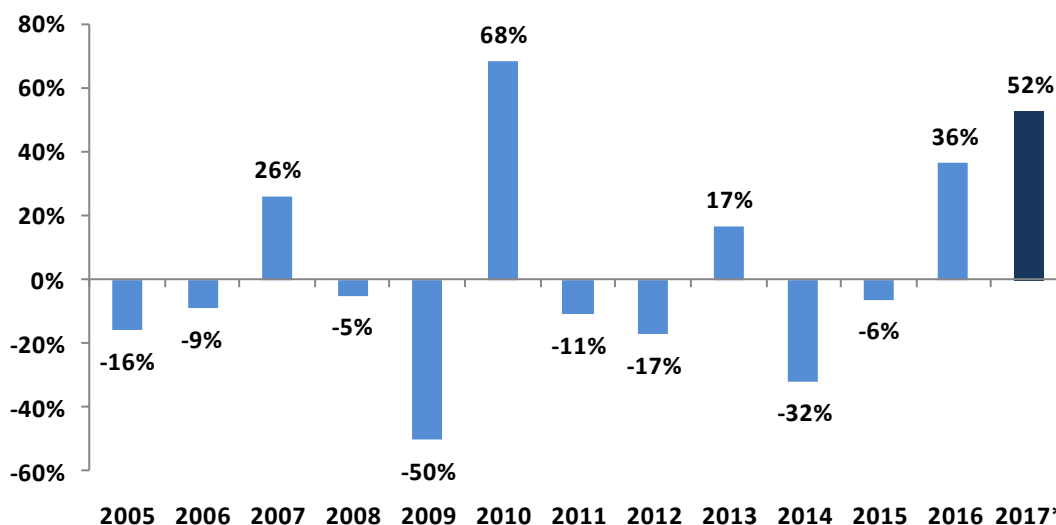
Miles de millones de \$ constantes de 2010



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 3: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (2005-2017*)

Variación %



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

En el caso de las ventas de maquinaria agrícola al mercado interno que son de origen nacional (excluyendo las unidades importadas) resulta que el segmento de tractores presenta en 2017 una tendencia significativamente positiva, mientras que cosechadoras y sembradoras demuestran una tendencia levemente mejor.

Tractores alcanzó un total de 5.378 unidades vendidas de origen nacional en territorio argentino para 2016, aumentando un 9% respecto de 2015, marcando un récord a nivel

histórico desde 2002, el cual sería superado nuevamente durante 2017, esperando un incremento del 33% lo que implica aproximadamente 7.130 unidades de tractores vendidas.

En el caso de cosechadoras presentaron también un incremento considerable de unidades vendidas del 29% con un total de 764 unidades comercializadas en el año 2016. Para 2017 se estima alcancen 1.000 unidades vendidas, un aumento del 31% en relación al año previo.

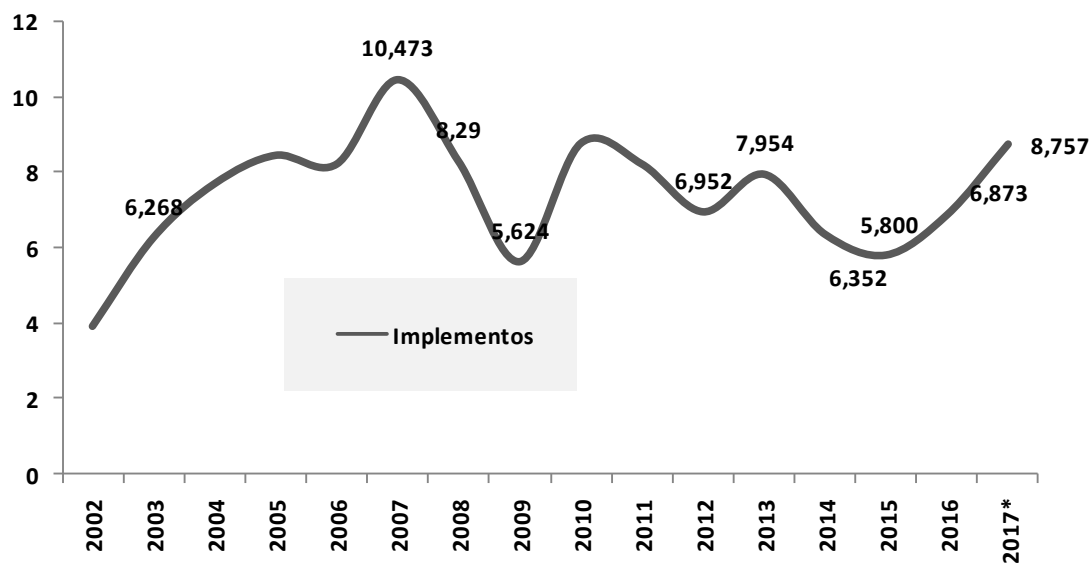
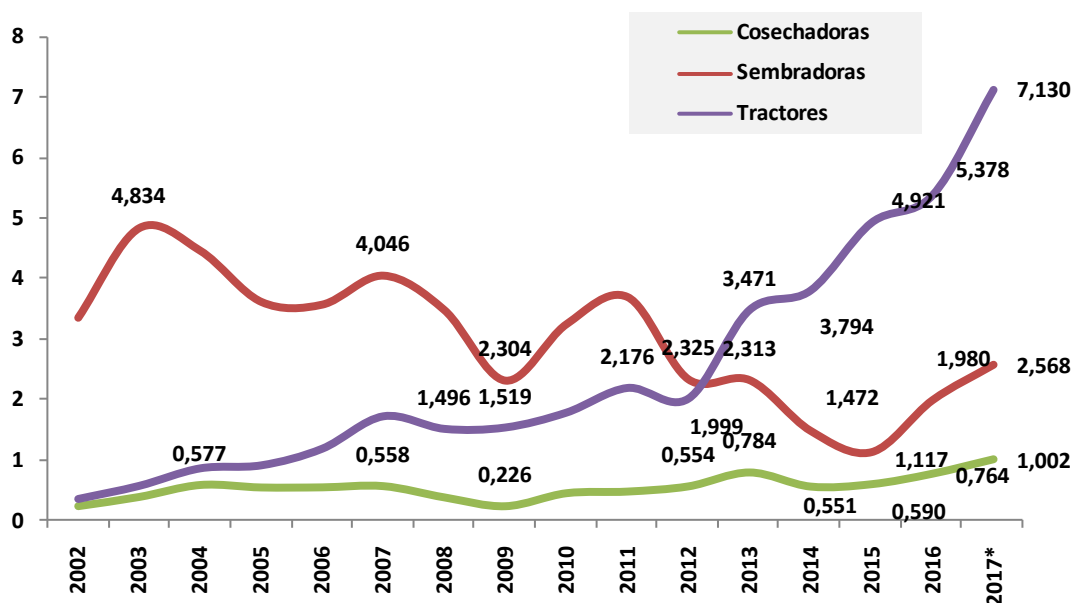
Por su parte, durante 2016, las sembradoras aumentaron un 77% con un total de 1980 unidades en comparación con el año anterior²². Para 2017 se espera una variación positiva pero menor, del 30%, lo cual supondría superar las 2.500 unidades vendidas.

Finalmente las ventas de implementos presentaron una mejora en su performance alcanzando 6.873 unidades vendidas en 2016 y, para 2017 se prevé que se vendan 8.700 unidades aproximadamente (correspondiéndose con un incremento del 27% respecto al año previo), según estimaciones en base a los datos publicados por INDEC.

²² En el caso de Sembradoras para el año 2016 no existió en todos los trimestres la desagregación considerando nacional e importado por lo que se realizó una estimación en base a información previa. Para 2017 tampoco se observó esta distinción de origen.

Gráfico N° 4: Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola nacional en Argentina (2002-2017*)

Eje vertical con rótulos en miles de unidades



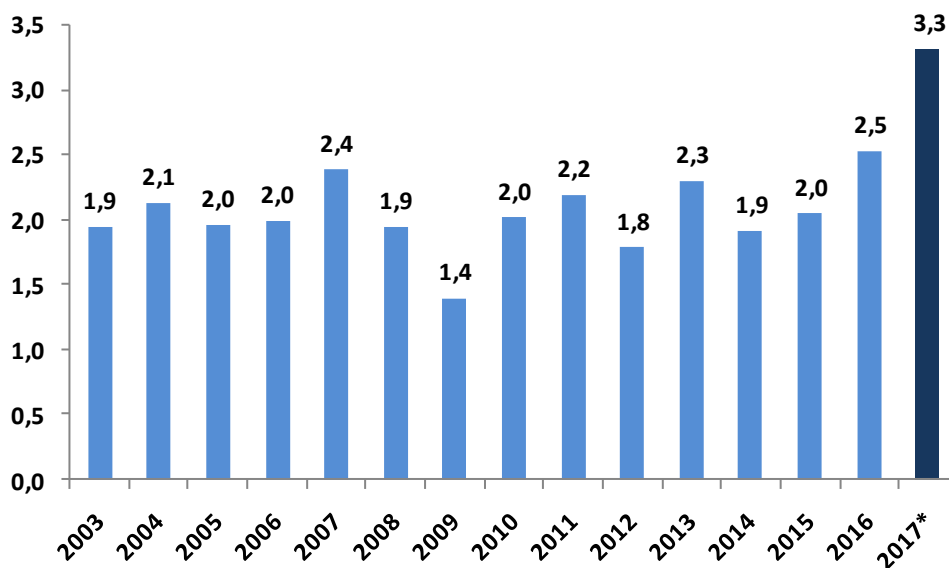
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Realizando el mismo tipo de análisis de agregación ya mencionado para las ventas totales (nacionales e importadas), se tiene que el valor de las ventas de maquinaria agrícola nacional en 2016 fue de alrededor de \$2.500 millones, medidos a precios constantes de 2010. Para 2017 se espera alcanzar \$3.300 millones.

Este valor total refleja una suba del 31% respecto del año previo, siendo un volumen de ventas significativamente superior al correspondiente al año 2007 (máximo dentro del período bajo análisis).

Gráfico N° 5: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno - \$ constantes- (2003-2017*)

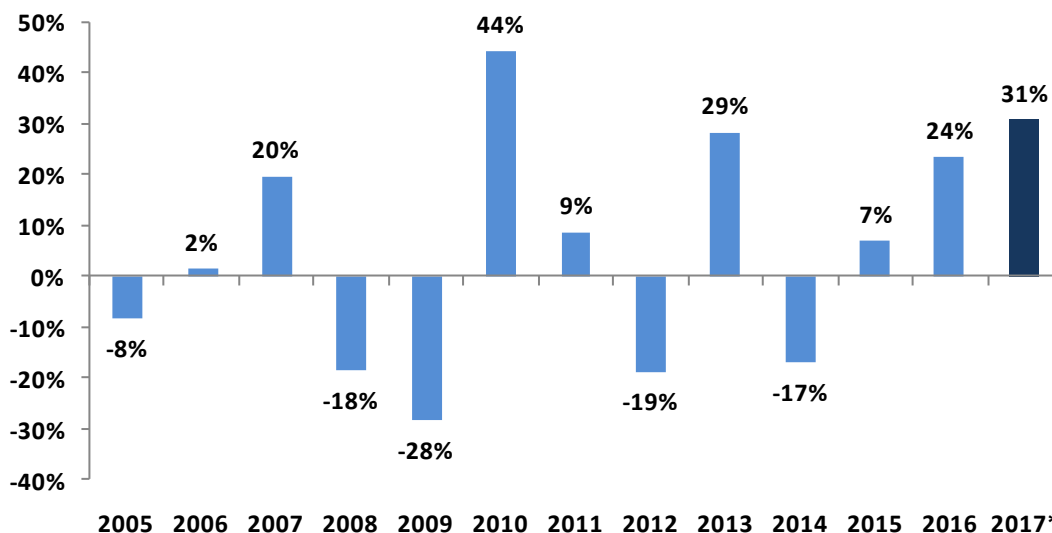
Miles de millones de \$ constantes de 2010



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 6: Ventas de Maquinaria Agrícola nacional al mercado interno (%)

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



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

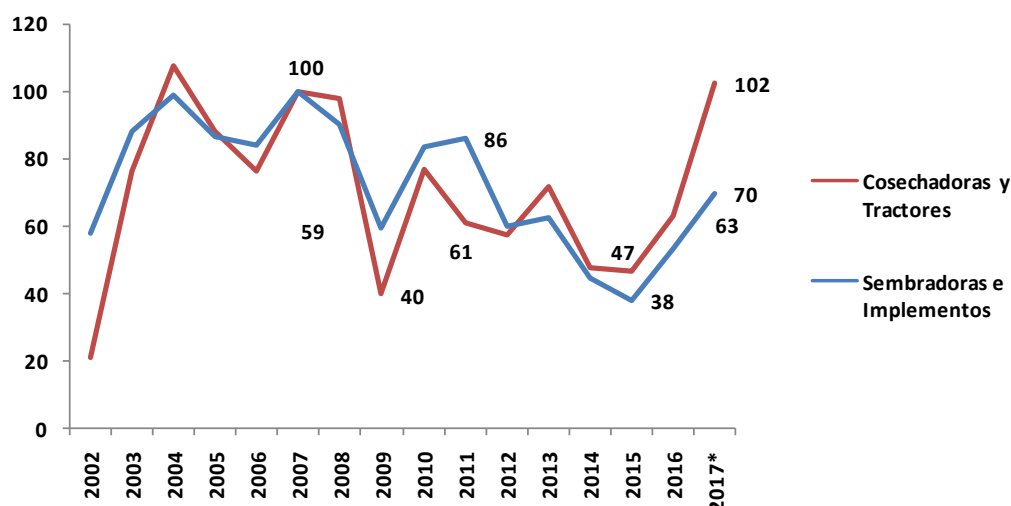
Asimismo, se presenta a continuación la información en dos grupos de máquinas, Cosechadoras y Tractores, que corresponde a las máquinas de mayor envergadura y correspondientes a menor cantidad de empresas fabricantes, y Sembradoras e

Implementos, que corresponde a un gran número y variedad de máquinas, y que refleja a un conjunto muy amplio de empresas fabricantes, mayoritariamente PyMEs. De esta manera, es posible ponderar la recuperación adecuadamente.

Conviene recordar que en 2016 se recuperaron las ventas de todos los grupos de máquinas que releva INDEC, algo que ya ha sido destacado oportunamente. Ahora, en 2017, la recuperación sigue siendo vigorosa, sin embargo, tomando como referencia el crecimiento evidenciado en lo que va del año, en el caso de Tractores y Cosechadoras se llegaría al mismo nivel de ventas del año 2007, con una mejora muy significativa en sólo dos años. Mientras que en el caso de Sembradoras e implementos aún dejaría a este segmento en un nivel de ventas 30% inferior al de 2007, reflejando que aún existe un potencial de recuperación mayor, luego de al menos 5 años muy magros para el sector hasta el 2015. Esta contextualización de la recuperación reciente resulta fundamental para arribar a un correcto diagnóstico de la situación del sector a nivel nacional.

Gráfico N° 7: Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno (%)

Índice base 2007=100 - Ventas en \$ constantes de 2010



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

I.2. Nivel de nacionalización de maquinarias agrícolas

Como fuera realizado en informes de años anteriores, en el marco de las políticas de promoción de la maquinaria nacional llevadas a cabo en los últimos años, resulta de interés analizar la evolución de la proporción de ventas de maquinaria agrícola que correspondió a producción nacional.

Según las cifras del INDEC, la proporción de ventas que correspondían a producción nacional (considerando el número de unidades vendidas) pasó de 61% en el año 2010, hasta el 71% en 2013, con un incremento paulatino, al 82% en 2014 (en un contexto de menor cantidad de ventas en términos comparativos en el tiempo), llegando a ser el 90% en 2015.

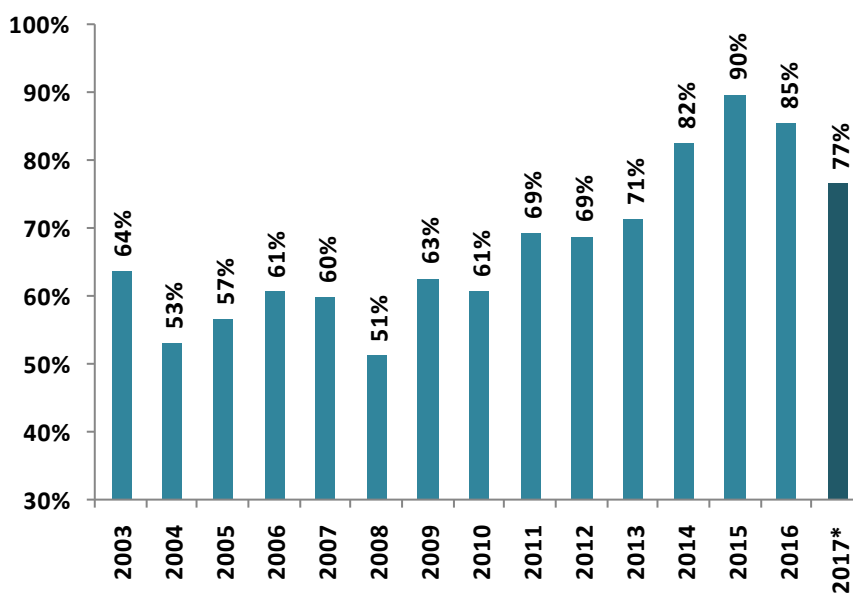
En relación a los datos para 2016, este valor se correspondió con el 85%. Existen limitaciones para esta estimación debido a cambios en la forma de publicación de la información durante los primeros dos trimestres del año.

Para 2017, son validas las mismas limitaciones mencionadas en el párrafo anterior. De igual forma, se observa una menor nacionalización de la maquinaria agrícola, alcanzando un valor del 77%.

Esto se corresponde con el hecho de que existe una mayor apertura en el mercado y se está observando un mayor nivel de importaciones, especialmente en algunos grupos de máquinas (las de mayor porte).

Gráfico N° 8: Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno (2004-2017*)

Calculado sobre la base de cantidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

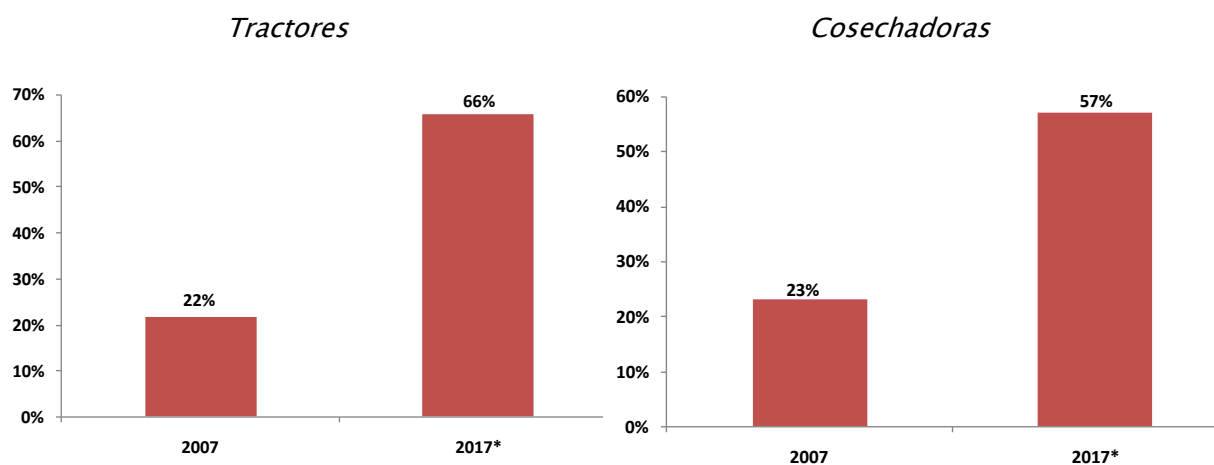
Cuando se analizan los principales rubros que componen la medición de ventas oficial en los últimos 10 años transcurridos se observa que la composición ha cambiado fuertemente.

En el año 2007 la proporción de tractores vendidos que eran nacionales era solo del 22%, mientras que para 2017 se espera se revierta la relación entre nacional e importado y que el 66% del total vendido fuese nacional, de acuerdo con los criterios oficiales (notar que los requisitos de componentes nacionales aún no son muy elevados).

En cuanto a las cosechadoras la relación muestra un similar cambio en composición, en 2007 el porcentaje de nacionales alcanzaba el 23% y en 2017 ascendería al 57%.

Gráfico N° 9: Proporción de tractores y cosechadoras nacionales en ventas al mercado interno (2007-2017*)

Calculado sobre la base de cantidades vendidas

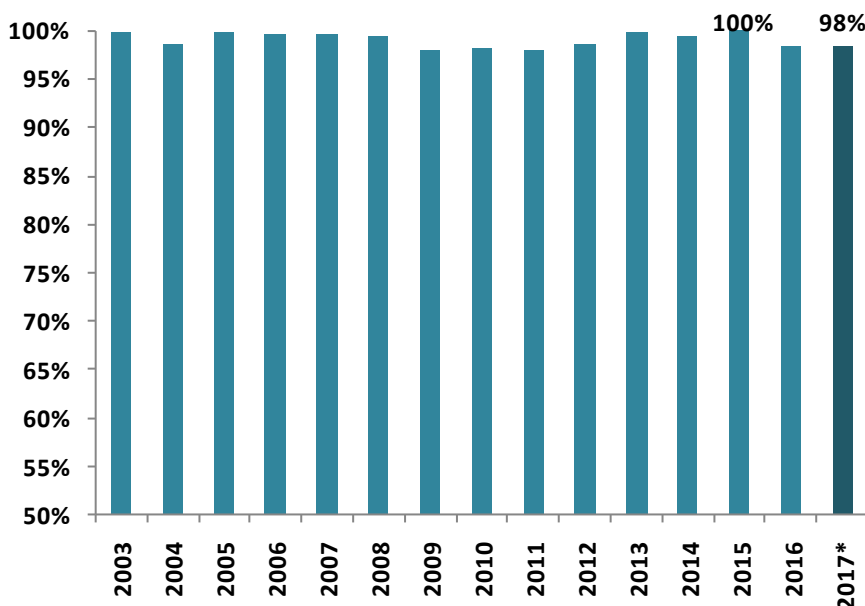


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Analizando la situación de las sembradoras, el 98% de las ventas corresponden a máquinas que fueron producidas dentro del país. El alto porcentaje que se observa en este rubro se debe a que la industria nacional de sembradoras logra cubrir las necesidades de los productores locales en cuanto a precio y calidad.

Gráfico N° 10: Proporción de sembradoras nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)

Calculado sobre la base de cantidades vendidas



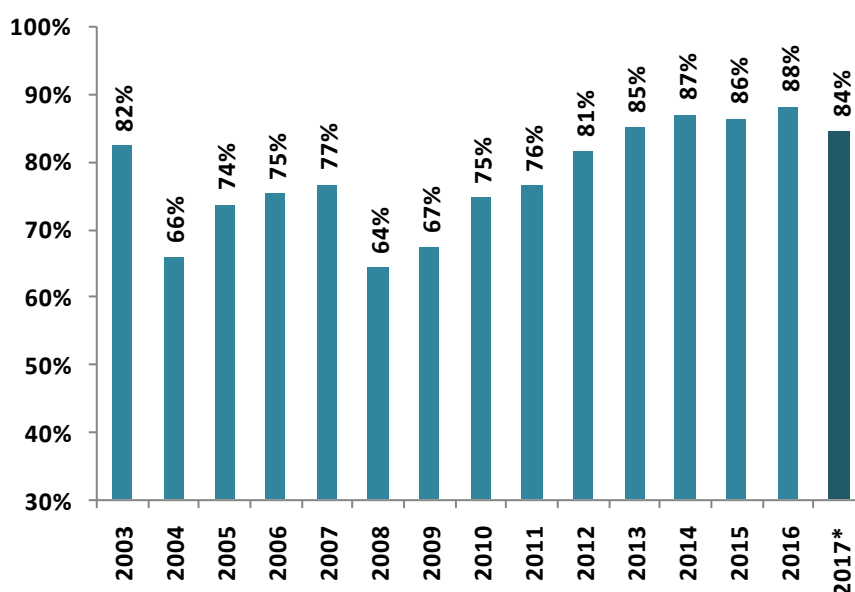
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

La situación de los demás rubros de maquinaria no es homogénea si se analiza su evolución a lo largo de los últimos años. En el caso de los implementos (cabezales para cosechadoras, acoplados tolva, pulverizadores autopropulsados y de arrastre, implementos para labranza primaria, rastras, cultivadores, fertilizadoras y rastrillos, entre otros.) en 2016 el porcentaje de nacionales en el mercado interno fue del 88%, un porcentaje considerablemente mayor al 64% obtenido en 2008.

Para 2017 se espera que esta participación disminuya levemente, siendo del 84%.

Gráfico N° 11: Proporción de implementos nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)

Calculado sobre la base de cantidades vendidas

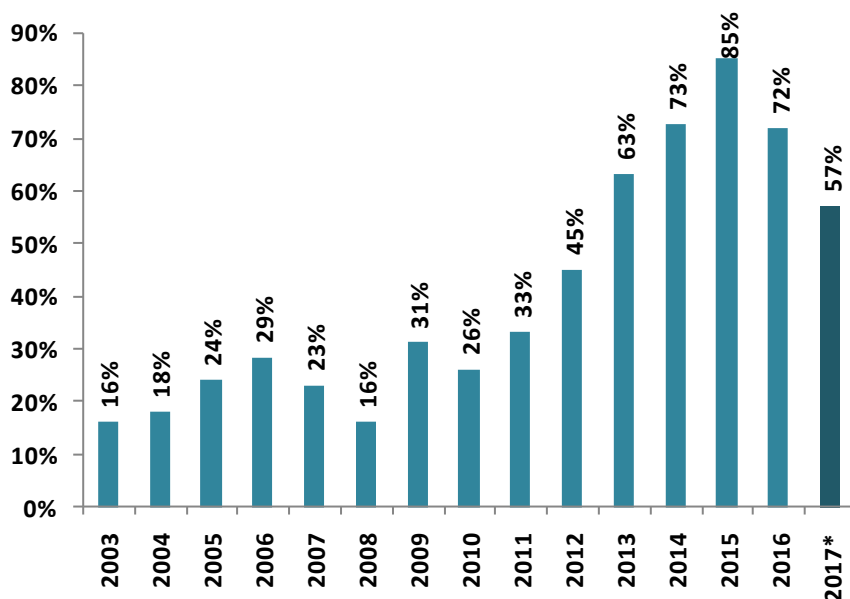


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

A continuación se presenta la evolución de la proporción de cosechadoras y tractores vendidos que corresponden a producción nacional, que fueron destacados en párrafos anteriores, y que manifiestan una reversión en lo que hace a su nivel de nacionalización.

Gráfico N° 12: Proporción de cosechadoras nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)

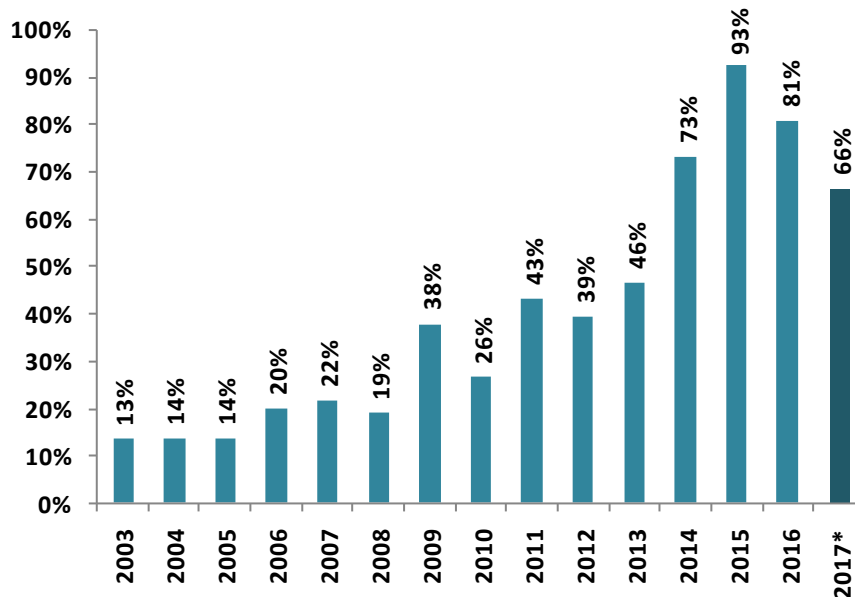
Calculado sobre la base de cantidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *Estimado en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 13: Proporción de tractores nacionales en ventas al mercado interno (2003-2017*)

Calculado sobre la base de cantidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

I.3. El impacto del sector de fabricantes de Maquinaria Agrícola y agropartes en las provincias argentinas

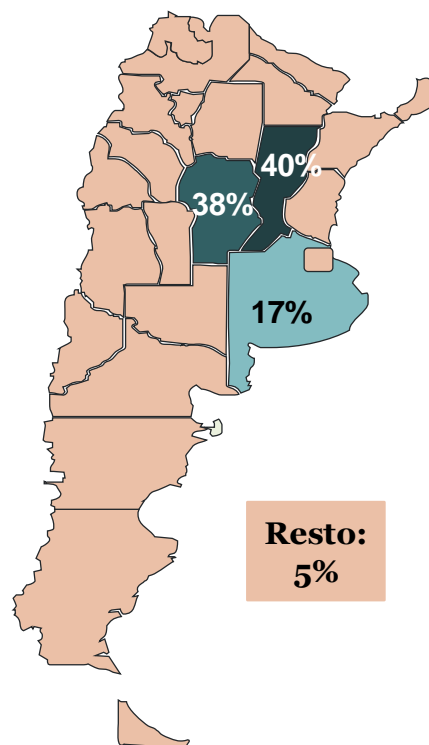
Un aspecto a resaltar es la importancia que tiene este sector industrial en las provincias del interior de Argentina. Sin embargo, históricamente ha existido controversia sobre el peso relativo que manifiesta en cada provincia, por lo que en este trabajo se busca brindar una nueva visión a partir de los indicadores utilizados.

En este caso, se toma como variable de referencia a los puestos de trabajo registrados generados por empresas con clasificación de actividad principal de Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal y de Tractores, según la clasificación de actividades oficial. Este criterio se considera oportuno, ya que los puestos de trabajo guardan una importante relación con la magnitud de la actividad económica generada, como también con sus efectos indirectos sobre otras actividades y bienestar en general.

Considerando lo mencionado previamente, se destaca que el 95% del empleo se distribuye entre Santa Fe (40%), Córdoba (38%) y Buenos Aires (17%), mientras que el resto de las provincias suman sólo el restante 5%. Este análisis permite afirmar que el impacto entre las dos provincias centrales para esta producción es del 78%, y que la distribución del impacto en puestos de trabajo es sumamente pareja y muy superior a la del resto del país.

Del total de firmas participantes bajo esta clasificación, más del 90% de las empresas son MiPyMEs, lo cual también es un hecho a resaltar.

Gráfico N° 14: Distribución del empleo formal en fabricación de maquinarias agropecuarias, forestales y de tractores, según provincia (2016³)



Fuente: IERAL sobre la base de MTEySS. Considerando puestos de trabajo en empresas cuya actividad principal ante el organismo oficial es Fabricación de Maquinarias Agropecuarias y Forestales o Fabricación de Tractores

Es preciso aclarar que existe un número importante de empresas y puestos de trabajo que se encuentran clasificados en otras actividades no específicas (por ejemplo fundición de hierro y acero, y en general una parte importante de las agropartes, o maquinarias agrupadas en códigos de clasificación genéricos) que este tipo de análisis no permite considerarlas, ya que su código de actividad es compartido con ramas metalmecánicas generales. Cabe aclarar, también, que el hecho que en esta medición no esté incluida la totalidad del sector, el criterio utilizado se aplica de igual forma a todas las provincias, por lo que el impacto en las proporciones calculadas (incierto) posiblemente no sea tan grande. Para realizar un cómputo más completo, sería necesario realizar un relevamiento específico, similar al que se realizó hace algunos años en la Provincia de Córdoba con apoyo del CFI.

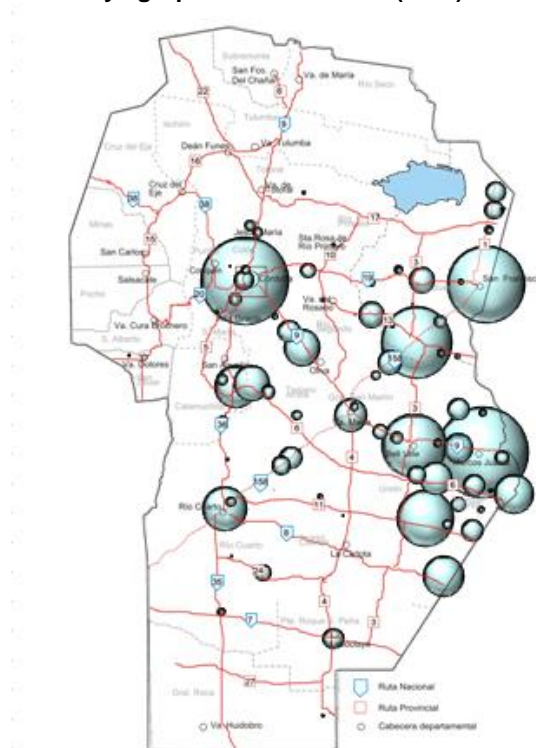
Sólo a los fines de resaltar la importancia del sector a nivel de localidades, el impacto territorial, vale la pena recordar que además de ser una actividad especialmente

³ En base al empleo formal registrado en firmas con actividad principal: Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal, excepto tractores; y Fabricación de Tractores.

intensa en Córdoba y Santa Fe, es más intensa aún en localidades del interior estas provincias, y son estas ciudades intermedias y pequeñas las que reciben en mayor medida las repercusiones asociadas a los movimientos que se observan en el sector.

Así, en ciudades cordobesas como Monte Maíz, Marcos Juárez, Las Varillas y Cruz Alta, por citar algunas de ellas, su participación en el empleo resulta entre 10 y 30 veces superior a la media provincial. También se destaca un fuerte impacto en la ciudad capital, en San Francisco, Bell Ville, como en el resto de localidades que componen el Este de Córdoba, como también está fuertemente afianzado en las localidades santafesinas que se ubican a escasos kilómetros de distancia.

Gráfico Nº 15: Distribución geográfica del empleo del sector de fabricantes de máquinas agrícolas y agropartes en Córdoba (2010)



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

Fuente: IERAL

I.4. Ventas de Maquinaria Agrícola y agropartes producidas en la Provincia de Córdoba

El Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agro componentes de Córdoba (IVEMAC) en su versión preliminar refleja la evolución de las ventas de maquinarias y

partes correspondientes a un conjunto de **firmas líderes** radicadas en la Provincia de Córdoba.

En esta presentación, las firmas consideradas representan a un conjunto de más de 15 grupos de productos, entre los cuales se encuentran: pulverizadoras autopropulsadas y de arrastre, sembradoras de diverso tipo, cosechadoras, cabezales de cosechadora, acoplados-tolva, mixers, enfardadoras y roto enfardadoras, extractoras y embolsadoras de granos, discos, cuchillas, diversas partes hidráulicas, entre otros. Los indicadores pueden llegar a modificarse en la medida que se defina la incorporación de un mayor número de empresas al relevamiento.

Como puede apreciarse a partir de la evolución del indicador, la contracción del sector en el año 2009 había sido de una gran profundidad, llegando a contraerse más de 40% respecto del máximo valor registrado a fines de 2007, en mediciones trimestrales. La contracción se manifestó ya desde comienzos de 2008, posiblemente por los conflictos originados en 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 desarrollado, a finales 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 dos años 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 8% menor al máximo del periodo analizado, a fines de 2007.

Luego, puede apreciarse que en el año 2013 se manifestó un estancamiento en bajos niveles de ventas totales (indicador de cantidades a precios constantes), muy por debajo de los niveles de 2007 o de 2011, años de fuertes niveles de ventas, lo que revela una situación de caída en las ventas muy significativa.

En el comienzo del 2014 el nivel de ventas del primer trimestre fue bajo, como ocurre generalmente en los primeros trimestres en el sector. Sin embargo, el indicador trimestral da cuenta de que se trató del peor primer trimestre desde el año 2009. A pesar

del bajo nivel de ventas (en la comparación interanual) experimentado en el primer semestre, el nivel de ventas de la segunda parte del año compensó parcialmente la caída experimentada. En 2014 las ventas de las firmas líderes de la Provincia de Córdoba cayeron 16%, considerando máquinas y agropartes (a diferencia de la estadística nacional).

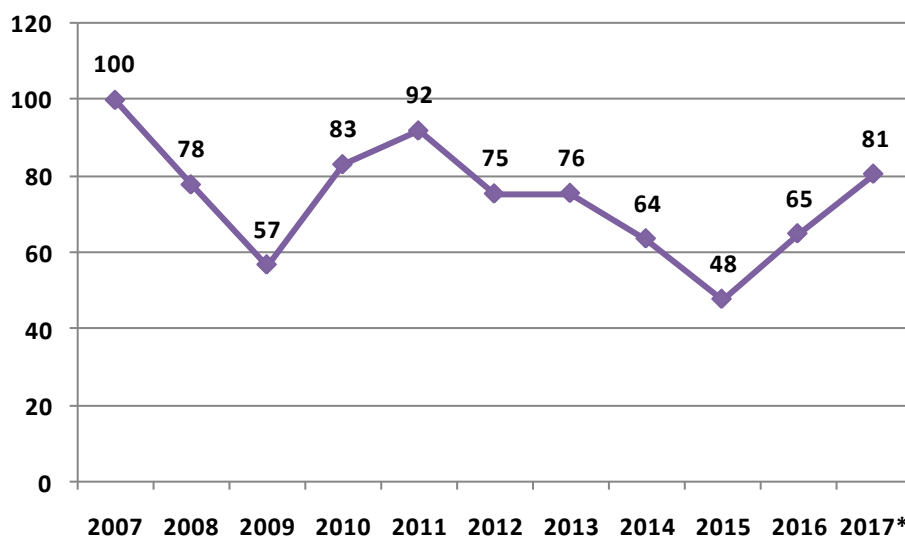
En 2015, las ventas tuvieron una nueva recaída, del orden 25%, que representa la mayor caída desde el año 2007, lo que refleja la mala situación que atravesó el sector en el año previo.

Por su parte en 2016 se manifestó una fuerte recuperación, ubicándose por encima de forma leve al nivel de 2014, asociada al conjunto de medidas iniciales del nuevo gobierno, que favoreció la situación de los sectores vinculados al campo, especialmente a través de la suba del tipo de cambio nominal y la reducción de retenciones a las exportaciones.

En el transcurso del 2017 se observa que se continúa con la recuperación, con un incremento aproximado del 24% en el nivel de ventas del primer semestre, que confirma la recuperación del sector, aunque aún no se recuperan los niveles de ventas máximos históricos.

Gráfico N° 16: Indicador de Ventas de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (IVEMAC) – versión limitada a 7 firmas líderes

Indicador anual



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio. . *2017 estimativo del semestre

A los fines de contar con mayor información de la realidad sectorial, se desarrolló también un indicador de Utilización de Capacidad Instalada en firmas líderes de Maquinarias Agrícolas y Agropartes de Córdoba, sobre la misma base de las firmas consultadas para el indicador de ventas. Para ello, se construyó un indicador que refleja el grado de utilización de la capacidad en los diferentes turnos en que habitualmente trabaja la firma.

A partir de la comparación de cifras obtenidas con una metodología homogénea en las diferentes ediciones del relevamiento, es posible identificar cambios muy importantes en la situación del sector a través de la comparación histórica.

Así, mientras en 2011 el nivel de ocupación de las firmas líderes se ubicaba en 92%, durante el 2012 (que como fue analizado fue un año de caída en el nivel de ventas) el nivel de utilización cayó bruscamente al 74%, para luego descender al 68% en 2013.

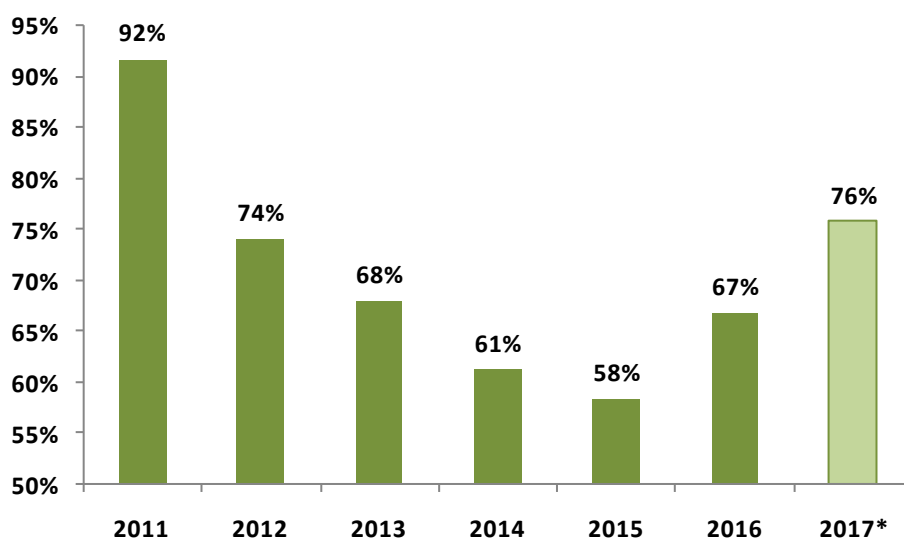
En el año 2014, el nivel de ocupación se mantuvo en el orden del 61%, bajando al mínimo histórico de 58% de ocupación de la capacidad instalada en 2015. Con la mejora de ventas y los cambios de política económica llevados a cabo, el nivel de ocupación de las plantas comenzó su recuperación en 2016, llegando a un 67%.

Es notorio el cambio de ciclo evidenciado, en el cual el nivel de utilización de las principales plantas industriales de Córdoba superó al de 2014 y 2015 y se ubicó próximo al nivel de 2013.

En 2017, las cifras estimadas para el primer semestre, dan cuenta que la utilización de la capacidad instalada en el sector se ubica en 76%, por encima del nivel del nivel de 2012. Resta, del mismo modo que se señaló en el análisis de las ventas, un potencial de recuperación, para acercarse a los máximos históricos.

Gráfico Nº 17: Indicador de Utilización de Capacidad Instalada en el sector de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (UCIMAC) – versión limitada a 7 firmas líderes

Porcentaje de Utilización – Ponderación simple entre firmas



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio. *2017 estimativo del semestre

I.5. Desempeño Comparado con otros sectores industriales

En el presente apartado se realizan análisis tendientes a poner en contexto las cifras de la evolución del sector de fabricantes de maquinarias agrícolas y agropartes, comparando su evolución con la de otros sectores industriales tomados como referencia.

En lo que se refiere a la **evolución en el nivel de actividad** (en el caso de maquinarias agrícolas se utiliza indicador de ventas y en otros sectores se consideran indicadores de unidades físicas de producción suministradas por el Estimador Mensual Industrial).

A partir de estas cifras se percibe que el sector de maquinaria agrícolas y agropartes ha tenido un efecto más notorio de caída en su nivel de actividad en el 2009, año recesivo para la economía argentina.

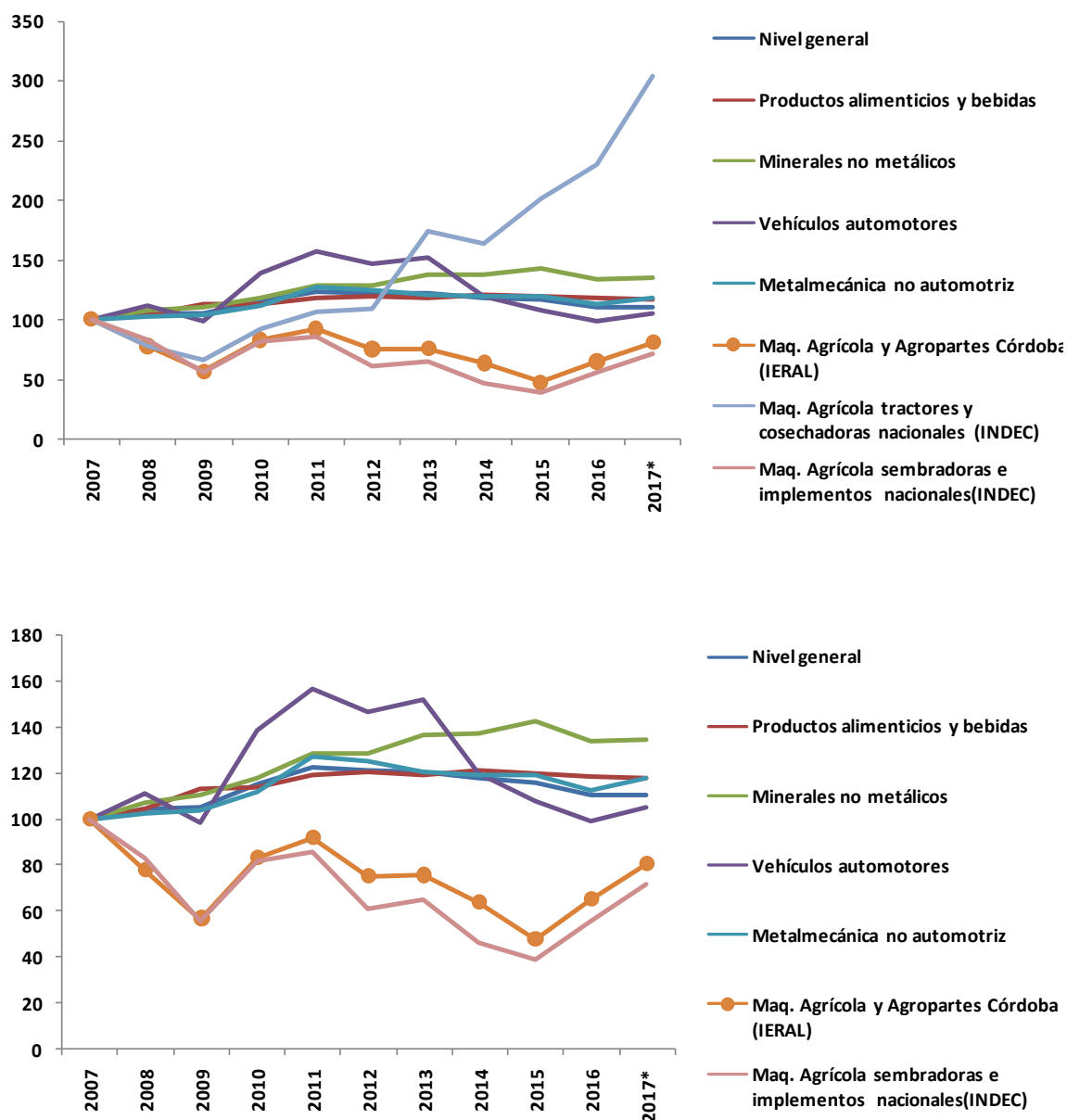
A posteriori, el sector manifestó niveles de crecimiento inferiores que el resto de sectores industriales considerados en la comparación, haciendo que hacia el año 2011 se ubique en niveles de actividad inferiores a los de 2007.

Desde entonces hasta 2015 el sector tuvo una tendencia a la caída del nivel de actividad (considerando el indicador elaborado por IERAL), que resultó en una performance mucho peor que la de la industria en promedio (nivel general). Se observa una situación de recuperación que comenzó a experimentar el sector desde el año pasado, que no es compartida por el resto de los sectores industriales.

Dentro del sector de maquinarias agrícolas, el segmento de cosechadoras y tractores nacionales ha sido una excepción a la realidad experimentada por el resto de los sectores de la economía, evidenciando una tendencia de crecimiento desde el año 2014 y que en el último año se ha visto fuertemente profundizada (la información surge del análisis de las cifras oficiales de ventas de maquinarias). Es por esto que se presenta también la comparación grafica entre sectores sin considerar al mismo, con el objetivo de mostrar más claramente la evolución del resto de los sectores analizados.

Gráfico Nº 18: Indicadores de Actividad de Maquinaria Agrícola y Agropartes y otros sectores industriales

Índices base 2007=100



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio. *Notas: 2017 corresponde con datos del primer semestre, las cifras de ventas de Maquinaria Agrícola de INDEC fueron calculadas a precios constantes.

En lo que se refiere a la **evolución del nivel de utilización de capacidad instalada**, en el caso de maquinarias agrícolas se utiliza indicador propio y en los otros sectores se utilizan datos oficiales.

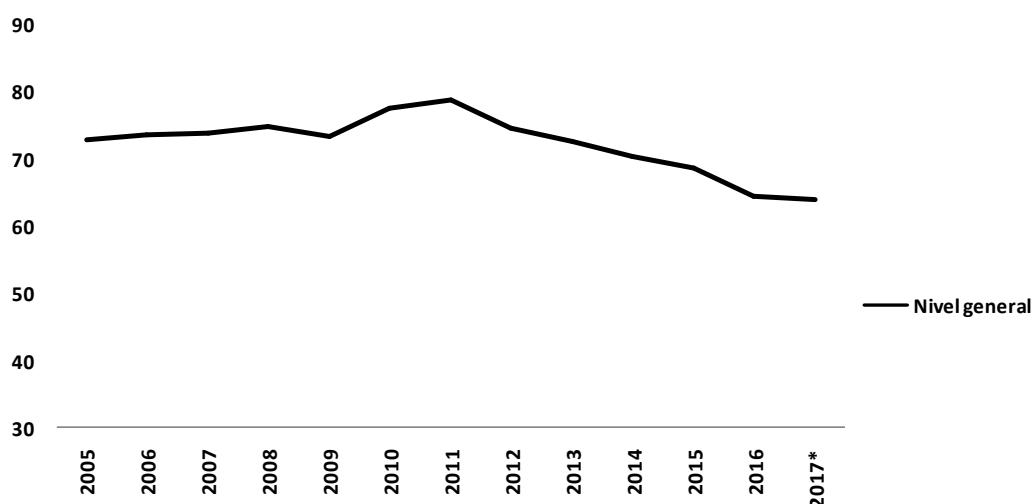
En primer lugar, conviene tener presente que la utilización de capacidad instalada en la industria en su conjunto se mantuvo por encima del 70% en general desde 2005 hasta 2014. Recién en 2015 se ubicó por debajo de ese parámetro. De todos modos, si bien al

promediar actividades diversas termina evidenciándose una evolución con tenues oscilaciones, manifestó cambios en el tiempo. En 2009 mostró una caída en el nivel de utilización de la capacidad, el cual se recuperó en 2010 y 2011, para luego iniciar un descenso paulatino durante el período 2012-2016.

En el transcurso de 2017 se observa que el comportamiento del indicador no se recupera en relación a lo evidenciado en los últimos años.

Gráfico Nº 19: Indicadores Utilización de Capacidad Instalada en la Industria

Índices en escala 0 a 100 / Con recorte de escala



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 se corresponde con el promedio para los primeros seis meses del año

Si se compara al sector de maquinarias agrícolas y agropartes con otros, se evidencia que ha tenido un efecto más notorio de caída en su nivel de actividad en el periodo 2012-2015, que para la economía argentina como un todo inició con una recesión en 2012 y luego fue proseguido por años de estancamiento promedio y nueva recesión en 2014.

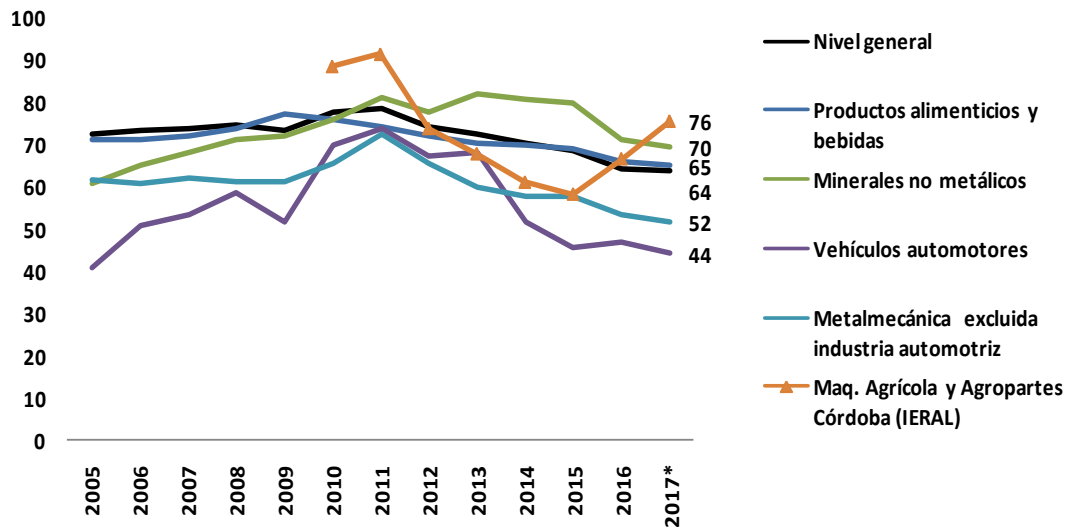
Este comportamiento, en cierta medida, de magnitud distinta en relación a los otros sectores que se incluyen en el análisis también se observa en la recuperación que comenzó de forma paulatina en 2016 y se está consolidando en el transcurso del 2017 y que este cambio de ciclo (mencionado en apartados anteriores) en el sector de maquinarias agrícolas y agropartes no se observa aún en el resto de los rubros.

Se destaca que durante 2016, el nivel de utilización de la capacidad instalada en maquinarias agrícolas y agropartes resultó superior al promedio de uso de capacidad en

todos los demás sectores excepto por minerales no metálicos. Realizando la misma comparación para los primeros seis meses del año, ninguno de ellos se encuentra por encima del sector de maquinaria agrícola y agropartes en el nivel de utilización de su capacidad.

Gráfico N° 20: Indicadores Utilización de Capacidad Instalada en Maquinarias Agrícolas y Agropartes de Córdoba y otros sectores de la Industria

Índices en escala 0 a 100 /



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 corresponde con datos del primer semestre y en el caso del indicador elaborado por IERAL se trata de un estimativo del primer semestre.

I.6. Impacto de la valorización de la cosecha agrícola en las ventas de maquinaria agrícola

En el presente apartado se busca realizar una comparación entre la evolución del valor de la cosecha argentina con la evolución de las ventas de maquinaria agrícola tanto. La comparación se realiza teniendo en cuenta el valor de la producción calculado en pesos y en dólares, a los fines de identificar diferentes dinámicas involucradas en el fenómeno bajo estudio.

I.6.1. Aspectos Metodológicos

La estimación del valor de la producción agrícola se realizó en base a estimaciones procedentes del producto entre los precios de los distintos cultivos y las cantidades, expresadas en toneladas que de estos cultivos se cosechó o se prevé cosechar.

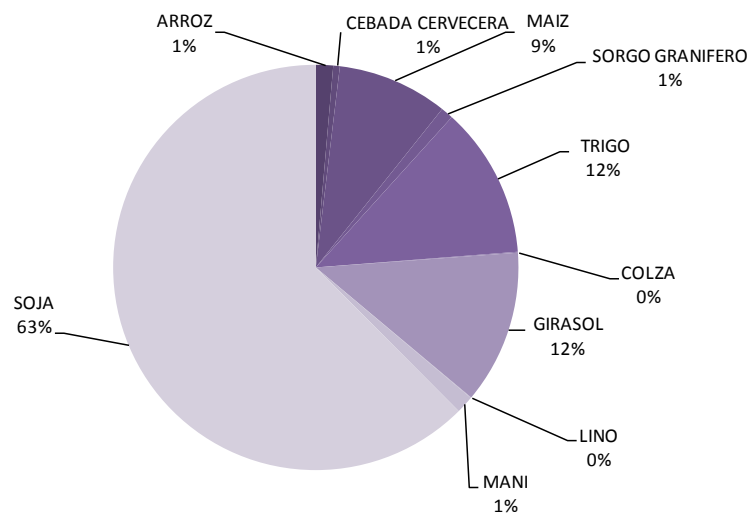
Al comenzar el cálculo se tomaron en consideración 10 cultivos principales que hacen a la matriz productiva del campo en Argentina, entre los que se encuentran, arroz, cebada cervecera, maíz, sorgo granifero, trigo, colza, girasol, lino, maní y soja. Dada la disponibilidad de datos al respecto de los precios y cantidades de estos cultivos, se procedió a utilizar una muestra más pequeña, aunque no menos representativa de cultivos, en la cual están comprendidos, soja, maíz, trigo y girasol.

La estructura de los cultivos argentinos lleva a que, independientemente del período de años que se seleccione, 2003-2004 un año malo en la producción agrícola, 2007-2008, un año récord en la producción agrícola, o una de las últimas campañas 2012-2013, la participación que tienen estos cuatro cultivos seleccionados en el conjunto inicial de diez, alcanzan un porcentaje del 96%, 95% y 92%, respectivamente.

Además, como puede apreciarse, la composición del valor de la producción estimado no difiere mucho a lo largo de periodos prolongados de tiempo, como se señala a continuación. – últimas campañas solo el valor de 4 principales-

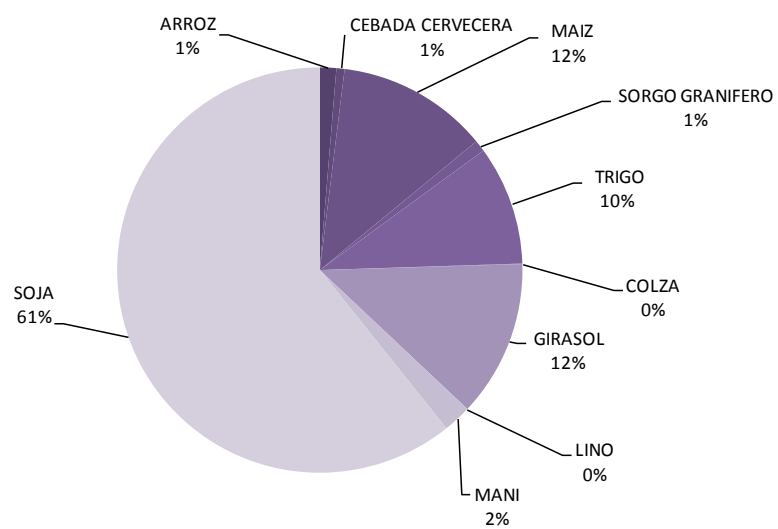
Las fuentes de información utilizadas corresponden a organismos oficiales: Ministerio de Economía y Ministerio de Agroindustria de la Nación.

Gráfico N° 21: Estructura del Valor de la Producción Agrícola 2003-2004



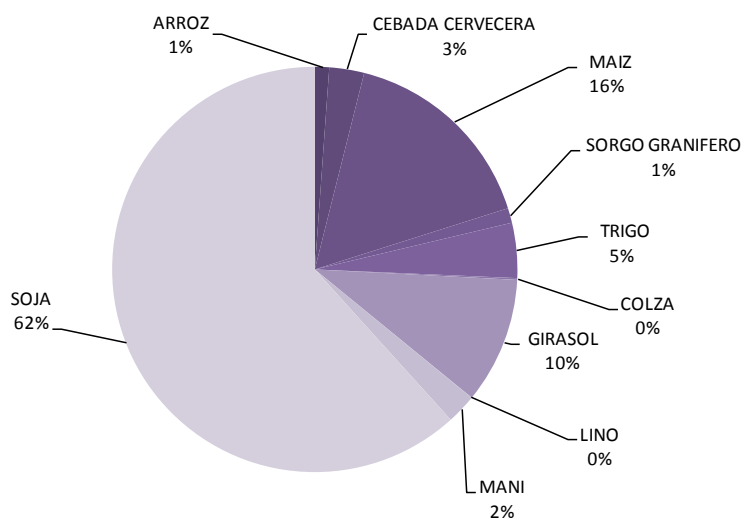
Fuente: IERAL sobre la base de MECON

Gráfico N° 22: Estructura del Valor de la Producción Agrícola 2007-2008



Fuente: IERAL sobre la base de MECON

Gráfico N° 23: Estructura del Valor de la Producción Agrícola 2012-2013



Fuente: IERAL sobre la base de MECON

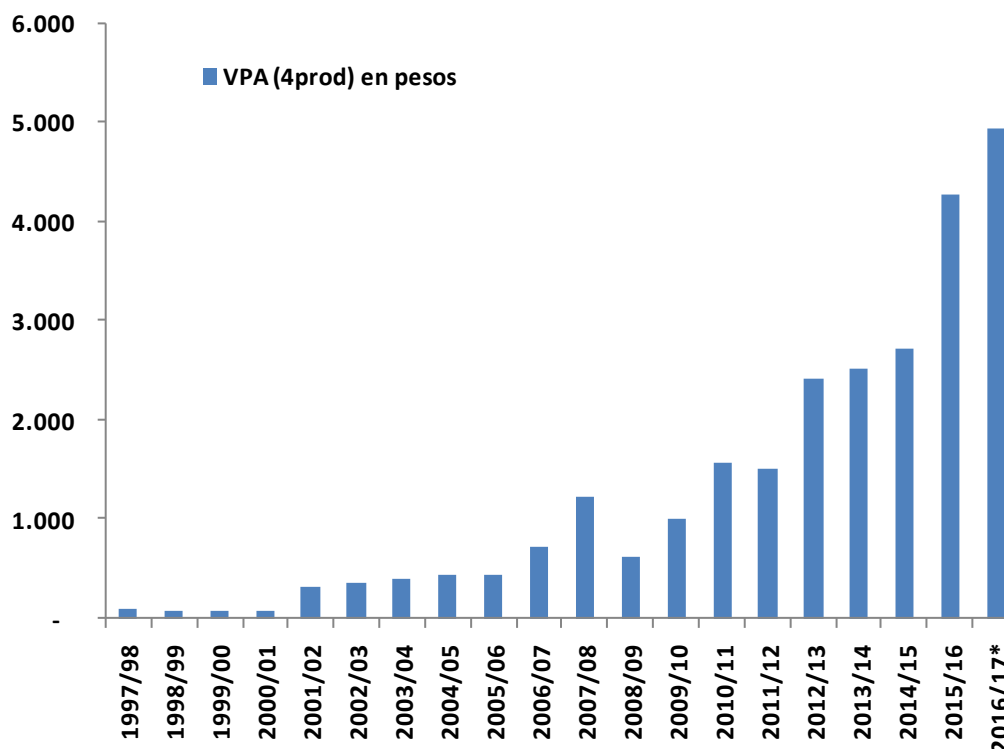
1.6.2. Análisis del Valor de la Producción Agrícola

La evolución del valor de la producción agrícola manifestó un importante ritmo de crecimiento a partir de la devaluación del año 2002, fruto del incremento en el valor de la producción, a la nueva relación cambiaria vigente.

Con posterioridad, el crecimiento en el valor de la producción agrícola obedeció a cambios tanto en la cotización del dólar, como también en las cotizaciones de las commodities a nivel internacional y los cambios en los niveles de producción alcanzados.

El objetivo de cómputo del valor de la producción agrícola se relaciona con la búsqueda de su vinculación con el nivel de ventas de maquinaria y agropartes, razón por la cual no se ahonda en detalles sobre su determinación. En la campaña 2015/16, se manifiesta una importante suba en el valor de la producción, principalmente explicada por la variación en el tipo de cambio nominal, tendencia positiva que continua durante esta campaña (2016/17), aunque en esta última, el tipo de cambio no tiene la misma importancia relativa.

Gráfico N° 24: Evolución del Valor de la Producción Agrícola en pesos⁴
Índice base 1997-98=100



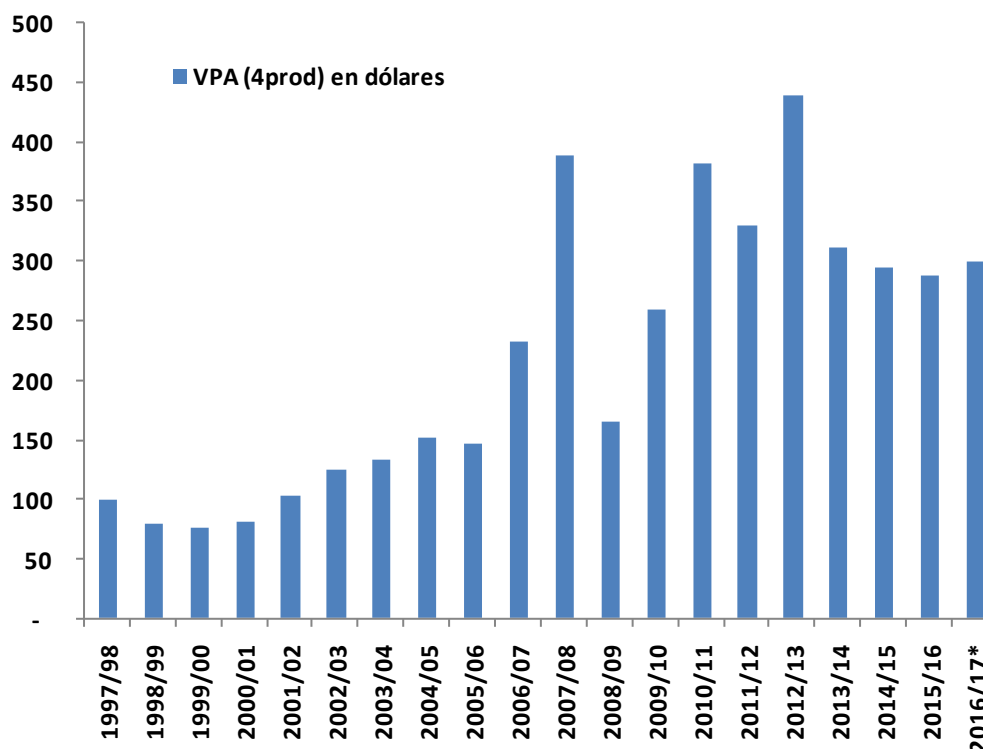
Fuente: IERAL sobre la base de MECON. *Estimaciones de agroindustria y precios futuros

Al realizar el mismo análisis en términos de dólares, el índice de evolución del valor de la producción muestra un comportamiento similar hasta el año 2007-2008 de aumento en la variable. Luego de la campaña 2007-2008 la evolución del valor de la producción medida en dólares muestra que para la campaña 2012-2013 se alcanza el máximo del período y comienza a decrecer la variable, por la caída en los precios internacionales principalmente. En base a las estimaciones realizadas, se observa que durante la última campaña se evidenciaría una leve mejora del valor de la producción agrícola en dólares.

⁴ El valor de la producción para la última campaña (2016-2017) se encuentra estimado a partir de información de estimaciones oficiales de cosecha del Ministerio de Agroindustria, mientras que los precios y el tipo de cambio de 2017 se corresponden con la información disponible para el periodo transcurrido y estimaciones en base a precios futuros.

Gráfico N° 25: Evolución del Valor de la Producción Agrícola en dólares

Índice base 1997-98=100

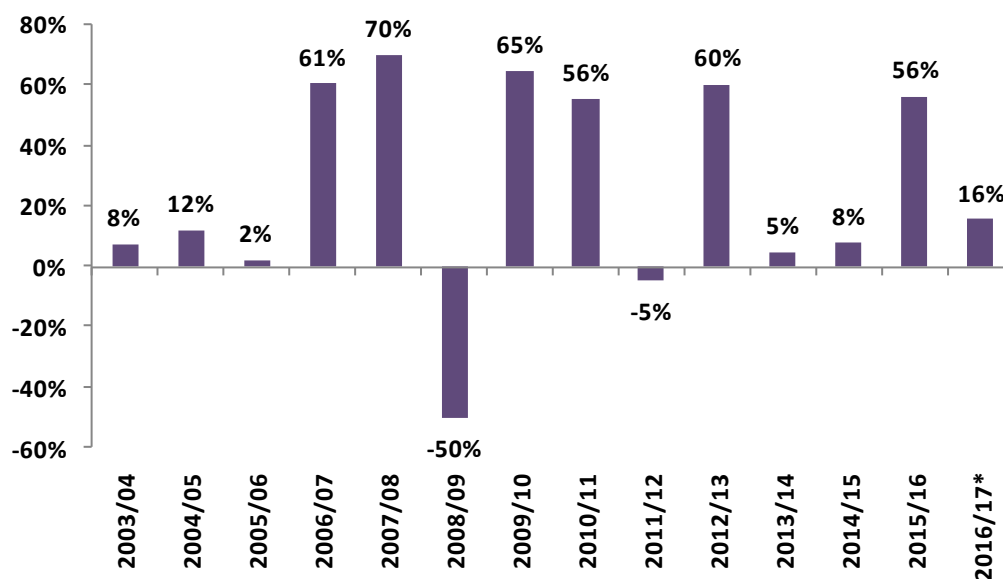


Fuente: IERAL sobre la base de MECON. *Estimaciones de agroindustria y precios futuros

Al analizar la variación porcentual en pesos del valor de la producción agrícola, se puede observar que luego del aumento del 70% de la campaña 2007-2008, el decremento de la variable alcanzó un 50% para 2008-2009. Para las campañas 2009-2010 y 2010-2011 el aumento fue del 65% y 56% respectivamente.

La campaña 2012-2013 mostró un gran repunte en relación a la del año previo (aumento del 60%). Las dos campañas agrícolas siguientes implicaron variaciones porcentuales positivas, medidas en pesos, del valor de la producción, del 5% y 8% respectivamente. Por su parte, se concretó un gran incremento en el valor bruto producido en la campaña 2015-2016 (55%), lo que permite explicar la recuperación en las ventas de maquinarias. Para la campaña actual (2016-2017) se espera un incremento porcentual de 16% en relación a la anterior.

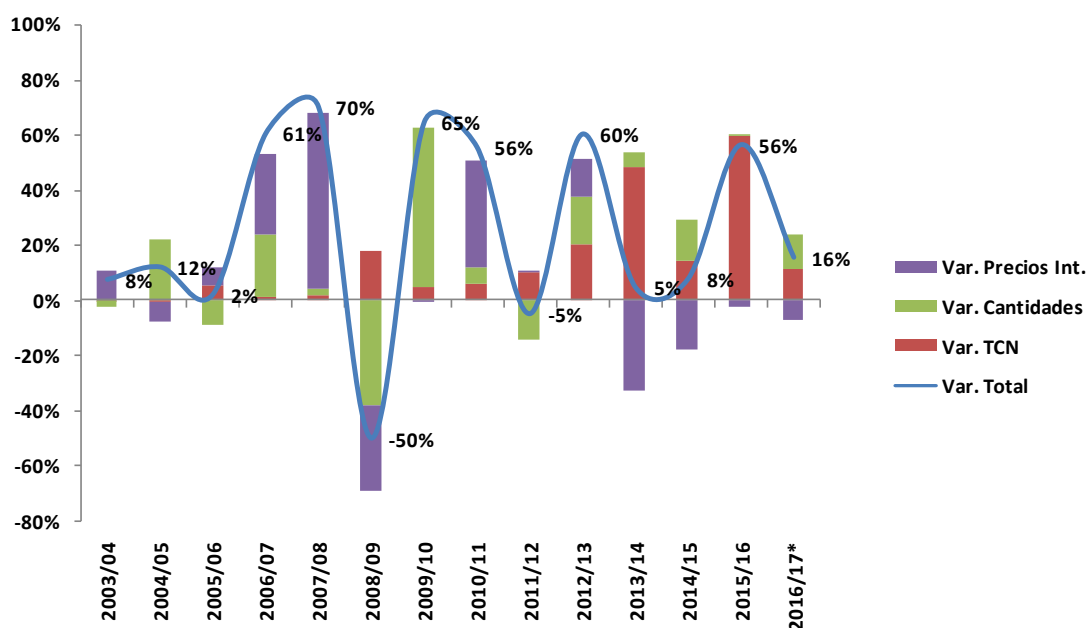
Gráfico N° 26: Variación en el Valor de la Producción Agrícola en pesos
En pesos corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de MECON. *Estimaciones de agroindustria y precios futuros

Al analizar los factores explicativos que determinan el valor de la producción se llega a la conclusión de que, para el año 2016 el aumento del 55% de dicha variable se explicó por un aumento del tipo de cambio nominal principalmente, el cual contrarrestó la merma en los precios internacionales de las commodities (3%). Para el año en curso, el incremento total del 16% involucraría un aumento tanto del tipo de cambio nominal (11%) como de las cantidades producidas (12%) que compensaría a la caída en los precios internacionales (7%).

Gráfico N° 27: Factores que explican el valor de la producción



Fuente: IERAL sobre la base de MECON. *Estimaciones de agroindustria y precios futuros

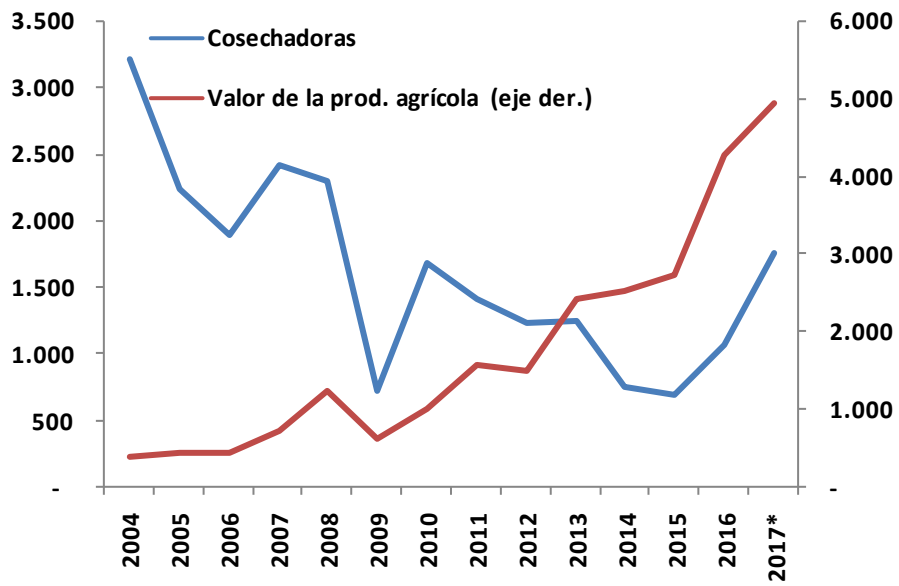
I.6.3. Relaciones entre el Valor de la Producción Agrícola y las Ventas de Maquinaria Agrícola

A continuación se realiza una actualización de la comparación entre la evolución del valor de la producción agrícola (medido en pesos y en dólares) y las ventas de maquinaria agrícola tanto a nivel total (considerando importadas) como nacionales, medidas en unidades. El análisis se realizará de manera desagregada por rubro de maquinaria. Al final se reseñan las principales conclusiones de este análisis.

I.4.3.1 Unidades totales vendidas y VPA en pesos

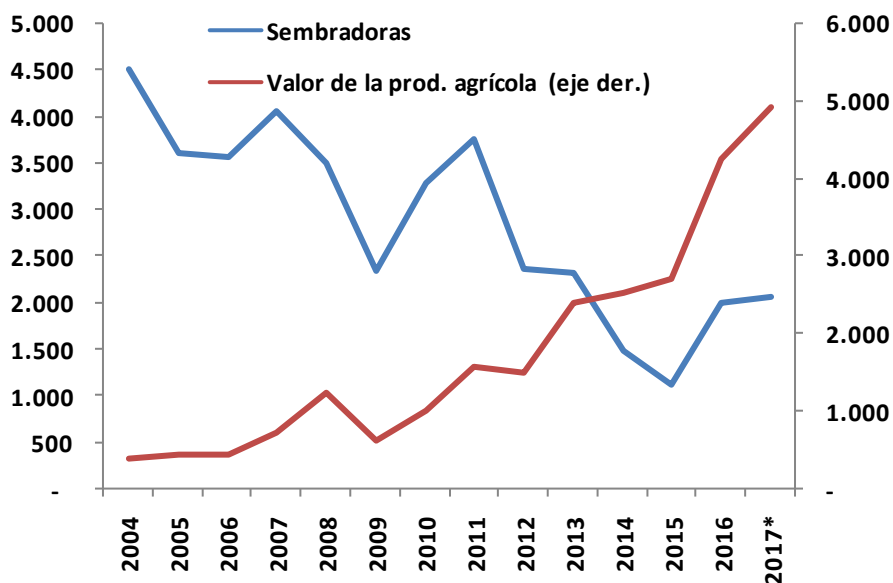
En primer lugar se presentan ventas totales de máquinas.

Gráfico N° 28: Comparación del Valor de la Producción y ventas totales de Cosechadoras
 En pesos corrientes y unidades vendidas



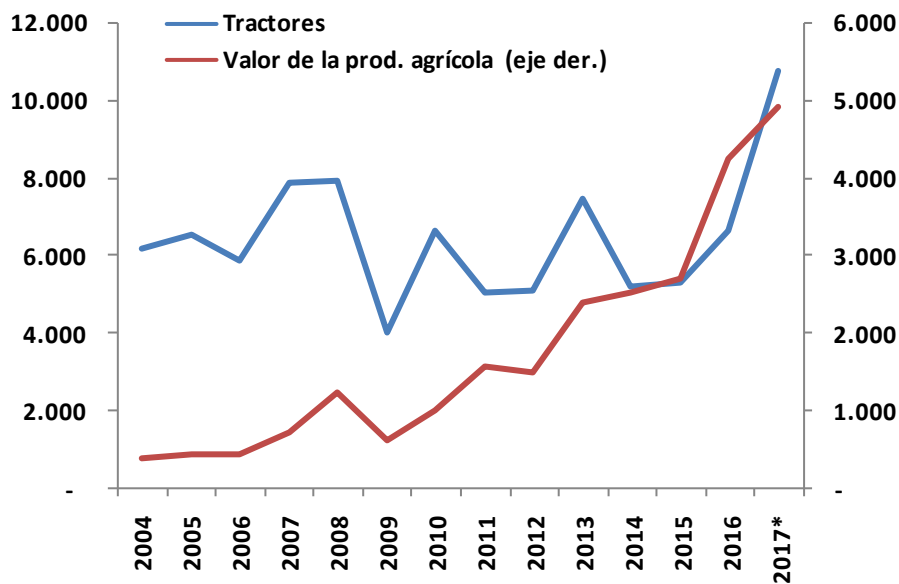
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 29: Comparación del Valor de la Producción y ventas totales de Sembradoras
En pesos corrientes y unidades vendidas



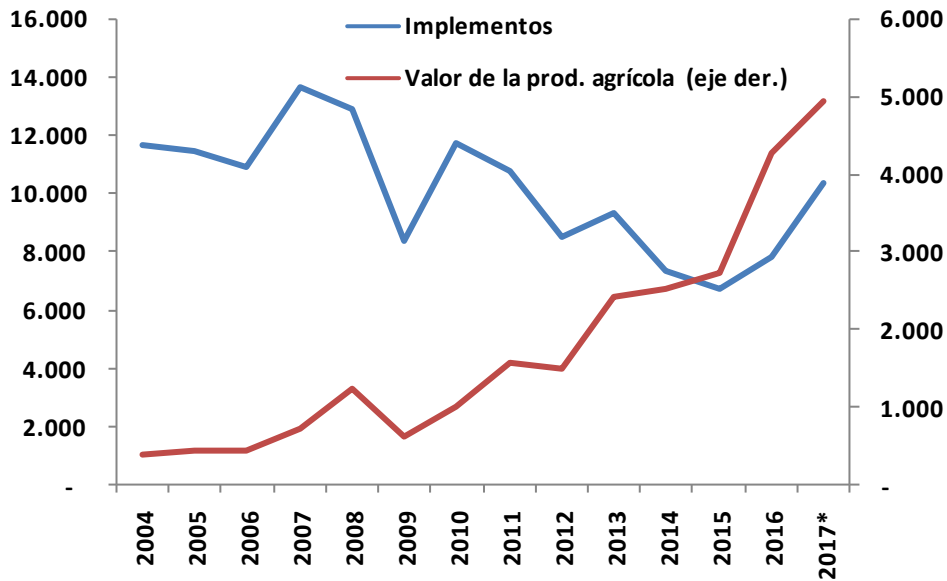
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 30: Comparación del Valor de la Producción y ventas de Tractores
En pesos corrientes y unidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 31: Comparación del Valor de la Producción y ventas totales de Implementos
En pesos corrientes y unidades vendidas

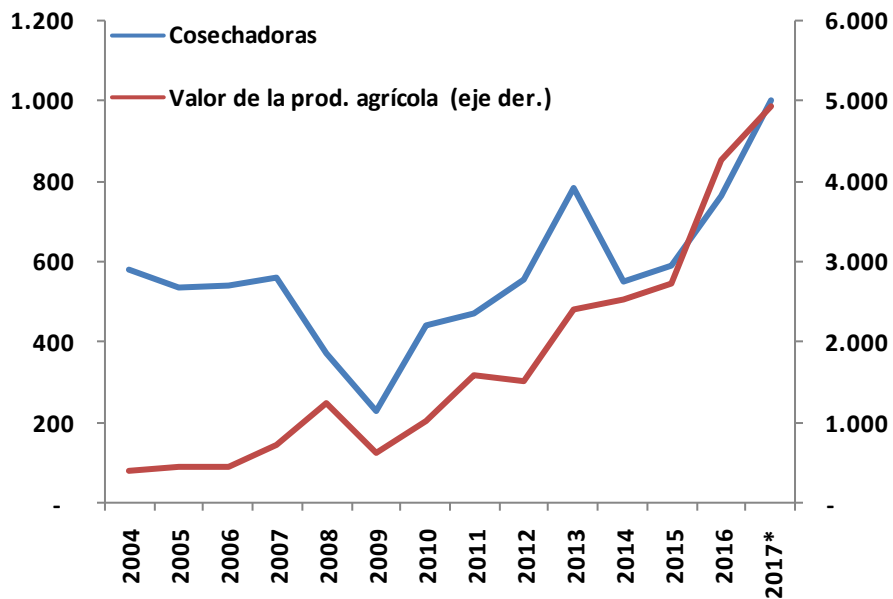


Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

I.4.3.2 Unidades nacionales vendidas y VPA en pesos

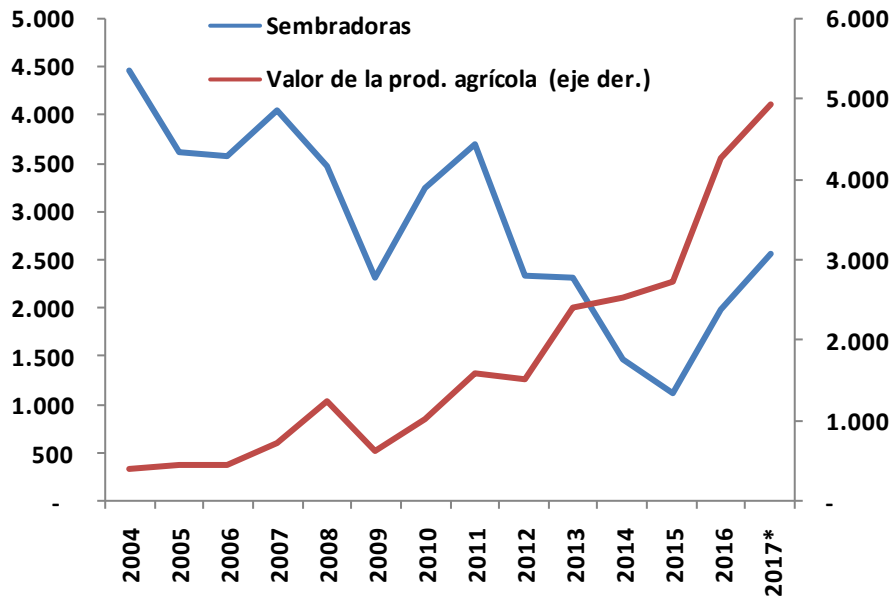
A continuación se plantean las relaciones entre ventas de maquinaria nacional y valor de la producción agrícola medida en pesos corrientes.

Gráfico N° 32: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Cosechadoras Nacionales
En pesos corrientes y unidades vendidas



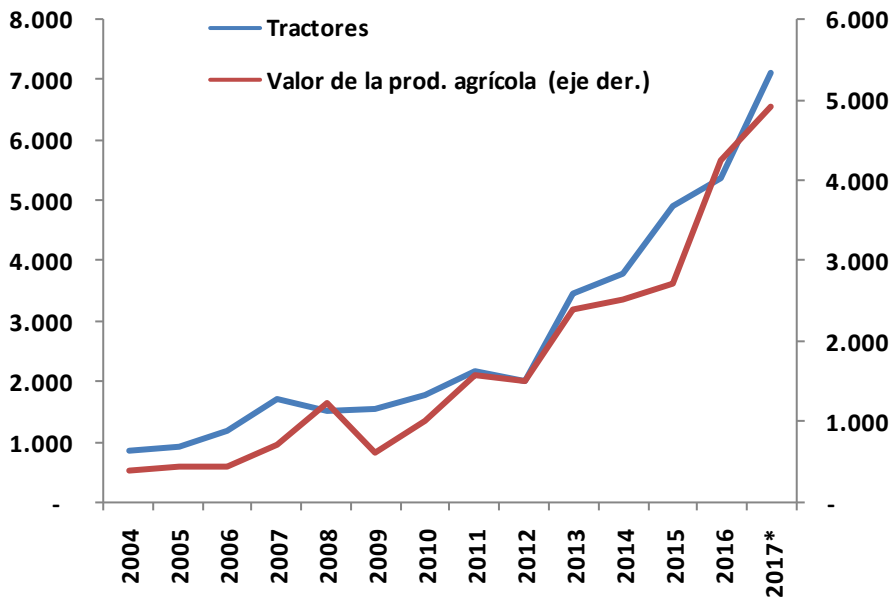
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 33: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Sembradoras Nacionales
En pesos corrientes y unidades vendidas



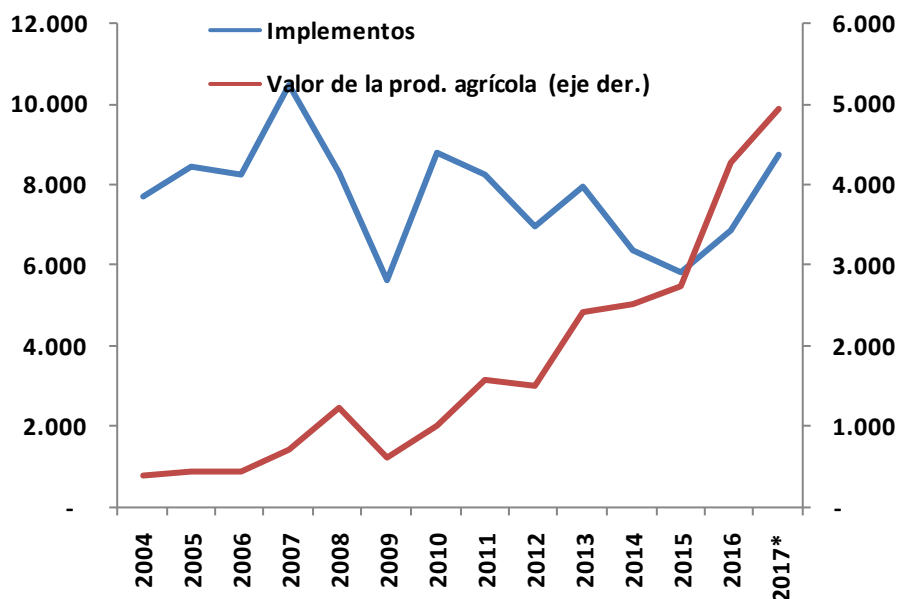
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 34: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Tractores Nacionales
En pesos corrientes y unidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 35: Comparación del Valor de la Producción y Ventas de Implementos Nacionales
En pesos corrientes y unidades vendidas

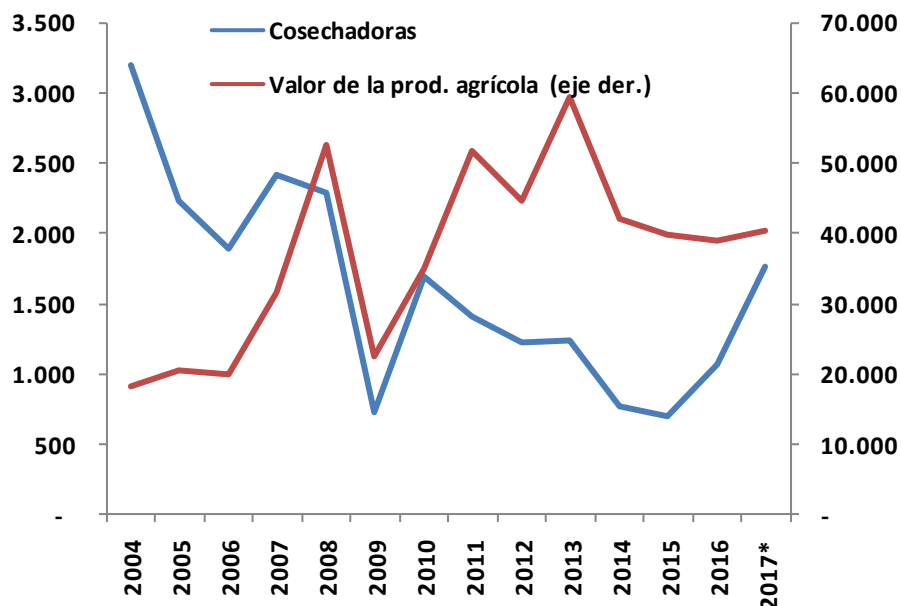


Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

1.4.3.3 Unidades vendidas totales y VPA en dólares

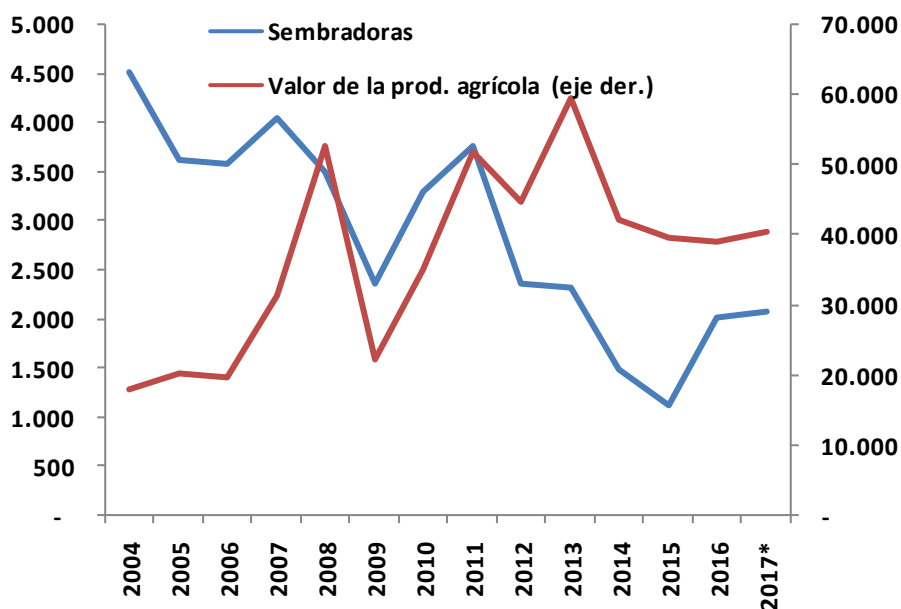
Se reiteran los análisis utilizando la estimación del valor de la producción agrícola medido en dólares. En la mayor parte de periodos considerados existe fuerte correlación entre los indicadores propuestos.

Gráfico N° 36: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Cosechadoras
En dólares y unidades vendidas



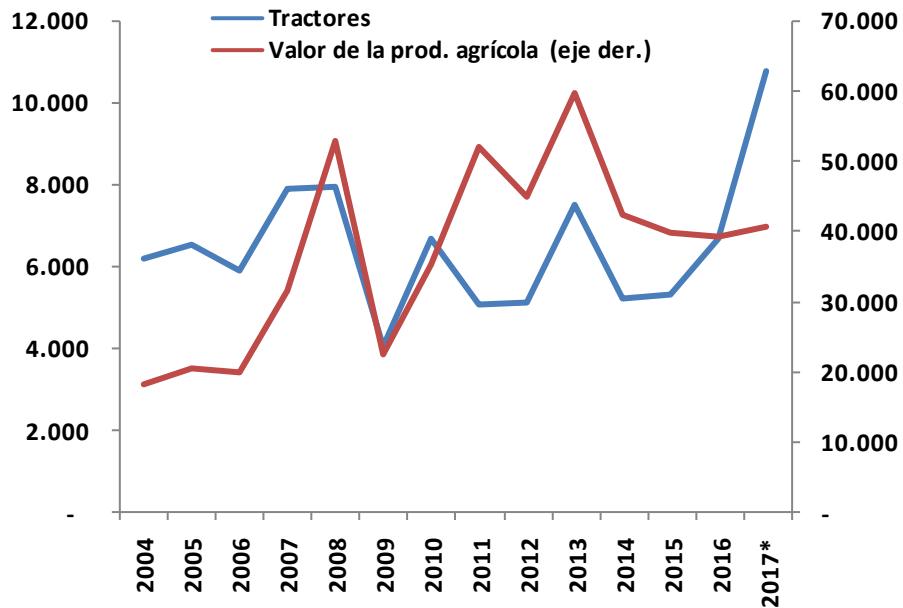
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico N° 37: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Sembradoras
En dólares y unidades vendidas



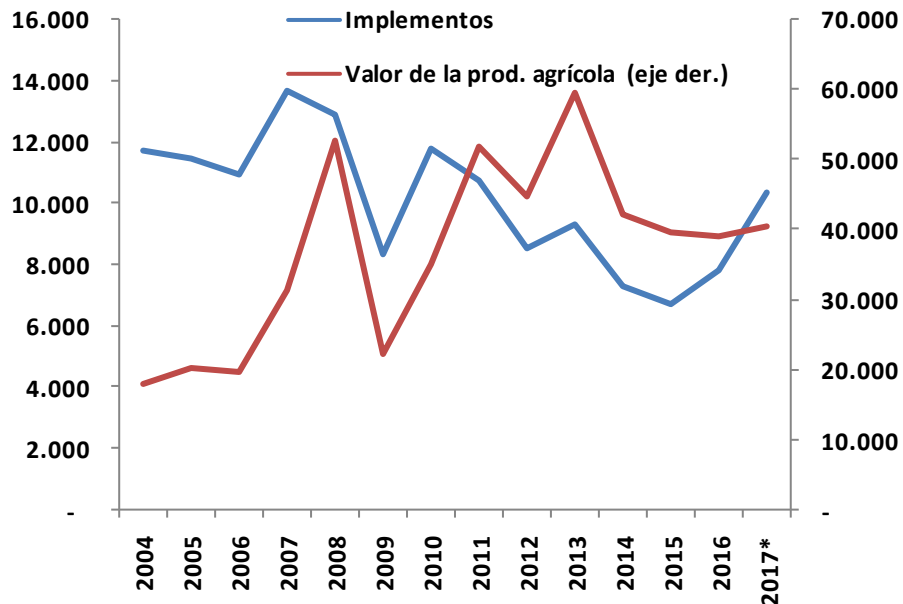
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico Nº 38: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Tractores
En dólares y unidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

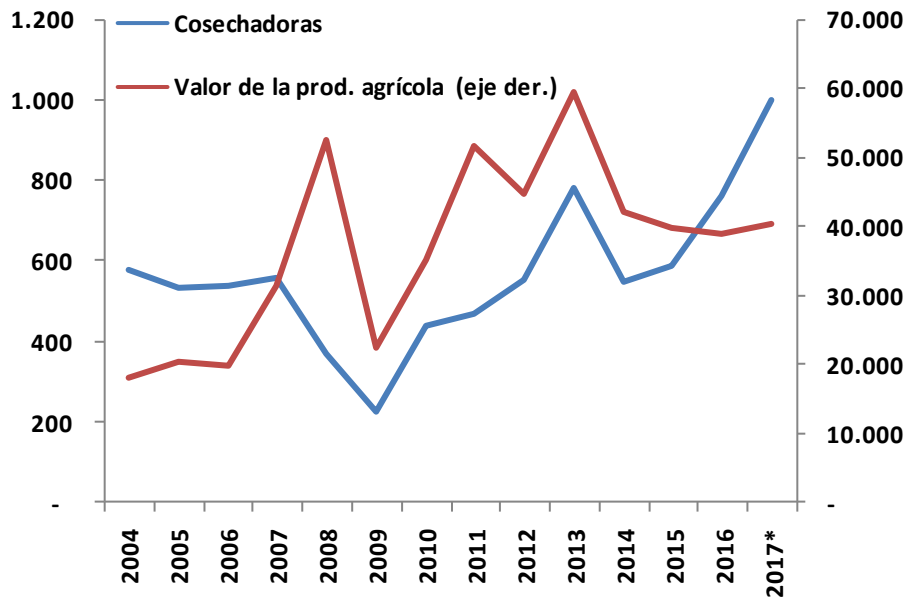
Gráfico Nº 39: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Implementos
En dólares y unidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

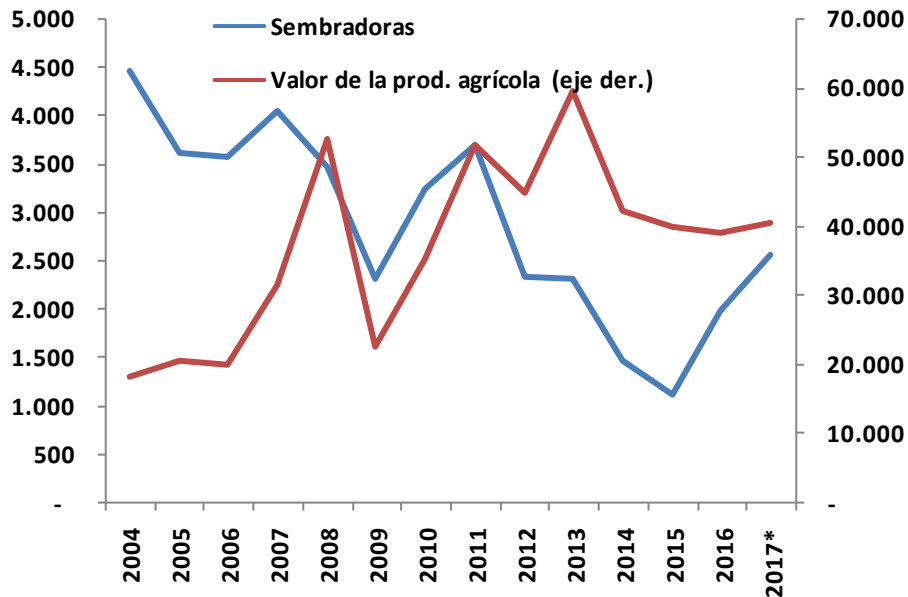
I.4.3.4 Unidades nacionales vendidas y VPA en dólares

Gráfico Nº 40: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Cosechadoras Nacionales
En dólares y unidades vendidas



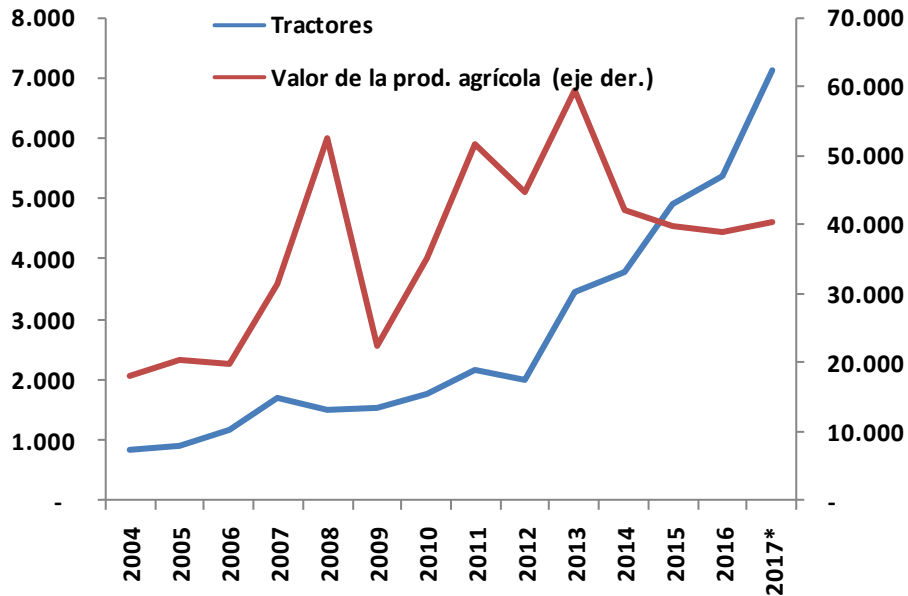
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico Nº 41: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Sembradoras Nacionales
En dólares y unidades vendidas



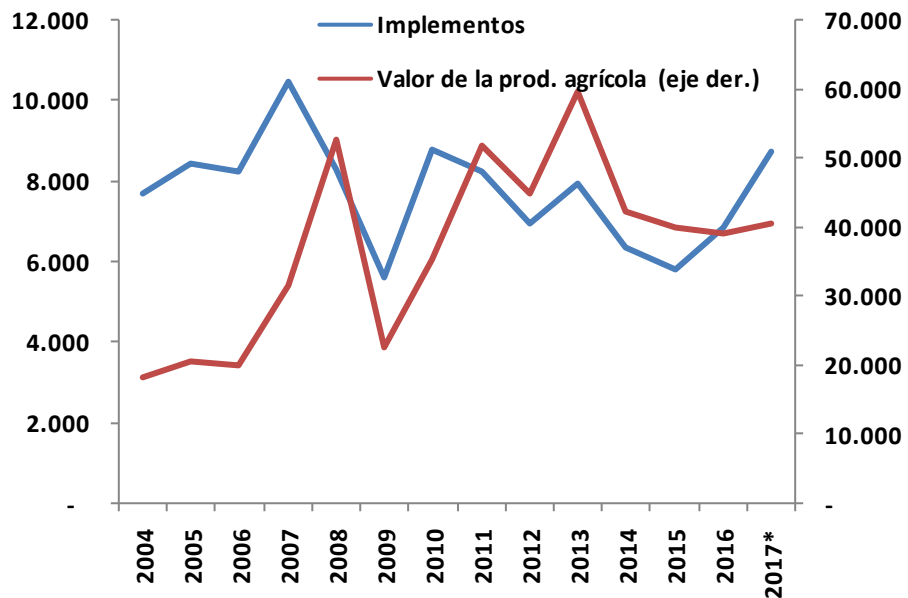
Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico Nº 42: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Tractores Nacionales
En dólares y unidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

Gráfico Nº 43: Comparación del Valor de la Producción y la Venta de Implementos Nacionales
En dólares y unidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

1.4.3.5 Conclusiones del análisis del VPA

A modo de conclusión de los análisis de la presente sección, se calcularon coeficientes de correlación entre la evolución del valor de la producción tanto en dólares como en pesos y el volumen de ventas de los 4 tipos de maquinaria agrícola analizados.

Para el período 2004-2015 se destaca la fuerte correlación existente entre el valor de la producción agrícola y el volumen de ventas, medida en dólares principalmente. Este resultado es válido tanto para las unidades totales vendidas como para aquellas de origen nacional.

Tabla Nº 44: Análisis de Correlación entre el Valor de la Producción Agrícola y las Ventas de Maquinaria Agrícola - 2004-2016

Tipo de Maquinaria	Valor del coeficiente de correlación
Unidades totales vendidas y valor de la producción en pesos	
Cosechadoras	0.62
Sembradoras	0.65
Tractores	0.59
Implementos	0.52
Unidades totales vendidas y valor de la producción en dólares	
Cosechadoras	0.55
Sembradoras	0.42
Tractores	0.57
Implementos	0.54
Unidades nacionales vendidas y valor de la producción en pesos	
Cosechadoras	0.41
Sembradoras	0.66
Tractores	0.23
Implementos	0.56
Unidades nacionales vendidas y valor de la producción en dólares	
Cosechadoras	0.37
Sembradoras	0.43
Tractores	0.23
Implementos	0.54

Fuente: IERAL sobre la base de MECON e INDEC

Durante 2016 se observó el comienzo de un proceso de cambio estructural, donde a partir de la devaluación llevada a cabo y la caída en las retenciones a las exportaciones del sector agrícola, se vislumbró una leve reducción del valor de la producción en dólares (independientemente del origen y del tipo de maquinaria que se trate), pero una gran recuperación de la misma en pesos y por ende una fuerte recuperación de las ventas explicada por ese motivo.

I.7. Análisis de posibilidades de crecimiento a largo plazo del mercado interno.

En el presente apartado se analizan las etapas de crecimiento del mercado interno de maquinaria agrícola, considerando a las etapas comprendidas entre 2005-2010 y 2011-2016, e identificando luego la evolución que se prevé en el año en curso en base a las proyecciones realizadas y su situación relativa respecto de las etapas características citadas.

El análisis se realiza comparando la evolución de ventas de las distintas máquinas del sector en relación a mínimos y máximo históricos, promedios por etapas y variabilidad del sector por etapas.

I.7.1. Ventas Totales de Maquinaria Agrícola en Argentina

La evolución de las ventas de cosechadoras desde comienzos de 2005 hasta el año 2017 puede analizarse en dos etapas, primero 2005-2010 y luego 2011-2016, como se mencionó en la introducción, para finalizar con una conclusión sobre su evolución esperada durante 2017.

En el periodo 2005-2010 la evolución de ventas de cosechadoras marcó el máximo histórico de toda la década, alcanzando un total de 2.225 unidades vendidas en 2008 que luego cayeron en el año 2009 con un total de 724 unidades (año con el menor nivel de ventas del periodo) y repuntaron levemente en 2010 con 1.685 unidades vendidas. Durante el transcurso de la etapa se observó una gran variabilidad en el total vendido que alcanzó el 33%, mientras que el promedio anual de ventas se ubicó 1.872 unidades.

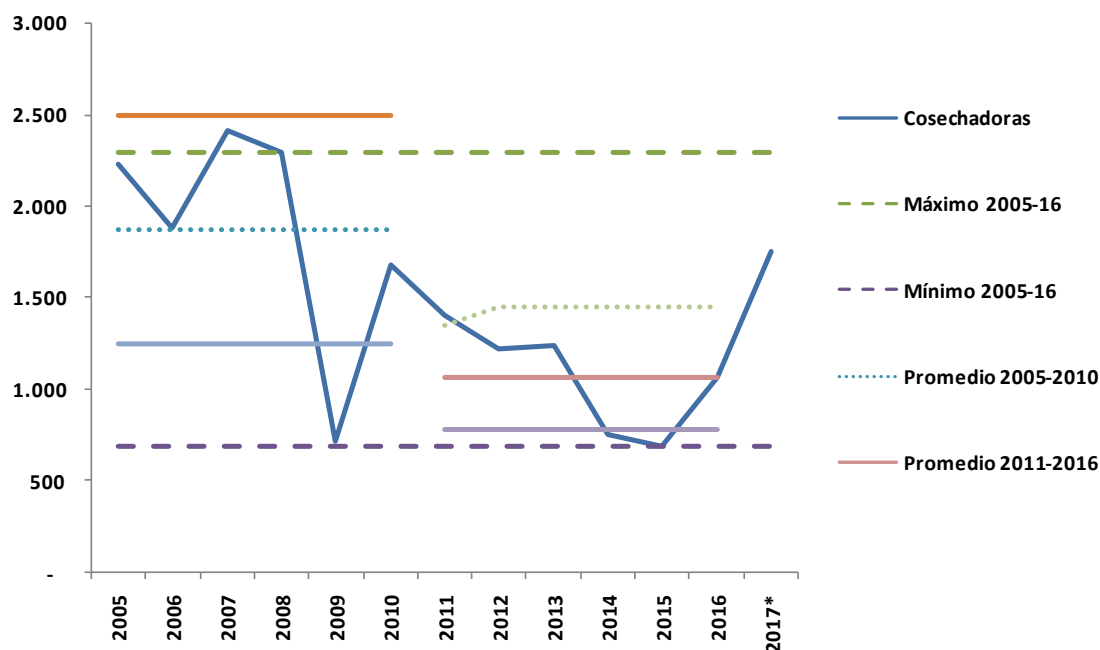
En la segunda etapa 2011-2016, la evolución de las ventas se alejó marcadamente de su valor histórico e incluso marcó el mínimo de la década durante el año 2015. Durante los años 2011, 2012 y 2013 las ventas se ubicaron por encima del promedio del período de 1.065 unidades, el cual marcó un descenso del 43% respecto del nivel de ventas promedio de la etapa anterior, mientras que para los años 2014, 2015 y 2016 las ventas se ubicaron debajo de este promedio, reflejando un fuerte decaimiento de la actividad del sector de maquinarias y agropartes.

Durante 2017 se observa una fuerte recuperación de las ventas respecto del 2016, ubicándose un 153% por encima del mínimo observado durante 2011-2016, que a su

vez se corresponde con el mínimo histórico (año 2015). A pesar de esta recuperación, sigue existiendo una cierta brecha con el máximo histórico de 23%.

Gráfico N° 45: Evolución de venta de cosechadoras por etapas

En unidades



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

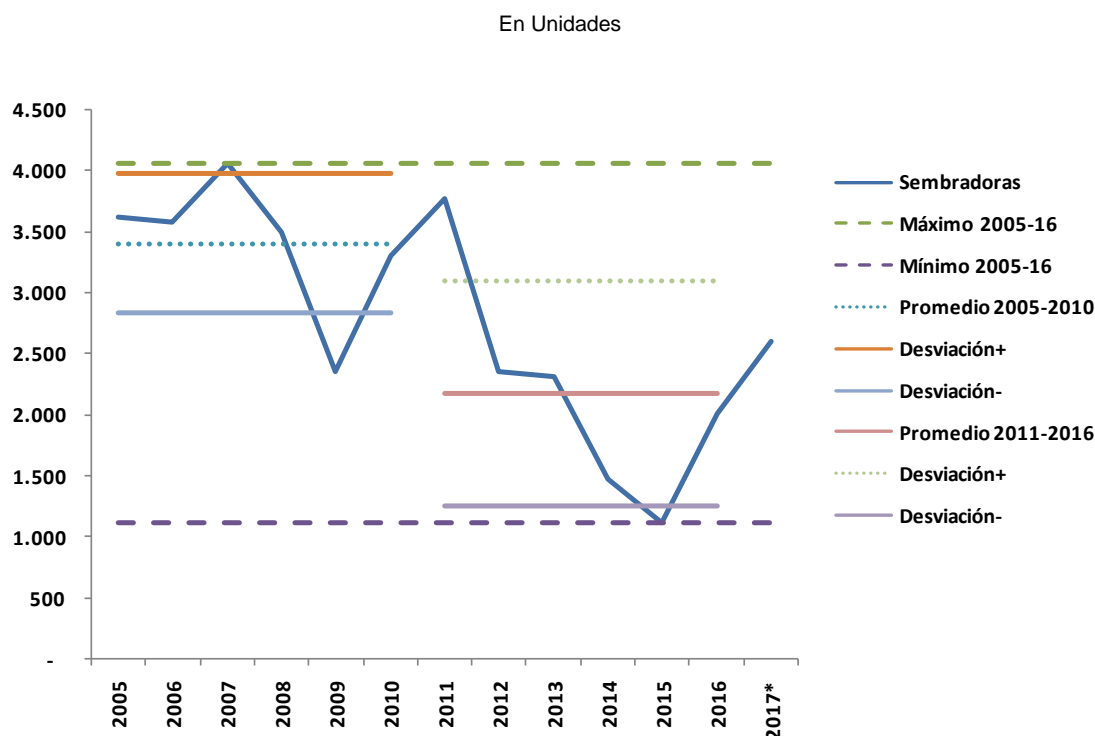
En cuanto a las sembradoras, en el período 2005-2010, se alcanzó el máximo histórico en el año 2007, para un total de 4.059 unidades, presentando el período una caída significativa en 2009 y una leve recuperación para el año 2010. Durante el período la variabilidad de la variable fue del 17% respecto del promedio alcanzado.

La segunda etapa (2011-2016) presentó una variabilidad mayor a 2,5 veces a la registrada en el período anterior, del 42%, siendo el 2015 el peor año de ventas de la década con un total de 1.117 unidades. Este período tuvo su mejor desempeño en el año 2011 para luego ir cayendo las unidades vendidas año tras año hasta alcanzar el total mencionado para 2015. En el 2016 existió un incremento fuerte de las ventas de sembradoras respecto de la performance realizada en 2015.

Para 2017, si bien se espera siga mejorando el desempeño observado en las ventas de sembradoras, todavía se encontrarían dentro de las bandas que marcan los mínimos y máximos históricos. Se ubica un 20% por encima del promedio de la etapa (2011-2016), pero en un 31% debajo del máximo alcanzado en la etapa (2011) y a un 36%

del máximo histórico. En relación a los extremos inferiores, el valor para 2017 se ubicaría 133% por encima respecto del valor mínimo de la etapa que se corresponde con el mínimo histórico (año 2015).

Gráfico N° 46: Evolución de venta de sembradoras por etapas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

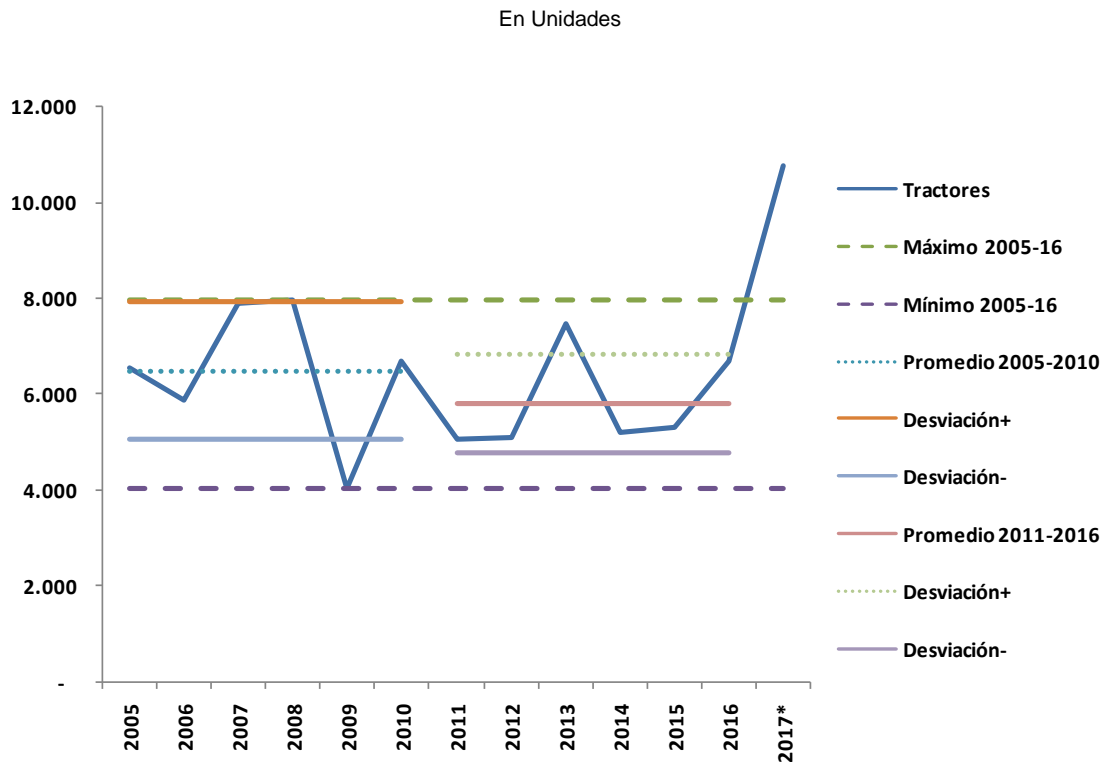
La venta de tractores realizada durante los años 2005-2010 muestra una evolución positiva hacia el año 2008, con una marcada caída para 2009. En el año 2005 el total vendido alcanzó 6.542 unidades y a finales del período se vendieron un cantidad apenas mayor, 6675 unidades. El promedio de ventas en la primera etapa alcanza las 6.493 unidades. La variabilidad observada en esta etapa respecto de la desviación del valor promedio fue de 22%.

El año 2009 marcó el mínimo histórico de ventas de tractores en Argentina en la última década.

En la etapa comprendida entre 2011-2016, el promedio de ventas disminuyó un 10,6%, alcanzando un total de 5.801 unidades. En el año 2013 se alcanzó el valor máximo de la etapa, con 7.476 unidades. El año 2016 estuvo marcado por una recuperación en la venta de tractores en Argentina con respecto a lo observado en 2014 y 2015,

recuperación que se consolidaría durante este año, ya que se espera que el máximo histórico, para el periodo 2005-2017 se encuentre dado justamente por las cantidades totales vendidas durante el año en curso, superando el promedio del último período en un 86% y las bandas inferiores de la etapa y de la década en un 125% y 168% respectivamente. Respecto a los máximos alcanzados, durante 2017 se superaría el máximo de la última etapa, ubicándose a un 44% encima

Gráfico N° 47: Evolución de venta de tractores por etapas



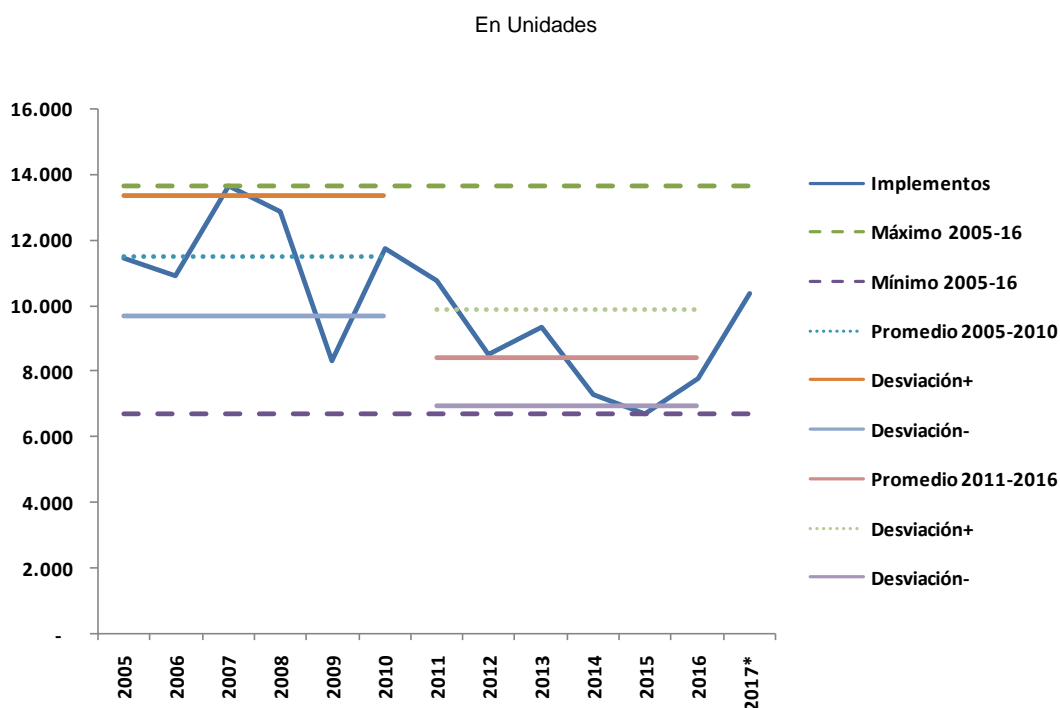
Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Los implementos que se venden en Argentina constituyen un rubro muy heterogéneo en su composición, sin embargo es posible realizar un análisis de crecimiento por etapas para este rubro. Para la etapa comprendida entre 2005-2010, el promedio de ventas alcanzó un total de 11.520 unidades y con un máximo de 13.674 unidades durante 2007, que a su vez es el máximo histórico del período analizado. La evolución de esta variable a lo largo del período muestra una variabilidad significativamente menor que en el caso de tractores y cosechadoras, del 16%, manteniendo un comportamiento de tendencia positiva hacia el año 2007, y luego una depresión abrupta hacia el año 2009 que comenzó a recuperarse en 2010.

En la segunda etapa de análisis, 2011-2016, la variabilidad de las ventas aumentó 1,1 veces respecto del período anterior, alcanzando un promedio de ventas anuales de 8.416 unidades, un 26,9% inferior al promedio alcanzado en 2005-2010. La banda máxima de esta etapa se alcanzó al inicio de la misma, en el año 2011, con 10.778 unidades mientras que el extremo inferior se alcanzó en 2015, con un valor de 6.721, siendo el mismo a su vez, el mínimo histórico del período. En el año 2016, el total de implementos vendidos se recuperó alcanzando la cantidad de 7.801.

Para 2017, se prevé que se incremente la cantidad de implementos vendidos de forma significativa, superando las 10.300 unidades, valor el cual se encuentra por encima del promedio de la etapa (2011-2016) en un 23% y por debajo del máximo de la etapa en solo un 4%. En relación al máximo histórico, la brecha alcanzaría el 24% (por debajo). En relación al límite inferior de las bandas de comportamiento, las cantidades vendidas en 2017 se encontrarían en niveles fuertemente superiores a aquellos del mínimo de la etapa e histórico (54% por encima de 2015). En términos relativos, la mejora en el nivel de ventas, la ubica en el camino hacia los mejores valores en la comparación histórica.

Gráfico N° 48: Evolución de venta de Implementos por etapas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

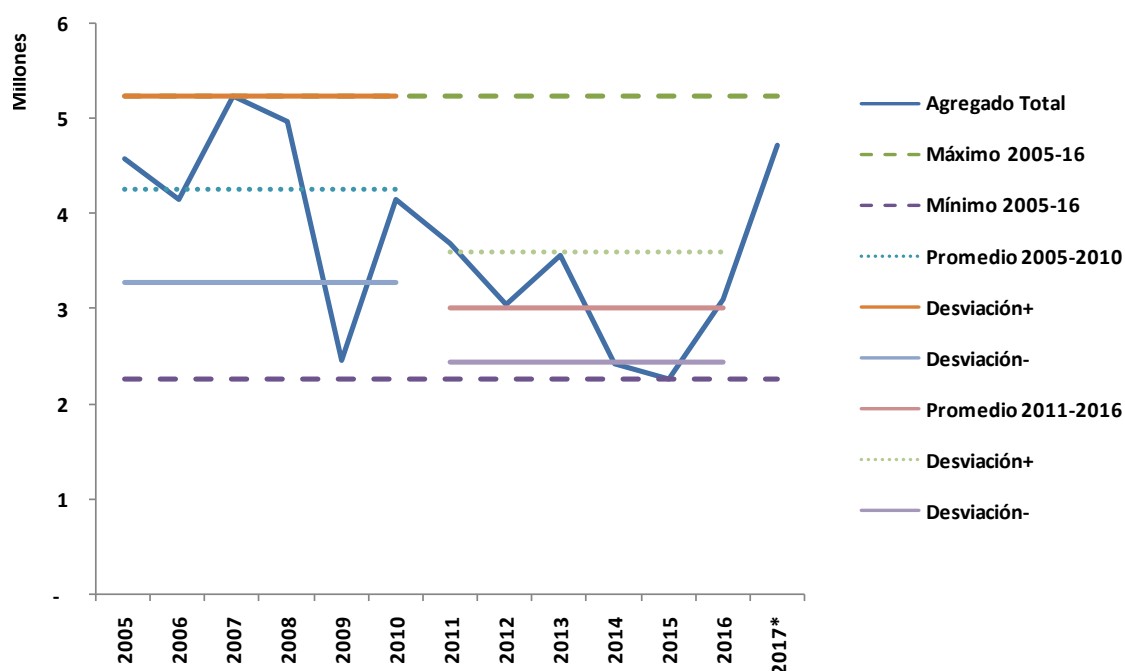
Luego de analizar las distintas maquinaria por separado, se procede a realizar un análisis del agregado total de máquinas para los mismos períodos de análisis. Para los años

2005-2010, el total de ventas realizadas, a precios constantes de 2010, muestra una tendencia decreciente desde 2007 con un valor total de \$5,2 miles de millones hasta alcanzar en 2009 un valor de \$2,4 miles de millones de pesos constantes. El máximo histórico de la década se alcanzó justamente en 2007. El promedio alcanzado para la etapa de ventas, es de \$4,2 miles de millones de pesos.

Para la segunda etapa de análisis, el promedio de ventas disminuyó en 29%, alcanzando un valor de \$3 miles de millones de pesos, presentando una variabilidad del 19%. El máximo de la etapa se alcanzó en el año 2011, con un total de \$3,6 miles de millones, y un mínimo en el año 2015 que marcó el mínimo histórico de \$2,2 miles de millones de pesos constantes. Con respecto al 2016, se vislumbró una recuperación en el total de ventas en relación al año previo, la cual sería aun mayor durante 2017, con la expectativa de alcanzar ventas por \$4,7 miles de millones de pesos constantes. Este valor superaría en un 108% al mínimo del último período (que es también el histórico), aunque considerando el máximo histórico aun se encuentra un 10% por encima. Se observa que con la mejora en 2016 y lo esperado para este año, las ventas totales se excederían los límites de las bandas de comportamiento del periodo 2011-2016, que ha sido marcadamente negativo para el sector de fabricantes de máquinas agrícolas y agropartes.

Gráfico N° 49: Evolución de venta del Agregado Total por etapas

Millones de \$ constantes de 2010



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

I.7.2. Ventas de Maquinaria Nacional en Argentina

A continuación se replican los análisis del inciso anterior, considerando los niveles de ventas exclusivamente cuando son de origen nacional, de acuerdo con estadísticas oficiales de INDEC.

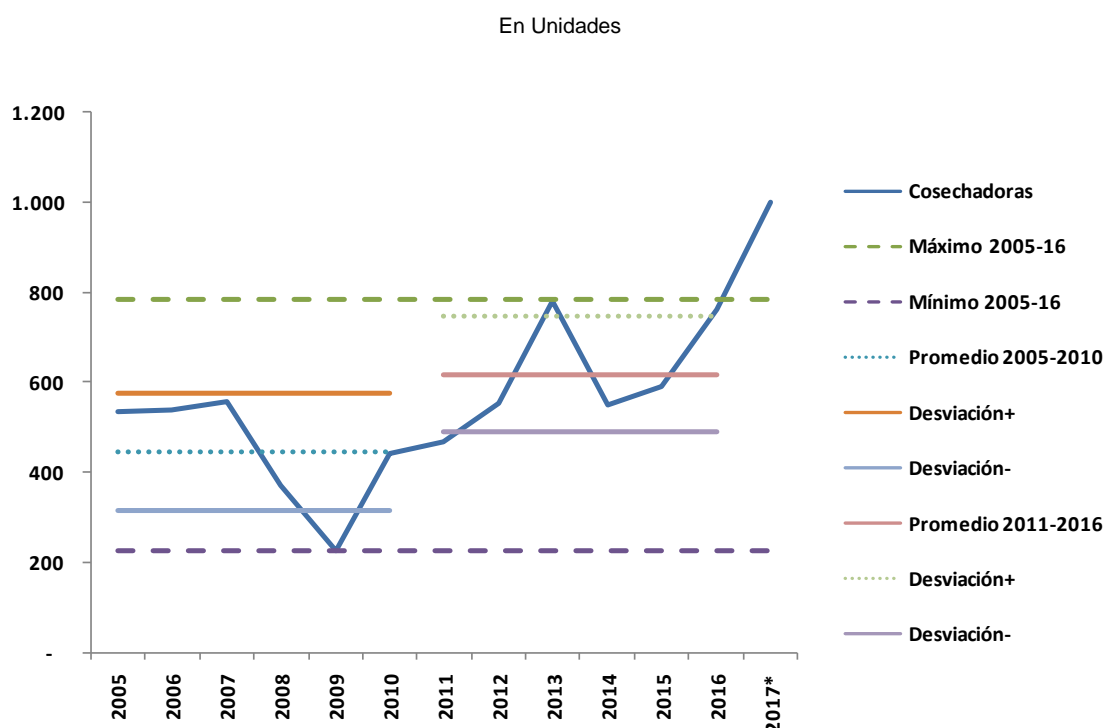
Se presenta el total de cosechadoras vendidas a nivel nacional, para los períodos de etapas analizados con anterioridad y con las estimaciones de lo que sucederá en 2017. Para el período 2005-2010 el promedio obtenido para las ventas de cosechadoras nacionales vendidas fue de 445 unidades, con valores máximos y mínimos de la etapa de 558 y 226 respectivamente. En lo que respecta a la variabilidad de las ventas de cosechadoras nacionales se obtuvo que la misma alcanzó el 29% en relación al promedio y la desviación del mismo.

Se observó una caída abrupta en 2008, para que luego el nivel de ventas acentúe aún más su detrimento hasta llegar a 226 unidades vendidas en 2009, el mínimo histórico de la década.

En lo que respecta a la segunda etapa de crecimiento, 2011-2016, se tiene que luego de la caída mencionada, la evolución de ventas de cosechadoras nacionales se recuperó en el período alcanzando un máximo histórico de 784 unidades en el año 2013, y un promedio que supera en un 38,9% al obtenido en la etapa anterior (619 unidades). Este movimiento se relaciona con el proceso de nacionalización fomentado por el gobierno nacional, estimulando la producción local de estas maquinarias por parte de empresas multinacionales.

En lo que respecta a 2017, se espera superar los límites históricos mencionados alcanzando una cantidad vendida de cosechadoras nacionales mayor a 1.000 unidades, convirtiéndose de esta forma en el nuevo máximo histórico del periodo 2005-2017. En relación al máximo histórico que es el mismo que aquel de la etapa 2011-2016 se encontraría por encima en un 28%, mientras que la distancia con los mínimos sería de 344% respecto del mínimo histórico, y 114% respecto de la etapa.

Gráfico N° 50: Evolución de venta de Cosechadoras Nacionales por etapas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

En relación a las sembradoras vendidas en territorio argentino cuya procedencia es nacional, la dinámica de ventas resulta muy similar a lo observado a nivel agregado de

sembradoras, debido a que la proporción de máquinas importadas resulta muy pequeña y prevalece la maquinaria nacional.

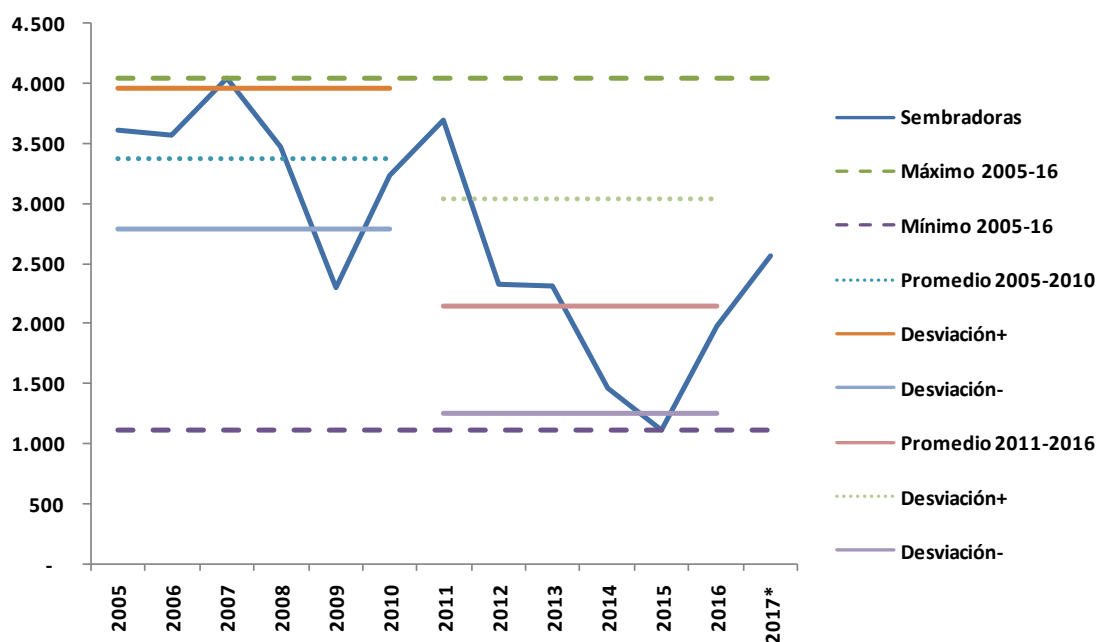
En cuanto a los años comprendidos entre 2005-2010 resulta que se observa el máximo histórico para la década, con un total de 4.046 unidades para el año 2007; al final del período (año 2009) se observa una depresión, momento en el cual se alcanza un total de 2.034 unidades vendidas. La variabilidad de esta etapa es del 17% (al igual que lo observado en el caso del total de sembradoras sin distinguir procedencia).

Para la segunda etapa, 2011-2016, se observa una recuperación para los años siguientes a 2009 que llevan a alcanzar el máximo de la etapa para un total de 3.692 unidades en el año 2011. Luego del año 2011 se observa una caída abrupta que no sólo se encuentra por debajo del promedio de la etapa, sino también que marca, para el año 2015 el mínimo histórico del período con 1.117 unidades vendidas. La variabilidad observada en la evolución de esta variable alcanza un porcentaje más de dos veces superior al de la etapa anterior, 42%. En lo que respecta al año 2016, las ventas fueron buenas (aumento superior al 77% en relación a 2015), ya que se vendieron alrededor de 1980 unidades.

Para 2017 se espera que sean aun mayores, un 19% más que el promedio de la etapa 2011-2016, aunque 37% por debajo del máximo histórico. La mejora en las ventas permitiría superar al mínimo de la etapa y a su vez mínimo histórico (correspondiente al año 2015) en un 130% lo que estaría brindando una perspectiva favorable a este segmento de fabricantes.

Gráfico Nº 51: Evolución de venta de Sembradoras Nacionales por etapas

En Unidades



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Los tractores nacionales muestran una evolución particular y diferente a las dos anteriores máquinas descriptas.

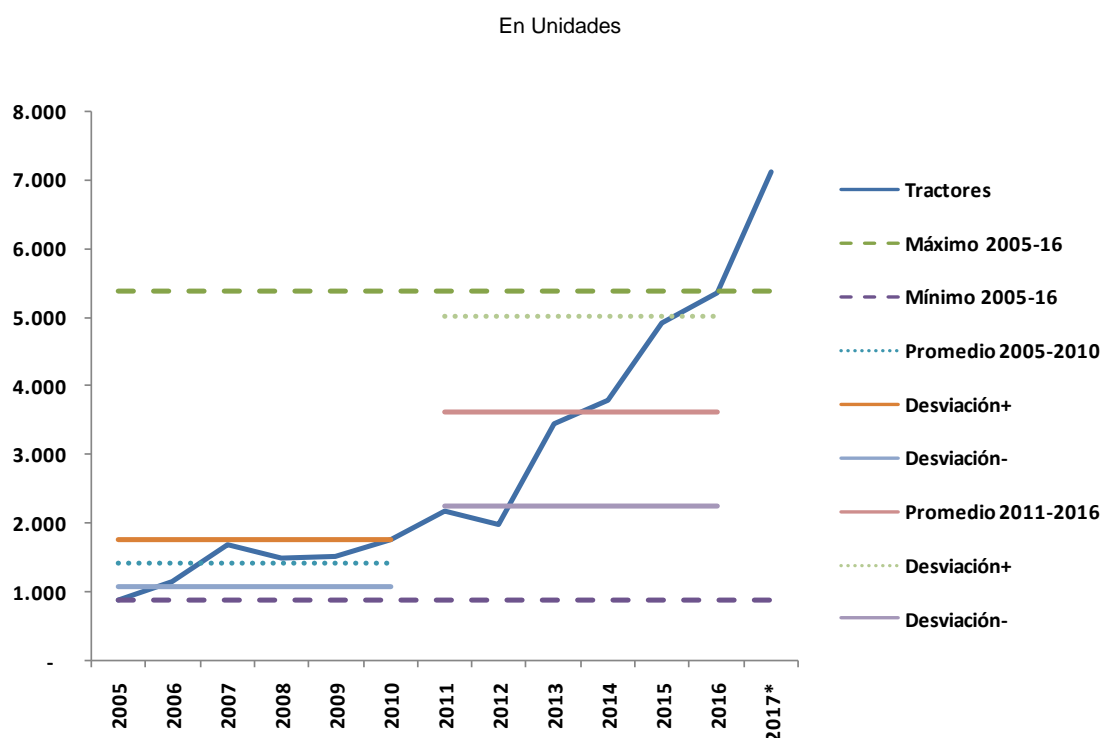
La etapa comprendida entre 2005-2010 contiene al mínimo histórico que se observó en 2005, con un total de 890 unidades vendidas, para luego alcanzar a finales del año 2010 un total de 1.766 unidades, presentando así una variabilidad que alcanza un 24% respecto del promedio alcanzado de 1.424 unidades.

Para la segunda etapa de análisis, 2011-2016, el crecimiento de la variable resulta creciente alcanzando un valor máximo de la etapa de 5.378 unidades en 2016, sufriendo sólo una leve contracción en la etapa durante el año 2012. El promedio de ventas de tractores fue de 3.623 unidades. La variabilidad de las ventas alcanzó un valor de 38%, un 1,6 más que el período anterior.

En lo que respecta al año 2017, se espera que el total de tractores agrícolas nacionales supere su máximo histórico (situación plasmada en el gráfico al exceder el límite de la banda histórica superior), en un 33% y del 97% respecto del promedio del período anterior; encontrándose muy por encima (en más de 200%) de los mínimos históricos.

Se plantea, entonces, una situación diferente respecto de los otros segmentos de maquinarias analizadas.

Gráfico Nº 52: Evolución de venta de Tractores Nacionales por etapas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

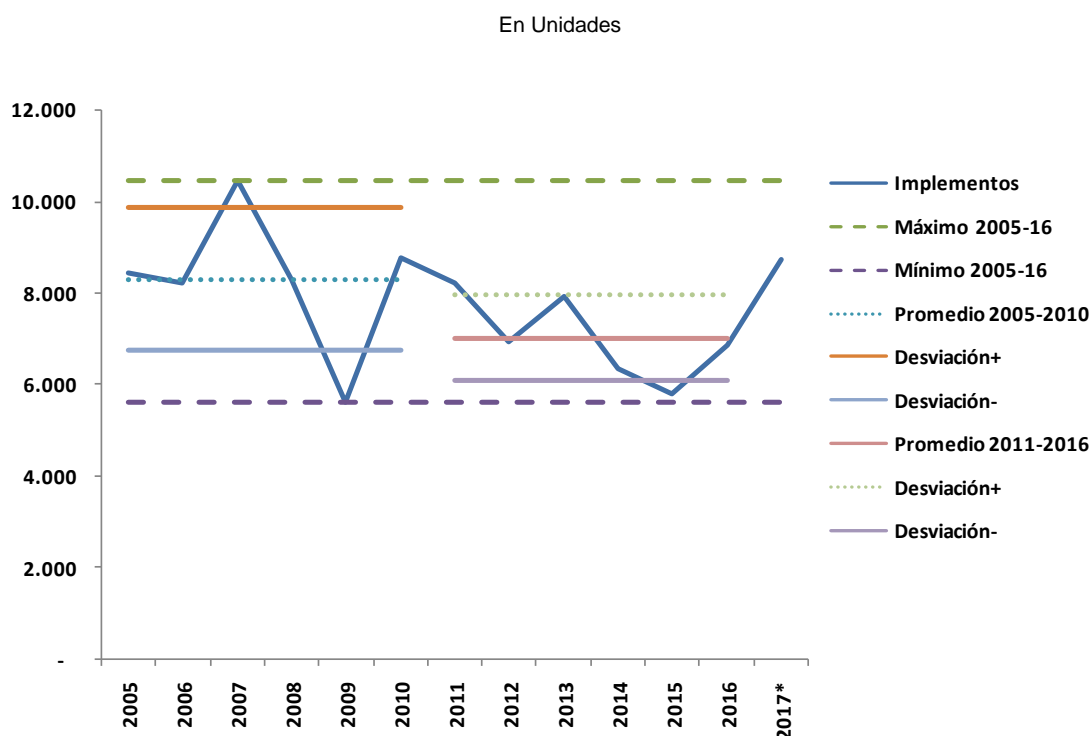
El rubro que comprende a los implementos de origen nacional presenta una tendencia positiva para el año 2016, aunque con vaivenes en las etapas anteriores.

Entre los años 2005-2010 se comenzó un período de expansión del sector que se vio reflejado en el creciente aumento que tuvo la variable desde 2005 hasta alcanzar en el año 2007 el máximo de ventas del período e histórico, con un total de 10.473 unidades. El año 2009 resultó el de mayor depresión de la década, con un total de ventas de 5.624 unidades (el mínimo histórico de ventas), ubicándose lejos del promedio de ventas, el cual alcanzó un valor de 8.308 unidades, siendo que la variable presentó un comportamiento de desvío respecto del promedio de un 19%.

En el año 2011, en los comienzos de la segunda etapa del análisis, las ventas de implementos cayeron en relación al año previo y siguieron decreciendo hasta el año 2015 (sólo en 2013 mostraron un buen desempeño). La variabilidad de las ventas en este período, alcanzó el 13%.

Durante el año 2017, la venta de implementos continuaría su crecimiento para alcanzar un valor superior a las 8750 unidades, siendo un 51% superior al mínimo de la etapa anterior. Respecto de los máximos, la distancia es del 6% respecto del máximo de la etapa anterior, encontrándose todavía un 6% debajo del máximo histórico del periodo analizado.

Gráfico N° 53: Evolución de venta de Implementos Nacionales por etapas

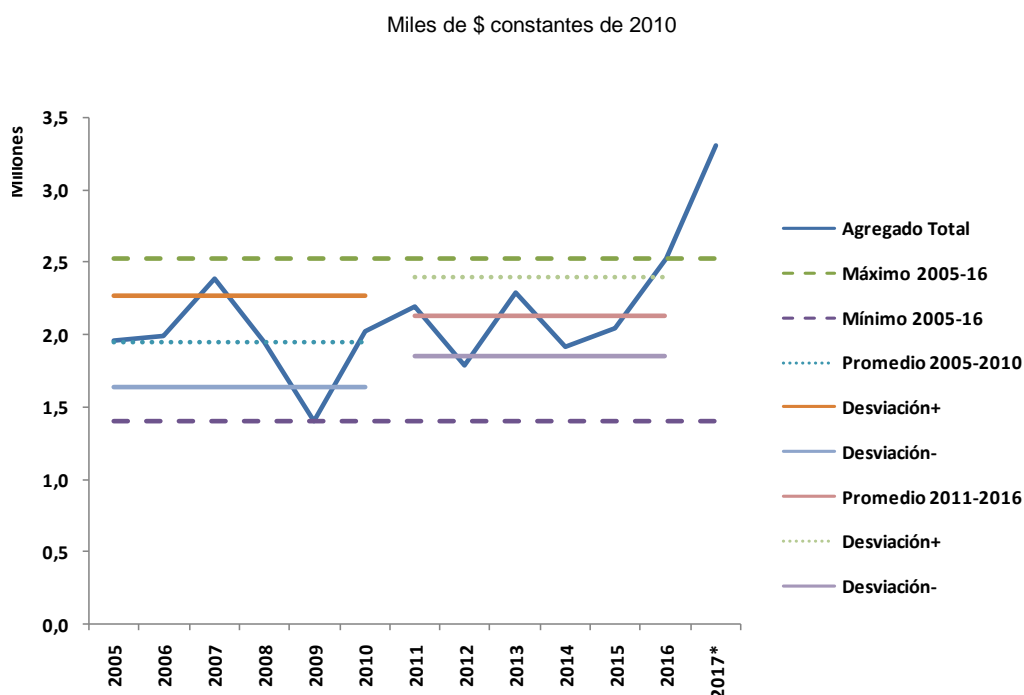


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

En relación al agregado de maquinaria agrícola nacional (suma de cantidades vendidas ponderada por precios del año 2010) resulta que en la primera etapa de análisis, 2005-2010 el total de ventas realizadas a precios constantes de 2010 alcanza un valor máximo en el año 2007 con un total de \$2,3 miles de millones de pesos, marcando un promedio de \$1,94 miles de millones de pesos. El comportamiento de las ventas resultó bastante homogéneo en el período hasta alcanzar el máximo antes mencionado, ya que luego del año 2007, las ventas cayeron abruptamente en hasta alcanzar en 2008 un total de \$1,9 miles de millones. Esta tendencia negativa que comenzó en el año 2008, se acrecentó en el año 2009 alcanzando un total de \$1,3 miles de millones de pesos vendidos, siendo este valor el mínimo histórico.

El promedio de la etapa 2011-2016 alcanzó un total de \$2,1 miles de millones de pesos constantes, siendo un 9,1% mayor que la etapa anterior. El año 2016, mostró un incremento en las ventas del agregado total de maquinaria agrícola nacional, el cual implicó que se correspondiese con el máximo histórico, con un total de \$2,5 miles de millones de pesos constantes. De igual forma, se espera que las ventas totales nacionales a precios constantes del año 2017 excedan esos límites históricos establecidos, alcanzando \$3,3 miles de millones de pesos constantes, lo cual implicaría profundizar la distancia en relación al mínimo histórico (137% por encima) y del último período (85%). La influencia del segmento de tractores es determinante en este análisis, aunque presenta una dinámica diferente a la del resto de segmentos que componen el sector de maquinarias agrícolas y agropartes.

Gráfico N° 54: Evolución de ventas del Agregado Total Nacional por etapas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

A modo de síntesis es posible destacar una serie de aspectos del análisis realizado en esta sección:

- El desempeño a nivel agregado de las ventas totales de maquinaria agrícola (considerando tanto aquellas de origen nacional como importado) muestra una recuperación significativa, esperando que todavía esta variable se ubique dentro de las bandas de mínimos y máximos históricos (2005-2016). Al distinguir en el análisis por tipo de maquinaria se observa que el comportamiento difiere según rubro que se trate.
- La venta de cosechadoras e implementos presentaría en 2017 un comportamiento similar al observado de forma agregada excediendo la banda del último periodo, pero todavía sin superar los máximos históricos. En el caso de las sembradoras, éstas se ubicarían dentro de las bandas de la última etapa considerada.
- En el caso de los tractores se destaca de forma positiva su desempeño reciente, en el cual se observa que las unidades totales vendidas en el año 2016 se encontraron por encima de la banda superior del último período. Se espera que en 2017 se supere el nivel máximo de la década, mostrando una cantidad de unidades vendidas muy elevada en términos históricos.
- Considerando exclusivamente las ventas de maquinaria nacional es importante destacar que el 2016 marcó el máximo histórico en el periodo de análisis. Principalmente está influido por la dinámica observada en la venta de tractores y cosechadoras nacionales, rubros con el mejor desempeño, donde se visualiza un nivel de ventas que excede al máximo histórico.
- Las unidades vendidas de sembradoras e implementos nacionales si bien muestran recuperación, se trata de un comportamiento moderado.

II. INSERCIÓN EXTERNA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES EN EL MERCADO MUNDIAL

II. 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.

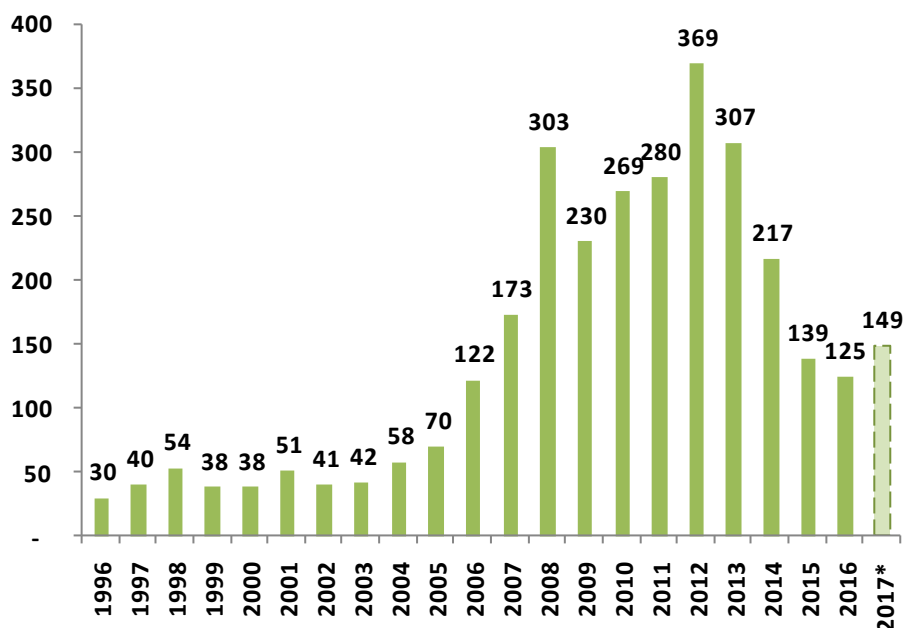
II.1. Cifras globales del comercio exterior

Argentina pasó de exportar más de US\$300 millones en 2013 a exportar apenas US\$ 125 millones en 2016. En cualquier caso, la cifra es comparable a las exportaciones del 2015, que fueron de US\$ 139 millones, muy por debajo de la media de los años 2008 a 2012. En ese periodo se hicieron más marcados los problemas de competitividad de la producción local.

En los primeros seis meses del 2017 se evidencia un incremento del 19% en los valores exportados por el sector de maquinaria agrícola y agropartes en relación a lo que ocurrió durante el mismo período de 2016. Este incremento es una gran novedad, también, en el contexto de 4 años de contracción en el valor total de los envíos al exterior, y teniendo en cuenta que en términos de competitividad cambiaria no ha existido una mejora.

Si se mantuviera el ritmo de crecimiento de las exportaciones en el resto del año, éstas alcanzarían un monto cercano a los US\$ 149 millones, lo que aún refleja las dificultades para la concreción del mayor potencial del sector, que tiene un importante reconocimiento a nivel global desde el punto de vista técnico, dado el amplio desarrollo de la tecnología agropecuaria existente en Argentina, y que tiene presencia en gran cantidad de países desde hace muchos años.

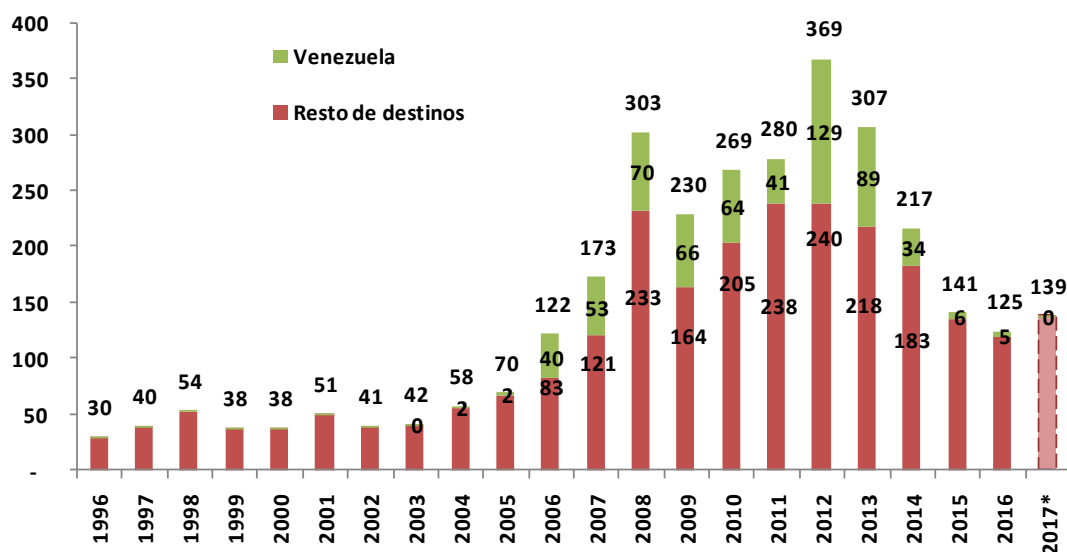
Gráfico N° 55: Evolución de exportaciones argentinas
En millones de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE y MOL. *2017 proyección en base a los primeros seis meses del año.

Al analizar el destino de las exportaciones de maquinaria agrícola a lo largo del período 1996-2016, se destaca que parte de la merma se debe a la reducción drástica de las demanda de máquinas desde Venezuela. Este país se ubicó como el principal destino a partir de 2006 explicando una tercera parte de las divisas recibidas por exportaciones de maquinaria agrícola. En los años posteriores esta participación se mantuvo en valores similares, exceptuando el año 2011 en el cual la caída en las exportaciones Argentinas repercutió a Venezuela como destino alcanzado el 15% de participación sobre el total. En el año 2012 su participación alcanzó un récord histórico del 35% sobre el total de exportaciones realizadas por Argentina. A partir de 2013 la participación de este país ha caído fuertemente año tras año hasta dejar de ser un destino de exportación importante para el conjunto del sector, de acuerdo con el nivel exportado que se evidencia, observando que para este año se estima que sean casi nulas las exportaciones a ese mercado (no es sorprendente considerando la mala situación política/económica que está experimentando ese país).

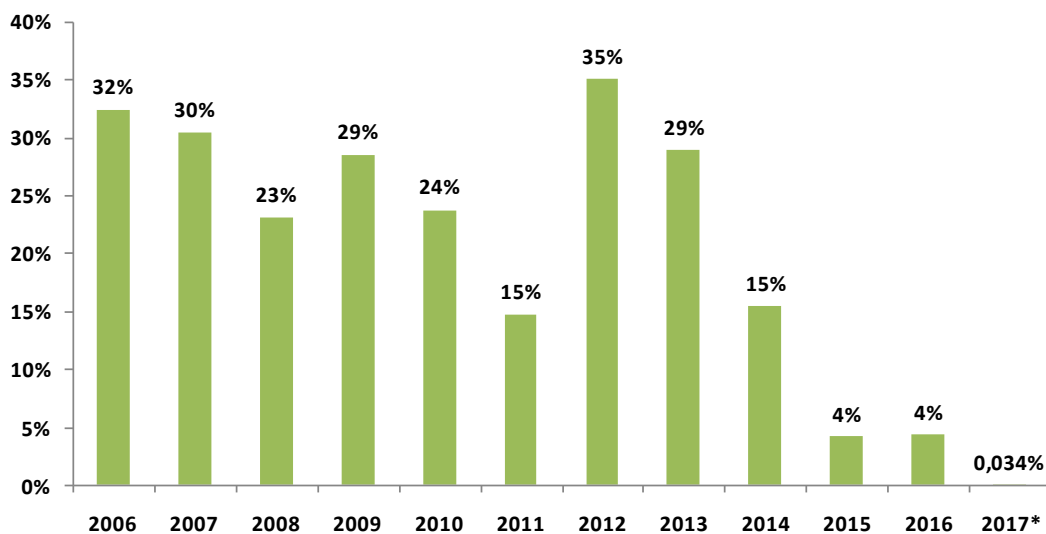
Gráfico N° 56: Evolución de exportaciones argentinas por destino



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE y MOL. * 2017 en base a los primeros cuatro meses del año

En el período 2012-2016 las exportaciones a Venezuela fueron disminuyendo gradualmente, lo cual dio como resultado que la participación en el total exportado cayera a alrededor de 4% del total. Los problemas económicos a nivel agregado que manifiesta Venezuela y que se han intensificado recientemente, podrían explicar en parte esta merma en las importaciones venezolanas de maquinaria agrícola argentina.

Gráfico N° 57: Evolución de la participación de Venezuela en las exportaciones argentinas de maquinarias agrícolas y agropartes

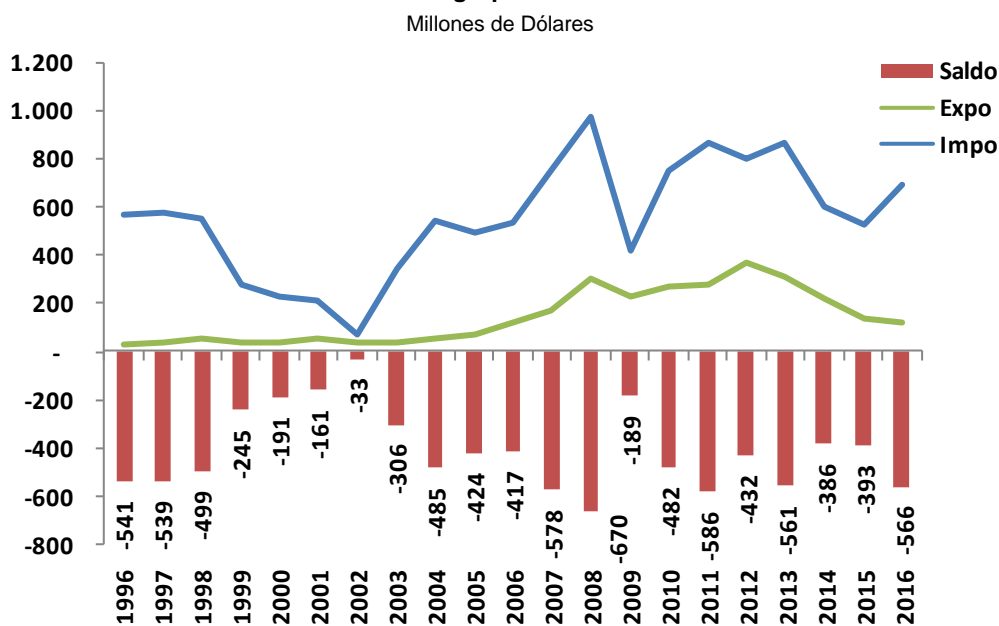


*Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE y MOL. * 2017 en base a los primeros cuatro meses del año*

En lo que hace al saldo comercial que implican los productos del sector se observa que permanece en terreno negativo, como ocurre históricamente.

Para 2015, el déficit fue de US\$ 393 millones, empeorando la situación durante 2016 con un saldo negativo de US\$ 566 millones, lo cual implica nuevamente una desmejora en relación a lo observado en los últimos dos años.

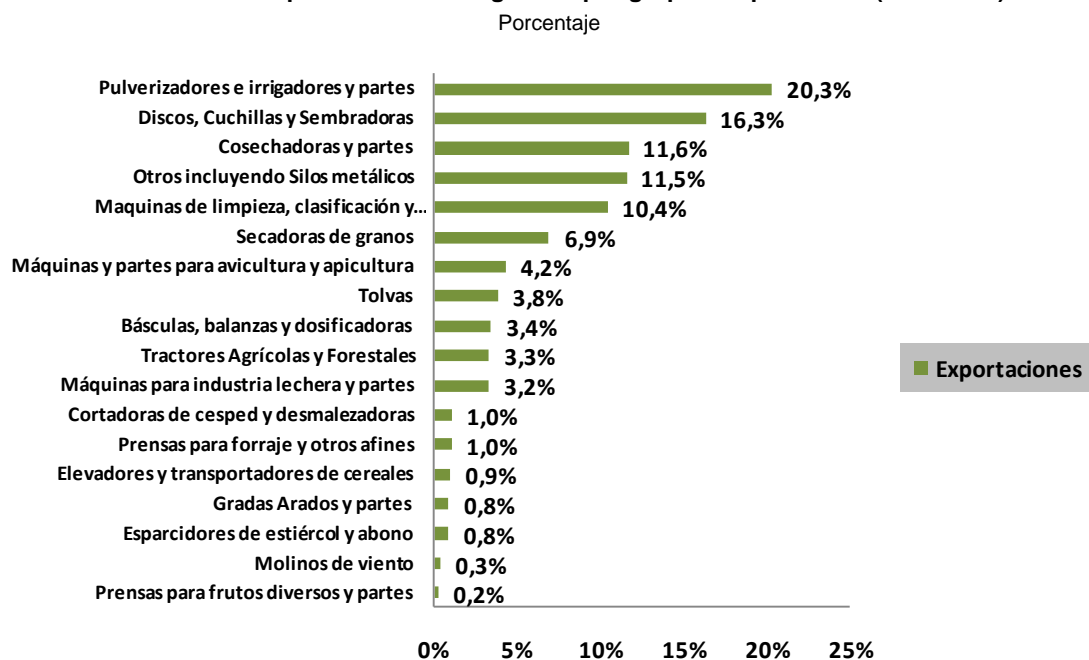
Gráfico N° 58: Evolución del saldo comercial de Argentina en principales Maquinarias Agrícolas y Agropartes



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE y MOL.

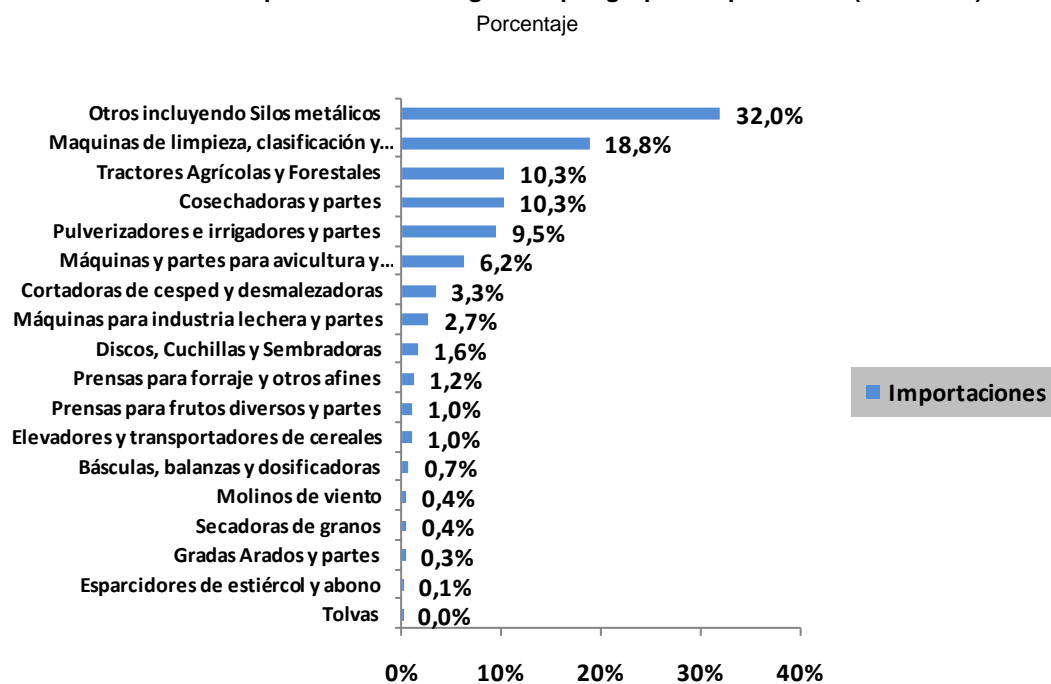
Los principales grupos de maquinarias y partes exportadas desde Argentina en el periodo 2014-2016 son: Pulverizadores, irrigadores y partes (20,3% del total), Discos, cuchillas y sembradores (16,3%) Cosechadoras y sus partes (11,6%), Otros incluyendo silos metálicos (11,5%) y las Máquinas de limpieza, clasificación y selección de granos (10,4%).

Gráfico N° 59: Exportaciones de Argentina por grupos de productos (2014-2016)



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 60: Importaciones de Argentina por grupos de productos (2014-2016)



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

En relación a las importaciones realizadas, también en el periodo 2014-2016, se destacan como principales grupos de maquinaria: Otros incluyendo silos metálicos (32% del total), Máquinas de limpieza, clasificación y selección de granos (18,8%), Tractores Agrícolas y Forestales (10,3%), Cosechadoras y partes (10,3%) y Pulverizadores, irrigadores y partes (9,5%).

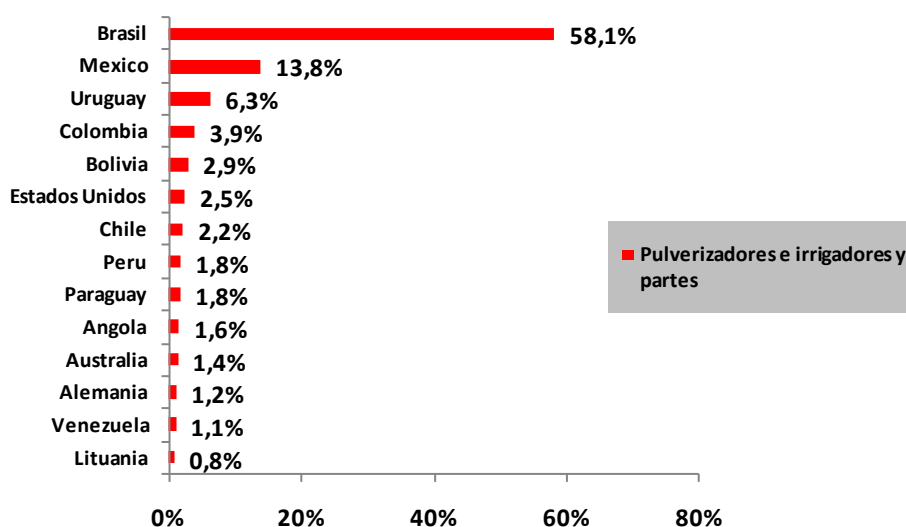
II.2. Análisis de flujos de comercio exterior por grupo de productos

Teniendo en cuenta los principales rubros de exportación e importación, se analizan a continuación los países con los cuales Argentina ha mantenido intercambio.

En el caso de Pulverizadores e irrigadores y sus partes para el período 2014-2016, los primeros puestos de destino, considerando los valores promedios exportados en ese período fueron: Brasil (58,1%), seguido por México (13,8%) y Uruguay (6,3%). Venezuela, que en hace algunos años se ubicaba en los primeros lugares, desde 2013 no se encuentra entre los primeros destinos.

Gráfico N° 61: Exportaciones argentinas de Pulverizadores e irrigadores y partes por destino (2014-2016)

Porcentaje



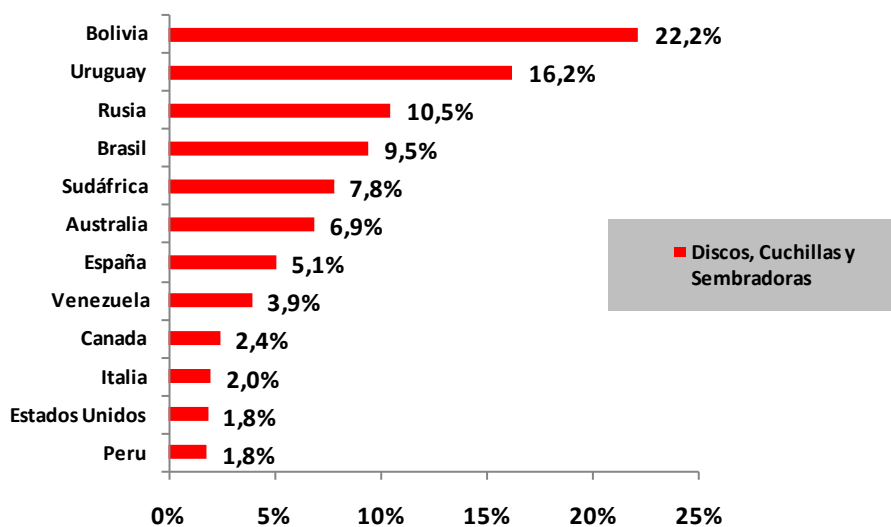
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

En el caso de las exportaciones de Discos, Cuchillas y Sembradoras considerando los montos promedios para 2014-2016 se observa que el principal destino de las

exportaciones argentinas en el rubro fue Bolivia (22,2%), seguido por Uruguay (16,2%) y Rusia con el 10,5% de los envíos al exterior. Además, se destaca la diversificación en otros destinos más distantes, como Sudáfrica (que se ubica en la quinta posición en orden de importancia) y Australia, España, Canadá, Italia y Estados Unidos que explican una porción menor del comercio.

Gráfico N° 62: Exportaciones argentinas de Discos, Cuchillas y Sembradoras por destino (2014-2016)

Porcentaje

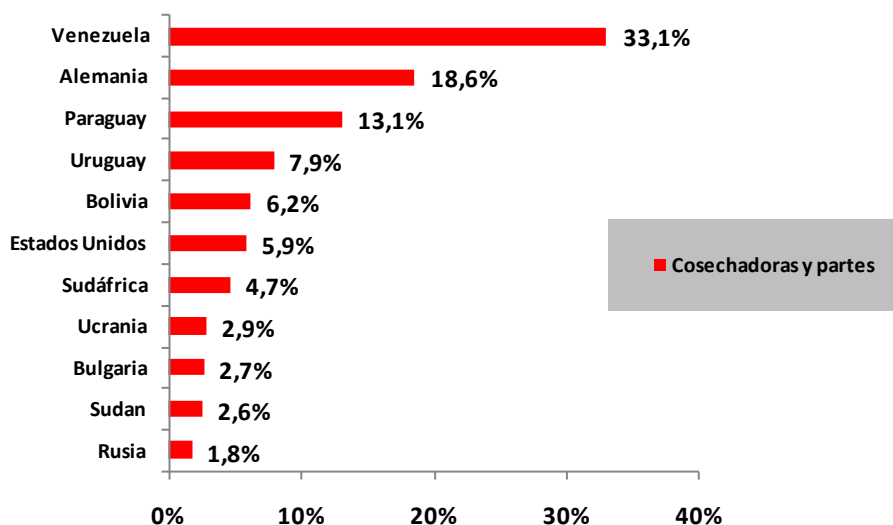


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

En el caso de las exportaciones de Cosechadoras y partes, para 2014-2016, Venezuela lidera el ranking de destinos con un 33,1% de las exportaciones (con una significativa caída en su participación en 2015 y 2016 en relación a años previos) y le siguen Alemania (18,6%), Paraguay (13,1%), Uruguay (7,9%) y Bolivia (6,2%).

Gráfico N° 63: Exportaciones argentinas de Cosechadoras y partes por destino (2014-2016)

Porcentaje

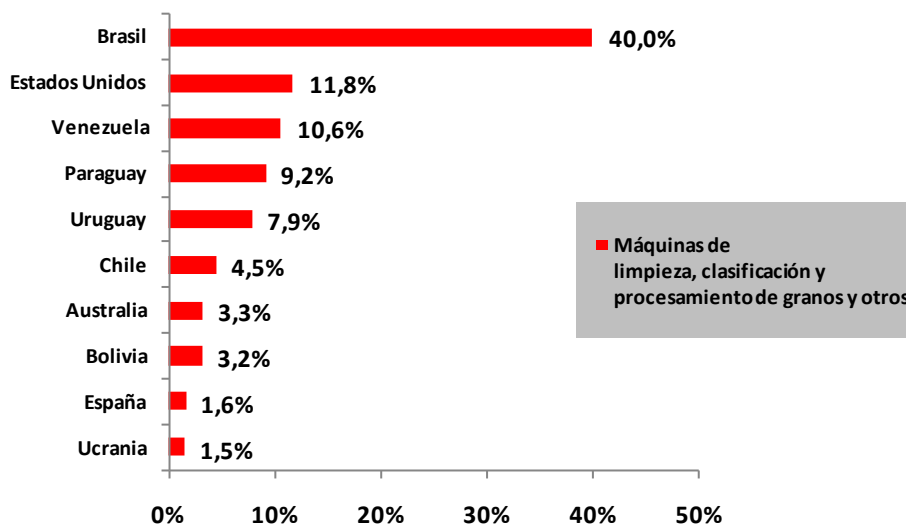


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

En el caso de las Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros para 2014-2016 los principales destinos fueron: Brasil (40%), Estados Unidos (11,8%) y Venezuela (10,6%).

Gráfico N° 64: Exportaciones argentinas de Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros por destino (2014-2016)

Porcentaje

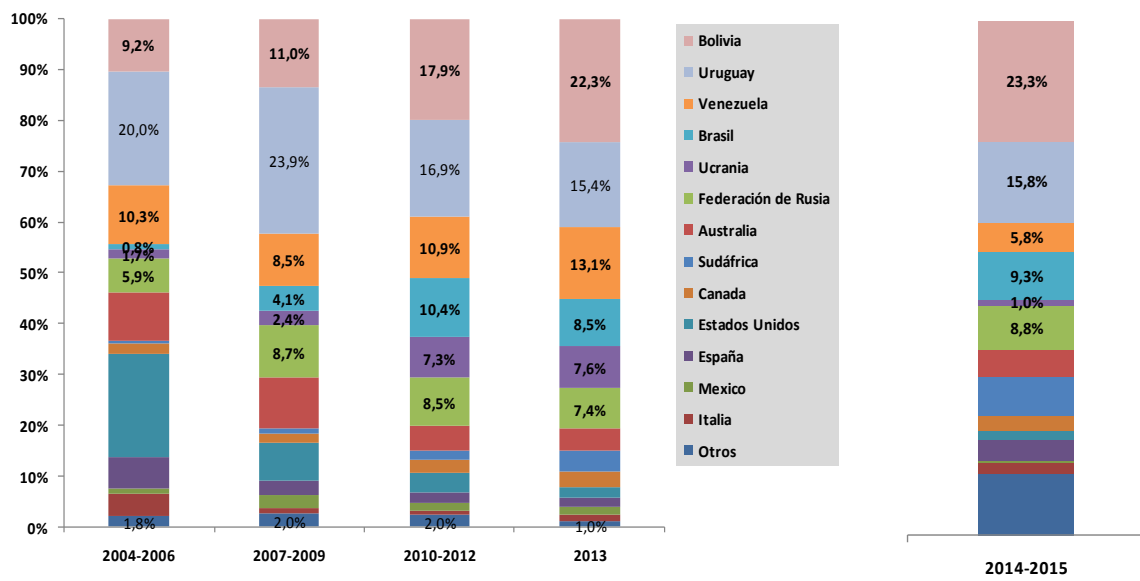


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

A continuación se presenta la dinámica de las exportaciones a la luz de los destinos a los que se han dirigido, desde el año 2004 hasta el año 2015, se ha subdividido en cinco períodos que comprenden los años 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012, 2013 y a partir de la última información oficial disponible se ha tomando en conjunto 2014-2015.

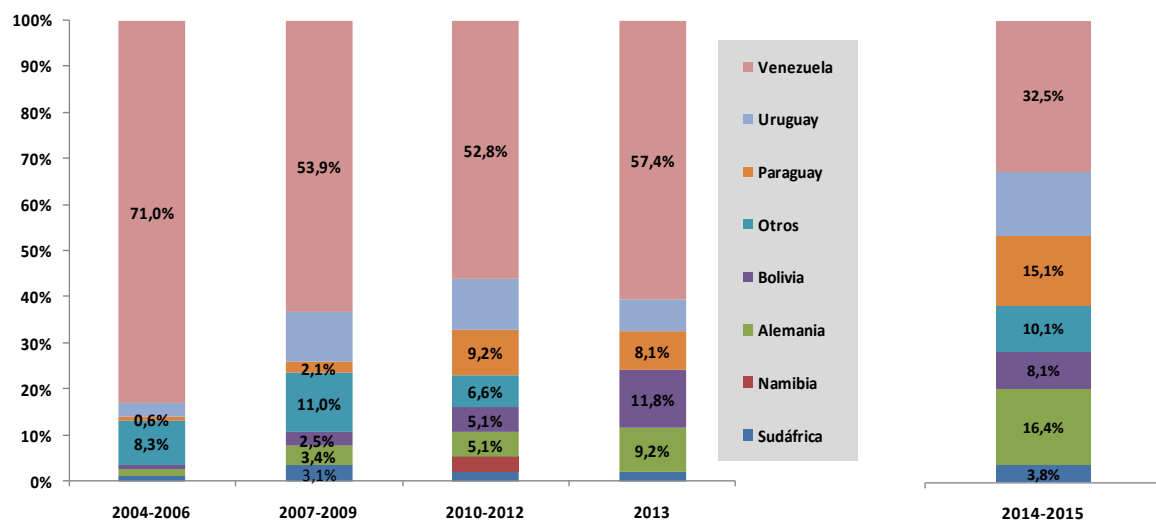
A partir de este análisis, se pueden apreciar los principales cambios en la composición estructurales en los destinos de exportación.

Gráfico Nº 65: Destinos de exportaciones argentinas Discos, Cuchillas y Sembradoras (2004-2015)



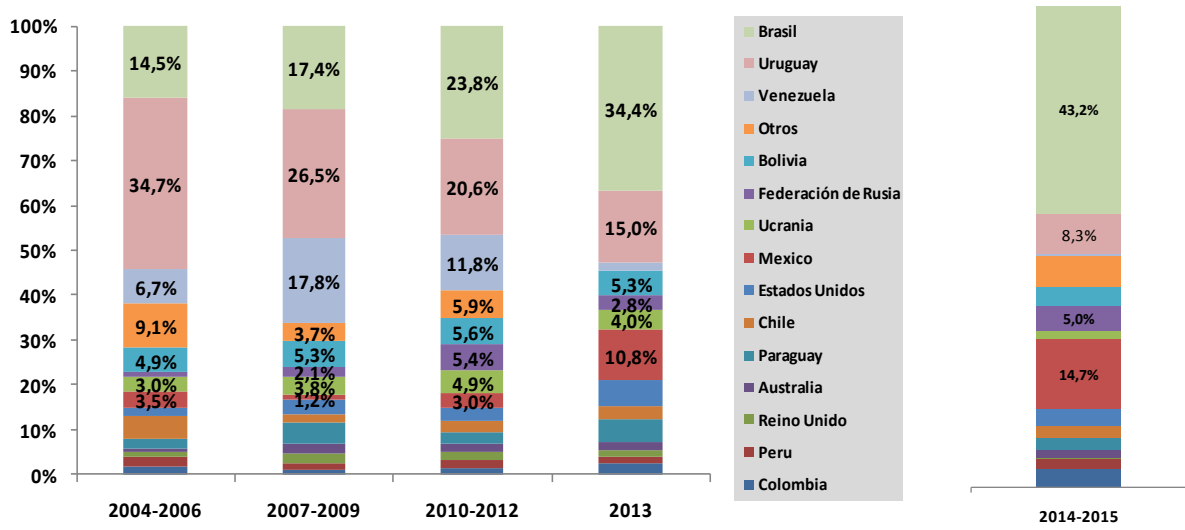
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE

Gráfico Nº 66: Destinos de exportaciones argentinas Cosechadoras y sus partes (2004-2015)



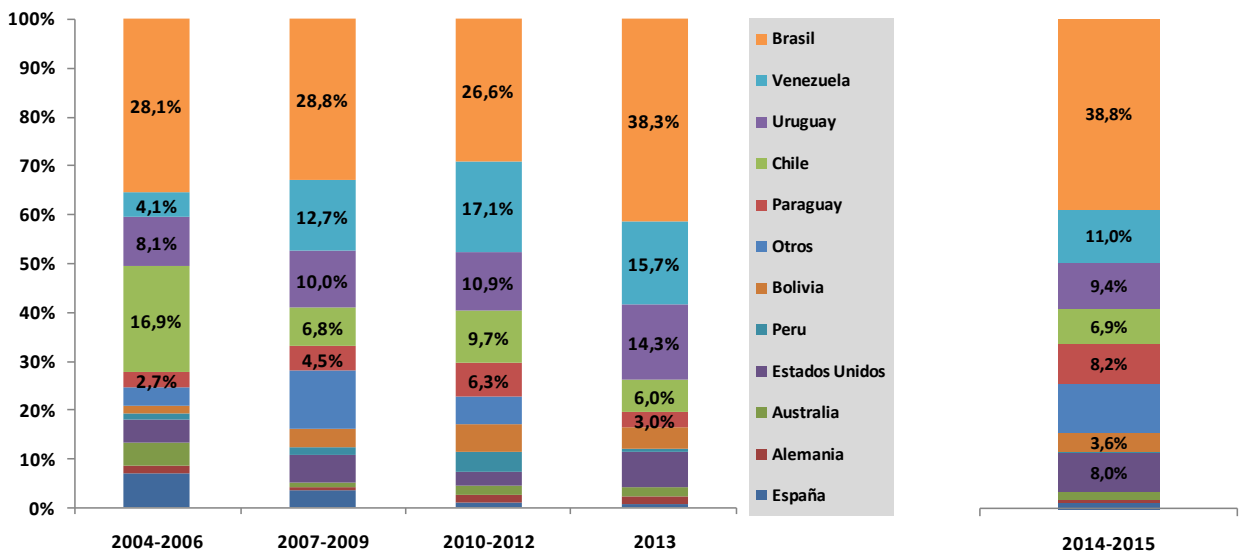
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 67: Destinos de exportaciones argentinas de Pulverizadores e Irrigadores y partes (2004-2015)



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

Gráfico N° 68: Destinos de exportaciones argentinas Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros (2004-2015)



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

II.3. Indicadores de competitividad del sector de maquinarias agrícolas y agropartes

En el presente apartado se desarrollan diversos análisis referidos a la medición del 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 otros precios de la economía, a los fines de detectar aquellos periodos en los cuales se produce un desacople importante, reflejo de problemas de competitividad cambiaria.

II.3.1. Competitividad Sistémica

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.

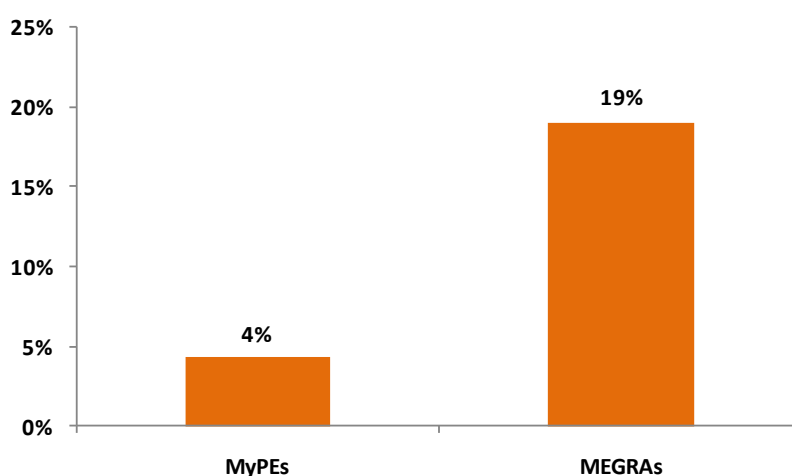
Sin embargo, generalmente si además no son acompañados por la competitividad de corto plazo, signada por la evolución de los costos internos y del tipo de cambio, es muy difícil que las ganancias de competitividad sistémica puedan sopesar desfasajes importantes en materia de costos comparados con los competidores internacionales.

Es por ello que se plantea la necesidad de mantener un monitoreo de indicadores que reflejen la competitividad de corto plazo, como se plantea en los apartados siguientes.

A partir de los relevamientos realizados en el marco del presente proyecto y estudios previos, es posible apreciar que las empresas de menor envergadura tienen una inserción externa muy baja. Las consideradas microempresas (1 a 5 empleados) en general no exportan y las pequeñas (de 6 a 50 empleados) exportan una porción relativamente pequeña de productos, de modo que las exportaciones representan alrededor de 4% de sus ventas totales anuales.

Por el contrario las firmas medianas y grandes (en este caso considerando una firma mediana o grande cuando supera los 50 empleados), de acuerdo con los relevamientos realizados, vende al exterior alrededor de 19% del total de sus ventas anuales. Existen, además, firmas particulares que tienen un nivel de exportaciones más significativo aún, pero mayoritariamente se aprecia un bajo nivel de inserción externa en el sentido que se plantea aquí. A medida que la competitividad sistémica y la de corto plazo se recientes, las empresas reducen sus posiciones exportadoras a favor del mercado interno, que si además también está resentido genera importantes dificultades para las firmas.

Gráfico N° 69: Peso de las exportaciones en las ventas del sector según tamaño de empresa



Fuente: IERAL sobre relevamiento propio

En función de estas cifras, a su vez, es posible estimar que la participación de las exportaciones en el total de ventas del sector de fabricantes de la provincia de Córdoba se ubica entre un rango entre 8 y 13%. Existe, por lo tanto un potencial para la mayor inserción, aunque existen elementos que limitan las posibilidades de este mayor desarrollo exportador.

Conviene señalar aspectos básicos de lo que se entiende por competitividad, antes de continuar con los desarrollos. La competitividad se refiere la capacidad de los productos de competir en los mercados, específicamente la de ser preferidos frente a otros en los mercados internacionales, es decir que está relacionado con las cualidades de los productos y también con sus precios. Para desarrollar la competitividad existen múltiples aspectos a considerar. Para tener una visión global, pueden considerarse los pilares de la competitividad que define el Foro Económico Mundial (Banco Mundial),

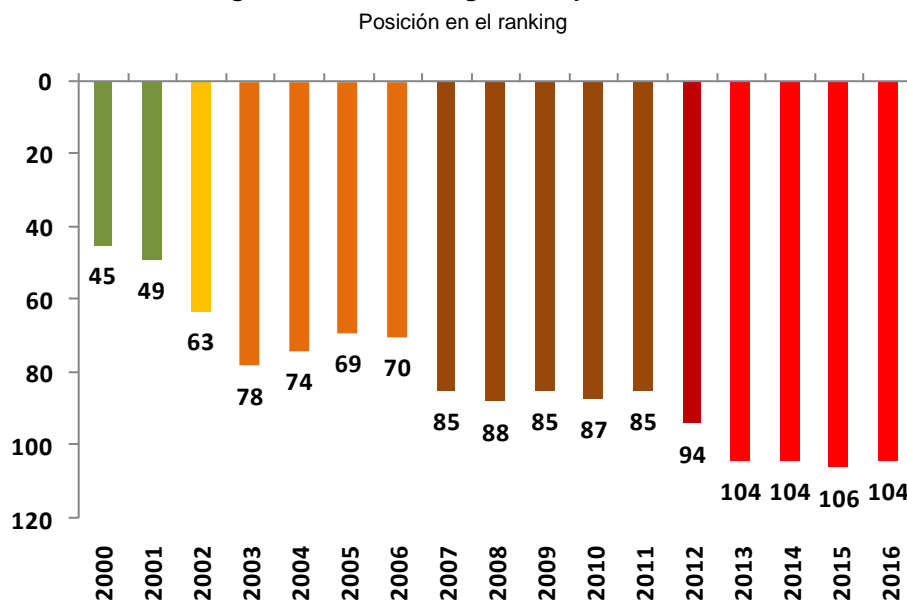
que establece un conjunto de indicadores para medir la competitividad de los países, del siguiente modo, a través de 12 pilares organizados en 3 ámbitos:

- **Requerimientos básicos:** Instituciones, Infraestructura, Entorno Macroeconómico y Salud y Educación Primaria
- **Amplificadores de la eficiencia:** Educación Superior y Capacitación, Eficiencia en mercados de bienes, Eficiencia en mercados laborales, Desarrollo de los mercados financieros, Tecnología, Tamaño del mercado
- **Factores de innovación y sofisticación:** Sofisticación de los negocios, Innovación.

A partir de estos indicadores, el organismo releva a partir de encuestas a diferentes referentes empresariales y de políticas públicas respecto del desarrollo de cada uno de estos pilares en cada país. El conjunto de estos aspectos definen la competitividad desde un punto de vista sistémico, lo que permite analizar las posibilidades de una economía de basar su crecimiento en exportaciones a mediano y largo plazo. En la visión del organismo mencionado, el desarrollo económico exportador se manifiesta en etapas, de modo que el menor desarrollo coincide con exportaciones basadas en ventajas de recursos naturales (y descansa en los primeros pilares), mientras que las ganancias de productividad mayores se obtienen al ir pasando a desarrollos basados en procesos productivos más eficientes (coincidiendo con los pilares del segundo grupo de indicadores) y finalmente la última etapa corresponde a la producción de bienes nuevos y únicos, por lo tanto objeto de las mayores remuneraciones en los mercados (correspondiente a los últimos pilares mencionados).

Para tener una referencia de la situación de Argentina en materia de aquellos pilares de la competitividad que mide el Banco Mundial, puede apreciarse el lugar en el ranking que ha obtenido el país en las últimas ediciones de la medición (en general ha ido variando marginalmente la cantidad de países, siendo 140 en la última edición del relevamiento). Desde el año 2000, la medición ha revelado una importante pérdida de competitividad en los aspectos medidos por el índice, de modo que el país pasó de estar entre los principales 50 países en el orden mundial, a ocupar el puesto 104 en la última medición.

Gráfico N° 70: Posición de Argentina en el Ranking de Competitividad del Foro Económico Mundial

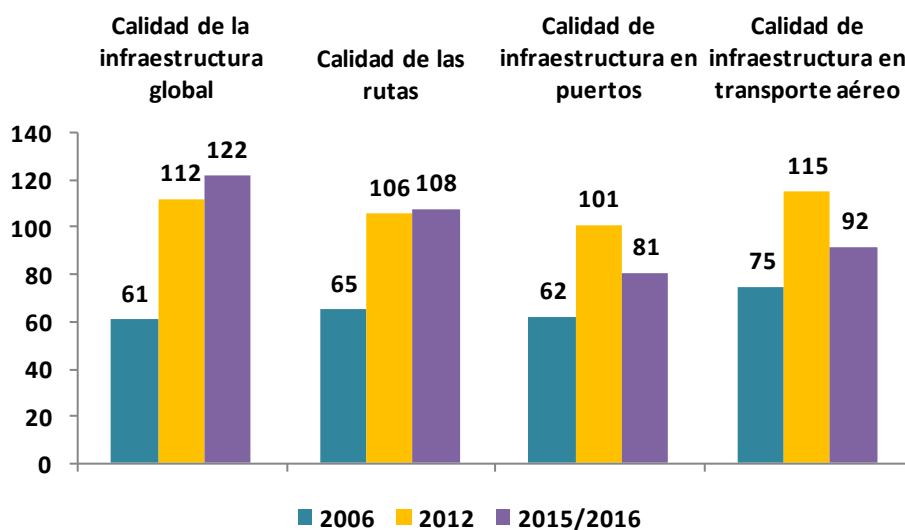


Fuente: IERAL sobre la base de WEF-Banco Mundial

Si bien no es el objetivo desarrollar en abundante extensión los aspectos de competitividad sistémica, es importante reconocer que existen una gran cantidad de aspectos en los cuales Argentina requiere de reformas para generar condiciones para un desarrollo competitivo de largo plazo. Para citar un ejemplo, puede analizarse lo que ocurre en materia de infraestructura en los últimos años, en los cuales se aprecia un empeoramiento relativo (el ranking establece la comparación con otros países) en todos los aspectos de infraestructura de transporte terrestre, marítimo y aéreo entre 2006 y 2012, destacando una mejora relativa entre 2012 y el último informe disponible para 2015/16 en cuanto a infraestructura en puertos y aérea pero que no es suficiente para revertir la situación global.

Gráfico N° 71: Posición de Argentina en Infraestructura en Ranking de Competitividad del Foro Económico Mundial

Posición en el ranking



Fuente: IERAL sobre la base de WEF-Banco Mundial

Si bien estos aspectos que afectan a todos los sectores también requieren una solución sostenida para promover el desarrollo exportador, a continuación se examinan indicadores que reflejan la evolución de la competitividad en el corto plazo, ya que la inserción externa de los productos nacionales puede verse dificultada por los vaivenes en materia de costos (cuando estos se desfasan de los costos en el resto del mundo) y también por las regulaciones que tienen un sesgo anti-exportador (como algunas políticas impositivas), por citar dos casos preponderantes. Estos son los aspectos principales que se evalúan en los apartados siguientes.

II.3.2. Dinámica de costos salariales

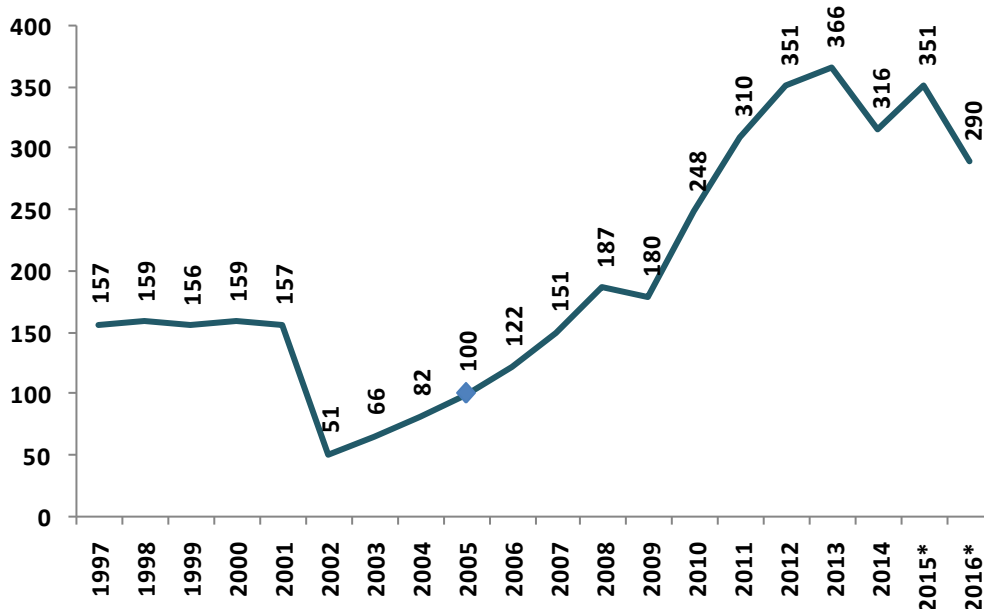
A partir del seguimiento realizado del salario del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes (Rama metalúrgica general), se tiene que el mismo ha evolucionado por encima de lo que evolucionó el tipo de cambio desde el año 2003, con excepción del año 2009, el 2014 y 2016.

Esto implicó un encarecimiento relativo de la mano de obra medida en dólares. Adicionalmente, ocurre que el efecto de la suba de precios también 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.

En 2016 el nivel salarial fue equivalente a aproximadamente 2,9 veces el que prevalecía en el año 2005, cuando la actividad de Maquinarias Agrícolas y Agropartes comenzó a repuntar. Asimismo, la ventaja inicial que había permitido la devaluación, que redujo a un tercio el salario medido en dólares, se había extinguido hacia el año 2007. Desde entonces, el salario en dólares tuvo una tendencia fuertemente creciente, con la excepción de los años 2009 y 2014, cuando la devaluación sobrepasó la evolución salarial y lo ocurrido a finales de 2015 con la liberación del cepo cambiario y el consecuente impacto en el tipo de cambio.

Gráfico N° 72: Salario en el sector de Maquinarias y Equipos

Índice Base 2005=100



Fuente: IERAL sobre la base INDEC, BCRA. * estimado en base a información de los dos primeros trimestres por falta de datos.

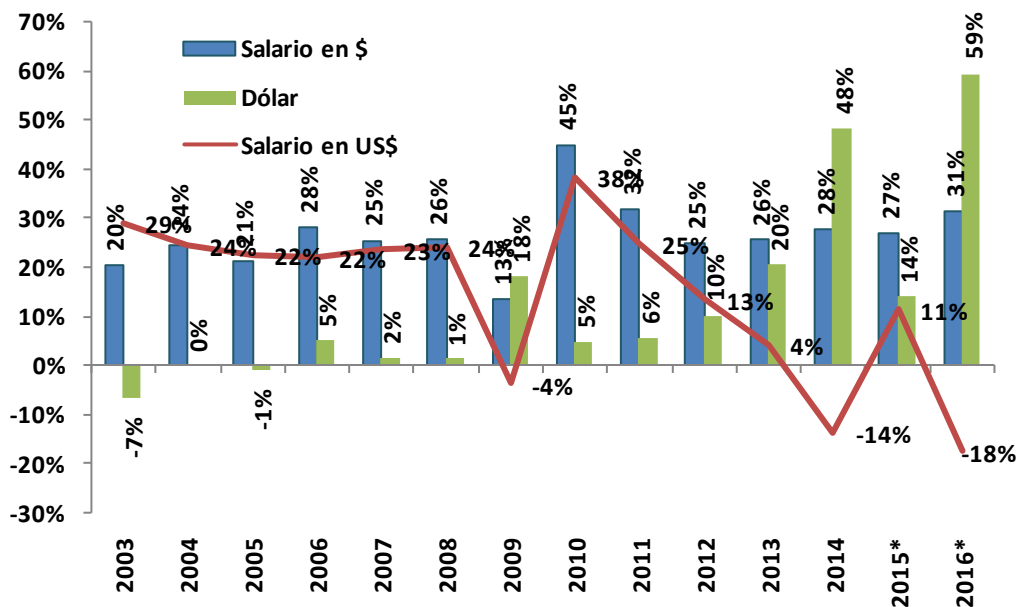
Por otra parte, es importante destacar que en general el ritmo de crecimiento de los salarios por hora definidos en pesos corrientes evolucionó por encima del 25% desde el año 2010, con picos como dicho año, cuando el salario creció 45%, cuando el nivel de devaluación apenas fue del 5%.

Entre 2003 y 2007 crecieron a un ritmo promedio superior al 24% por año, medidos en la divisa americana, mientras que desde 2007 hasta 2015 completarán un crecimiento de 13% por año. El ajuste implicado en 2014, cuando el nivel de devaluación superó el 48% y los salarios nominales crecieron sólo el 28%, terminó compensado en 2015, por lo que esa ventaja de corto plazo se vio extinguida. Durante 2016 se observó un

incremento de los salarios nominales del 31% frente a un nivel de devaluación cercano al 60% que implicó una caída significativa del salario medido en dólares.

Gráfico N° 73: Factores explicativos de la evolución salarial

Cambio porcentual



Fuente: IERAL sobre la base INDEC, BCRA. *Los salarios son estimados en base a información de los dos primeros trimestres por falta de datos.

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.

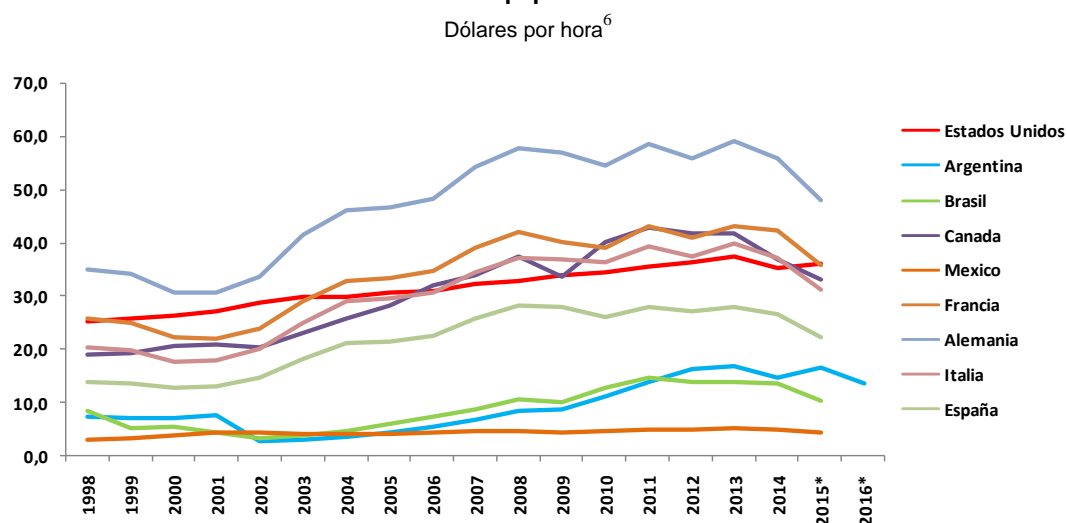
Respecto del salario por hora en dólares en el sector maquinaria y equipos, puede apreciarse que entre los países seleccionados, Argentina presenta salarios superiores a los de Brasil y los de México, aunque inferiores a los de España, Italia, Estados Unidos, Francia, Canadá y Alemania (ordenados crecientemente según el salario hora en 2012).

Tomando como base los salarios 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\$16, lo que implica que se ubican en un 60% del salario 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.

En años recientes, Argentina redujo levemente el nivel salarial en 2014, pero volvió a incrementarlo en 2015, de modo que se ubicó en torno a US\$16,5 la hora. Sin embargo, durante 2016 se observó una nueva caída, para colocar el salario en dólares por hora en niveles inferiores a 2014, alrededor de US\$13,6. En el caso de Brasil, se vieron

reducidos los niveles salariales, principalmente en 2015 por el mayor nivel de devaluación, llevando la estimación salarial a alrededor de US\$10,5.

Gráfico Nº 74: Salarios en dólares comparados internacionalmente⁵ en sector Maquinaria y Equipos



*Fuente: IERAL sobre la base de BLS y estimaciones propias. *Para argentina se ha estimado en base a información de los dos primeros trimestres por falta de datos.*

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 45% de dicha remuneración de referencia. La evolución del salario brasilero también fue creciente, pasando de 14% a alrededor de 40% del salario americano. En 2015, los salarios argentinos se ubicaron, en alrededor de 46% del americano y los brasileros en torno a 29% del mismo.

⁵ 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.

⁶ Incluye pagos directos, costos de seguridad social e impuestos al trabajo, según la metodología divulgada por el organismo emisor.

II.3.3. 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, 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.

II.3.3.1. 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.

II.3.3.2. Resultados del análisis de precios de exportación

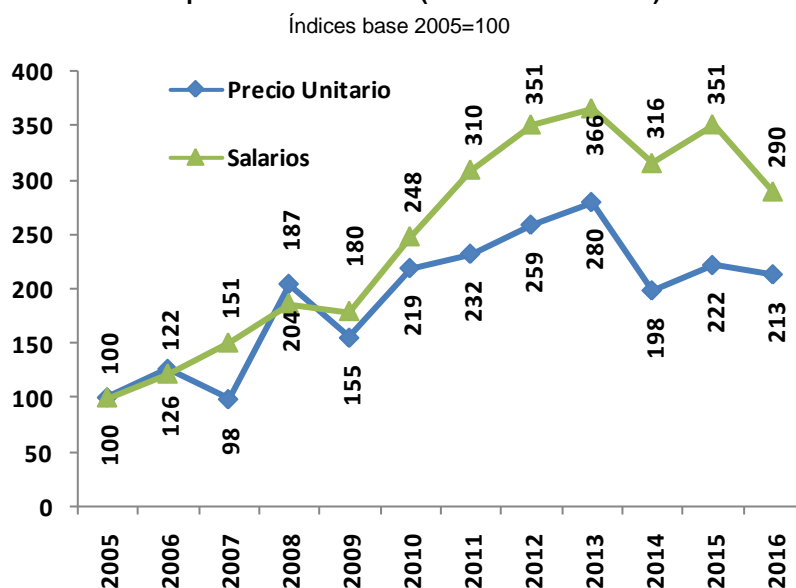
A continuación se presentan resultados del análisis llevado a cabo a partir de los precios de exportación. Como fue presentado, se trata de un análisis basado en los precios de exportación de un número significativo de partidas arancelarias, dentro de las cuales en

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 incorporados 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.

En 2014 se observa una caída en ambas variables de interés en relación al año previo, siendo más pronunciada en el caso de los precios de exportación (disminución del 29% frente a 14% en el caso de los salarios), que se recuperan levemente durante 2015 (sin compensar lo sucedido en 2014) para verse nuevamente deteriorados en 2016, cuando los salarios fueron, en este caso, los que perdieron en mayor medida (caída del 18%).

Gráfico N° 75: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios (medidos en dólares)



Fuente: IERAL sobre la base de Mercosur Online, información del mercado, MECON y estimaciones propias.

Nota: Los salarios se han estimado en base a información de los dos primeros trimestres por falta de datos.

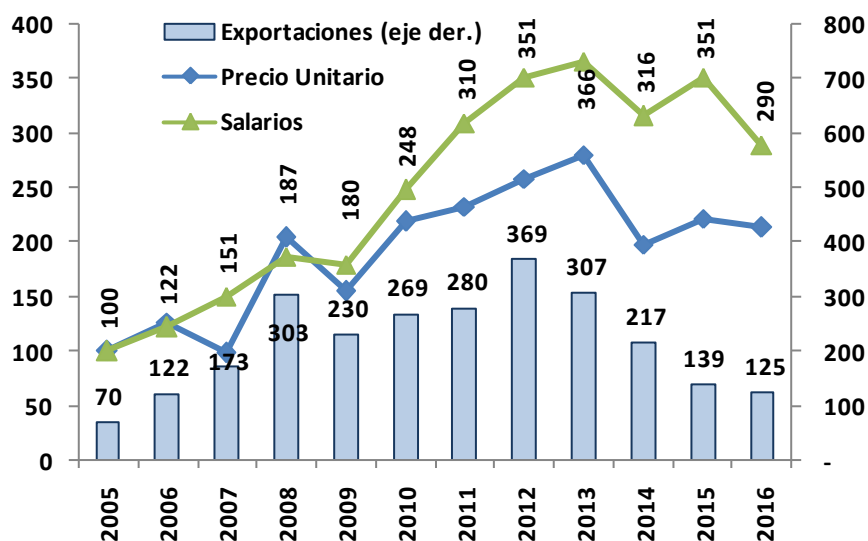
Si se analiza la evolución de precios y salarios ya mencionada, tomando a estos últimos con indicador de costos, puede apreciarse que pasado cierto tiempo de desacople, el fenómeno resulta una limitante de la rentabilidad de las exportaciones, por lo tanto la dinámica de precios interna implicada en los salarios se constituye en un sesgo anti-exportador.

La caída en las exportaciones ocurrida entre 2012 y 2015 puede entenderse en este contexto, debido a la posibilidad de trasladar incrementos de costos a los mercados externos.

Puede apreciarse que entre 2005 y 2008 los precios de exportación crecieron 26,9% por año, mientras que entre 2008 y 2013 sólo lo hicieron 6,5% anualmente. Si ampliamos el cálculo hasta el año 2016, en el periodo 2008-2016 el crecimiento de precios de exportación fue de 0,5% por año, mientras que los salarios en dólares crecieron por encima de 5,6% anual en el mismo periodo.

Gráfico N° 76: Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios (medidos en dólares) y exportaciones del sector

Índices base 2005=100



Fuente: IERAL sobre la base de Mercosur Online, información del mercado, MECON y estimaciones propias

Nota: Los salarios se han estimado en base a información de los dos primeros trimestres por falta de datos.

II.3.4. Presión tributaria y competitividad

A los fines de determinar puntos de referencia en lo que hace al impacto de la presión impositiva sobre el sector, a continuación se presenta un desarrollo para evaluar el peso de la política tributaria sobre la rentabilidad de las actividades de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes.

Para realizar el cálculo del impacto se parte de una empresa hipotética, la cual tiene una estructura de costos que asemeja el promedio del sector de maquinarias agrícolas y agropartes, construida a partir de pedidos de información a diferentes firmas del sector.

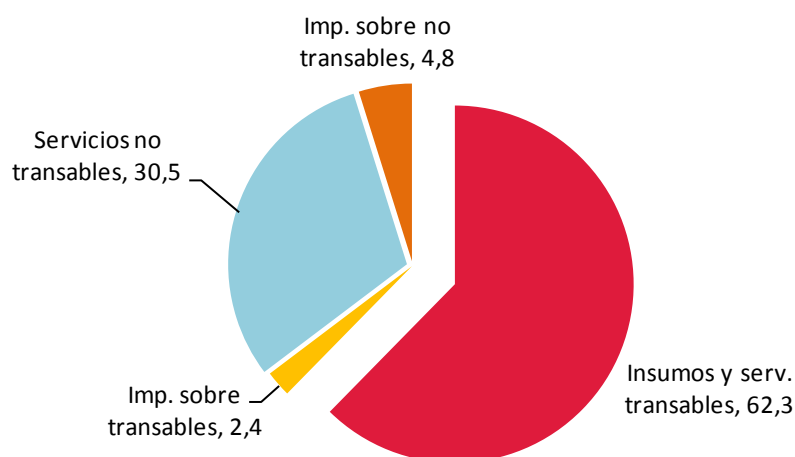
Los principales supuestos a la hora de realizar el ejercicio son los siguientes:

- Situación hipotética, próxima a la realidad de exportadores de máquinas y agropartes.
- Existen costos de insumos y servicios que se ajustan cuando cambia el valor del dólar (transables) y otros servicios que no, en los que su precio se determina en un mercado doméstico, sin influencia de mercados externos.
- La compra de insumos es mayoritariamente de origen nacional, aunque gran parte se realiza en provincia diferente a la de radicación.

- Se consideran los siguientes impuestos (en análisis de impacto de reformas): IDCB, TSH y otras sobre energía eléctrica y gas, IIBB actividad industrial (con efecto cascada), IIBB empresas de otras provincias, contribuciones patronales.
- Se establecen diferentes escenarios para permitir arribar a conclusiones de política pública.

A continuación se presenta la distribución inicial, de la empresa representativa del sector. Allí puede apreciarse que alrededor de 62% de los costos corresponde a insumos y servicios transables, es decir, que su precio está fuertemente vinculado al valor del dólar. Por su parte, 30% de los costos corresponde a servicios no transables (principalmente salarios y servicios tercerizados). Existe un componente impositivo que resulta aproximadamente de 7,2%. Es importante aclarar que los reintegros a la exportación buscan compensar la existencia de impuestos internos, impuestos a las importaciones e impuestos específicos contenidos en los costos. Estos costos impositivos no están contemplados en su totalidad en el ejercicio, por lo tanto la suma de componentes impositivos en el costo de los productos exportables sería mayor.

Gráfico N° 77: Componentes del costo de la producción exportable Maquinaria Agrícola y Agropartes - Empresa hipotética
Como porcentaje del total de costos



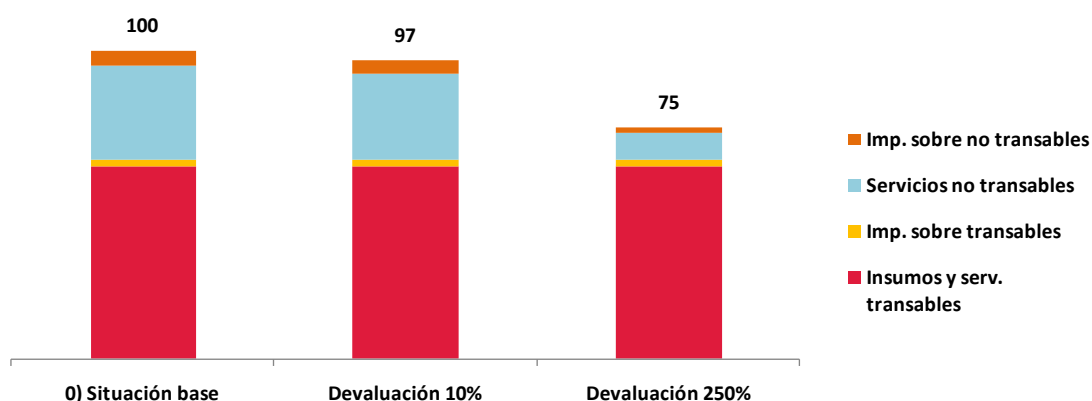
Fuente: IERAL sobre la base de estimaciones

A partir de este modelo simplificado se plantean ejercicios acerca de las posibles mejoras de competitividad (reducción de costos) que pueden surgir por diferentes vías: devaluación, reducción de impuestos y otras mejoras de eficiencia.

Un primer escenario para tener de referencia es aquel en el que lo único que cambia es el valor del dólar, es decir, el tipo de cambio nominal. En el caso de aplicar una devaluación brusca, del 250%, esto permite una reducción de costos del 25%. Esto es así porque como gran parte de los costos está dolarizado o corresponde a bienes y servicios transables, sólo es posible reducir por vía de la devaluación a una parte menor de los costos.

En cambio una devaluación moderada, como puede ser una del 10%, apenas consigue bajar un 3% los costos de la producción exportable, bajo los supuestos considerados. En este caso, el hecho que exista gran proporción de costos transables, también es el principal factor explicativo de la leve reducción de costos.

**Gráfico N° 78: Impacto sobre los costos en dólares de una empresa hipotética
Sector Maquinarias Agrícolas y Agropartes- Empresa hipotética**
En dólares corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de estimaciones

Ahora bien, es interesante plantear hasta qué punto las mejoras que apunten a la competitividad sistémica pueden colaborar en la reducción de los costos en dólares de la producción exportable.

Para ello, se considera el siguiente escenario de "reducción de distorsiones sin devaluación", en el cual se supone que se dan las siguientes reformas:

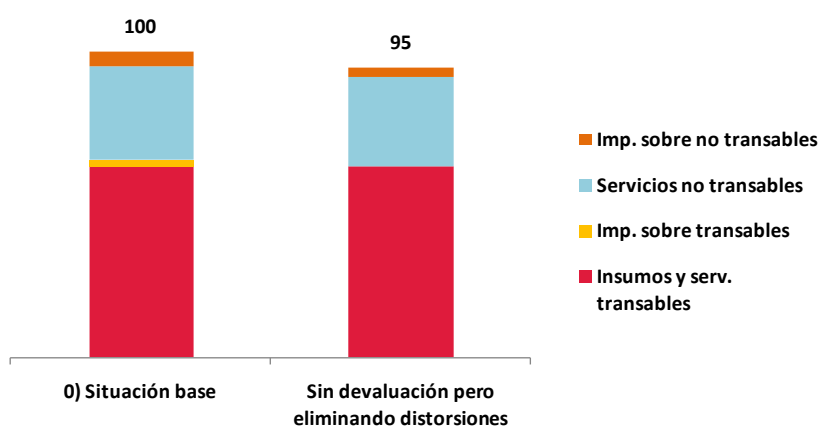
- Reducción a cero de IIBB sobre industrias y proveedores.

- Reducción a cero de IIBB a empresas no radicadas.
- Reducción a cero de TSH y tasas sobre E. Eléctrica y Gas.
- Reducción de 20% en las contribuciones patronales.
- Pacto de competitividad – Reducción de 1% en salarios en dólares.
- Reducción de 20% en costos de transporte.

Tomando en cuenta estas modificaciones que hacen a la competitividad estructural, principalmente se reducen componentes impositivos y en menor medida los costos no transables, quedando inalterados los costos correspondientes a bienes y servicios transables. De esta forma, todas las reformas planteadas permiten una reducción de costos del 5%. Es importante notar que en los negocios de exportación los márgenes son exigüos en este sector, de forma que cualquier mejora puede resultar muy significativa.

Gráfico N° 79: Impacto sobre los costos en dólares de una empresa hipotética Sector Maquinarias Agrícolas y Agropartes- Empresa hipotética

En dólares corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de estimaciones

De esta forma, queda planteado el escenario de fuertes reformas, las cuales dan lugar a una baja relativamente pequeña en los costos a corto plazo. Lógicamente, estas reformas son importantes también a mediano y largo plazo para estimular las inversiones y las exportaciones.

Finalmente, se plantea un caso mixto, en el cual se considera una devaluación moderada y un conjunto de reformas como las del punto anterior, incluso aceptando un reajuste en el costo de la energía, que en términos dolarizados se mantiene por debajo de los países de la región en la actualidad.

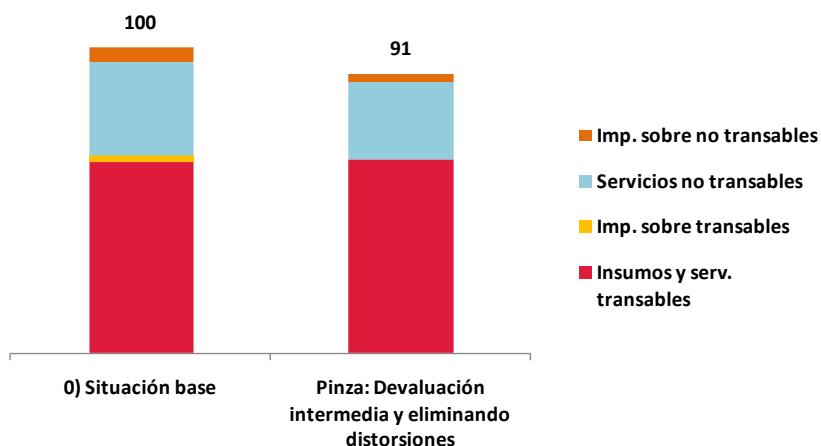
Entonces, en el escenario de "devaluación y reformas" se consideran los siguientes supuestos:

- Reducción a cero de IIBB sobre industrias y proveedores.
- Reducción a cero de IIBB a empresas no radicadas.
- Reducción a cero de TSH y tasas sobre E. Eléctrica y Gas.
- Reducción de 20% en las contribuciones patronales.
- Pacto de competitividad – Reducción de 1% en salarios en dólares.
- Reducción de 20% en costos de transporte.
- Aumento de 20% en tarifas de energía eléctrica y gas natural.
- Devaluación del 15%.

Con este escenario, se produce una suma de efectos, ya que la devaluación permite reducir el peso de los costos de servicios no transables, mientras que las reformas refuerzan esta reducción de costos, y permiten llegar a una situación de reducción de costos de 9%, que resulta más significativa que aplicando sólo reformas o sólo devaluación leve.

**Gráfico N° 80: Impacto sobre los costos en dólares de una empresa hipotética
Sector Maquinarias Agrícolas y Agropartes- Empresa hipotética**

En dólares corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de estimaciones

El análisis de estos casos de escenarios transparenta la relevancia que tiene la estructura impositiva, especialmente la que corresponde a impuestos distorsivos y sin mecanismos de recupero adecuados (impuesto a los ingresos brutos y tasas municipales contenidas en los costos -exportaciones desgravadas-, impuesto al cheque, impuestos al consumo energético, entre otros). También es importante destacar que si bien el impuesto al valor agregado no grava las exportaciones y los créditos fiscales generados en las compras eventualmente pueden recuperarse, la agilidad y la efectividad con la que estos se recuperen resulta sustancial para facilitar las exportaciones, y en su defecto puede generar aumento de costos para la producción exportable, dificultando su inserción en el resto del mundo.

III. EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE CRÉDITO PARA EL SECTOR

III. 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, con el objeto de 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 para el año 2016 completo y estimaciones para el año 2017, según la última información difundida por el Banco Central de la República Argentina (BCRA).

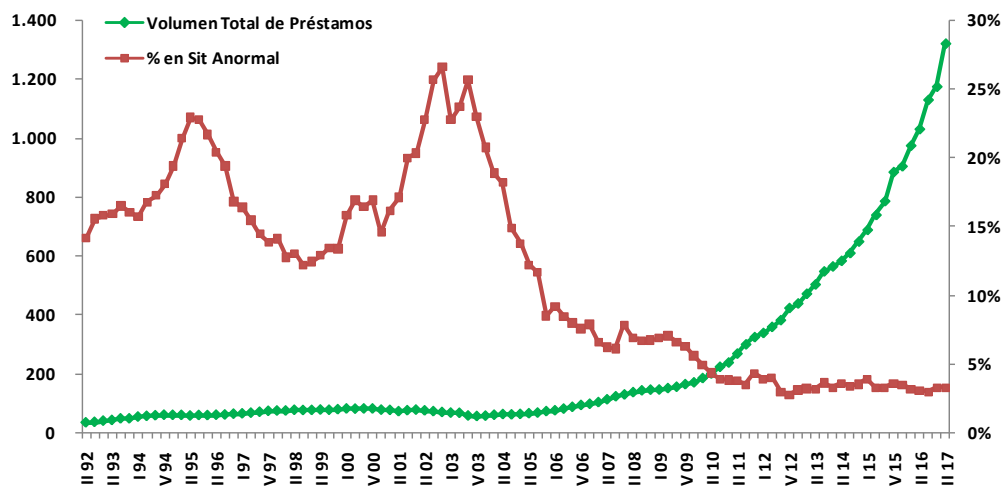
III.1. Nivel general de crédito en Argentina

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 histórico y luego comenzar una tendencia positiva que continúa hasta el segundo trimestre de 2017, alcanzando un volumen del orden de los \$1,320 billones. El crecimiento fue especialmente vertiginoso en los últimos seis 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 3,3%.

Gráfico Nº 81: Créditos totales por trimestre – Total del país

En millones de \$ corrientes

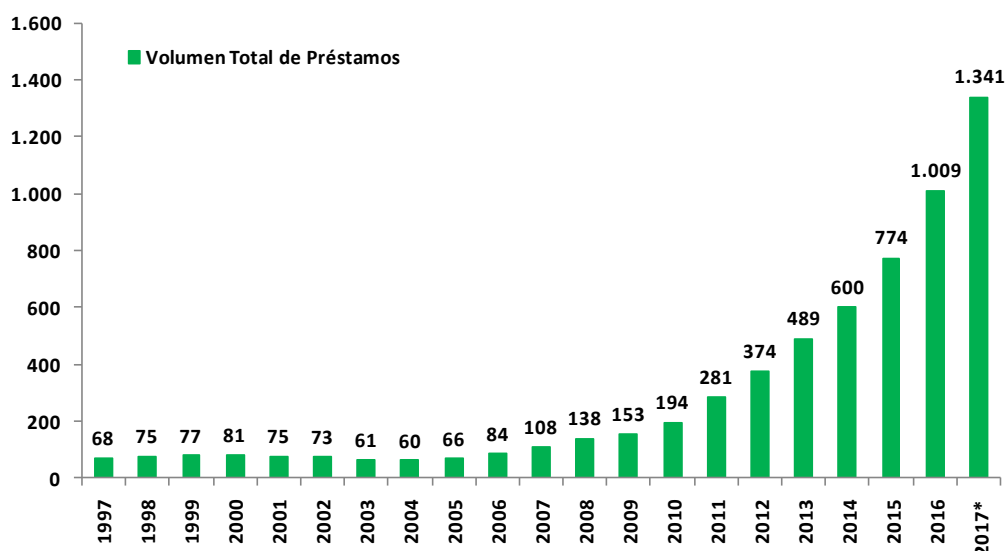


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

En términos anuales, el volumen total de crédito pasó de \$68 miles de millones en el año 1997 a \$490 miles de millones en el 2013, y llegó en 2015 a alcanzar un promedio de \$774 mil millones. Para el año 2016 se alcanzó un promedio de \$1.009 mil millones. Para este año, se espera que en promedio, alcancen \$1.341 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 Nº 82: Créditos totales – Total del país

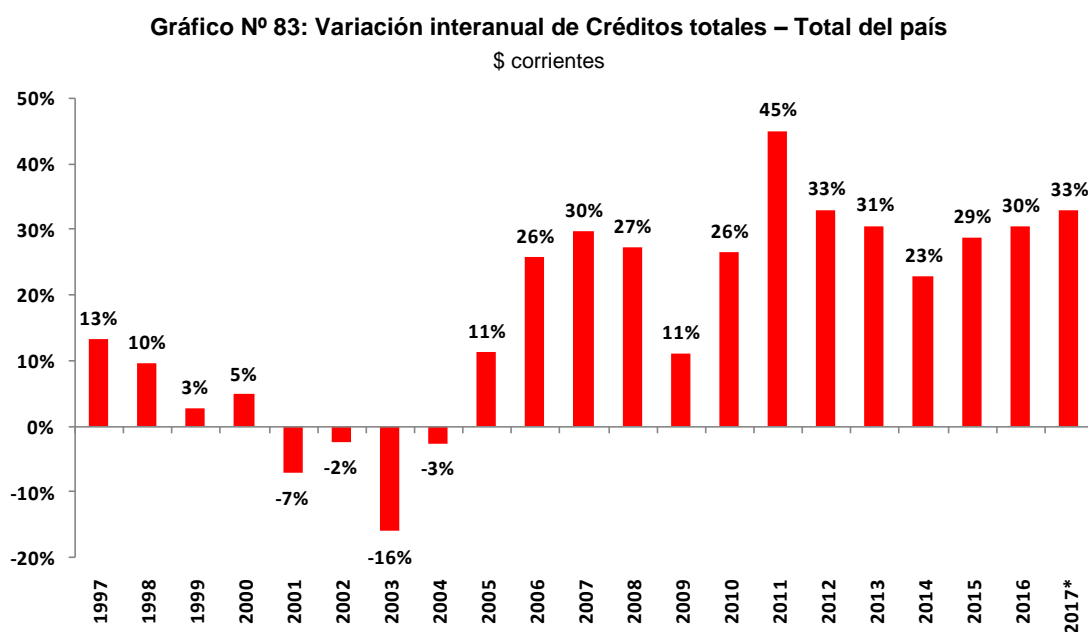
En \$ corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

La tasa de crecimiento anual del volumen de créditos sufrió una contracción asociada al final de la convertibilidad 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 se verá, el análisis se modifica si se descuenta el efecto de la inflación. El crecimiento de los últimos 11 años, a excepción del 2009, fue superior al 20% anual, teniendo en 2011 un crecimiento récord de 45% y con expectativas que en 2017 se ubique en un crecimiento aproximado de 33%.

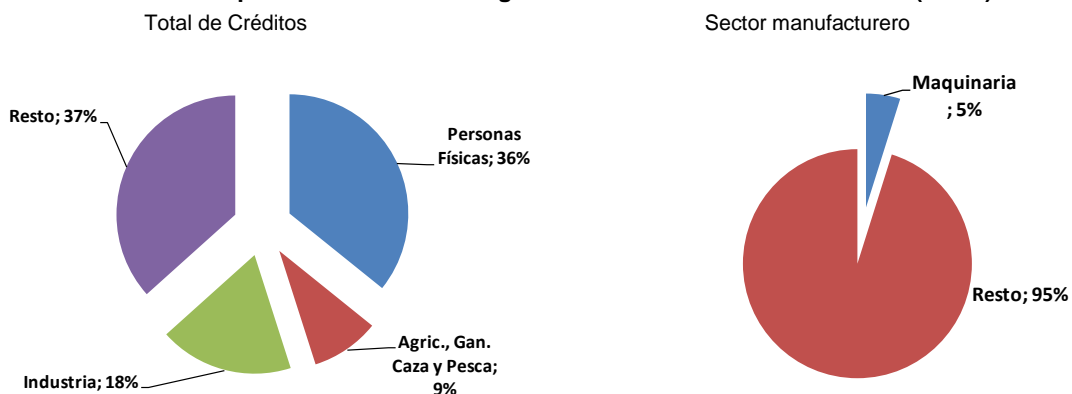


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

Resulta interesante apreciar la composición de este volumen de crédito en la actualidad. Se prevé para 2017 que el 36% del crédito sea destinado a Personas Físicas, mientras que el sector industrial sea receptor de 18% del volumen de crédito total. Al mismo tiempo, los sectores dedicados a los Productos Primarios recibirían 9% del total.

Del total recibido por los sectores industriales, por su parte, el sector de maquinarias (incluyen agrícolas y otras maquinarias de producción) representaría 5%. En los próximos apartados se realizará un examen de la evolución del crédito recibido por cada sector.

Gráfico N° 84: Composición del crédito según el sector económico de destino (2017*)



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

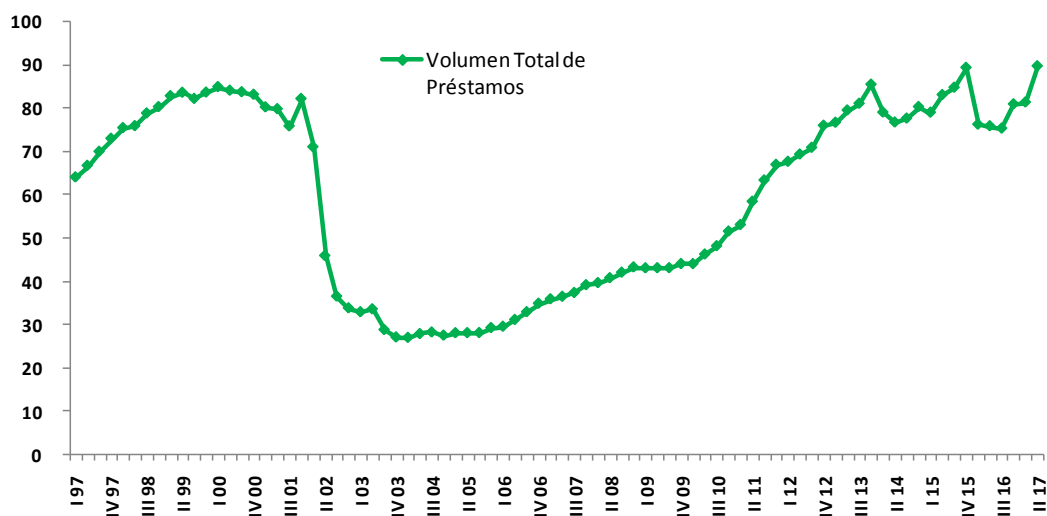
Conviene ahora analizar los flujos de crédito descontando el efecto inflacionario, para lo cual se deflactan las cifras utilizando el índice de precios mayoristas de INDEC.

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. En 2016 se evidenció una leve caída en los primeros 3 trimestres respecto al año anterior que repuntó luego durante el último trimestre del año, provocada por una aceleración del fenómeno inflacionario y un contexto recesivo de la economía. Durante los dos primeros trimestres de 2017, se observa que la tendencia de crecimiento continua, en un contexto en el cual el proceso inflacionario se encuentra desacelerando, pero siguen observándose efectos del mismo.

Gráfico N° 85: Créditos totales por trimestre – Total del país

En \$ constantes de 1997⁷



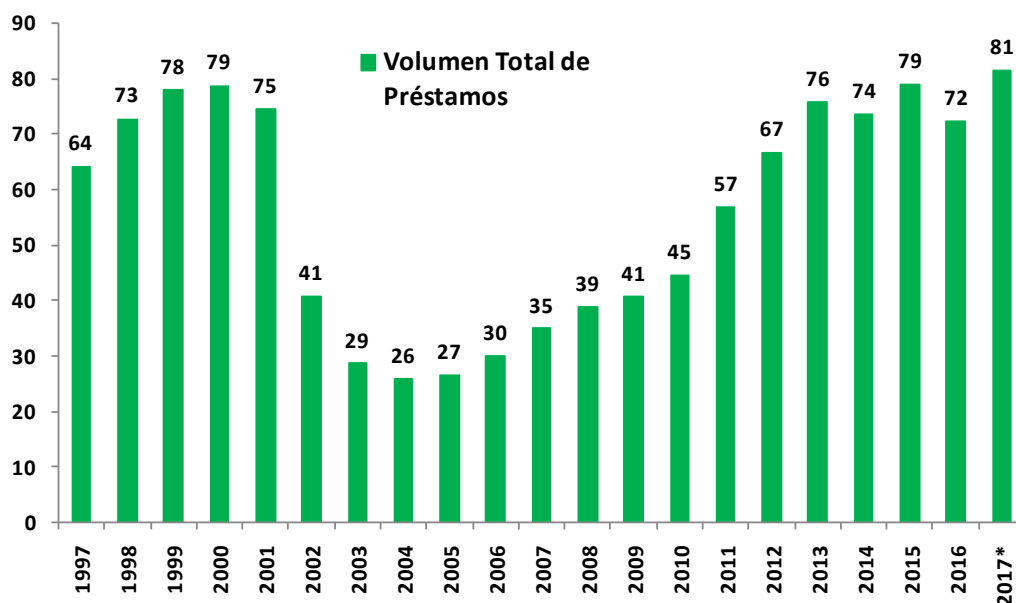
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, el promedio del año 2000 representó el máximo valor verificado en el periodo analizado, alcanzando la cifra de \$79 miles de millones (a precios constantes de 1997). El crecimiento experimentado en los últimos tres años, ha alcanzado para que en 2015 iguale al máximo anterior y que durante 2016 se haya observado una caída del 8% respecto del año previo (\$72 miles de millones). Se espera que en el año 2017 se supere el máximo observado de créditos totales hasta el momento alcanzando \$81 miles de millones.

⁷ Deflactado por el índice general de precios al por mayor, válido para el resto de las deflataciones del presente apartado, salvo indicación en contrario.

Gráfico N° 86: Créditos totales – Total del país

\$ constantes de 1997

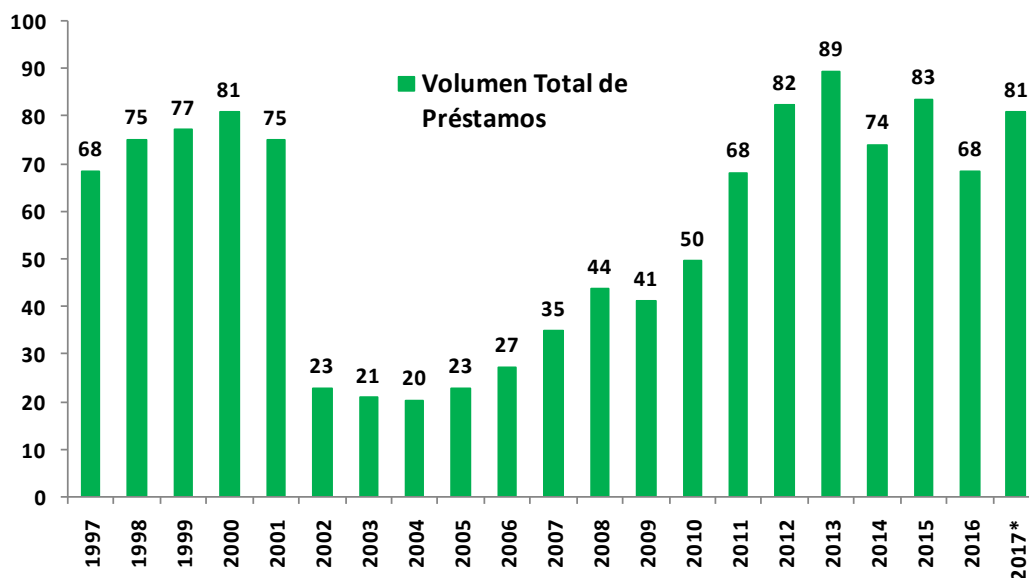


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

Si se examina el volumen de crédito medido en dólares, para 2016 se redujo aun más correspondiéndose con U\$S 68 millones, reflejando también una merma. Las estimaciones para 2017 muestran un nuevo incremento, con U\$S 81 millones (relacionado con la evolución reciente del tipo de cambio en Argentina).

Gráfico N° 87: Créditos totales – Total del país

En U\$S corrientes

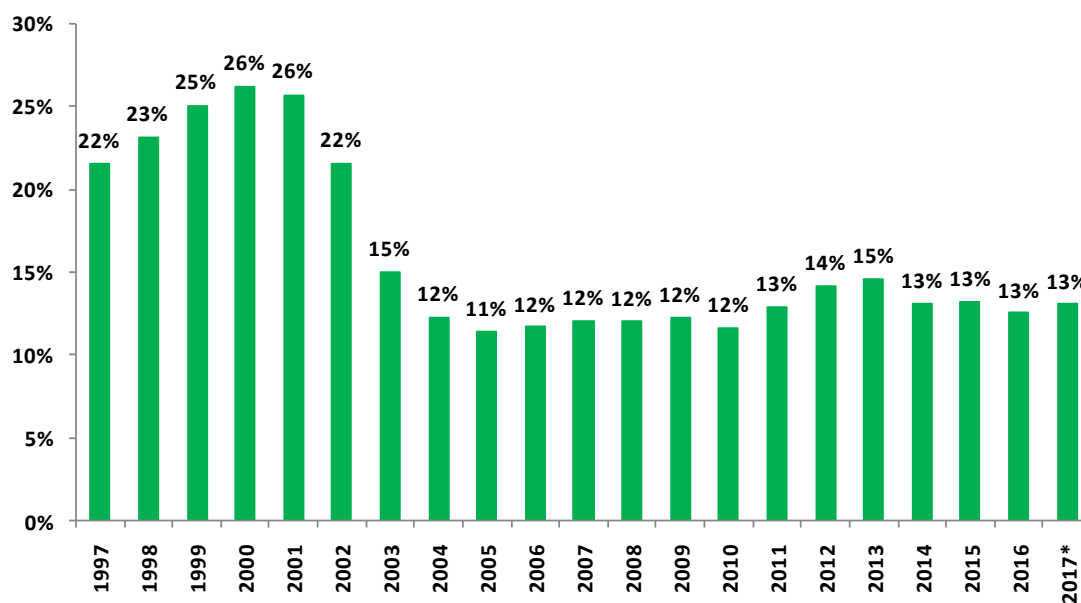


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 alrededor del 26% del PBI, cayendo abruptamente esa relación entre los años 2002 y 2004. A partir de entonces, el volumen de crédito representó 12% del PBI entre 2005 y 2010 y llegando al 15% en 2013, para luego nuevamente descender levemente en 2014, 2015 y 2016 (13%). Se espera que durante 2017 se mantenga el porcentaje de los últimos años.

Gráfico N° 88: Créditos totales – Total del país
En % del PBI



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.. *2017 en base a datos del primer semestre

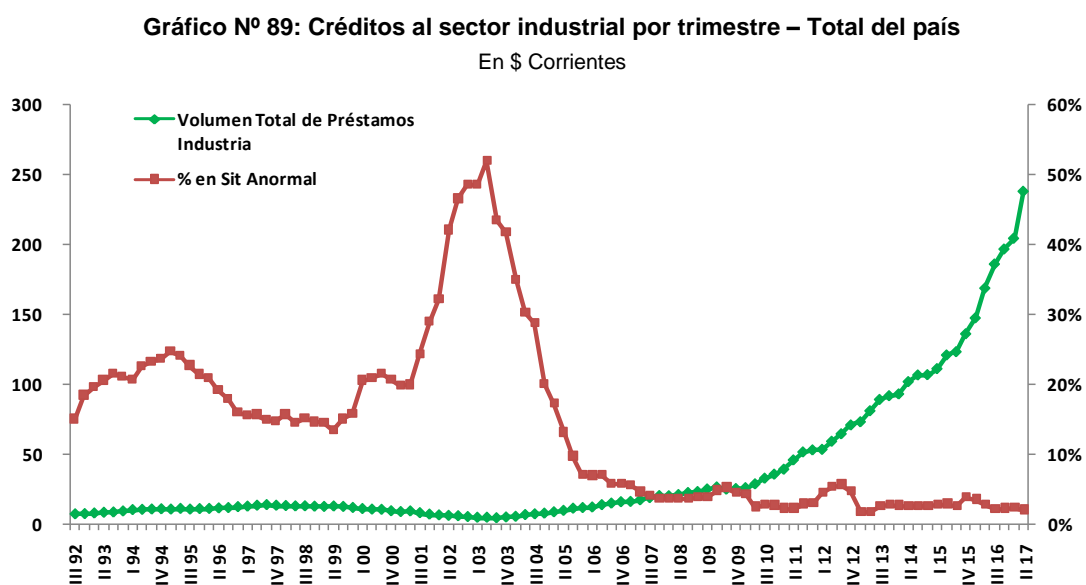
III.2. Nivel de crédito a sectores económicos en Argentina

III.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). Luego, la tendencia fue creciente y en el segundo trimestre de 2017, el volumen de este tipo de préstamos alcanzó los \$238 miles de 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%. Esta situación es coincidente con lo que ocurrió con el volumen total de crédito a nivel nacional, aunque se encuentra en un valor levemente inferior, de un poco más de 1 punto porcentual.



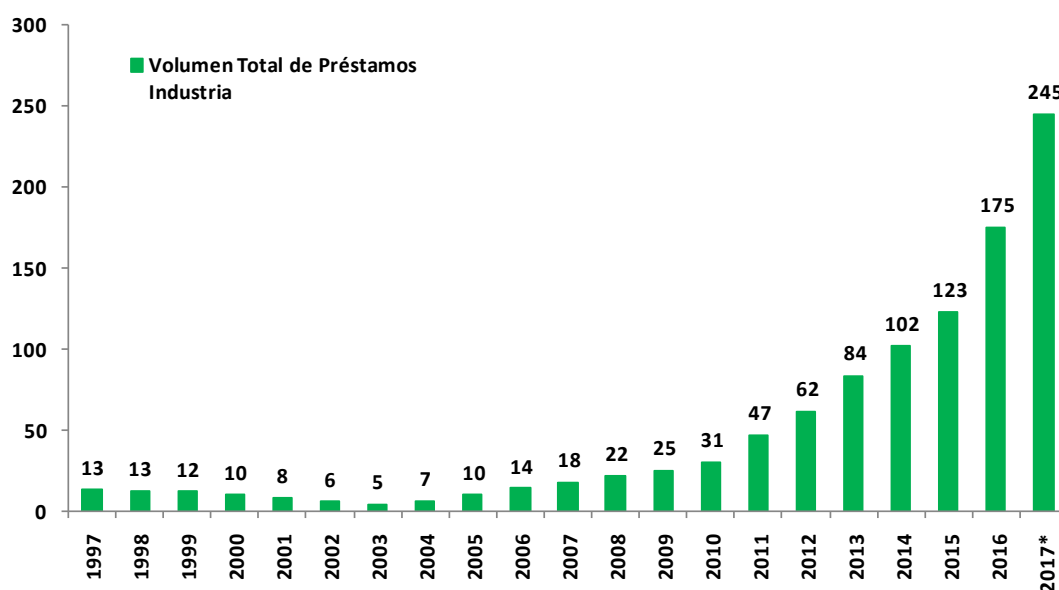
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA

Considerando los promedios anuales, el volumen total de crédito pasó de \$13 mil millones en el año 1997 a \$83,8 mil millones en el 2013, y alcanzó los \$123 mil millones en 2015.

En 2016 superó el monto alcanzado el año previo en un 42%, llegando a \$175 miles de millones y para 2017 se espera que siga aumentando, llegando a ser \$245 miles de millones. Se observa que la expansión del crédito también impactó fuertemente en el financiamiento a sectores industriales.

Gráfico N° 90: Créditos al sector industrial – Total del país

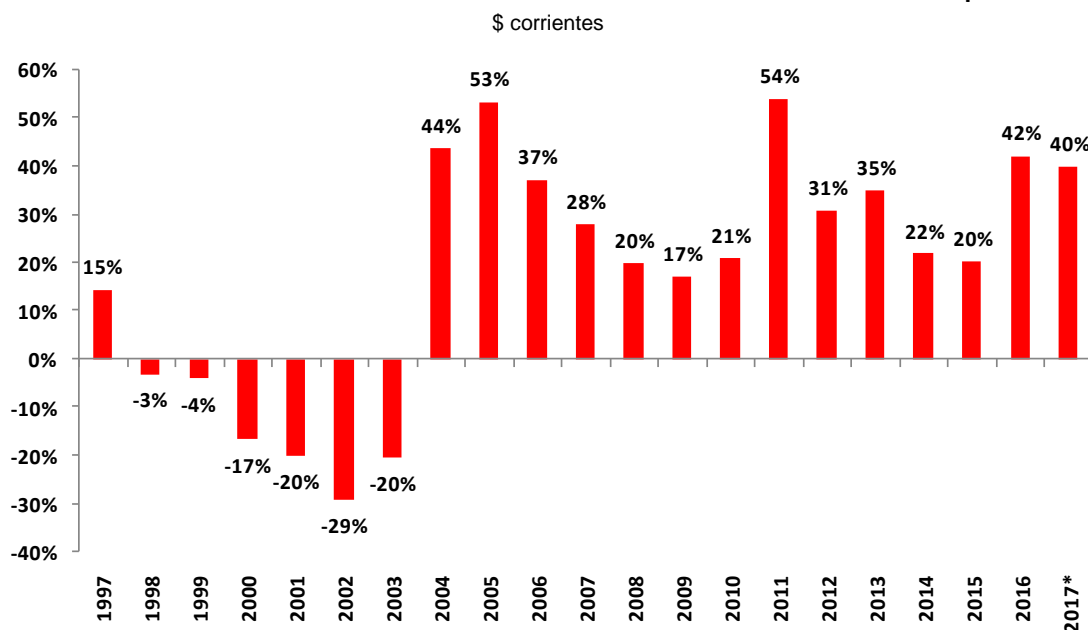
En \$ Corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 2016 se ubicó alrededor del 42%, siendo sustancialmente superior a lo observado en 2014 (22%) y 2015 (20%). Para 2017 se espera un crecimiento levemente inferior a 2016, cercano al 40%. De esta forma, el crecimiento del crédito a los sectores industriales superaría al observado para el total de créditos otorgados, siendo mayor a éste en un 7% aproximadamente.

Gráfico N° 91: Variación interanual de créditos al sector industrial – Total del país



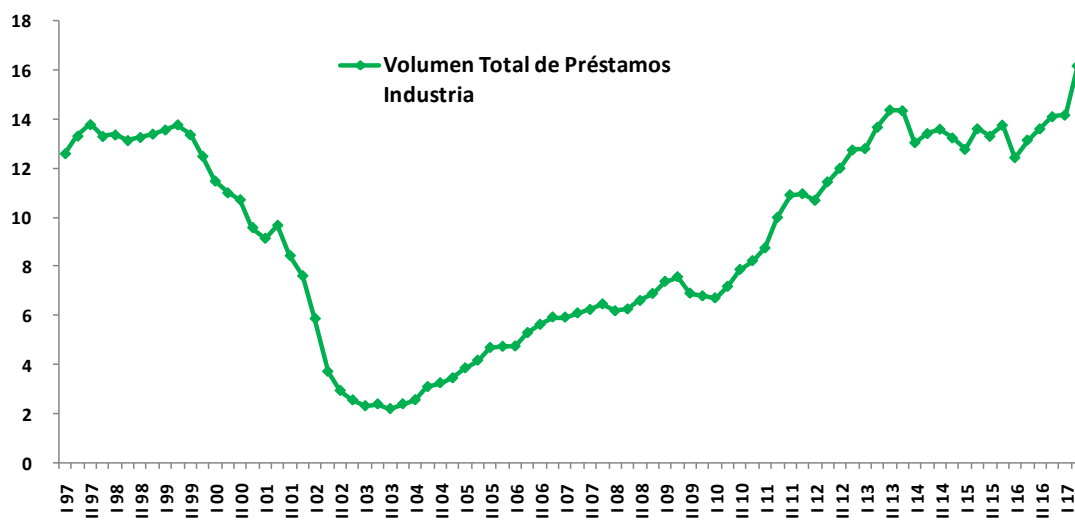
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 permitió ya hacia finales del 2012 superar los niveles de crédito observados en los últimos años de la década del 90.

Gráfico N° 92: Créditos al sector industrial por trimestre – Total del país

En \$ constantes de 1997⁸

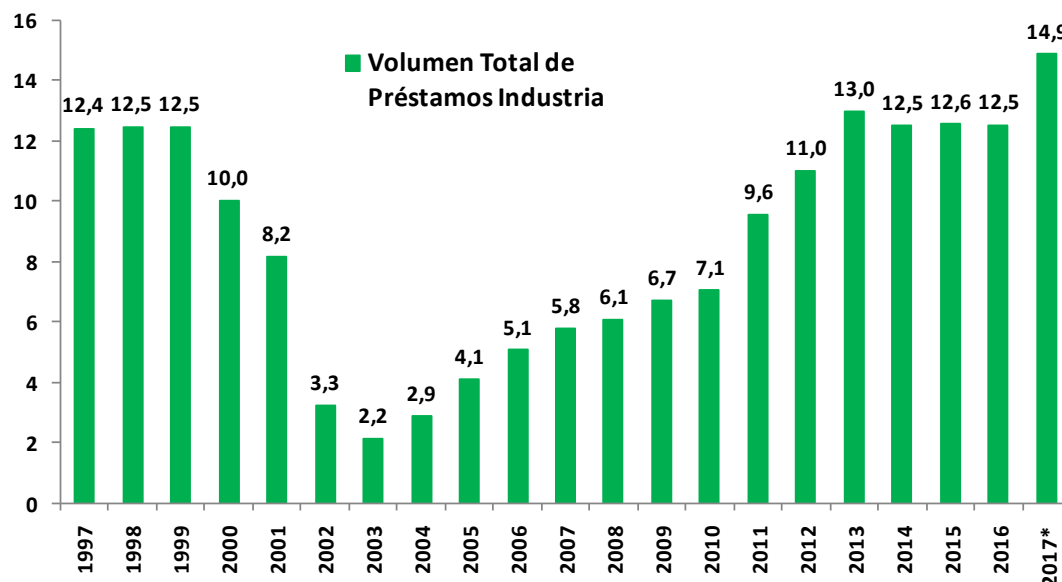


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, el promedio de préstamos en 2014 se encontró en niveles similares a los de finales de la década de 1990. En 2016 se situó en \$12,5 miles de millones a precios constantes; se espera que en 2017 el promedio de préstamos se encuentre en su nivel máximo, medido a precios constantes, alcanzando \$14,9 miles de millones.

Gráfico N° 93: Créditos al sector industrial – Total del país

En \$ constantes de 1997⁹



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC. . *2017 en base a datos del primer semestre

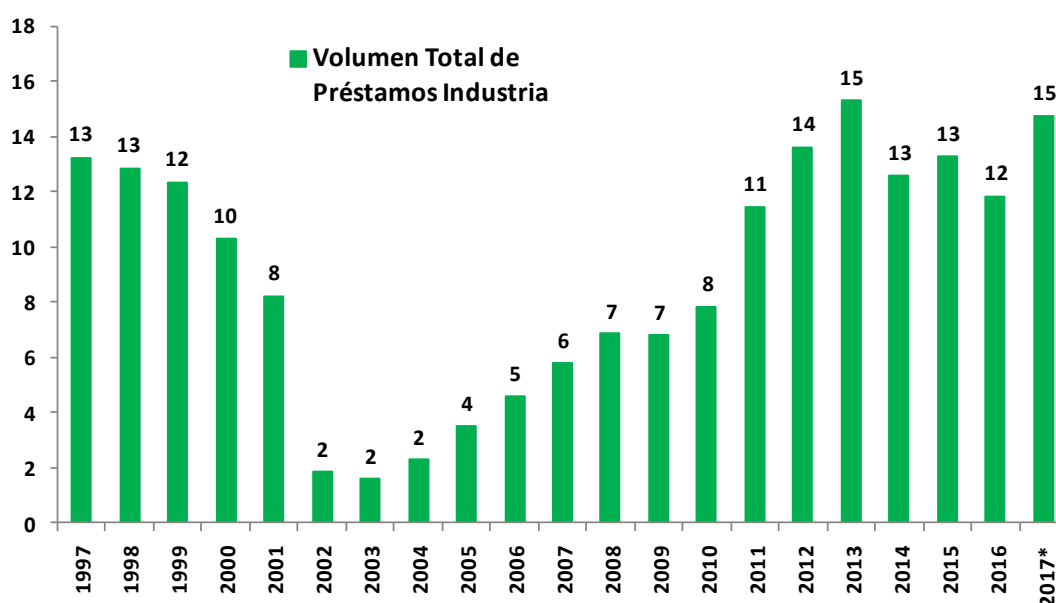
⁸ Deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de productos industriales.

⁹ *Vid nota 3.*

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, alcanzando US\$13 mil millones, mientras que ya en 2013 se alcanzó un valor superior. En 2015 se ubicó en los US\$13 mil millones, mostrando un leve retroceso respecto a 2013. En 2016 se observó un nuevo retroceso, llevando el nivel de crédito a US\$12 mil millones y, para 2017 se espera una situación similar a la mencionada para 2013.

Gráfico N° 94: Créditos al sector industrial – Total del país

En U\$S corrientes

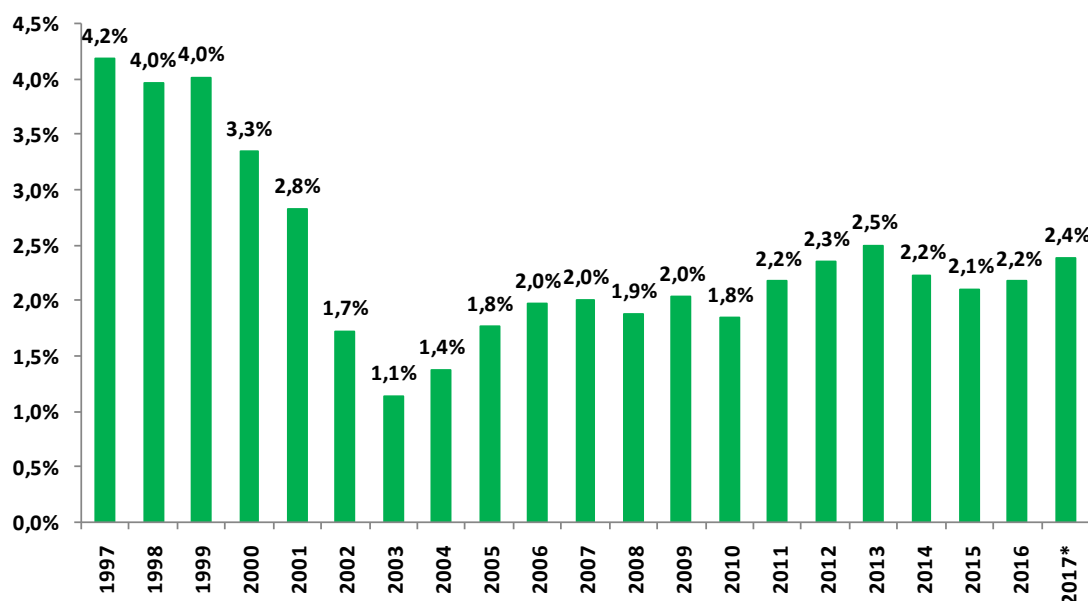


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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% del PBI. A partir de entonces, el volumen de crédito al sector industrial creció hasta llegar a 2,5% en 2013. Para 2016 representó el 2,2% del PBI (similar a lo ocurrido para los dos años precedentes) y para este año se espera que implique el 2,4% del PBI.

Gráfico N° 95: Créditos al sector industrial – Total del país

En % del PBI



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

III.2.2. Nivel de crédito otorgado a sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos

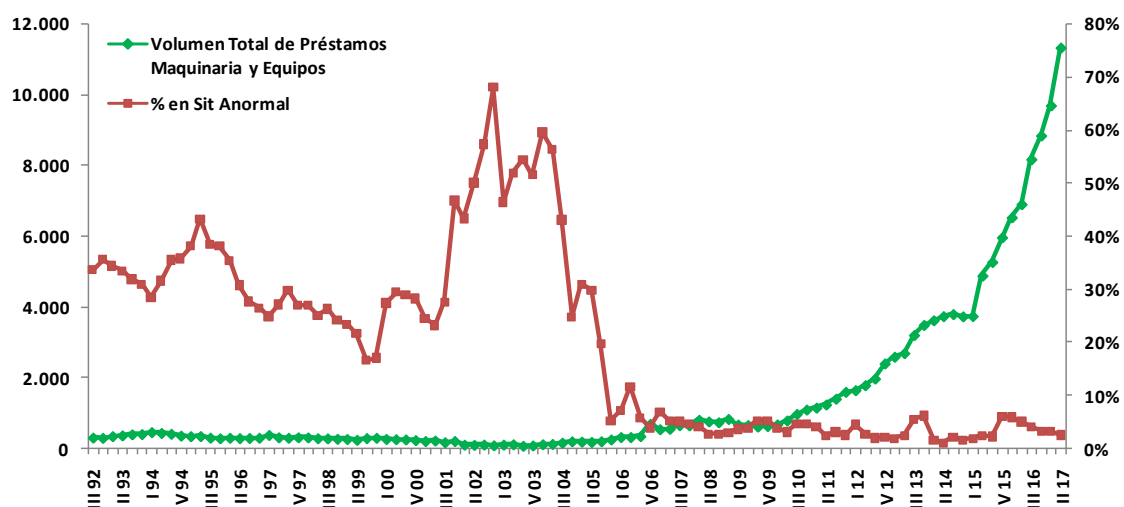
Del mismo modo que en los casos anteriores, ahora se analiza el volumen de créditos otorgado a sectores industriales Fabricantes de Maquinaria y Equipos, que es la mayor desagregación que puede obtenerse con el fin de abarcar al sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes, medidos en moneda corriente, 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 segundo trimestre de 2017, el volumen para el sector analizado alcanza los \$11.312 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. En el segundo trimestre de 2017 fue del 2,6%.

**Gráfico N° 96: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre
Total del país**

En millones de \$ corrientes

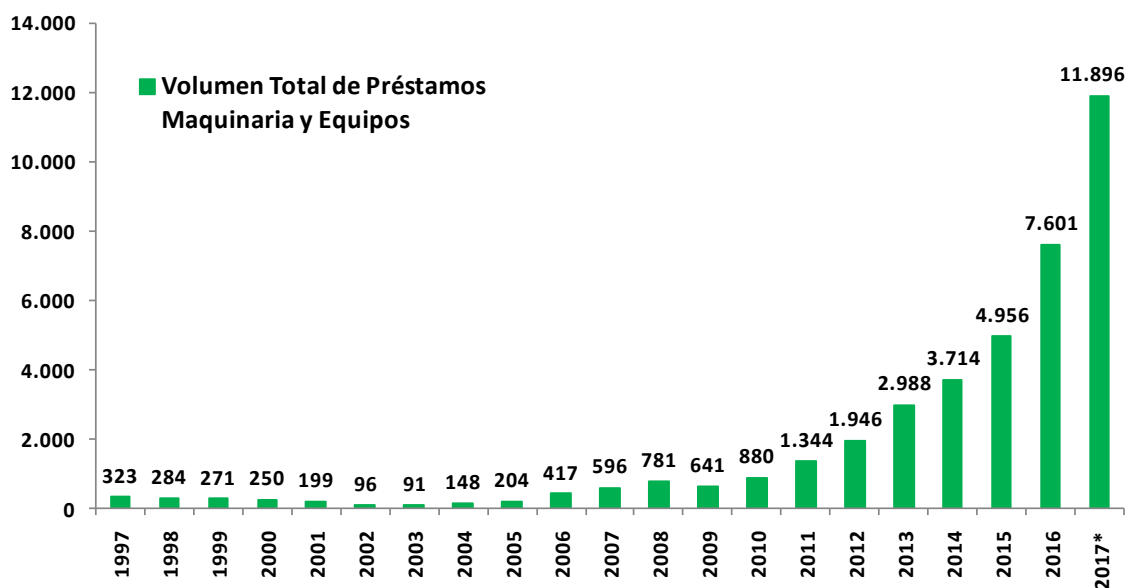


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

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 \$4.956 millones en 2015. Durante el año 2016 superó los \$7.600 millones, lo que implicó un incremento del 53%. La tasa de crecimiento esperada es aún mayor para 2017, lo que permitirá alcanzar un volumen total de crédito para el sector de \$11.896 aproximadamente. Como se observa, el crecimiento se ha acelerado de forma drástica estos últimos años, impulsado además por el crecimiento del nivel de precios de la economía.

Gráfico N° 97: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país

En millones de \$ corrientes



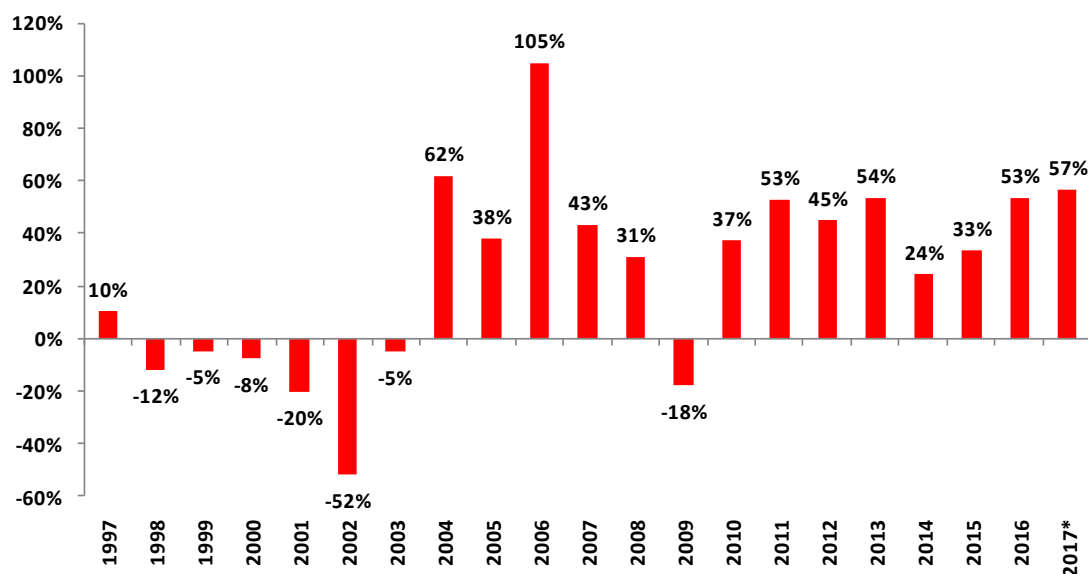
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 20% (a excepción del año 2009, cuando cayó 18%), situándose en 2014 con un crecimiento de 24% que se corresponde con la tasa de crecimiento interanual más baja desde 2009, evidenciándose así una desaceleración con respecto a los cuatro años anteriores. Para 2016 se evidenció un crecimiento interanual del 53% y para 2017 se espera que ésta sea del 57%.

Gráfico N° 98: Variación interanual de Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos Total del país

\$ corrientes



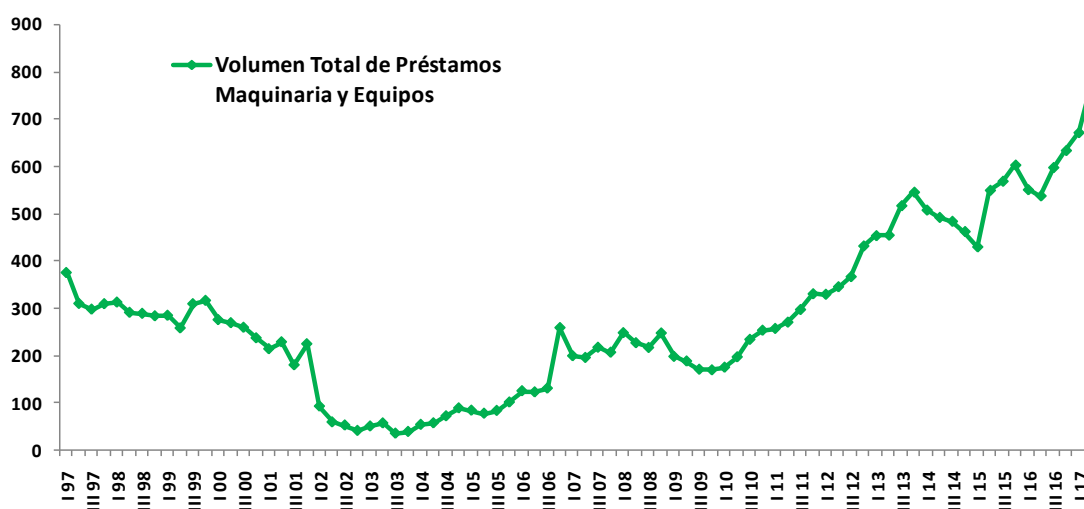
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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, los cuales fueron ampliamente superados hacia finales de 2013. Sin embargo, en 2014 se observó una leve caída respecto al año anterior, producto del estancamiento sufrido por la actividad económica durante ese año que continuó durante el primer trimestre de 2015 para luego mejorar en el transcurso de ese año. El desempeño en 2016 mostró una mejoría de forma trimestral en los volúmenes de crédito otorgados a precios constantes de 1997, que permitió un leve incremento interanual acumulado. Se espera que durante 2017 continúe la mejora mencionada en los volúmenes de créditos.

**Gráfico N° 99: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos por trimestre
Total del país**

En millones de \$ constantes de 1997¹⁰



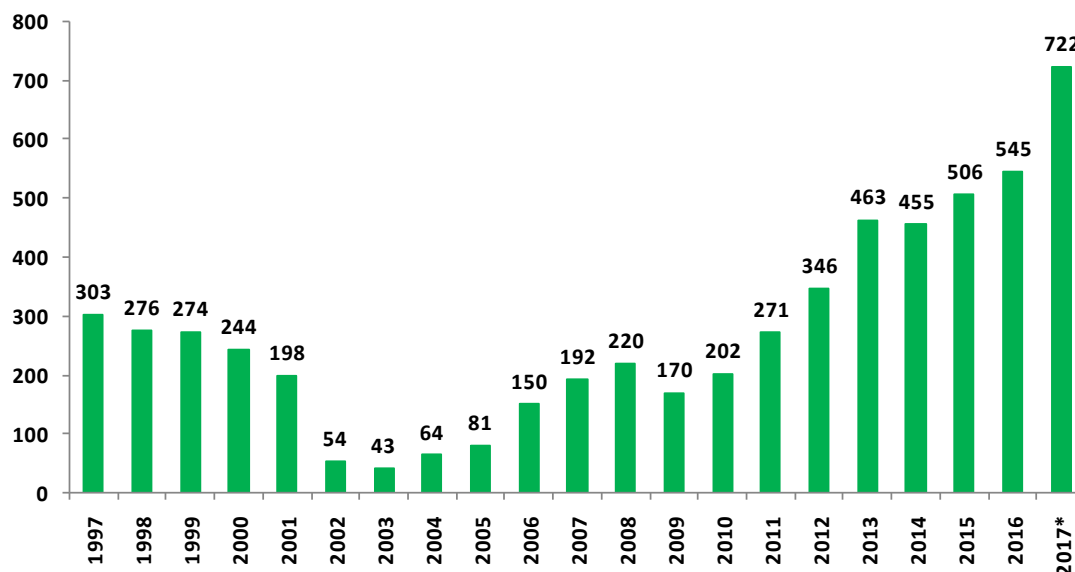
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, en el año 1997 se alcanzó la cifra de \$303 millones, mientras que el valor alcanzado en 2012 ya fue superior al mismo, y llegando el promedio de 2015 hasta \$506 millones, es decir, un 67% por encima del valor de 1997. El valor máximo de la serie se alcanzó durante 2016 con \$545 millones. Sin embargo, en base a las proyecciones realizadas, es esperable que éste sea superado de forma significativa durante 2017, alcanzando aproximadamente la cifra de \$722 millones (lo cual implica un incremento del 33% respecto al año previo).

¹⁰ Deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de Maquinarias y Equipos

Gráfico Nº 100: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país

En \$ constantes de 1997¹¹

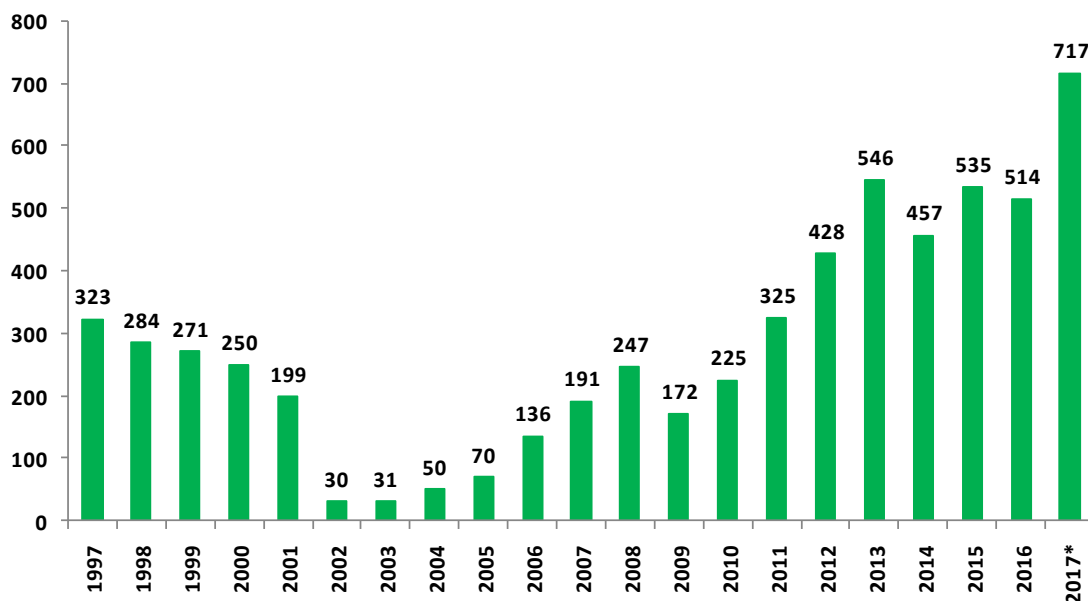


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Alternativamente, si se examina el volumen de crédito medido en dólares se aprecia un cuadro similar. En el promedio para 2016 el valor alcanzó U\$S514 millones un 59% superior al valor obtenido en 1997. Se observa además una merma respecto a 2013, cuando se alcanzó el máximo histórico de U\$S546 millones, producida por la corrección a los desajustes del tipo de cambio realizada con la devaluación de enero de 2014. Nuevamente, el volumen de crédito medido en dólares superaría el máximo alcanzado de forma considerable, siendo aproximadamente U\$S 717 millones en 2017.

¹¹ Vid nota 5

Gráfico Nº 101: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país
En U\$S corrientes

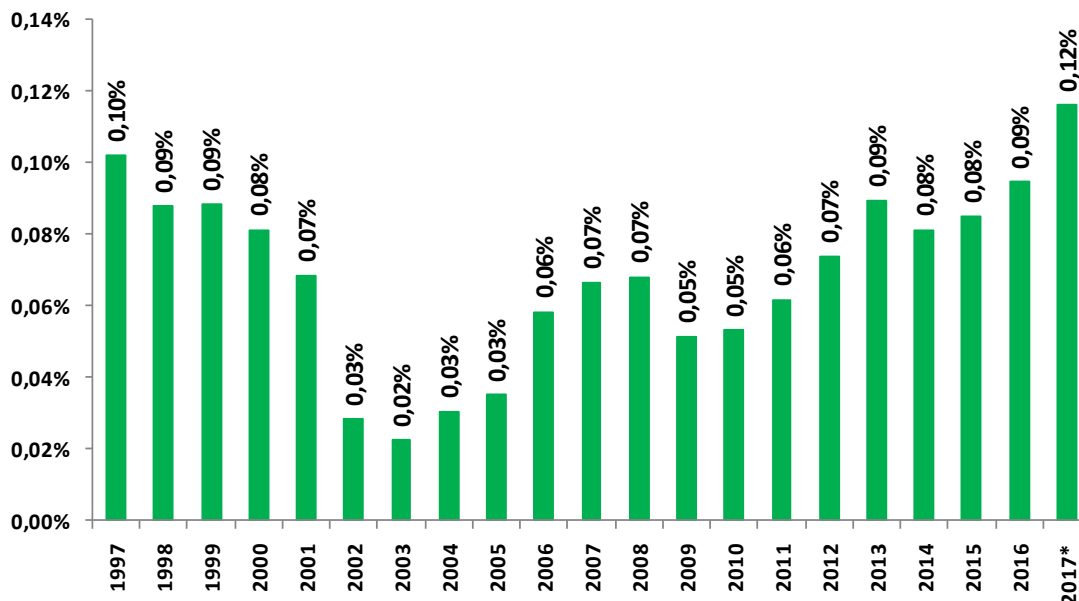


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

Por último, el volumen de crédito total en relación al Producto Bruto Interno (PBI) se mantuvo entre 0,1% y 0,10% 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 nuevamente una mejora en este indicador, igualando los valores de la década de 1990 y situándose en 0,09% del PBI. Para el año 2016 ese valor se mantuvo constante. Para este año, se espera alcance el 0,12% del PBI.

Gráfico N° 102: Créditos al sector de Fabricantes de Maquinaria y Equipos – Total del país
En % del PBI



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 los niveles observados en los registros de la última década del siglo XX.

III.2.3. Nivel de crédito otorgado al sector demandante de Maquinarias Agrícolas y Partes

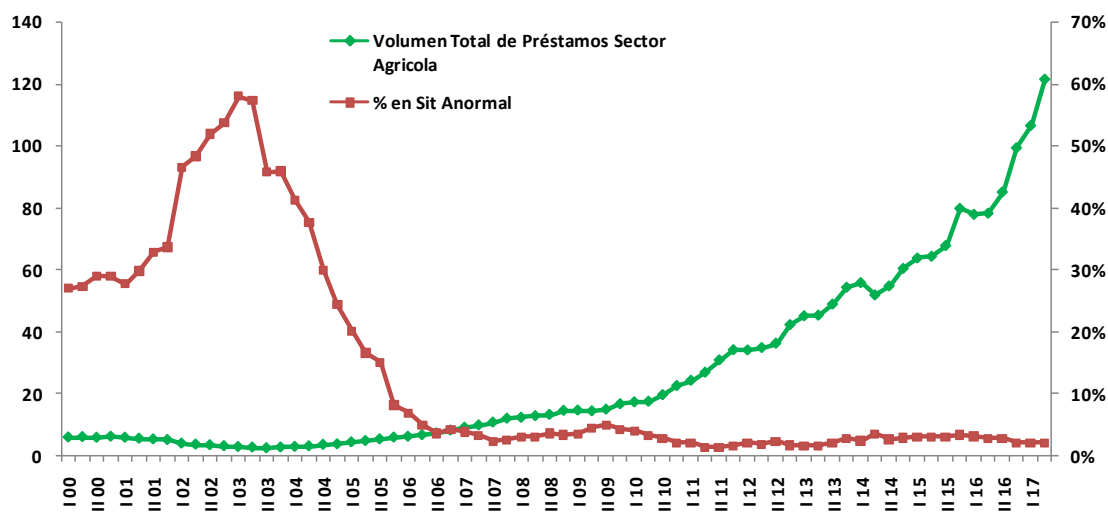
En los apartados anteriores se desarrolló el análisis del volumen de crédito a los sectores fabricantes de maquinaria y equipos, acompañado de un marco general de análisis del crédito en Argentina. A continuación se analiza la evolución del crédito al sector nacional que es demandante del sector bajo 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 segundo trimestre de 2017, el volumen alcanzado se correspondió con \$121.509 millones.

Los créditos en situación irregular, como en el resto de la economía, fueron reduciendo su participación hasta llegar a 2,2% en la actualidad.

Gráfico N° 103: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país

En miles de millones de \$ corrientes

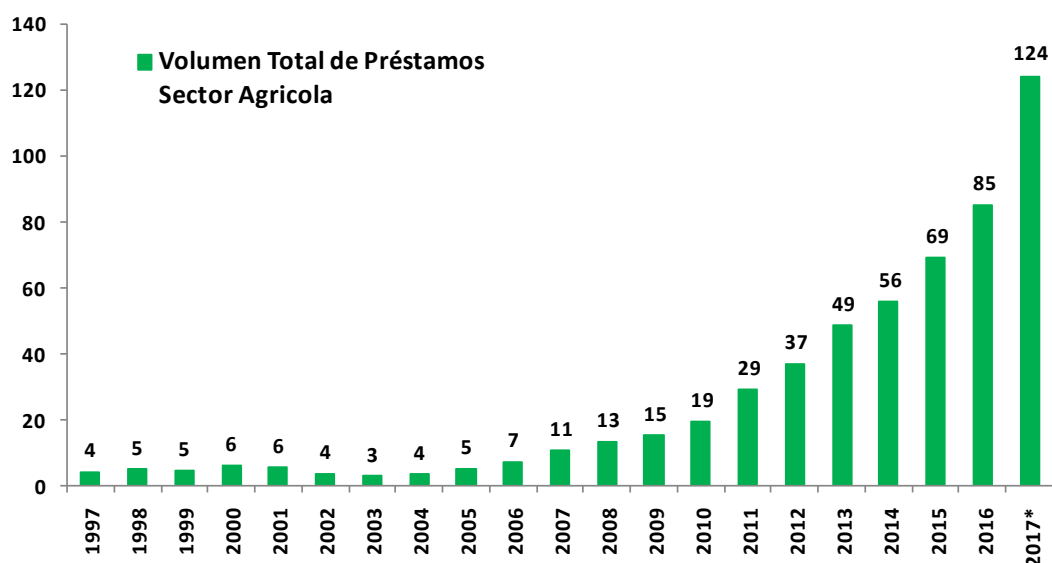


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA.

Considerando los niveles anuales, el volumen total de crédito pasó de \$6.000 millones en el año 2000 a \$69.000 en el 2015 y finalizó en \$85.000 millones en 2016; para 2017 se espera que ascienda a \$124.000 millones, lo cual refleja un crecimiento nominal de similares características al ya analizado precedentemente.

Gráfico N° 104: Créditos al sector Agrícola – Total del país

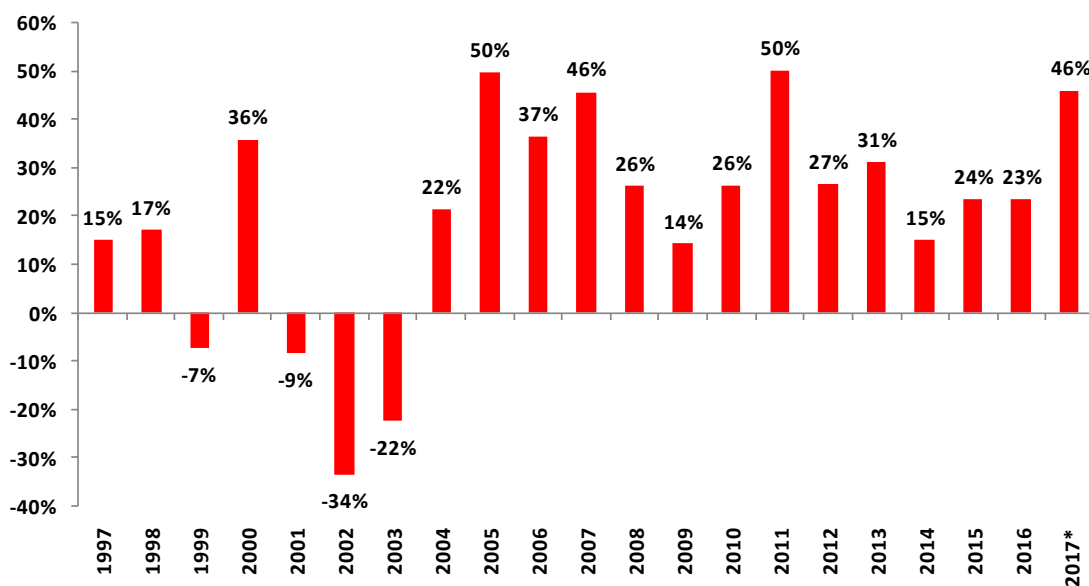
En miles de millones de \$ corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 entre 2005 y 2014, a excepción del 2009 y 2014, fue superior al 25% anual, llegando en 2011 a ser del 50%. En 2016 se ubicó en 23%, un valor similar al verificado en el año previo. Para 2017 se prevé un crecimiento significativo del volumen de créditos a este sector, que alcanzaría el 46%.

Gráfico N° 105: Variación interanual de Créditos al sector Agrícola – Total del país
\$ corrientes



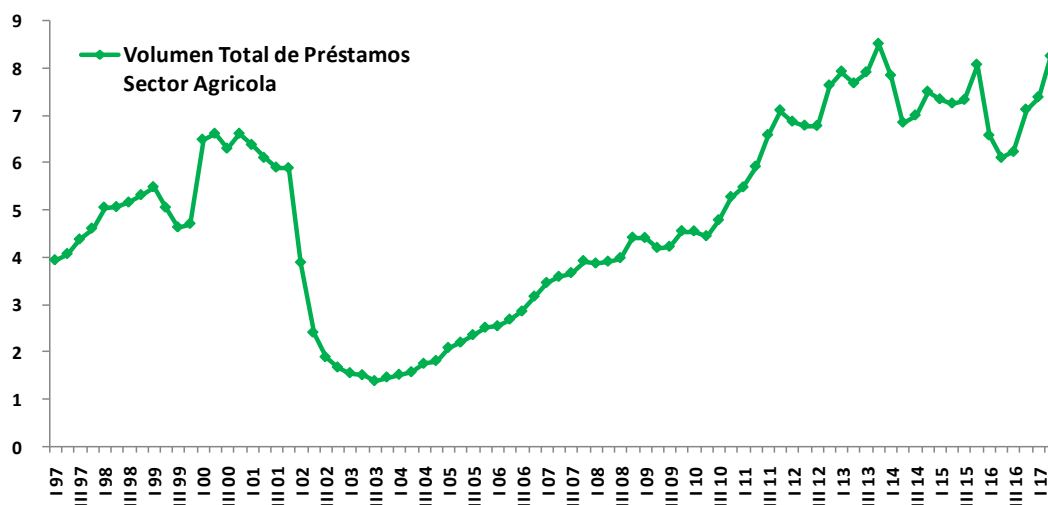
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 2016 son superiores de los verificados al final de los años '90.

Gráfico N° 106: Créditos al sector Agrícola por trimestre – Total del país

En \$ constantes de 1997¹²



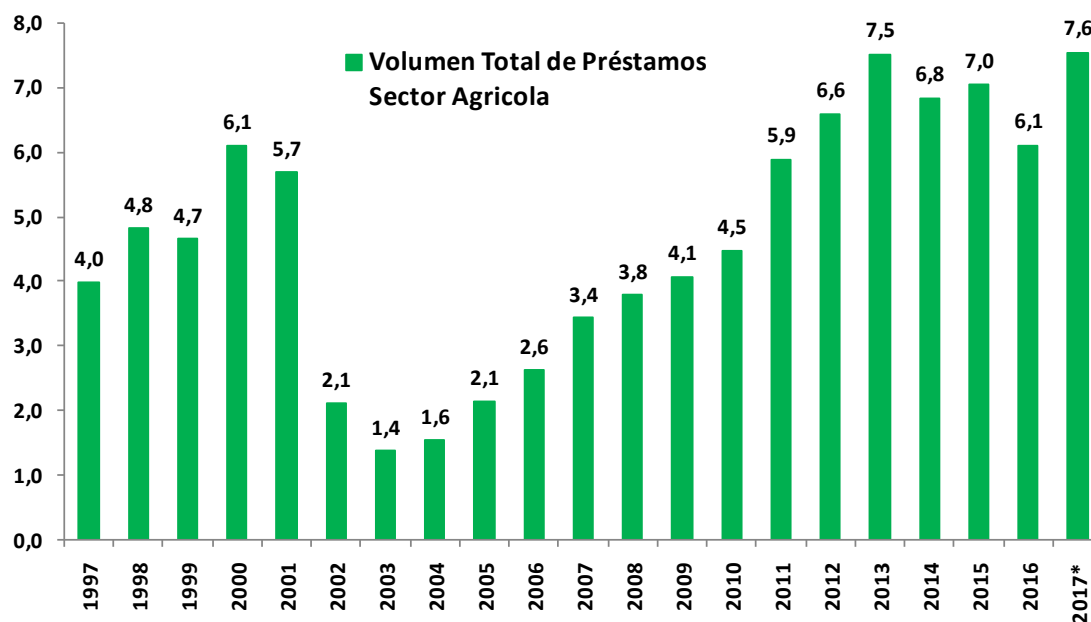
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC.

En términos anuales, en el año 2000 el volumen de préstamos era de \$6.100 millones de pesos de poder adquisitivo constante. En 2016 hubo un nivel de crédito similar a ese año, implicando una merma importante respecto del año 2015. En este caso, los créditos no le ganaron a la inflación. Para 2017 se espera observar una recuperación, con un volumen de créditos de alrededor de \$7.600 millones de pesos a precios constantes.

¹² Deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de Productos Agrícolas

Gráfico N° 107: Créditos al sector Agrícola – Total del país

En \$ constantes de 1997¹³



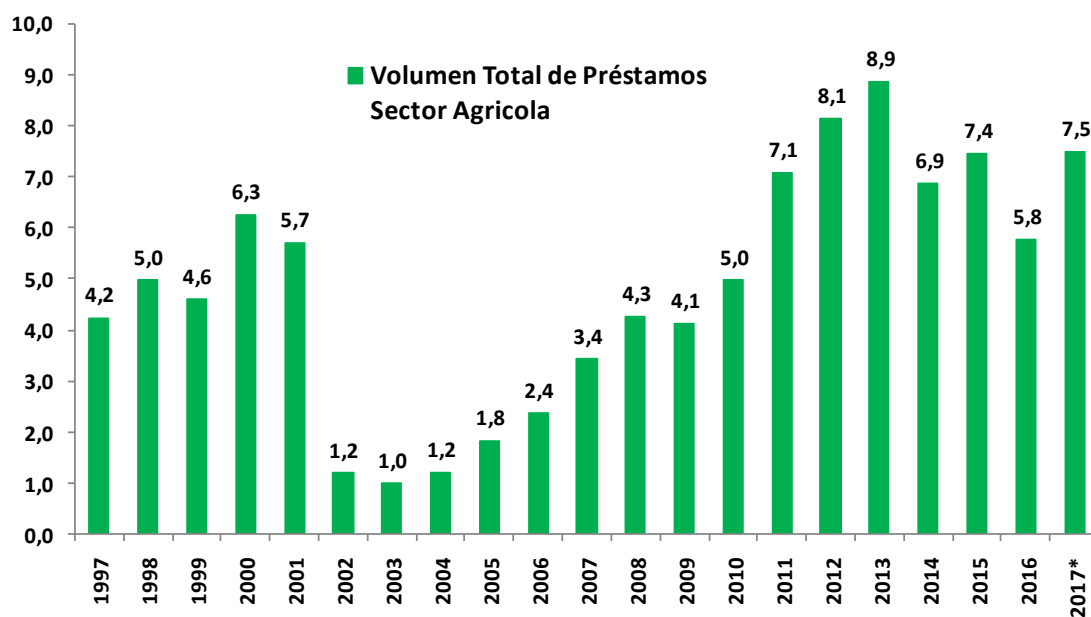
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA e INDEC. *2017 en base a datos del primer semestre

Alternativamente, si se examina el volumen de crédito medido en dólares se aprecia un cuadro levemente más favorable. En el año 2000 el volumen de préstamos al sector era de U\$S6.300 millones, mientras durante 2011 se superó ese nivel, alcanzando en 2013 el máximo valor de la serie, unos U\$S8.900 millones. En 2014 sin embargo, se experimentó un leve decrecimiento, siendo el guarismo para ese año de U\$S6.900 millones, valor ligeramente superior al registrado en el año 2000. El año 2015 mostró una variación que representó un leve incremento de 7% respecto al año anterior para luego volver a caer durante 2016, donde el volumen total del sector se aproximó a U\$S5.800 millones. Para este año se esperaría un incremento cercano al 30% en relación al año previo, alcanzando U\$S7.500 millones.

¹³ Vid nota 7

Gráfico N° 108: Créditos al sector Agrícola – Total del país

En U\$S corrientes

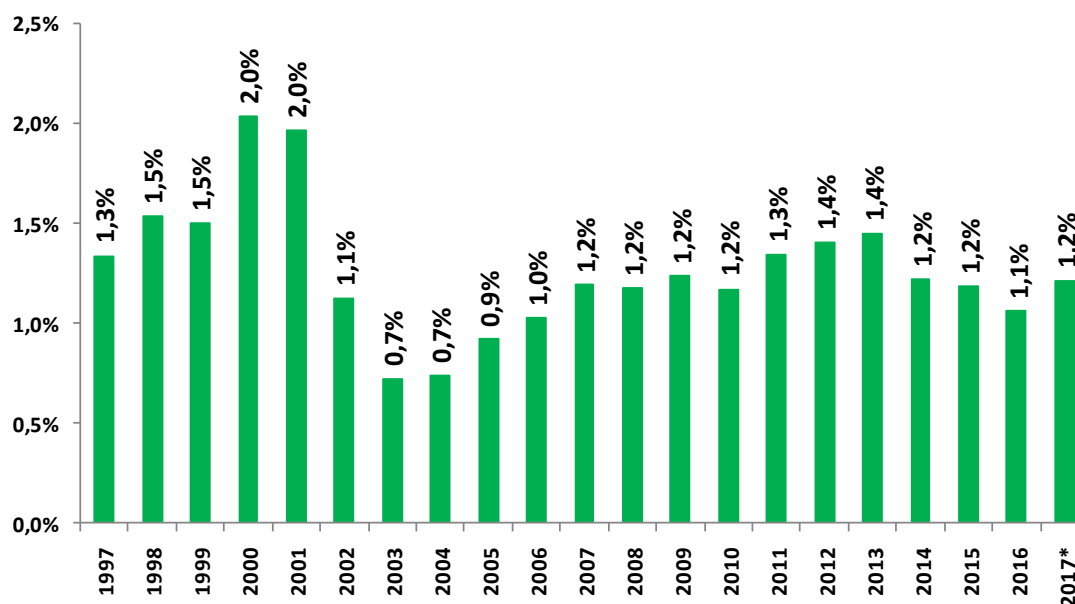


Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. del año *2017 en base a datos del primer semestre

Por último, el volumen de crédito total era de 2% del PBI en el año 2000. Con la reducción experimentada entre 2001 y 2003, llegó a representar 0,7% del PBI, mientras que en 2013 este valor llegó a ser del 1,4% y para 2016 cayó a 1,1% del PBI. Se prevé que el nivel de representación se mantenga durante 2017, siendo 1,2% del PBI.

Gráfico N° 109: Créditos al sector Agrícola – Total del país

En % del PBI



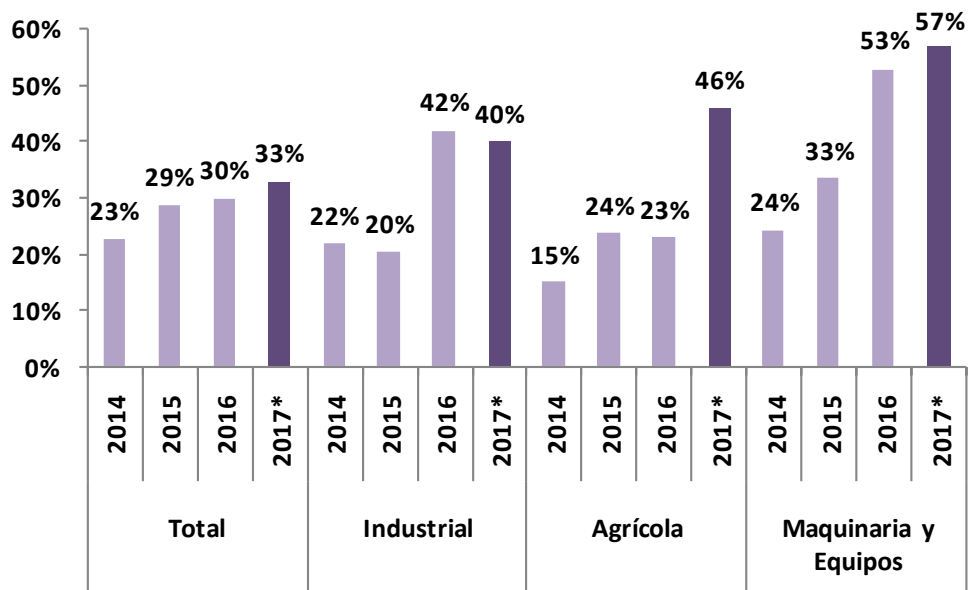
Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

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 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.

A continuación, a modo de síntesis, se puede observar la evolución de la variación interanual de los créditos totales recibidos por cada uno de los sectores analizados para 2014-2017*.

El mayor incremento, con datos oficiales para los dos primeros trimestres de 2017 (a partir de los cuales se realizan proyecciones para el año 2017 completo) en el monto del volumen de crédito percibido se encuentra en el sector de Maquinaria y Equipos (57%), lo que refleja el impulso que está teniendo el sector en el nuevo contexto económico.

Gráfico N° 110: Variación interanual de créditos totales y por sector – Total del país
Pesos Corrientes



Fuente: IERAL sobre la base de BCRA. *2017 en base a datos del primer semestre

III.3. Síntesis sobre líneas de crédito aplicables en 2017

A continuación, se presenta una breve descripción de las principales líneas de financiamiento existentes para la compra de maquinarias.

III.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.

La línea ha sufrido algunos cambios, en particular en lo que respecta a la tasa de interés, por lo que actualmente los fondos se otorgan a una tasa variable en pesos igual 50% de la tasa activa de cartera general nominal anual en Pesos del Banco de la Nación Argentina para créditos diversos, más dos puntos porcentuales. Al mes de Enero de 2017 la tasa resulta del 14%. En tanto que para los créditos de hasta \$ 100.000, la tasa disminuye en un 50%, con lo que la tasa es del 7%.

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 \$170.000 para una microempresa y de \$1.550.000 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.

III.3.2. Créditos para la Producción Regional Exportable

La línea se dirige a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, productoras y/o proveedoras de bienes e insumos destinados a la exportación, o que formen parte de mercaderías exportables (es decir cuya producción muestre perspectivas exportables). Al igual que en el primer caso mencionado, esta línea de créditos tiene como objetivo financiar pre-inversiones, capital de trabajo o activos fijos (en casos eventuales).

El plazo de amortización son 18 meses desde el día del desembolso del crédito. El monto de los préstamos tiene un máximo de 150.000 dólares. El financiamiento no podrá superar el 70% de la inversión total. La tasa de interés aplicada será la tasa LIBO.

III.3.3. Línea de Créditos para la Inversión Productiva - BCRA

También se destaca la línea de créditos para la inversión productiva, la cual funciona hace 5 años y recientemente se ha visto renovada (extendiendo su vigencia hasta fin de 2017). A través de ella se obliga a los bancos a realizar préstamos en condiciones preferenciales por un monto equivalente a una fracción de sus depósitos (18% para aquellos bancos medianos o grandes). 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.

Se debe otorgar a una tasa de interés fija del 17% anual o existe la posibilidad de utilizar el mecanismo de indexación impulsado por el Gobierno, es decir que sea una tasa variable, ajustable según la Unidad de Valor de Adquisición (UVA), más un punto porcentual.

En 2016 se hizo una modificación (en relación al año 2015) que implica incluir la posibilidad de aplicar cupos al descuento de cheques de pago diferido, certificados de obra pública, facturas y pagares a clientes que reúnan la condición de MiPyME. Ésta se mantiene vigente en 2017.

III.3.4. Créditos del Banco Nación Argentina

El Banco Nación ofrece diversos préstamos con el objetivo de financiar capital de trabajo e inversiones (en algunos casos de hasta el 100%), para todo tipo y tamaño de empresas, con un plazo de hasta 10 años. Figura además en la página del Banco una línea de financiamiento en dólares destinada a inversiones en general (con un plazo de hasta 5 años y 100% del apoyo) y la financiación de las ventas de los bienes o servicio para exportación (con un plazo de 270 días con un apoyo del 90 días) de cualquier tamaño de empresa.

III.3.5. Créditos del Banco de Córdoba en convenio con empresas

Otra iniciativa que viene traccionando el nivel de ventas de las máquinas producidas en Córdoba en los últimos dos años, 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).

Son préstamos destinados exclusivamente para MiPyMEs. Se establecieron líneas para el financiamiento de hasta el 80% del valor de la maquinaria agrícola nueva, en un plazo de hasta 42 meses con tasas fijas en pesos (TNA) subsidiadas que varían según el plazo del préstamo (12, 24, 36 meses) en 9, 11,5 y 12,5 % respectivamente.

III.3.6. Mi primer crédito del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)

Destinado a micro, pequeñas y medianas empresas, definidas de acuerdo a los criterios generales de SEPYME para financiar la adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional o aquellos de origen extranjero para los cuales no existan sustitutos de origen nacional como así también para proyectos de inversión. Comprende también el financiamiento de proyectos de reconversión y modernización productiva de los distintos sectores económicos que mejoren la competitividad en los mercados doméstico y externo.

Con un plazo máximo de 7 años (84 meses con un periodo de gracia de hasta 24 meses) se ofrece el financiamiento (en pesos) de hasta el 80% del total del monto total de la inversión (el monto máximo es \$5.000.000 sin incluir IVA).

A través de “Mi primer crédito” se realiza una bonificación del 6% de la tasa de interés a la empresa. La tasa de interés será variable, conformada por la tasa Badlar Bancos Privados más un margen de 450 puntos básicos, con un tope de tasa fija 22%.

Un requisito es que las firmas no hubieran recibido algún préstamo bancario de largo plazo (36 meses o superior – excluye leasing) de entidades financieras en los últimos 24 meses desde la solicitud del crédito.

IV.3.7. Programas del Ministerio de Producción de la Nación

El Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME) permite a las empresas acceder a créditos bajo condiciones preferenciales en el marco de “FONAPYME AGROINDSUTRIA” con el objeto de financiar la compra de máquinas y equipos nuevos vinculados a la actividad, la construcción o mejora de la infraestructura de la PyME. Se trata de un préstamo de hasta \$2 millones con una tasa fija del 8% anual.

Los requisitos incluyen ser un productor primario, micro o PyME que agregue valor a la producción de materias primas o una industria manufacturera y transformadora de productos agroalimentarios y agroindustriales y encontrarse registrada como PyME en AFIP.

**IV. OBSERVATORIO DE VARIABLES CLAVES DEL SECTOR DE
FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRICOLA Y AGROPARTES
2016-2017**

IV. OBSERVATORIO DE VARIABLES CLAVES DEL SECTOR DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRICOLA Y AGROPARTES 2016-2017

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 que sucedió y cuál fue la evolución de las principales variables en el año 2016, y sus perspectivas para el 2017.

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.

IV.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 2015, 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 2016, como así las perspectivas para el 2017.

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, aunque se han presentado situaciones de bajo nivel de respuesta en este tipo de firmas. 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 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 empresas, distribuida con ciertos parámetros entre Microempresas (hasta 5 empleados), Pequeñas I (de hasta 20 empleados) y 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 de 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 macroeconómica y sectorial en el año 2016 (en relación a un año atrás), la percepción del año actual (2017) correspondiente al sector productivo y 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 año 2017.

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 transcurrida, actual y futura sobre la economía nacional y provincial.
2. Evaluación de la Situación transcurrida, actual y futura sobre el sector productivo.
3. Evolución reciente de las principales variables de la firma:
 - i. Cantidades totales vendidas
 - ii. Precios de los productos vendidos (en general)
 - iii. Ventas totales
 - iv. Exportaciones
 - v. Rentabilidad

- vi. Empleo total
 - vii. Horas trabajadas totales
 - viii. Nivel de stocks de productos terminados
 - ix. Nivel de stocks de insumos
 - x. Nivel de utilización de la capacidad instalada
 - xi. Necesidad de financiamiento
 - xii. 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. Exportaciones
 - v. Rentabilidad
 - vi. Empleo total
 - vii. Horas trabajadas totales
 - viii. Nivel de stocks de productos terminados
 - ix. Nivel de stocks de insumos
 - x. Nivel de utilización de la capacidad instalada
 - xi. Necesidad de financiamiento
 - xii. Necesidad de inversiones

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

- 5. Fuentes de financiamiento utilizadas en el corto plazo
- 6. Fuentes de financiamiento utilizadas en el largo plazo
- 7. Incidencia en ventas de los créditos para la compra de maquinaria.
- 8. Se indagó sobre destinos de exportación.
- 9. Indicadores indirectos de la situación de competitividad y actividad desde el punto de vista de la demanda laboral.
- 10. Percepciones respecto al tipo de cambio y competitividad.
- 11. Acceso a programas públicos de financiamiento.
- 12. 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.

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 otras ediciones del Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de MAyAP 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.

A continuación se presentan los resultados del relevamiento, que contó con una participación de 46 firmas en total, lo que motivó que no se establecieran resultados detallados por tamaño de firma, sino para el conjunto de MiPyMEs y para el total de respuestas.

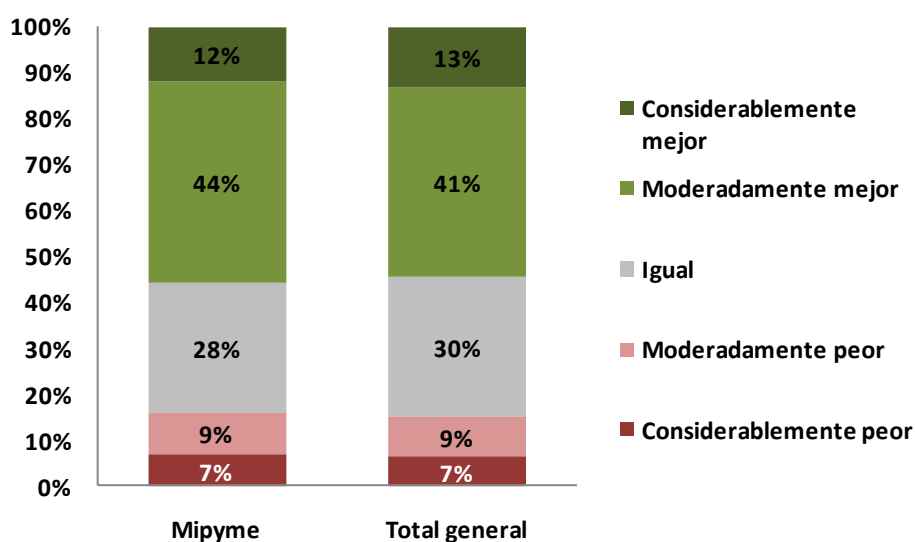
IV.2. Percepciones empresariales sobre la economía y el sector

Se consultó a las empresas sobre su percepción de la situación macroeconómica y sectorial de 2016 en relación a 1 año atrás.

Tomando en consideración el año 2016, la percepción predominante sobre la situación de la economía nacional es que ésta mejoró en relación al año anterior, 54% del total consideran dicha opción (que se obtiene sumando ambas respuestas positivas). Un 30% de las firmas no percibieron cambios entre ambos años y sólo un 16% manifestó una situación por (9% moderadamente peor y 7% considerablemente peor).

La percepción entre las MiPyMEs y el total de las firmas relevadas fue bastante similar.

Gráfico N° 111: Evolución reciente: Situación de la Economía Nacional (2016)
¿Cómo percibió la situación económica nacional (con relación a 1 año atrás)?



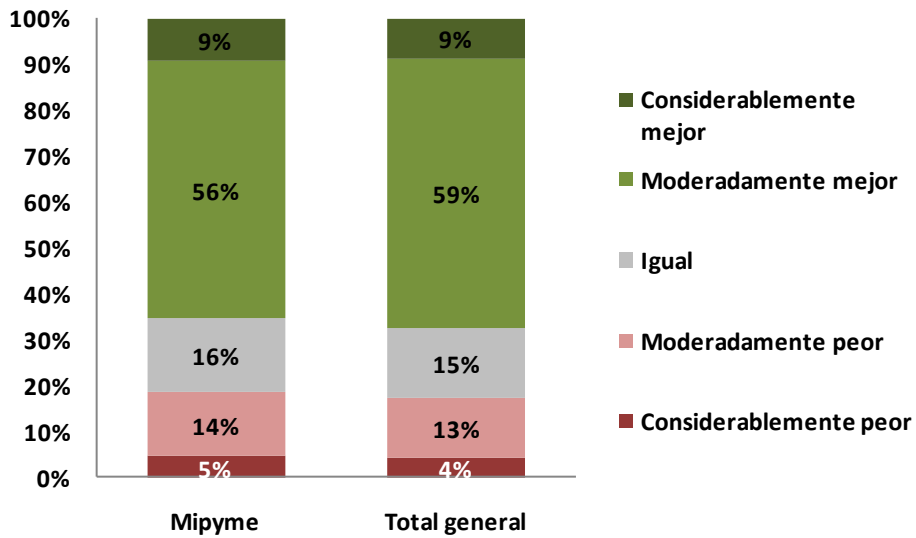
Fuente: IERAL.

En cuanto a las perspectivas para el año 2017 respecto del 2016, un 68% del total de las empresas consideran que la situación nacional mejorará (59% de forma moderada y 9% de manera considerable). Por su parte, un 17% considera que la situación será peor (13% moderadamente peor y 4% considerablemente peor) mientras que un 15% considera que la situación será igual a 2016.

La opinión que predomina es positiva tanto a nivel general como de las MiPyMEs.

Gráfico N° 112: Expectativas futuras: Situación de la Economía Nacional (2017)

¿Cómo cree que será la situación económica nacional durante 2017 (con relación a 1 año atrás)?

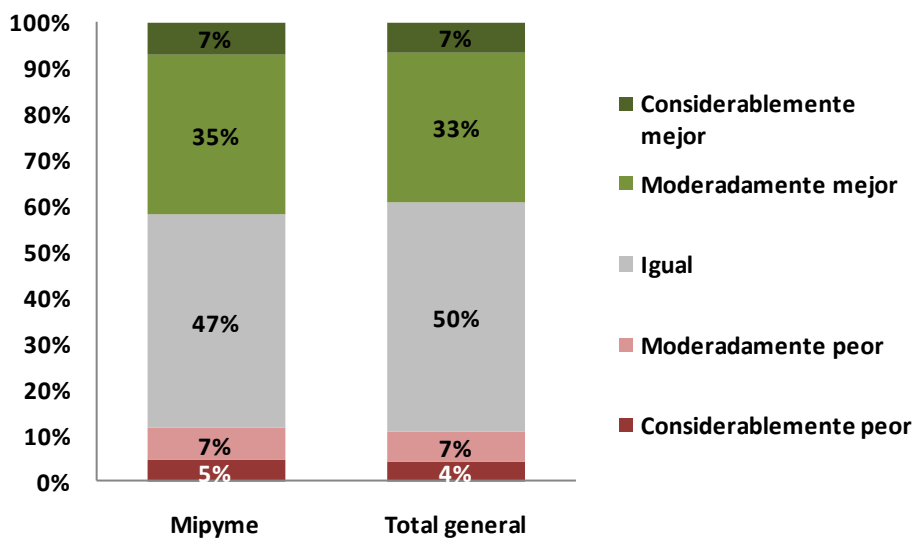


Fuente: IERAL.

En relación a 2016, en cuanto a la percepción sobre la situación económica de la provincia, el 7% de las empresas consideró que la situación fue considerablemente mejor, el 33% manifestó una situación moderadamente mejor, sin embargo el 50% consideró que la situación era igual al año anterior, mientras que un 11% la observó peor (7% moderadamente peor y 4% considerablemente peor).

Gráfico N° 113: Evolución reciente: Situación de la Economía Provincial (2016)

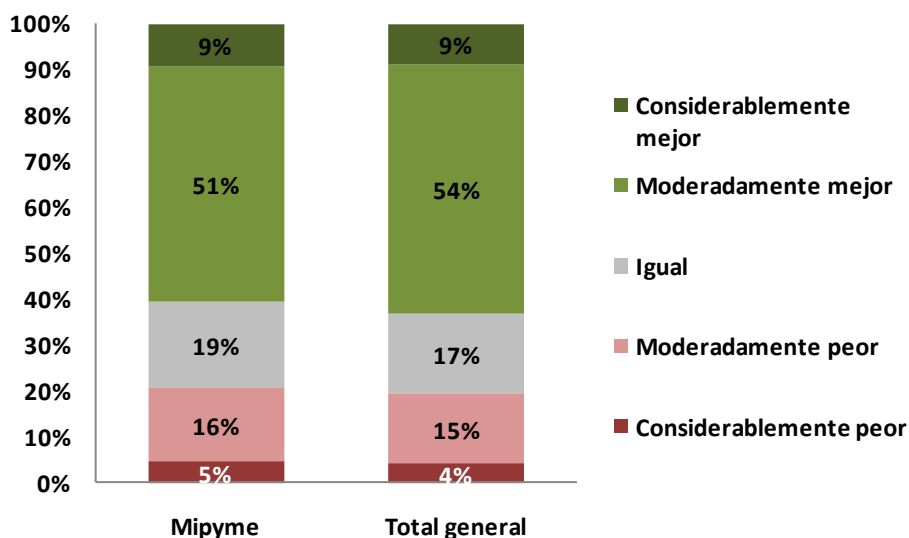
¿Cómo percibió la situación económica provincial (con relación a 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

En lo que se refiere a las perspectivas para 2017 respecto al 2016, al tomar en cuenta ambas respuestas positivas, el 63% de las firmas esperan una situación mejor, un 17% considera que será igual y un 19% cree que será peor (15% de forma moderada y 4% de forma considerable).

Gráfico N° 114: Expectativas futuras: Situación de la Economía Provincial (2017)
 ¿Cómo cree que será la situación económica provincial durante 2017 (con relación a 1 año atrás)?

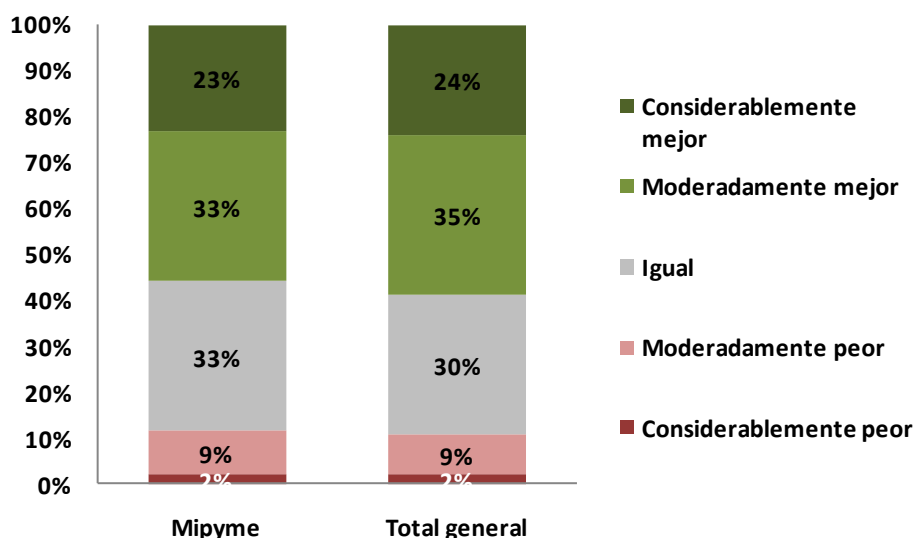


Fuente: IERAL.

Cuando se consulta por la percepción acerca de la situación particular del sector de maquinaria agrícola y agropartes durante 2016, la mayor parte de las empresas (69%) percibió que el sector había mejorado (35% moderadamente y 24% considerablemente). Para un 30% de las firmas la situación permaneció igual y 9% percibió que empeoró moderadamente.

Gráfico N° 115: Evolución reciente: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2016)

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

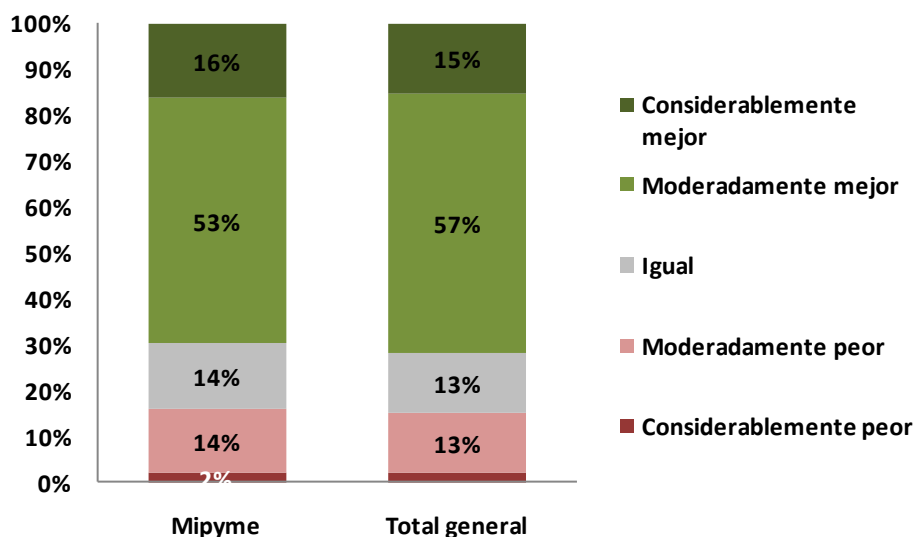


Fuente: IERAL.

Las expectativas para el 2017 para el sector de fabricantes de MAyAP de la provincia es predominantemente positivo: el 72% de las empresas encuentra que será mejor, un 13% manifestó que sería igual que 2016 y un 15% que sería peor.

Gráfico N° 116: Expectativas futuras: Situación del Sector de Fabricantes de MAyAP de la Provincia de Córdoba (2017)

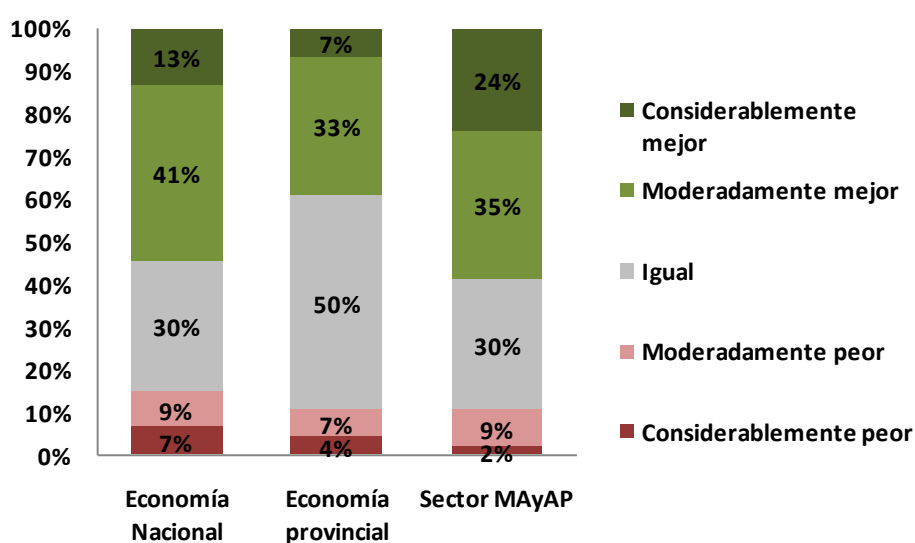
¿Cómo cree que será la situación económica del Sector de Fabricantes de MAyAP durante 2017 (con relación a 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

Realizando una comparación de las diferentes situaciones presentadas, fue bajo el porcentaje de empresas (16% o menos) que consideró al 2016 como un año de peor desempeño en relación a 2015, independientemente del ámbito de referencia. La situación más favorable se observó en relación al sector de MAyAP, para el cual un 59% de las firmas consultadas considero que la situación había sido mejor (ya sea de forma moderada o considerable), frente a un 54 y 39% en el caso de lo ocurrido a nivel macroeconómico nacional y provincial respectivamente.

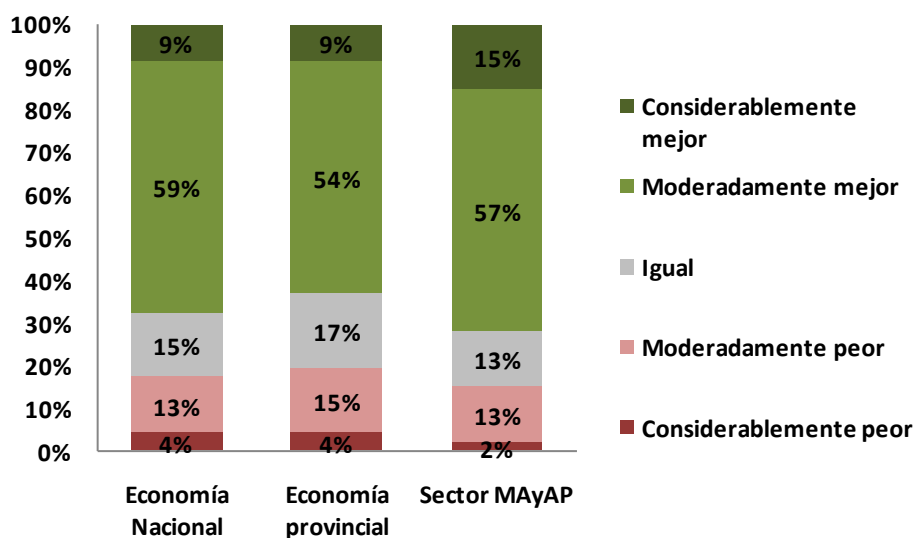
Gráfico N° 117: Comparación de la Situación macroeconómica y sectorial. Año 2016



Fuente: IERAL.

En los tres casos, las expectativas para el año 2017 son buenas. Menos de un 20% de las empresas considera que su situación será peor, mientras que las expectativas de que se mantenga igual se encuentran entre 13% y 17% de las empresas según el caso que se trate y más del 60% de las firmas considera que se encontrarán con una situación más favorable (predominando la expectativa de una mejora moderada en todos las situaciones).

Gráfico Nº 118: Comparación de la Situación macroeconómica y sectorial. Año 2017



Fuente: IERAL.

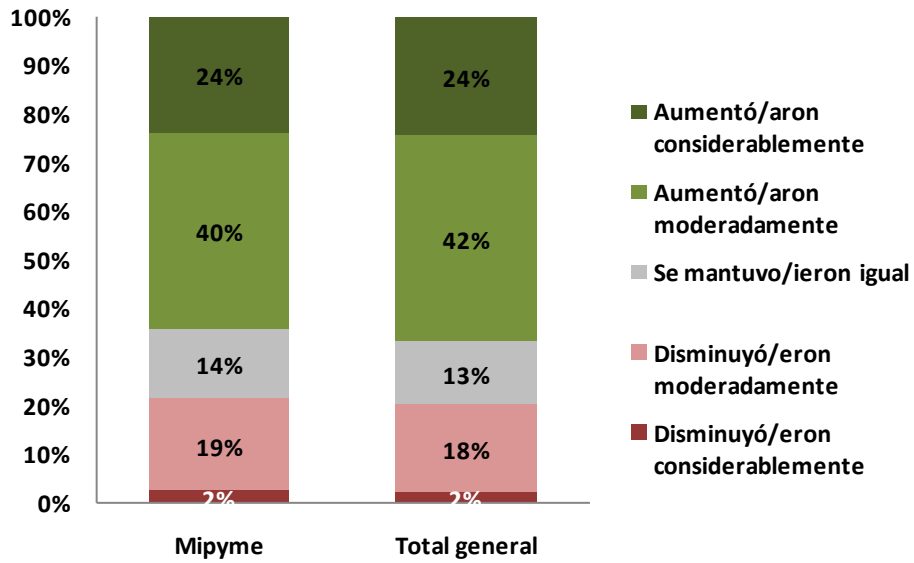
IV.3. Evolución reciente de variables clave de las firmas del sector

Se consultó a las empresas sobre evolución de las variables económicas clave de la firma durante 2016 (respecto de 2015).

Al analizar las cantidades vendidas totales del total general de firmas durante 2016 un 66% de ellas percibieron una situación mejor en relación al año anterior (42% moderadamente mejor y 24% considerablemente mejor), el 13% consideró que no había cambiado, un 18% que había disminuido moderadamente y solo un 2% que disminuyeron considerablemente.

Gráfico N° 119: Evolución reciente: Cantidades vendidas totales (2016)

¿Qué sucedió con las cantidades vendidas totales durante el año 2016 respecto del año 2015)?

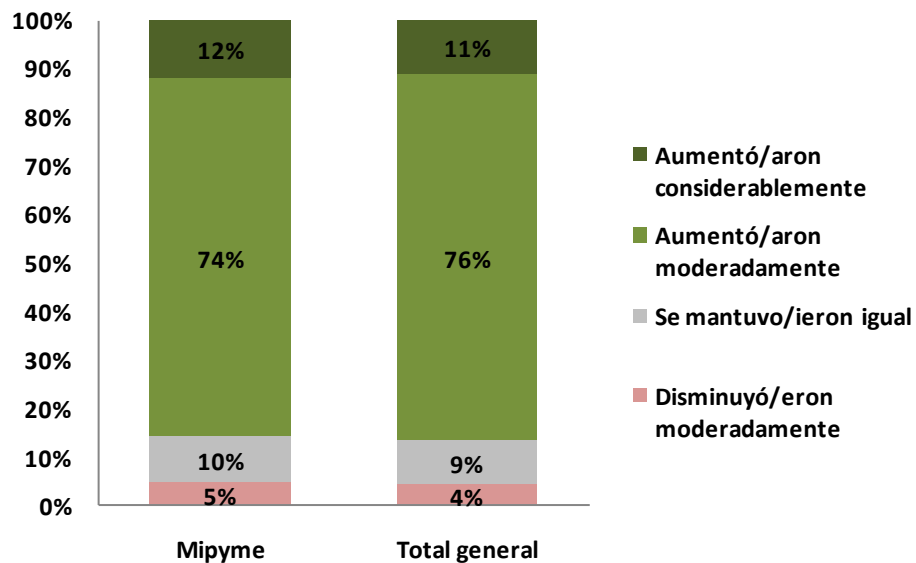


Fuente: IERAL.

Considerando la evolución de los precios de los productos vendidos durante 2016, se tiene que para el 4% de las empresas consultadas disminuyeron moderadamente, para el 9% permanecieron constantes y para el 87% restante se incrementaron (76% observa un aumento moderado y 11% un aumento considerable).

Gráfico N° 120: Evolución reciente: Precios de los productos vendidos (2016)

¿Qué sucedió con los precios de los productos vendidos durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

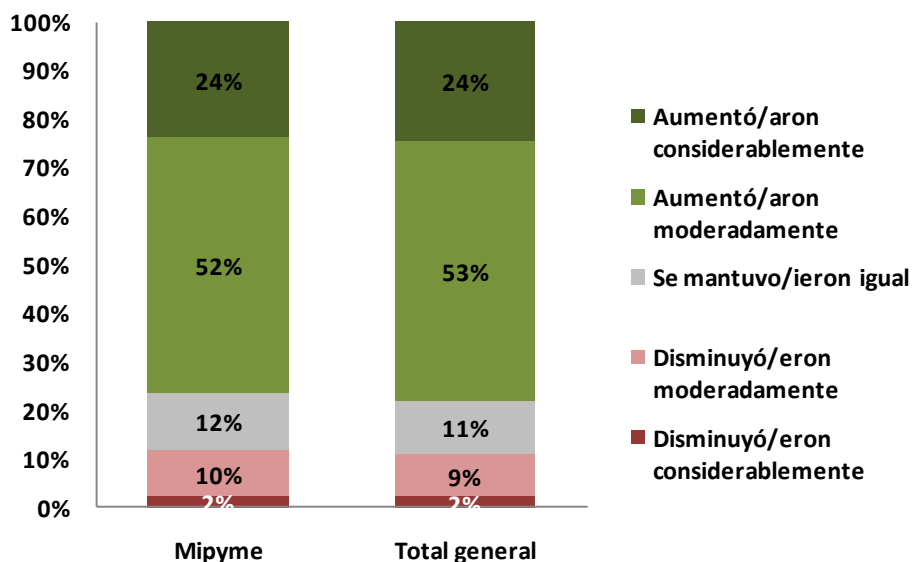


Fuente: IERAL.

Durante 2016, en el 77% de las empresas las ventas totales aumentaron en relación al año anterior (en 53% de ellas aumentaron moderadamente y en un 24% considerablemente). Por otro lado, en el 11% se mantuvieron iguales mientras en el 19% disminuyeron (solo en un 2% de las firmas disminuyeron considerablemente).

Gráfico N° 121: Evolución reciente: Ventas totales (2016)

¿Qué sucedió con las ventas totales durante el año 2016 (respecto del año 2015)?



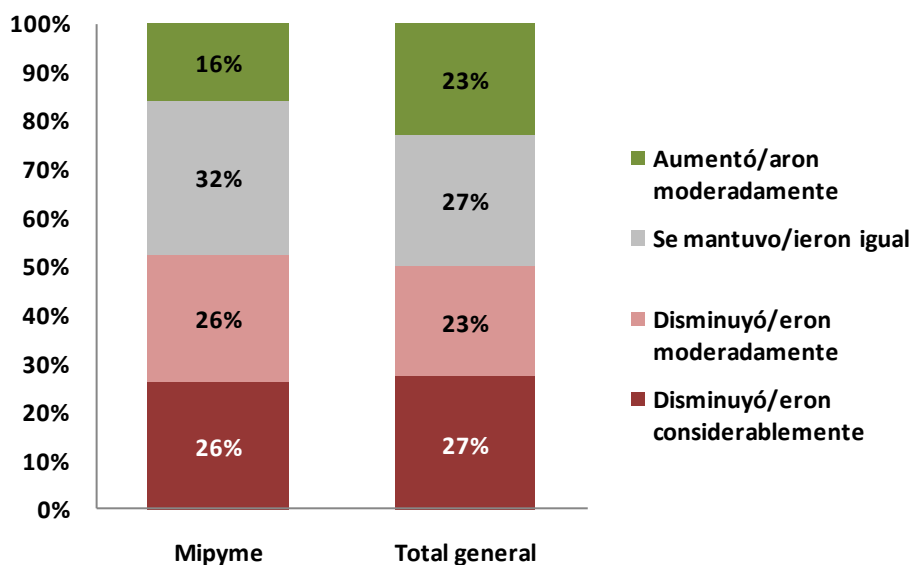
Fuente: IERAL.

Respecto a las exportaciones, en el 51% de las firmas hubo una caída en las exportaciones (27% considerablemente y 23% moderadamente). Por su parte, el 23% de las empresas vieron incrementadas considerablemente sus exportaciones. .

En el caso de las MiPyMEs, en comparación con el total, fue menor el porcentaje de las firmas que manifestaron un aumento considerable de las exportaciones (16%) creciendo el porcentaje de las que expresaron que las exportaciones se mantuvieron igual (32%) o disminuyeron moderadamente (26%)

Gráfico N° 122: Evolución reciente: Exportaciones (2016)

¿Qué sucedió con las exportaciones de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

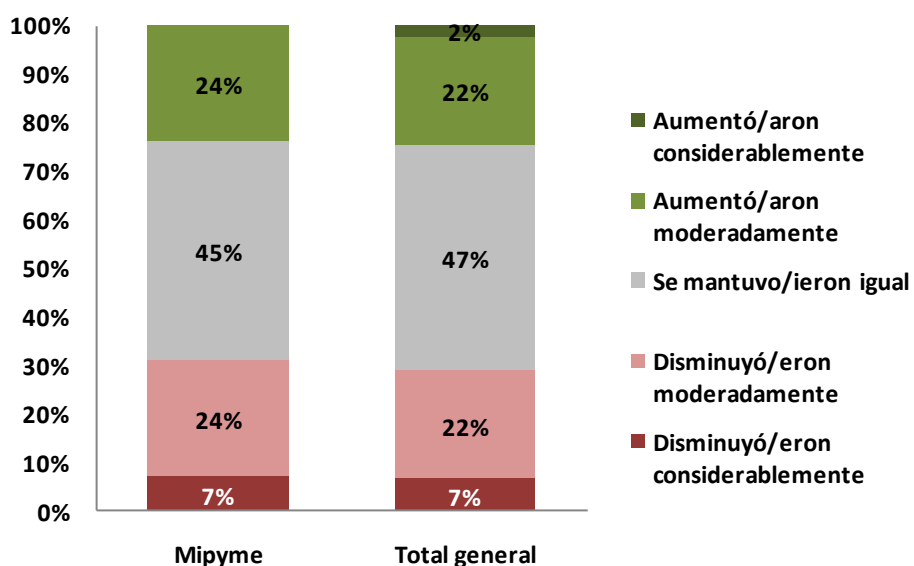


Fuente: IERAL.

Al analizar la rentabilidad de las firmas durante 2016 un 47% consideró que no había cambiado en relación al año anterior, el 24% que había mejorado (22% moderadamente mejor y 2% considerablemente mejor) mientras que el 29% de las empresas expresó que había disminuido (22% moderadamente y 7% considerablemente)

Gráfico N° 123: Evolución reciente: Rentabilidad (2016)

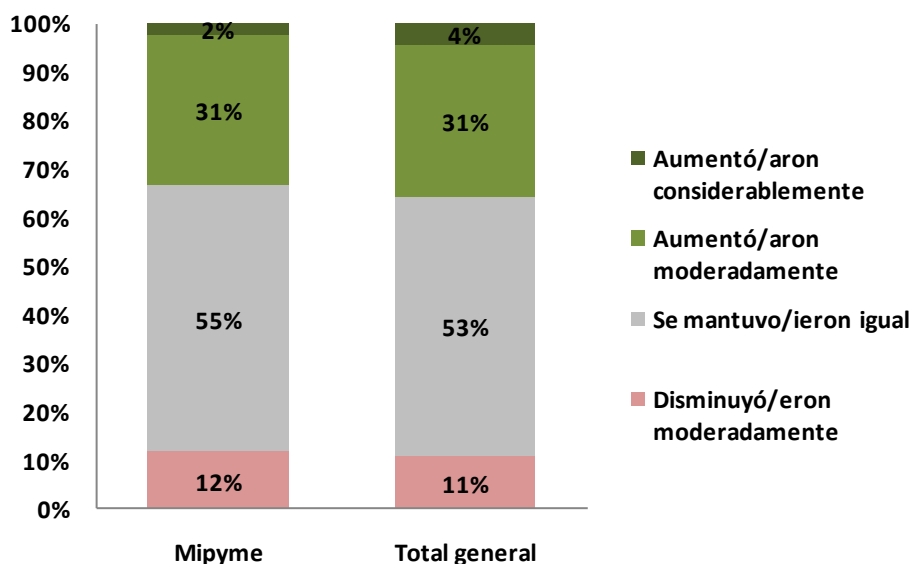
¿Qué sucedió con la rentabilidad de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?



Fuente: IERAL.

Considerando la evolución del empleo total durante 2016, se tiene que para el 31% de las empresas consultadas aumentó considerablemente, para el 4% de manera considerable, para el 53% restante permaneció constante y el 11% señaló una disminución moderada.

Gráfico N° 124: Evolución reciente: Empleo total (2016)
 ¿Qué sucedió con el empleo total de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

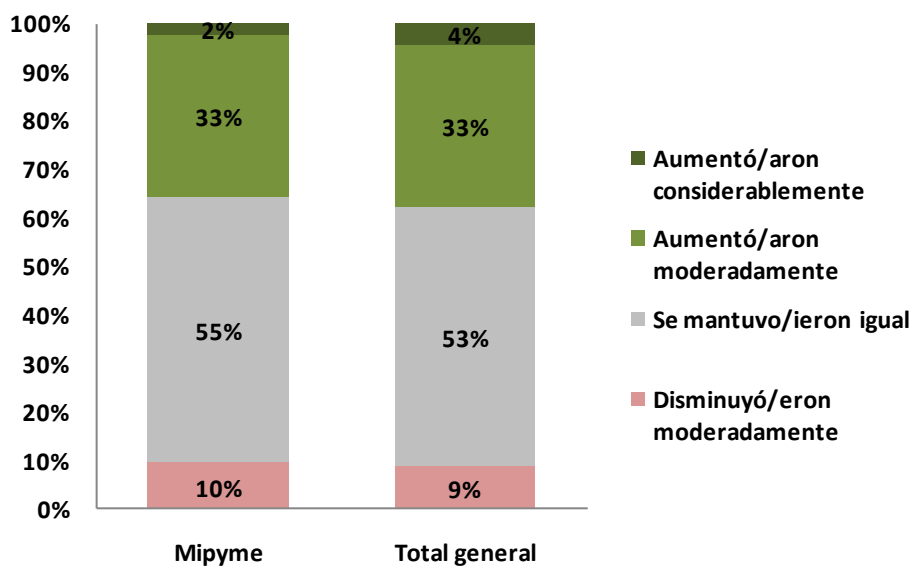


Fuente: IERAL.

Respecto a la cantidad total de horas trabajadas, el 53% del total de empresas encuestadas no presentó cambios en el año 2016 respecto a 2015. A este resultado se agrega que en el 37% de las mismas hubo un aumento de horas trabajadas (33% moderadamente y 4% considerablemente). Sólo un 9% de las firmas disminuyeron las horas trabajadas totales. En el caso de las MiPyMEs, el 55% de las empresas no presentó cambios mientras que un 10% disminuyó las horas totales trabajadas y solo un 2% aumentó considerablemente.

Gráfico N° 125: Evolución reciente: Horas trabajadas totales (2016)

¿Qué sucedió con la cantidad de horas trabajadas en la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

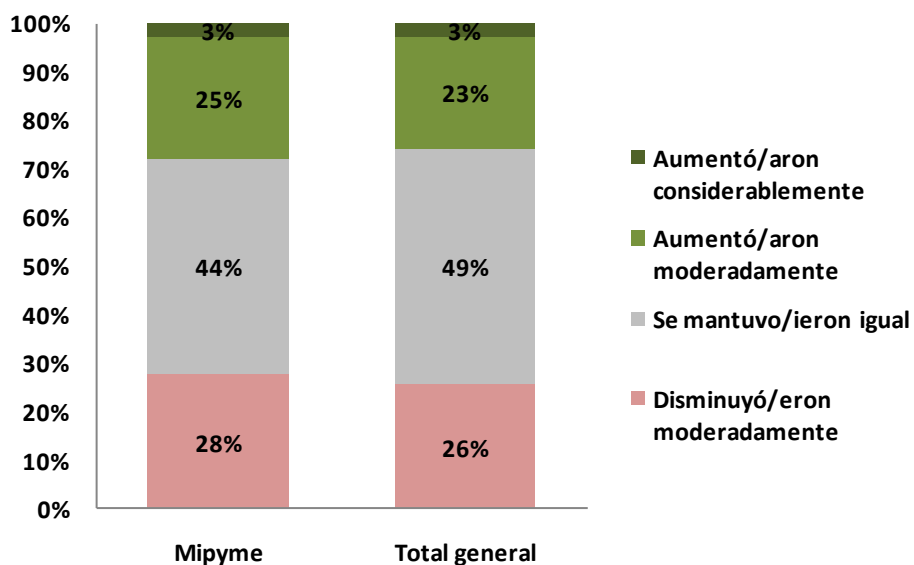


Fuente: IERAL.

Durante 2016, en el 49% de las empresas el nivel de stocks de productos terminados permaneció semejante al nivel del año anterior. Mientras que 23% de ellas aumentaron moderadamente los stocks, solo un 2% lo hizo considerablemente. Por otro lado, en el 26% disminuyó moderadamente. Para las MiPyMEs fue mayor el porcentaje de las mismas que disminuyó moderadamente el nivel de stocks de productos terminados (28%) y mayor el porcentaje de las mismas que aumento moderadamente (25%)

Gráfico Nº 126: Evolución reciente: Nivel de Stocks de productos terminados (2016)

¿Qué sucedió con el nivel de stocks de productos terminados de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

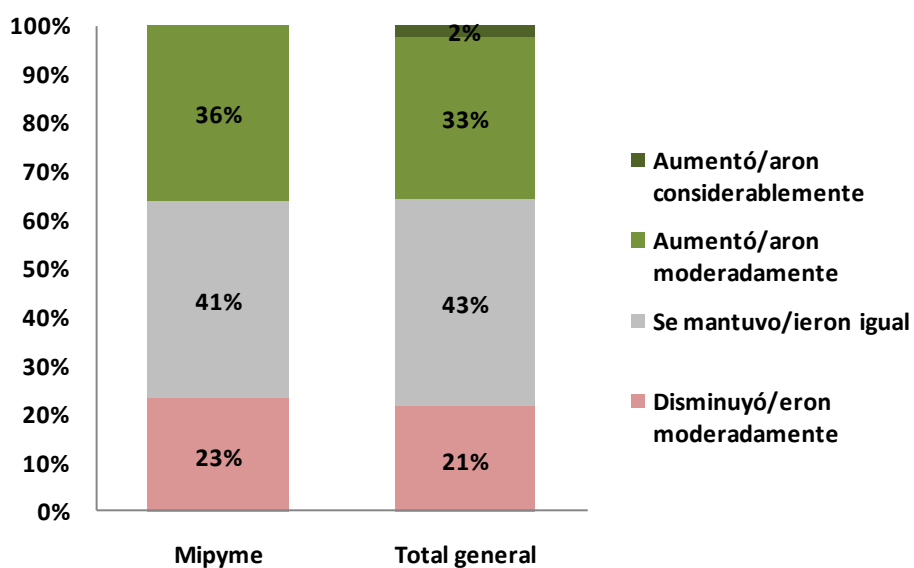


Fuente: IERAL.

En función del nivel de stock de insumos para 2016, existió un alto porcentaje de empresas que, o bien lo aumentaron (35%) o a lo sumo lo mantuvieron igual (43%). Por su parte, 21% de las empresas consultadas disminuyeron moderadamente sus stocks de insumos.

Gráfico Nº 127: Evolución reciente: Nivel de Stocks de insumos (2016)

¿Qué sucedió con el nivel de Stocks de insumos de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

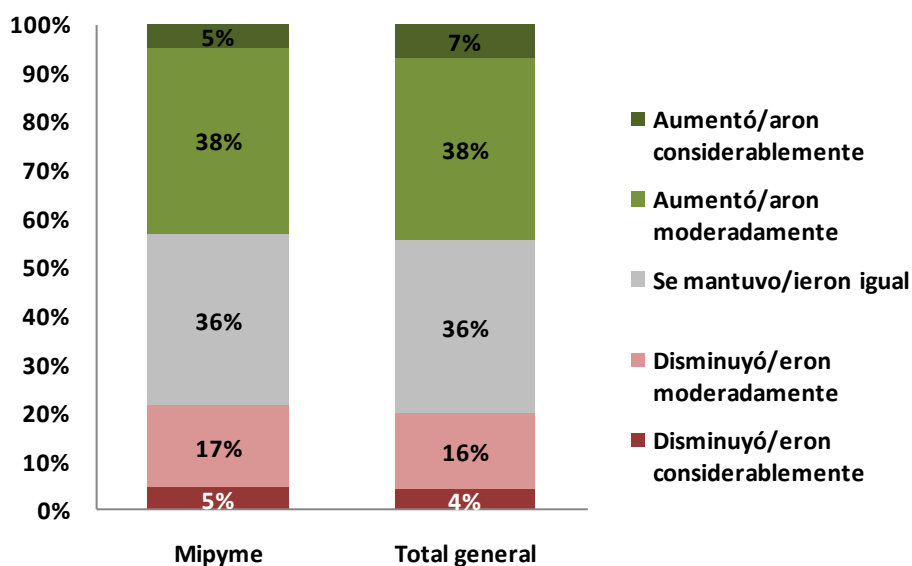


Fuente: IERAL.

En lo que se refiere al nivel uso de capacidad instalada para 2016, la mayor parte de las empresas lo aumentó (45%) o mantuvo igual (36%) mientras que un 20% de las firmas disminuyó (4% de manera considerable). En el caso de las MiPyMEs solo un 5% aumento considerablemente el nivel de utilización de la capacidad instalada en 2016.

Gráfico N° 128: Evolución reciente: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2016)

¿Qué sucedió con el nivel de utilización de la capacidad instalada de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

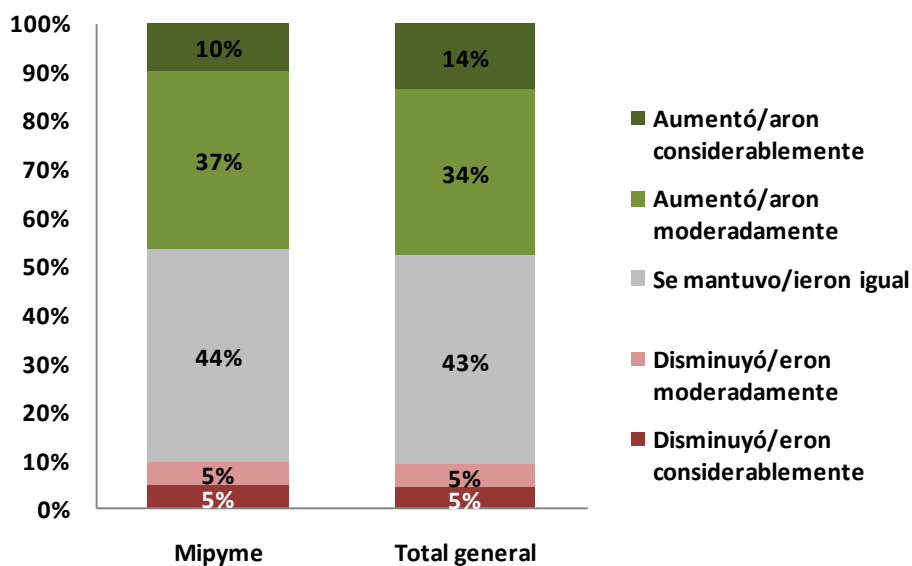


Fuente: IERAL.

En 2016, en el 44% de las empresas se incrementaron las necesidades de financiamiento (34% experimentó un aumento moderado y 14% un aumento considerable), mientras que un 43% manifestó que las necesidades permanecieron constantes. En el caso de las MiPyMEs, un porcentaje menor de las firmas manifestó un aumento considerable de la necesidad de financiamiento (10%)

Gráfico N° 129: Evolución reciente: Necesidad de Financiamiento (2016)

¿Qué sucedió con la necesidad de financiamiento de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

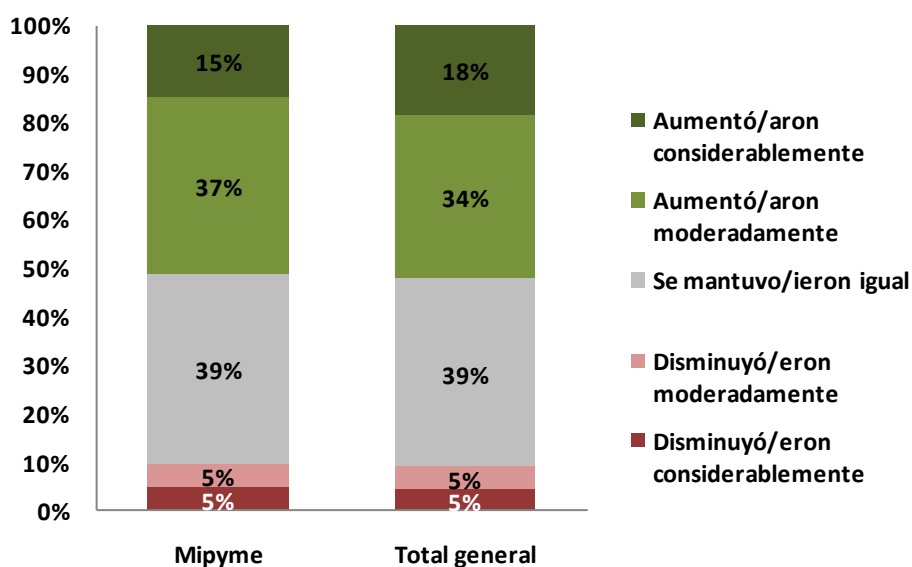


Fuente: IERAL.

Respecto de la necesidad de inversiones, aproximadamente la mitad de las empresas consideró que durante 2016 aumentó la necesidad de inversiones (52%) mientras que un 39% de las mismas manifestó que se mantuvo igual respecto a 2015 y 10% dijo que disminuyó.

Gráfico N° 130: Evolución reciente: Necesidad de Inversiones (2016)

¿Qué sucedió con la necesidad de inversión de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?

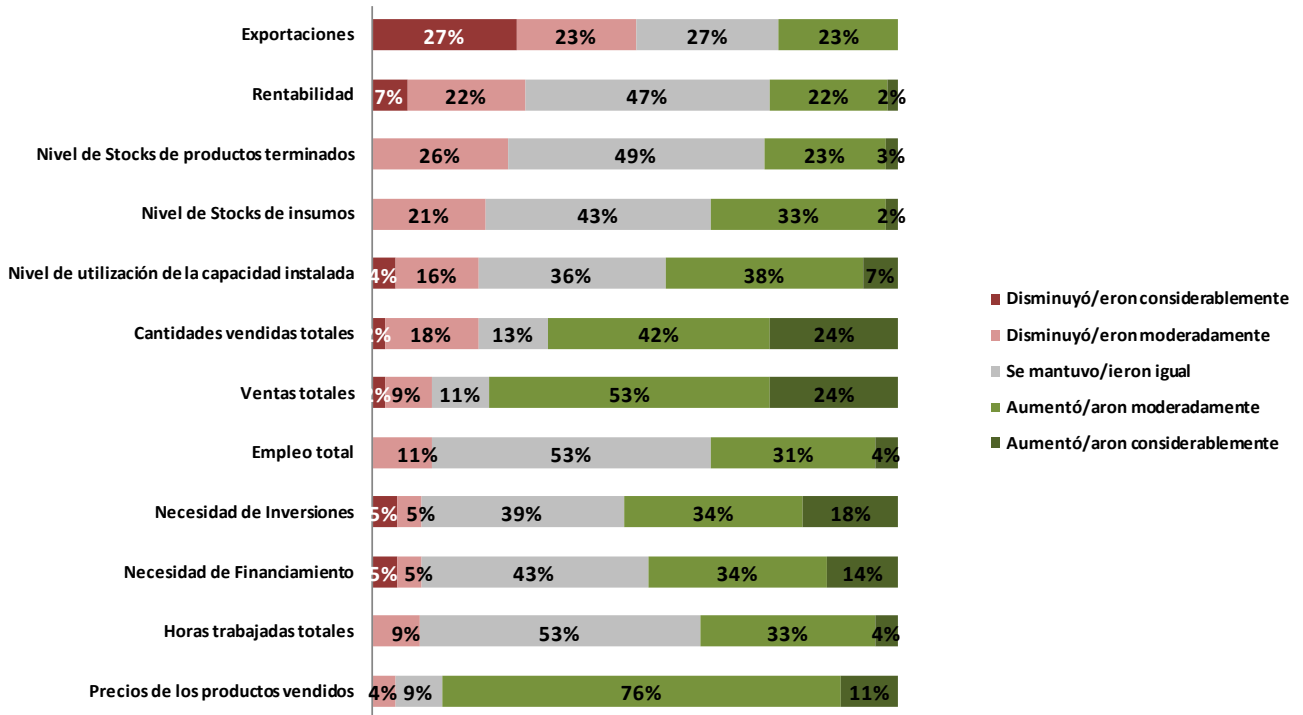


Fuente: IERAL.

A modo de resumen, a partir del análisis de la evolución reciente de variables claves, puede apreciarse que las principales variables que presentaron disminuciones en 2016 son: exportaciones, disminuyó según 50% de las firmas (27% considerablemente, 23% moderadamente); rentabilidad, disminuyó según 29% de las firmas (7% considerablemente, 22% moderadamente); nivel de stock de los productos terminados y de insumos que disminuyeron 26% y 21% de forma moderada cada uno de ellos respectivamente. Un 77% de las empresas observaron un incremento en sus ventas totales durante el año 2016, que se explica tanto por un aumento de los precios de los productos vendidos como de las cantidades totales vendidas.

Gráfico N° 131: Evolución reciente para el total general de empresas (2016)

¿Qué sucedió con las siguientes variables económicas de la empresa durante el año 2016 (respecto del año 2015)?



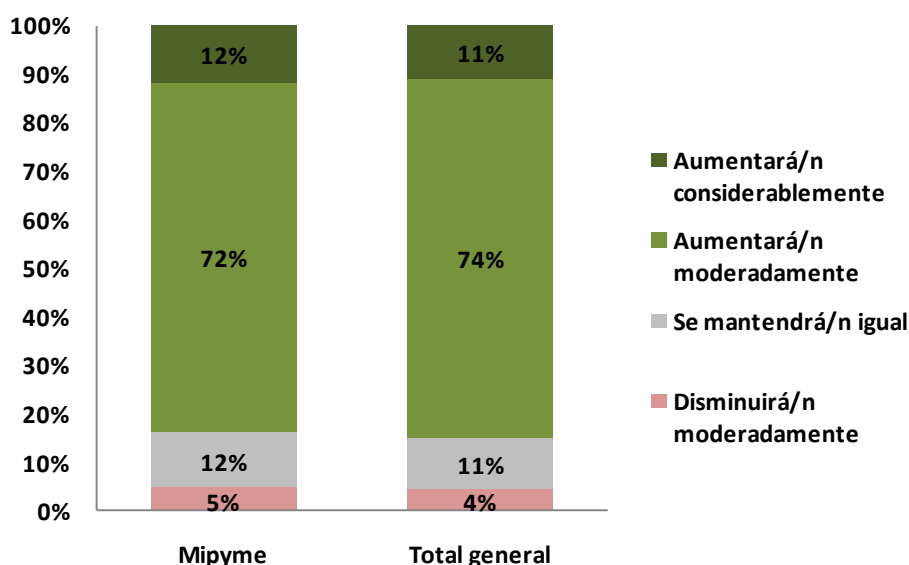
Fuente: IERAL.

IV.4. 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 para el año 2017, respecto de 1 año atrás, en función que la consulta se realiza con apenas parte del año transcurrido.

Aproximadamente el 85% del total apunta a que las **cantidades vendidas** aumentarán en 2017 (el 74% moderadamente y el 11% considerablemente). El 11% espera que las cantidades vendidas se mantengan y el 4 % restante que este indicador empeore.

Gráfico Nº 132: Expectativas futuras: Cantidades vendidas totales (2017)
¿Qué cree que sucederá con las cantidades vendidas totales de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

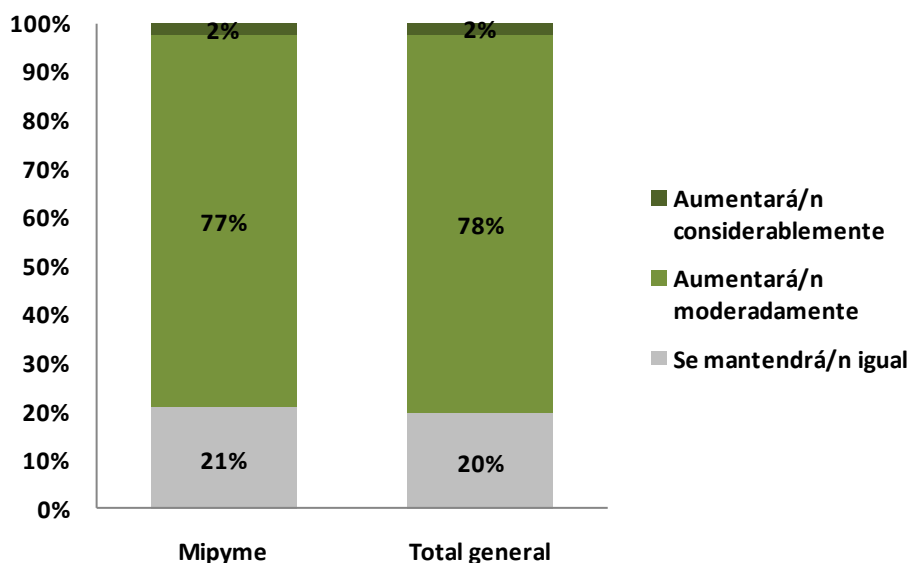


Fuente: IERAL.

Respecto de los niveles promedio de **precios de los productos vendidos**, la opinión mayoritaria (80% del total de firmas) considera que aumentarán durante el año 2017 (78% moderadamente y 2% considerablemente) y el restante 20% manifiesta que el precio de los productos vendidos permanecerá constante.

Gráfico N° 133: Expectativas futuras: Precios de los productos vendidos (en general) (2017)

¿Qué cree que sucederá con los precios de los productos vendidos por la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

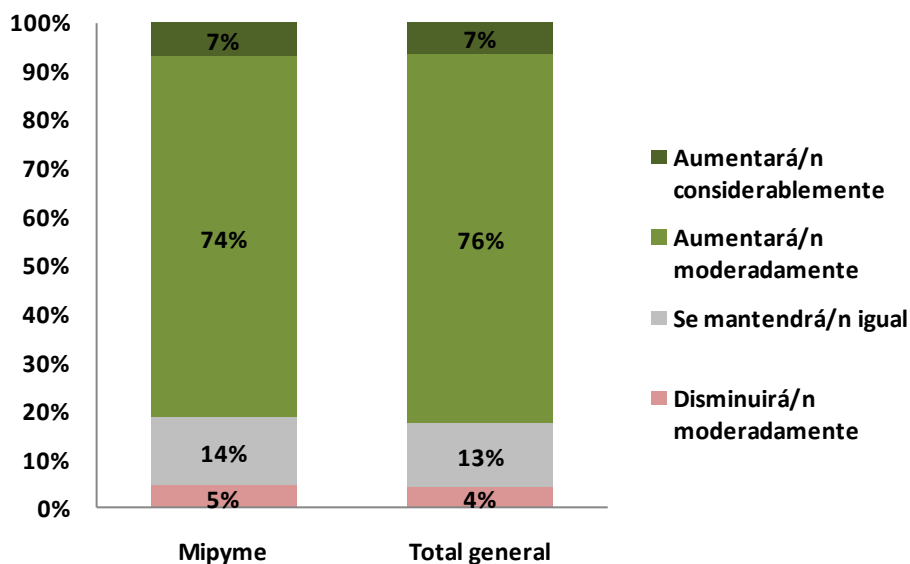


Fuente: IERAL.

En materia de **ventas**, un 4% espera que éstas disminuyan respecto del año anterior, mientras que para el 13% se mantendrán iguales. En tanto que 83% de las firmas considera que aumentarán (76% de forma moderada y 7% de manera considerable).

Gráfico N° 134: Expectativas futuras: Ventas totales (2017)

¿Qué cree que sucederá con las ventas totales de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

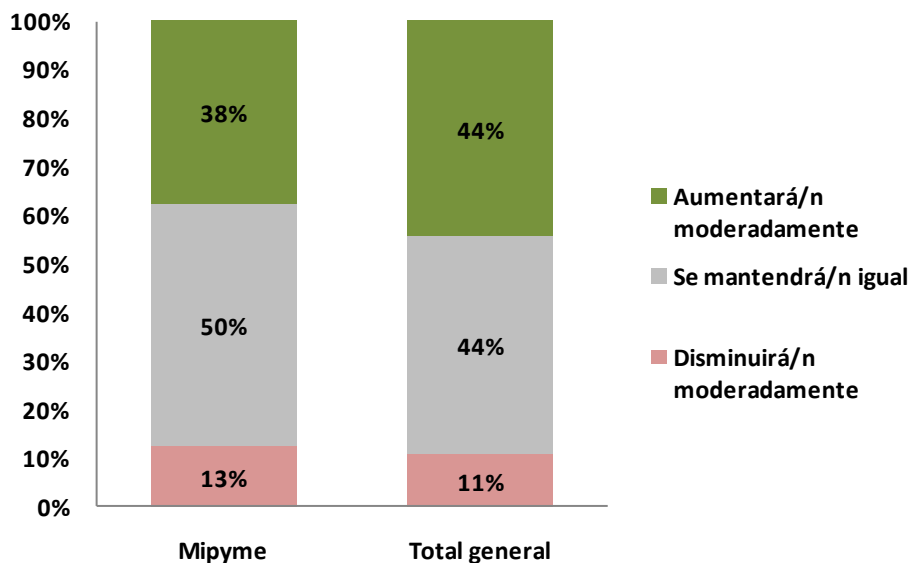


Fuente: IERAL.

Para las **exportaciones**, 11% del total de empresas encuestadas espera que disminuyan moderadamente mientras que un 44% cree que se mantendrán igual y otro 44% espera que aumenten moderadamente. Para las MiPyMEs, en relación al total de firmas, aumenta el porcentaje de las mismas que creen que las exportaciones se mantendrán igual para 2017, y disminuye el porcentaje de las que esperan que aumenten.

Gráfico N° 135: Expectativas futuras: Exportaciones (2017)

¿Qué cree que sucederá con las exportaciones de la empresa durante el año 2016 (respecto de 1 año atrás)?

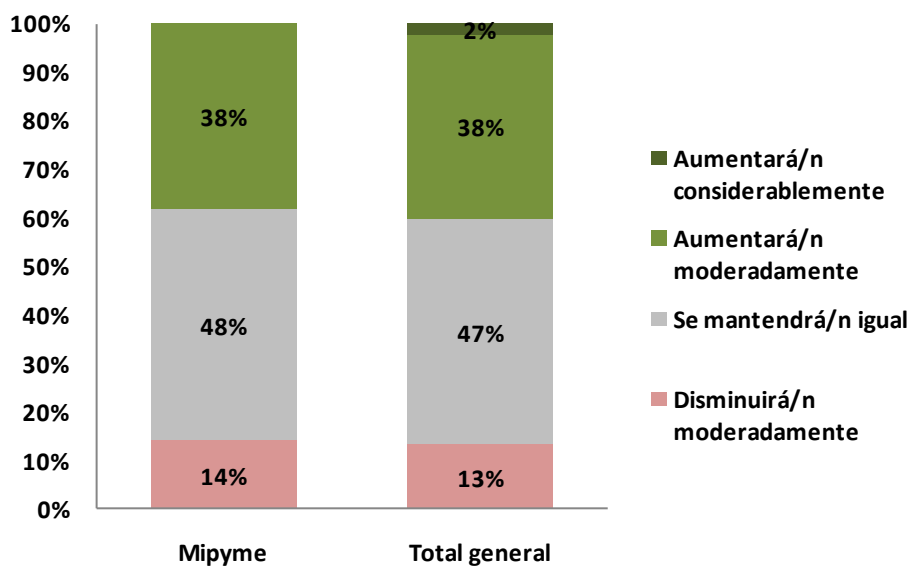


Fuente: IERAL.

El 13% del total de firmas consultadas cree que la **rentabilidad** disminuirá moderadamente. El 40% de las mismas consideran que la rentabilidad aumentará y el 47% que se mantendrá igual.

Gráfico N° 136: Expectativas futuras: Rentabilidad (2017)

¿Qué cree que sucederá con la rentabilidad de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

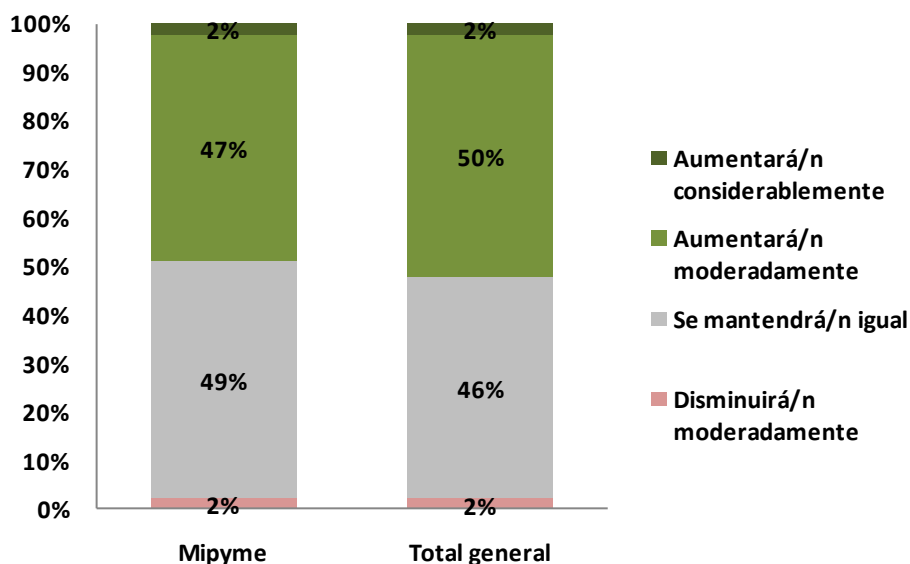


Fuente: IERAL.

Respecto del nivel de **empleo total**, la mitad de las empresas tiene expectativa que aumente moderadamente y un 46% espera que se mantenga igual mientras sólo un 2% piensa que puede disminuir. Las expectativas son similares para el grupo de MiPyMEs.

Gráfico N° 137: Expectativas futuras: Empleo total (2017)

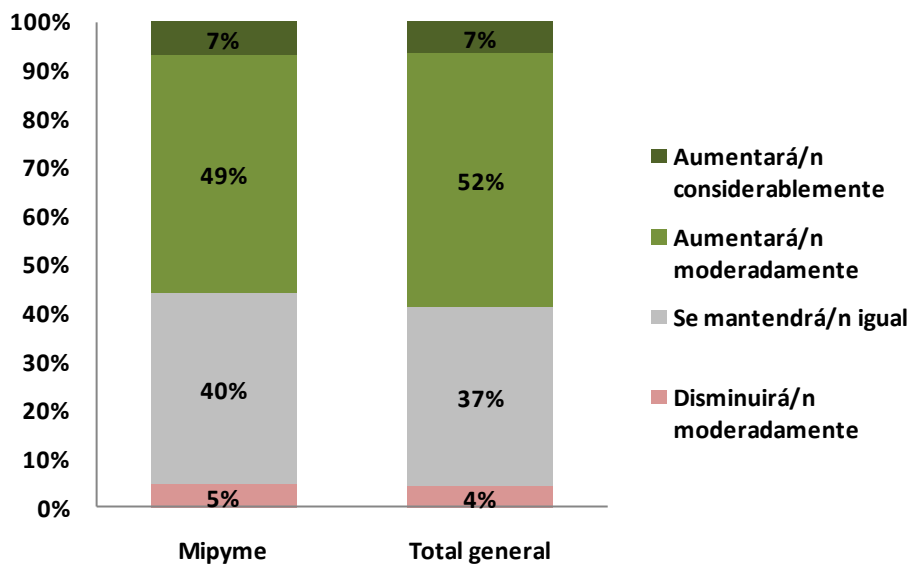
¿Qué cree que sucederá con el empleo total de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

Para la **cantidad de horas trabajadas**, más de la mitad del total de empresas encuestadas tiene expectativas de que aumenten (59%) mientras que el 37% espera que se mantenga igual y sólo un 4% espera que disminuyan moderadamente.

Gráfico N° 138: Expectativas futuras: Horas trabajadas totales (2017)
 ¿Qué cree que sucederá con las horas trabajadas totales en la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

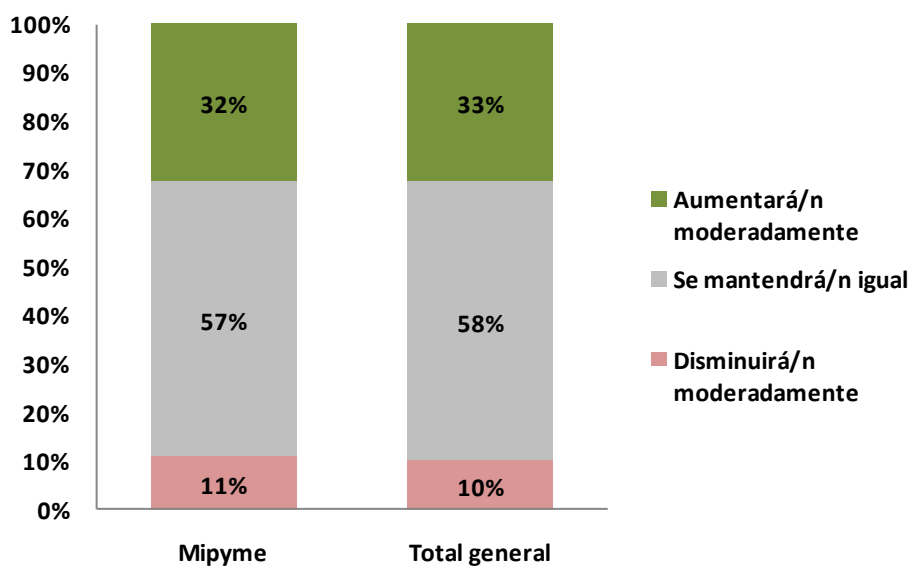


Fuente: IERAL.

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.

Gráfico N° 139: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de productos terminados (2017)

¿Qué cree que sucederá con el nivel de stock de productos terminados de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

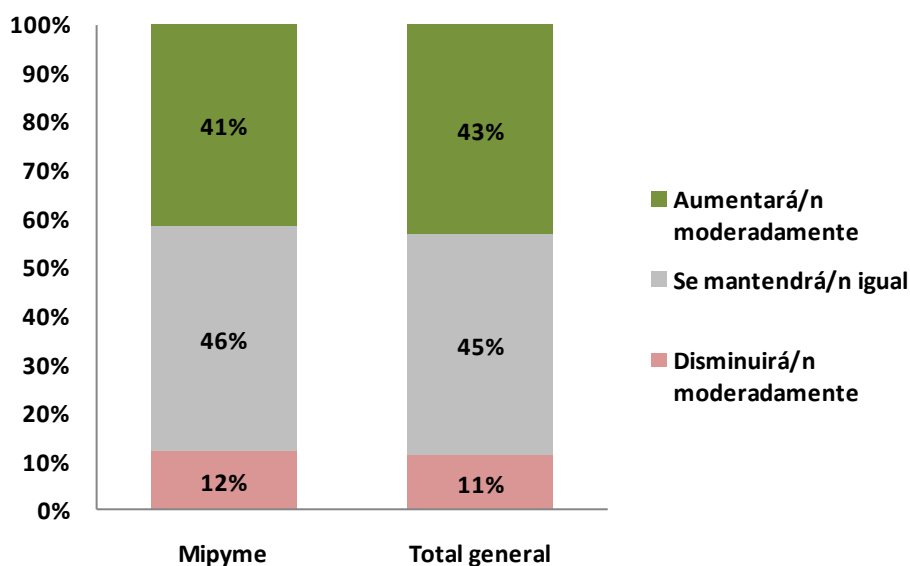


Fuente: IERAL.

En materia de **stocks de insumos** las expectativas se presentan divididas, el 43% de las firmas estiman que aumentarán frente a un 45% que creen que permanecerán constantes, mientras que un 11% estima que disminuirán moderadamente

Gráfico N° 140: Expectativas futuras: Nivel de Stocks de insumos (2017)

¿Qué cree que sucederá con el nivel de stock de insumos de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

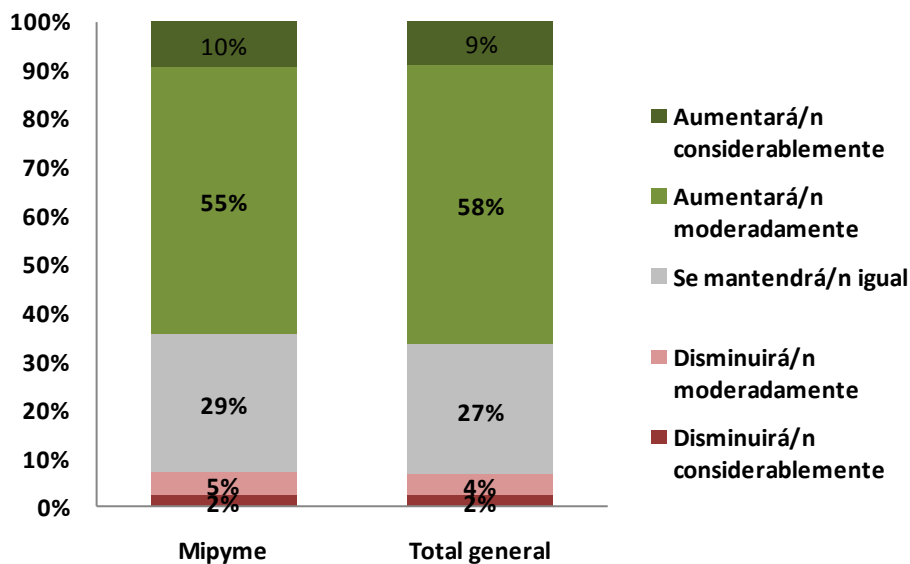


Fuente: IERAL.

Respecto de la **utilización de su capacidad instalada**, más de la mitad de las firmas estima que aumentará (67%) y 27% que se mantendrá constante. La porción de firmas que cree que el uso de la capacidad instalada disminuirá en 2017 se corresponde con un 6%.

Gráfico N° 141: Expectativas futuras: Nivel de utilización de la capacidad instalada (2017)

¿Qué cree que sucederá con el nivel de utilización de la capacidad instalada en la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

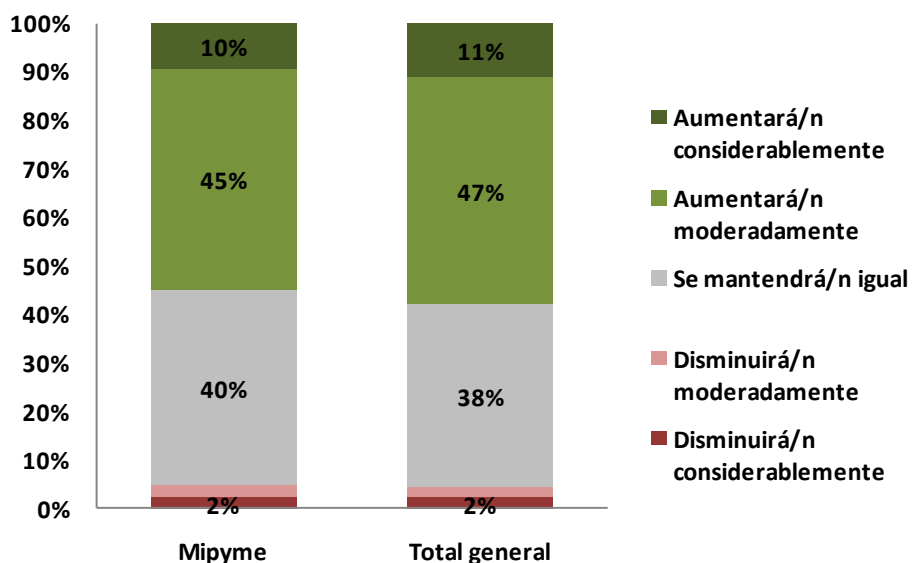


Fuente: IERAL.

En materia de **necesidad de financiamiento**, 58% de las firmas estima que aumentará en 2017 (47% moderadamente y 11% considerablemente), mientras que el 38% espera que se mantenga constante y sólo el 4% del total espera que disminuya.

Gráfico N° 142: Expectativas futuras: Necesidad de Financiamiento (2017)

¿Qué cree que sucederá con la necesidad de financiamiento de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?

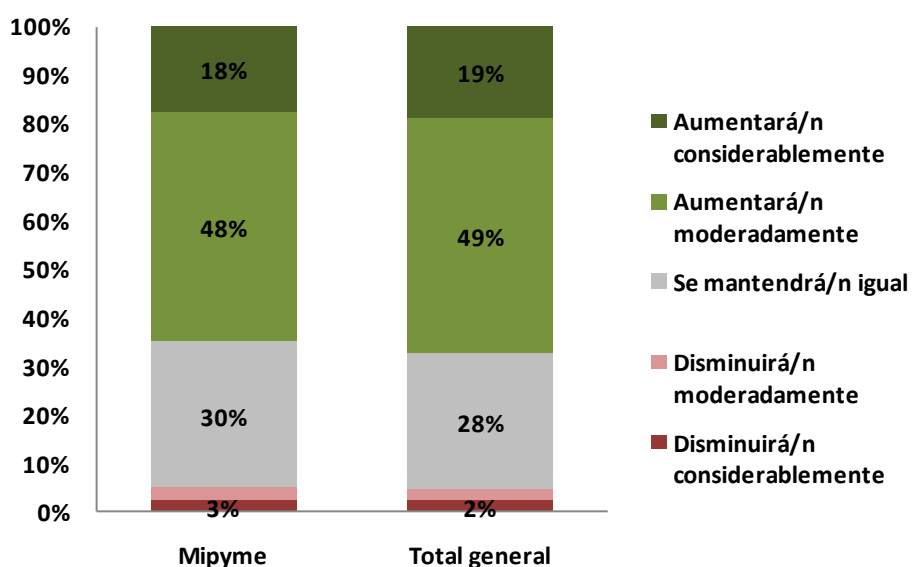


Fuente: IERAL.

En torno a la **necesidad de inversiones** el 49% tiene la expectativa que aumentará moderadamente, el 19% que lo hará considerablemente mientras que un 28% estima que se mantendrá constante y solo un 4% que disminuya.

Gráfico N° 143: Expectativas futuras: Necesidad de Inversiones (2017)

¿Qué cree que sucederá con la necesidad de inversión de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?



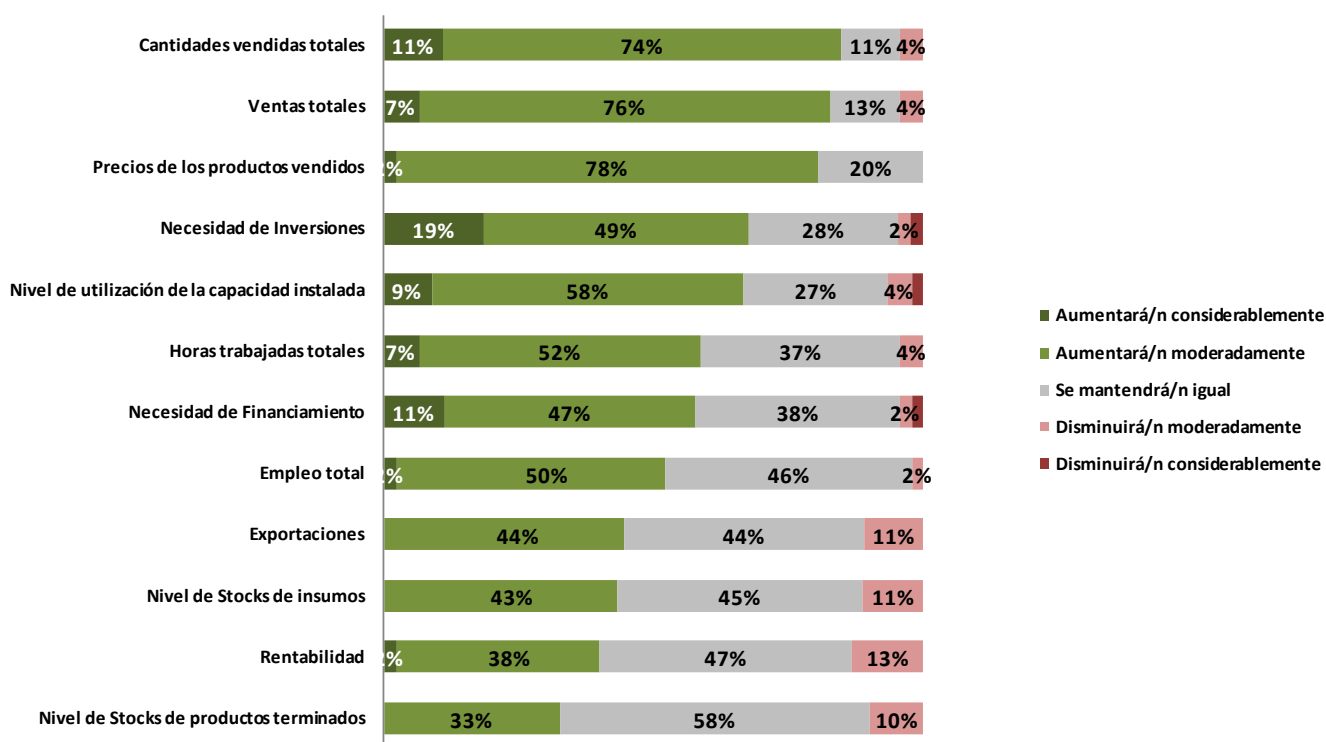
Fuente: IERAL.

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. Se observa

que predominan expectativas de incremento en la mayoría de las variables consideradas. Un 85% de las empresas consultadas espera un incremento de las cantidades totales vendidas, porcentaje similar al considerar ventas totales y precios de los productos vendidos (83 y 80% de ellas respectivamente). A su vez un 67% de las firmas espera incrementar el nivel uso de su capacidad instalada y el mismo porcentaje se observa en cuanto a la necesidad de inversiones por parte de las mismas. Al considerar el empleo total y exportaciones, las expectativas están divididas, aproximadamente la mitad de las empresas espera un incremento moderado y la otra mitad que se mantengan constantes. Por su parte, el 47% estima que su nivel de rentabilidad no tendrá cambios.

Gráfico N° 144: Expectativas futuras para el total general de empresas (2017)

¿Qué cree que sucederá con las siguientes variables económicas de la empresa durante el año 2017 (respecto de 1 año atrás)?



Fuente: IERAL.

IV.5. Indicadores de demanda laboral

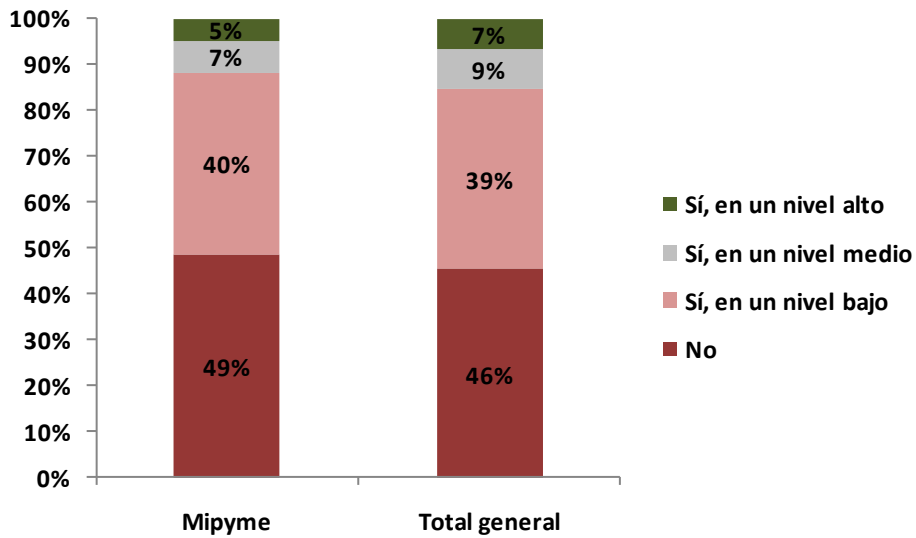
En el presente apartado se presentan diversos análisis respecto de la dinámica de temas vinculados a la demanda de mano de obra, que son de interés para evaluar la coyuntura del sector, como también situaciones estructurales.

Se les consultó a las empresas sobre si fue necesario o no la utilización de horas extras durante el año 2016. Así, 46% de las firmas no recurrió a este recurso, 39% trabajó con

horas extras pero en un nivel bajo, 9% también lo hizo pero a un nivel medio y 7% de ellas en un nivel alto. Analizando la situación de las MiPyMEs, se observa un comportamiento similar, donde el 49% de ellas no hizo uso de horas extras, el 40% en un nivel bajo y el 7% y 5% de las mismas en un nivel medio y alto respectivamente.

Gráfico N° 145: Horas extras (2016)

¿Tuvo que recurrir a la utilización de horas extras durante el año 2016?

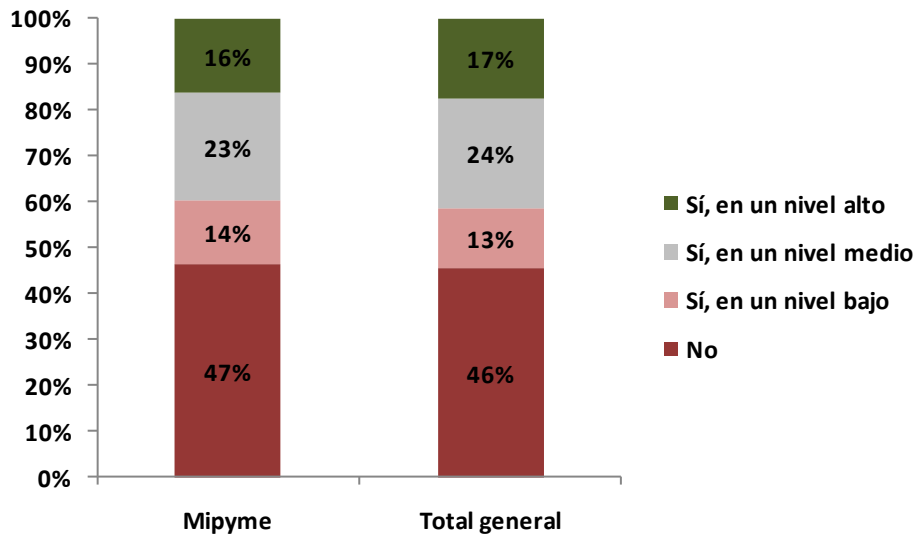


Fuente: IERAL.

En el transcurso de este año, se observa que se incrementó la proporción de firmas que han recurrido a la utilización de horas extras en nivel medio (24%) o alto (17%) en detrimento de aquellas que lo hicieron en un nivel bajo (13%), independientemente que se considere o no el tamaño de las empresas.

Gráfico N° 146: Horas extras (2017)

¿En lo que va del 2017, tuvo que recurrir a la utilización de horas extras?

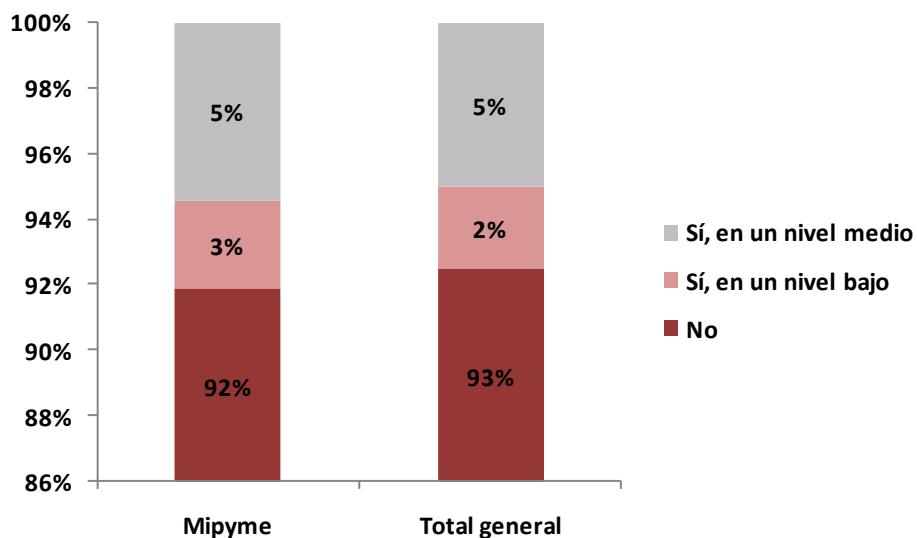


Fuente: IERAL.

Resultó oportuno consultar a las empresas sobre su necesidad de aplicar reducciones de jornada laboral o suspensiones. En 2016, para un 93% de los casos no fue necesario acudir a esta medida, mientras que en un 7% de ellas si fue necesario realizar estos recortes, principalmente a un nivel medio (para el 5%). El patrón observado entre las MiPyMEs no difiere de aquel que se presenta en la totalidad de las firmas participantes.

Gráfico N° 147: Reducciones de jornada y/o Suspensiones (2016)

¿Tuvo que aplicar reducciones de jornada y/o suspensiones por bajo nivel de actividad durante el año 2016?

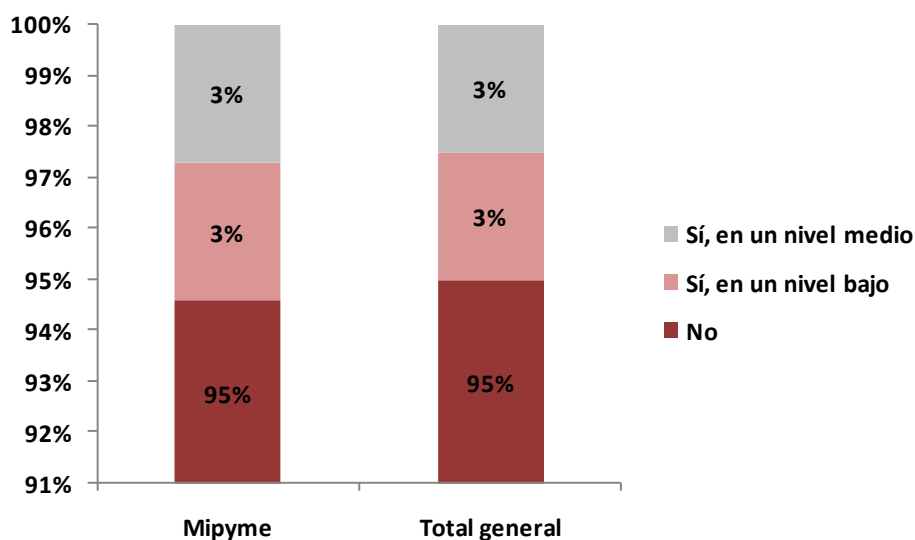


Fuente: IERAL.

Al considerar lo que ha ocurrido durante los primeros meses de 2017, se observa una situación similar a la mencionada para 2016.

Gráfico N° 148: Reducciones de jornada y/o Suspensiones (2017)

¿En lo que va del 2017, tuvo que aplicar reducciones de jornada y/o suspensiones por bajo nivel de actividad?



Fuente: IERAL.

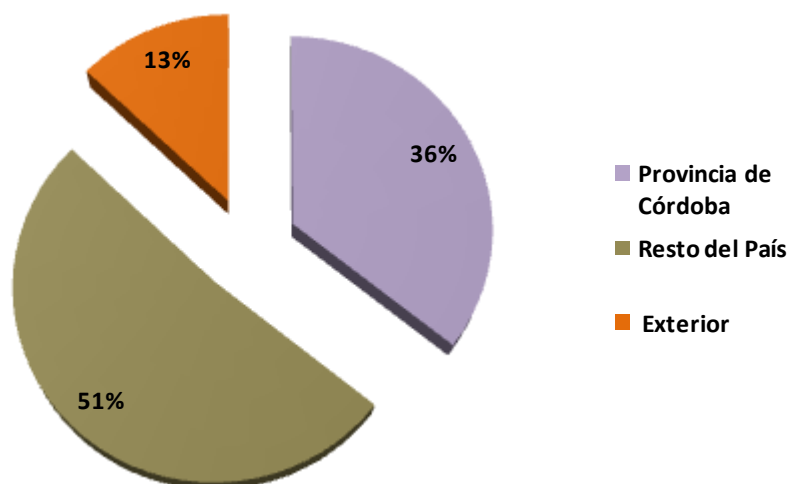
IV.6. Percepciones sobre la Competitividad y la Inserción Externa

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.

Al consultar sobre los destinos de las ventas totales de los productos de cada una de las empresas, se observa en base al total de respuestas obtenidas que, aproximadamente el 36% de las ventas se concentraron únicamente en la provincia de Córdoba, más del 50% de éstas tuvieron como destino el resto del país y, una menor proporción, se dirigió hacia el exterior (13%).

Gráfico N° 149: Destinos de ventas de los productos

Entre los destinos de sus ventas, ¿Qué porcentaje (%) de las ventas totales de M^AyAP se realizaron a los siguientes destinos?

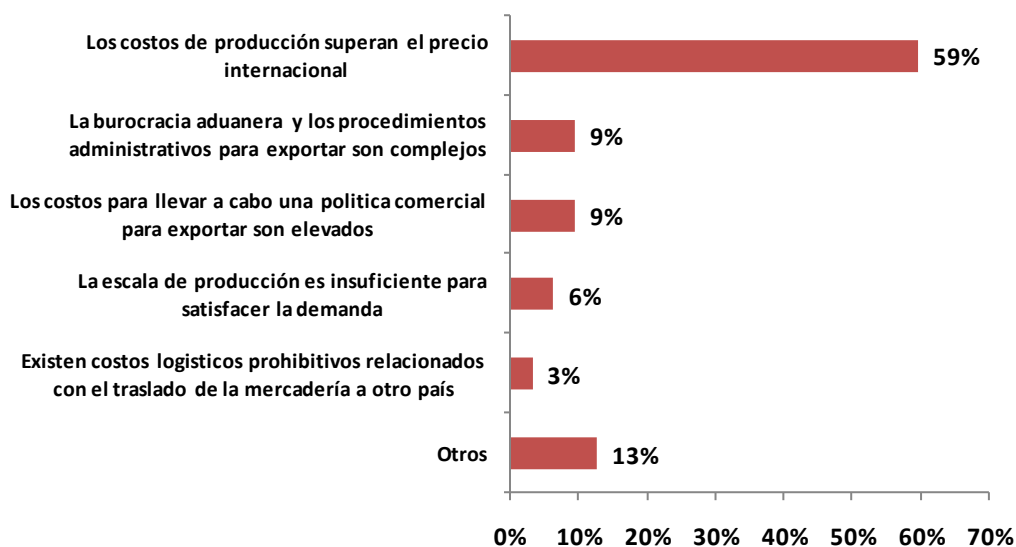


Fuente: IERAL.

A continuación, se indagó por los motivos por los cuales aquellas empresas no exportadoras no llevaban a cabo este tipo de actividad. El 59% de las firmas considera que el principal motivo de no exportación está dado por costos de producción que superan al precio internacional vigente. Para sólo el 9% de ellas, el principal obstáculo es la burocracia aduanera y la complejidad de los procedimientos administrativos para exportar. La misma proporción de empresas encuentra como principal traba a los elevados costos para llevar a cabo una política comercial para exportar. Un 6% considera que se trata de la escala de producción, la cual es insuficiente para satisfacer a la demanda externa y otro 3% encuentra que son los costos logísticos prohibitivos relacionados con el traslado de la mercadería a otro país el motivo más influyente.

Gráfico N° 150: Principal motivo de no exportación

¿ En caso no vender al resto del país, ¿Cuál es el principal motivo de la no exportación?

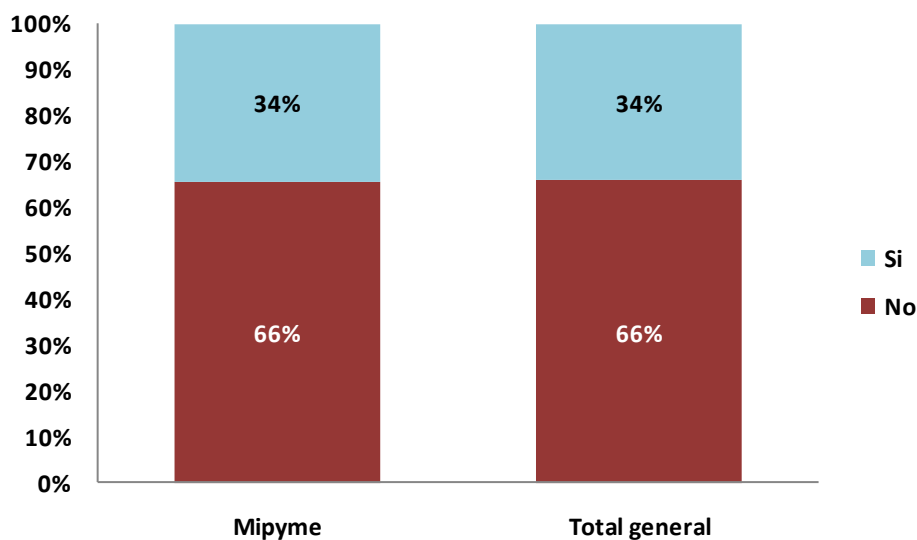


Fuente: IERAL.

Se consultó a las firmas respecto del tipo de inserción de sus productos en mercados domésticos y externos. Así, se pudo establecer que sólo el 34% de las firmas fabrican productos para venderlos a otras empresas del sector que luego concluyen en exportaciones.

Gráfico N° 151: 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?

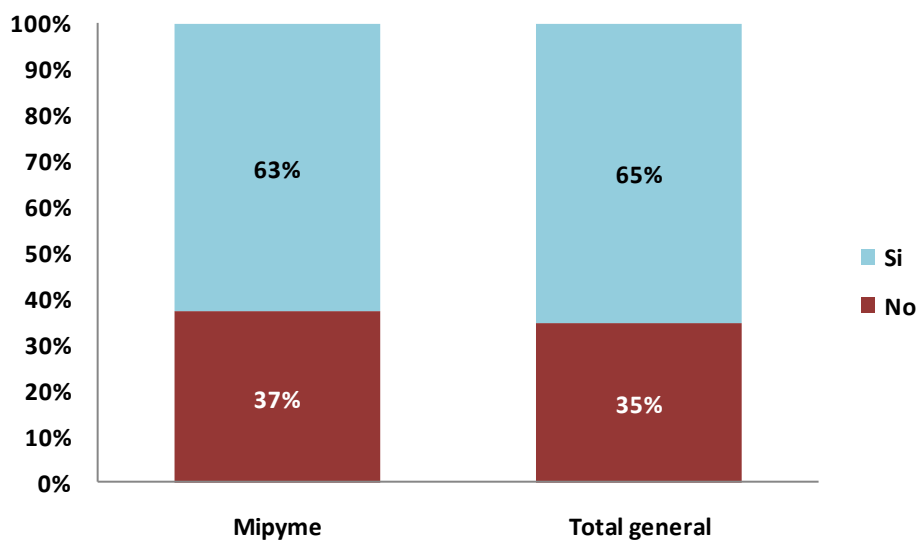


Fuente: IERAL.

Respecto de la competencia que enfrentan los productos fabricados por las empresas consultadas, se tiene que en el 65% de los casos se trata de bienes que compiten con importados (situación similar a la que enfrentan las MiPyMEs).

Gráfico N° 152: Fabricación de productos que compiten con productos importados

¿Su empresa fabrica productos que compiten con productos importados?

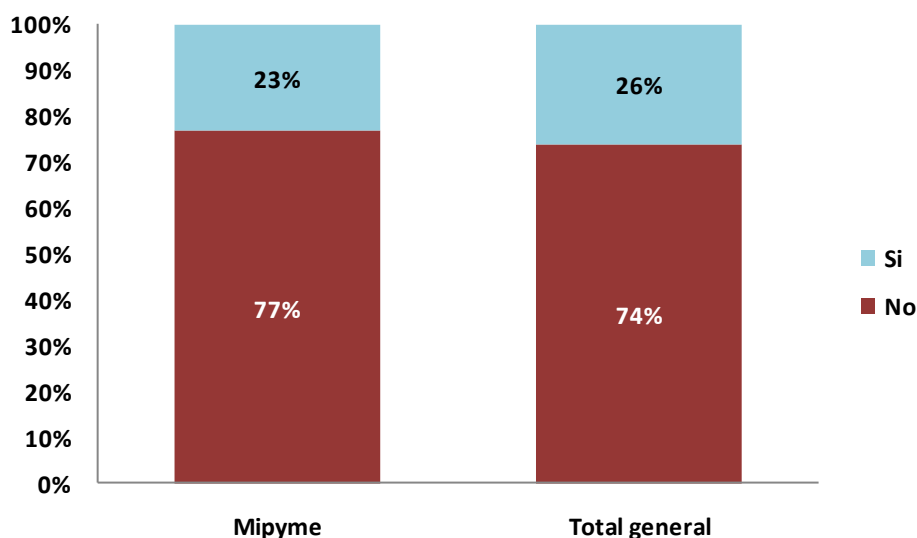


Fuente: IERAL.

En este mismo sentido, se destaca que en la percepción de las firmas consultadas, 26% 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. En el caso de las MiPyMEs, el porcentaje de firmas beneficiadas por algún mecanismo de protección se reduce levemente (23% de ellas).

Gráfico N° 153: 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.

IV.7. Acceso al financiamiento

En el presente apartado se describen resultados obtenidos en el observatorio que permiten caracterizar el acceso al financiamiento de corto plazo y largo plazo.

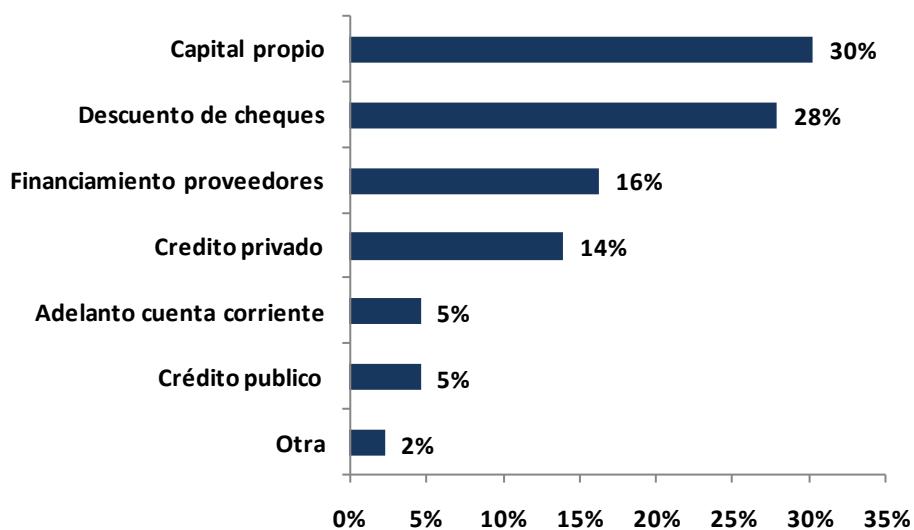
Los datos que se presentan son en base al total de respuestas recibidas, no incluyen valores reponderados por la participación de cada segmento de firmas en el sector.

Las empresas se han financiado a corto plazo con distintos instrumentos, capital propio, descuentos de cheques, financiamiento de proveedores, como así también crédito privado o público y adelantos en cuenta corriente.

Se destaca que el 30% de las empresas consultadas utilizaron el capital propio como principal instrumento, seguido por el descuento de cheques para el 28% de ellas, financiamiento de proveedores 16%, crédito privado 14%, crédito público y adelanto en cuenta corriente, 5% cada uno.

Gráfico N° 154: Instrumentos de Financiamiento a Corto Plazo

¿Cuál fue la principal fuente de financiamiento de corto plazo?

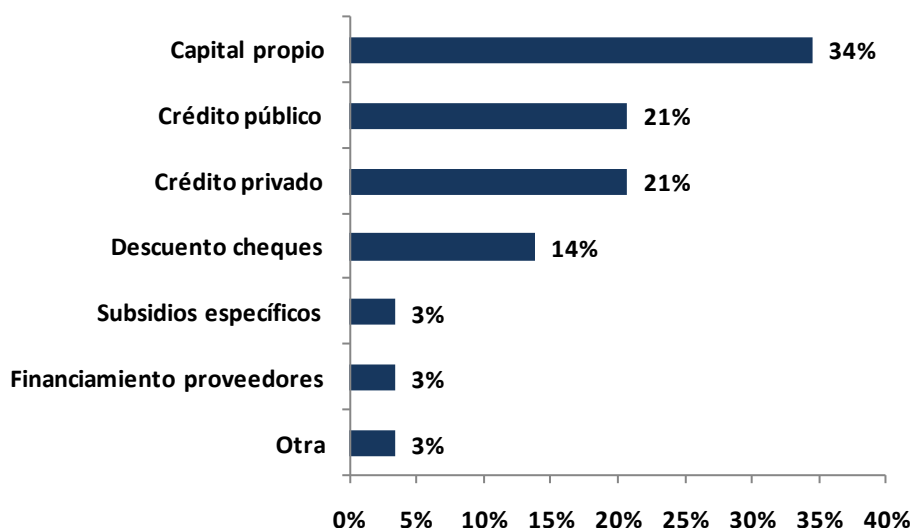


Fuente: IERAL.

Tomando en consideración los instrumentos utilizados para financiamiento a largo plazo se destacan: capital propio (para el 34% de las empresas), crédito privado o público (21% respectivamente), descuento de cheques (14%) y en una menor proporción los subsidios específicos y el financiamiento de proveedores.

Gráfico N° 155: Instrumentos de Financiamiento a Largo Plazo

¿Cuál fue la principal fuente de financiamiento de largo plazo?



Fuente: IERAL.

IV.8. Acceso al crédito bancario y programas de promoción

A continuación se analiza la importancia de los programas de financiamiento y de promoción que impactan directa o indirectamente en el sector bajo estudio, considerando el porcentaje de ventas de maquinaria agrícola que se concreta a través de ellos.

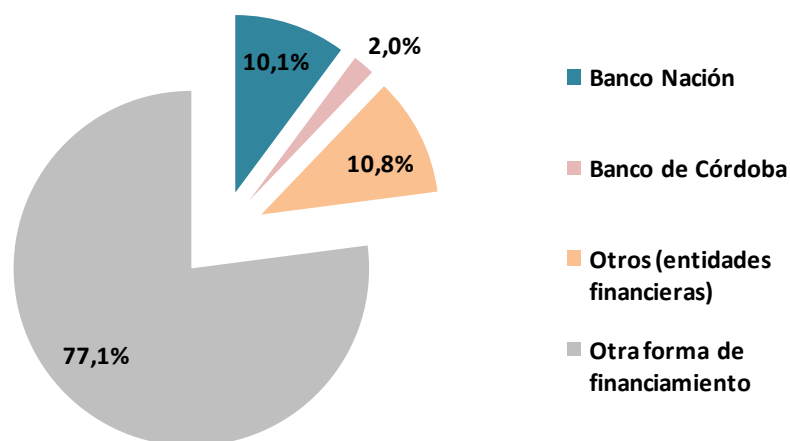
Utilización del crédito para la compra de MAyAP

Es posible afirmar, en base a las respuestas obtenidas, que sólo 2 de cada 10 maquinas agrícolas se vendieron en 2016 a través de créditos (considerando aquellos ofrecidos por el Banco Nación, Banco de Córdoba y otras entidades financieras). De la totalidad de créditos otorgados por todos los organismos para la adquisición de maquinaria agrícola, la mayor proporción provino del Banco Nación (10,1%).

Si además se tuviera en consideración la venta de agropartes haciendo uso del crédito, se observa que el porcentaje de ventas concretadas sería menor que al solo considerar aquellas relativas a maquinaria agrícola únicamente.

Gráfico N° 156: Venta de maquinaria agrícola a través del crédito

¿Qué porcentaje (%) de las ventas de MAyAP se concretaron gracias a créditos otorgados por organismos para la adquisición de maquinaria agrícola?

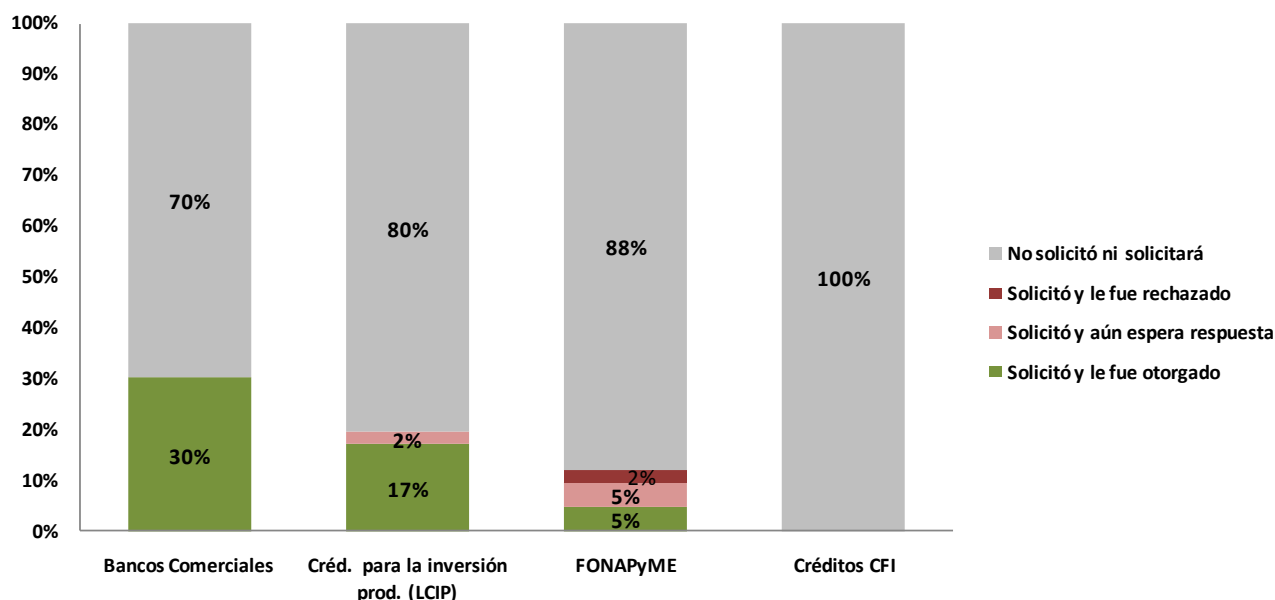


Fuente: IERAL.

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 empresas del sector, se tiene que el 80% o más de las firmas no ha solicitado ni prevé solicitar créditos CFI, Créditos para la inversión productiva (LCIP) ni a la línea FONAPyME del Ministerio de Industria. Sólo una porción minoritaria ha solicitado y accedido a algunos de estos programas: 17% en el caso de LCIP y 5% para FONAPyME. Por su parte, un 70% contestó no haber solicitado ni que solicitará créditos en bancos comerciales, mientras que la porción que solicitó y le fue otorgado se corresponde con el 30% restante.

Gráfico N° 157: Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional (2016)

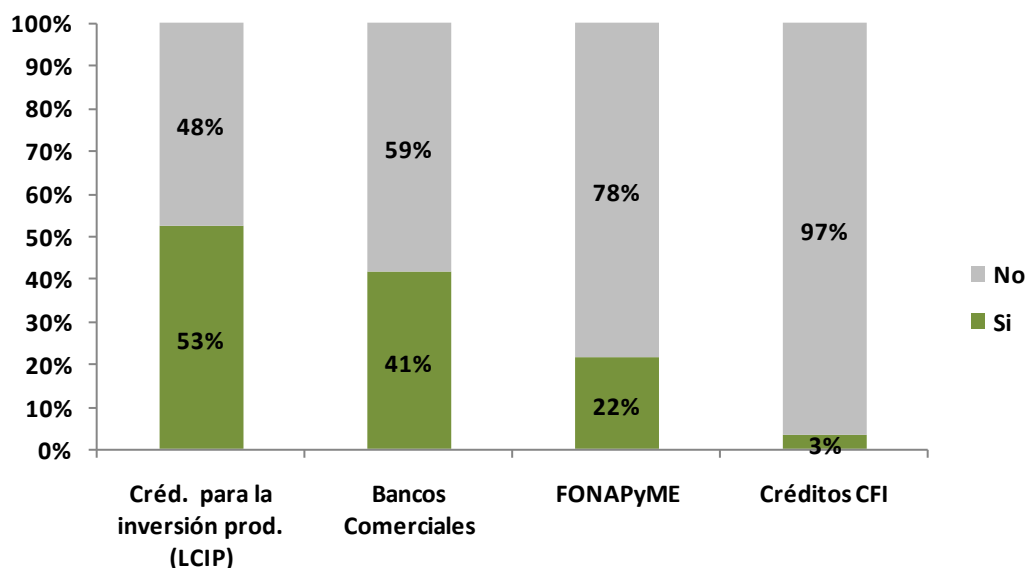


Fuente: IERAL.

Al preguntar sobre la posibilidad de solicitar un crédito con el objetivo de concretar un proyecto de inversión en el marco de las líneas promovidas por el Estado Nacional durante este año, se observa predominantemente una respuesta negativa en el caso de Bancos Comerciales (59% de las firmas no planea solicitar), FONAPyME (78%) y Créditos del CFI (97%). En relación a la línea de Crédito para la inversión productiva promovida por el BCRA, se observan mejores perspectivas, ya que un 53% del total si planea solicitarlo.

Gráfico N° 158: Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional (2017)

¿Planea solicitar un crédito para concretar un proyecto de inversión en el marco de las siguientes líneas promovidas por el Estado Nacional?



Fuente: IERAL.

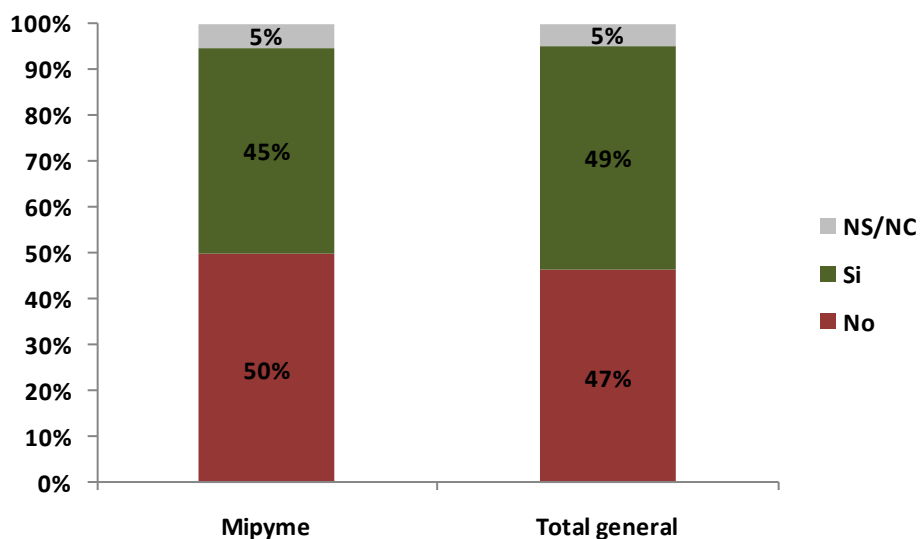
IV.9. Decisiones de inversión y financiamiento

A continuación se consultó a las empresas cómo evaluaron el año 2016 y como evaluaban el momento actual para realizar inversiones productivas. El 47% del total de las empresas consideró que el 2016 no fue un buen momento para realizar inversiones productivas en el sector de maquinaria agrícola, el 49% cree que sí lo fue y solo el 5% no lo sabe.

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 80% de los casos, siendo que las PyMEs y las grandes empresas creen lo mismo en una proporción considerablemente menor 57% y 40% respectivamente.

Gráfico N° 159: Realización de inversiones productivas durante 2016

¿Considera que 2016 fue un buen momento para realizar inversiones productivas en el sector de maquinaria agrícola?



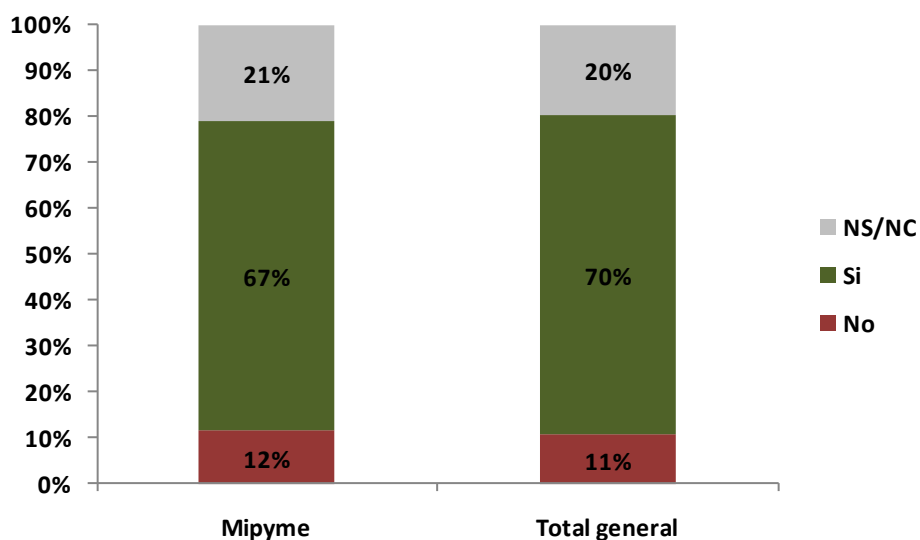
Fuente: IERAL.

Las expectativas para el 2017 son considerablemente más optimistas, un 70% si lo considera como un buen año para emprender inversiones productivas, solo un 11% manifiesta que no lo será, y existe un 19% de empresas que no lo sabe.

En el detalle, 80% de las microempresas realizarán inversiones, lo mismo harán 49% de las PyMEs y la totalidad de las grandes empresas no saben que sucederá al respecto. Aquí también se aprecia un comportamiento diferenciado según el tamaño de las firmas.

Gráfico N° 160: Realización de inversiones productivas en la actualidad

¿Considera que el 2017 es un buen momento para realizar inversiones productivas en el sector de maquinaria agrícola?

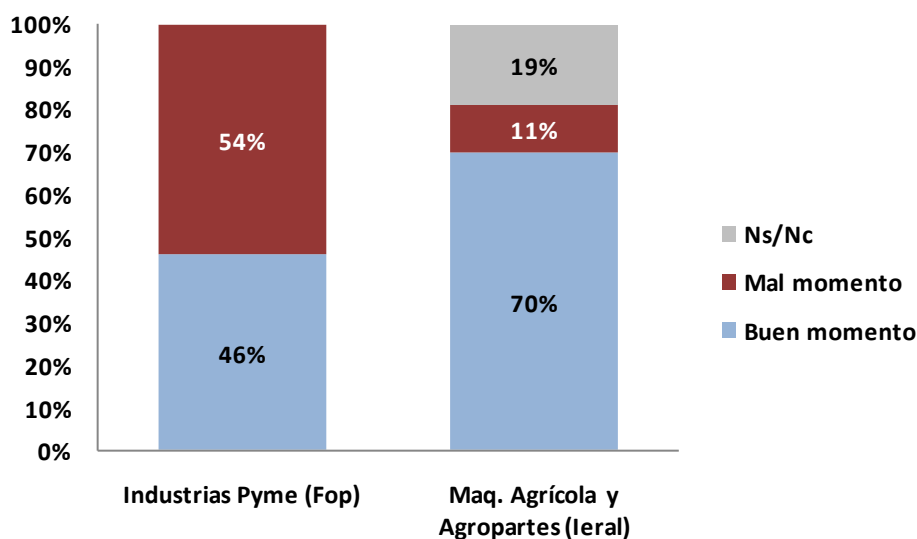


Fuente: IERAL.

Al comparar los datos obtenidos del relevamiento con aquellos que brindan desde la Fundación Observatorio pyme (FOP), en donde también se consulta a las empresas si considera que es o no un buen momento para invertir en maquinaria y equipos, se observa que las percepciones optimistas para 2017 son mayores en el caso de la realización de inversiones en maquinaria agrícola y agropartes (70%) que para la industria en general (46%).

Gráfico N° 161: Realización de inversiones productivas en 2017

¿Considera que el actual es un buen momento o mal momento para invertir en maquinaria y equipos?



Fuente: IERAL.

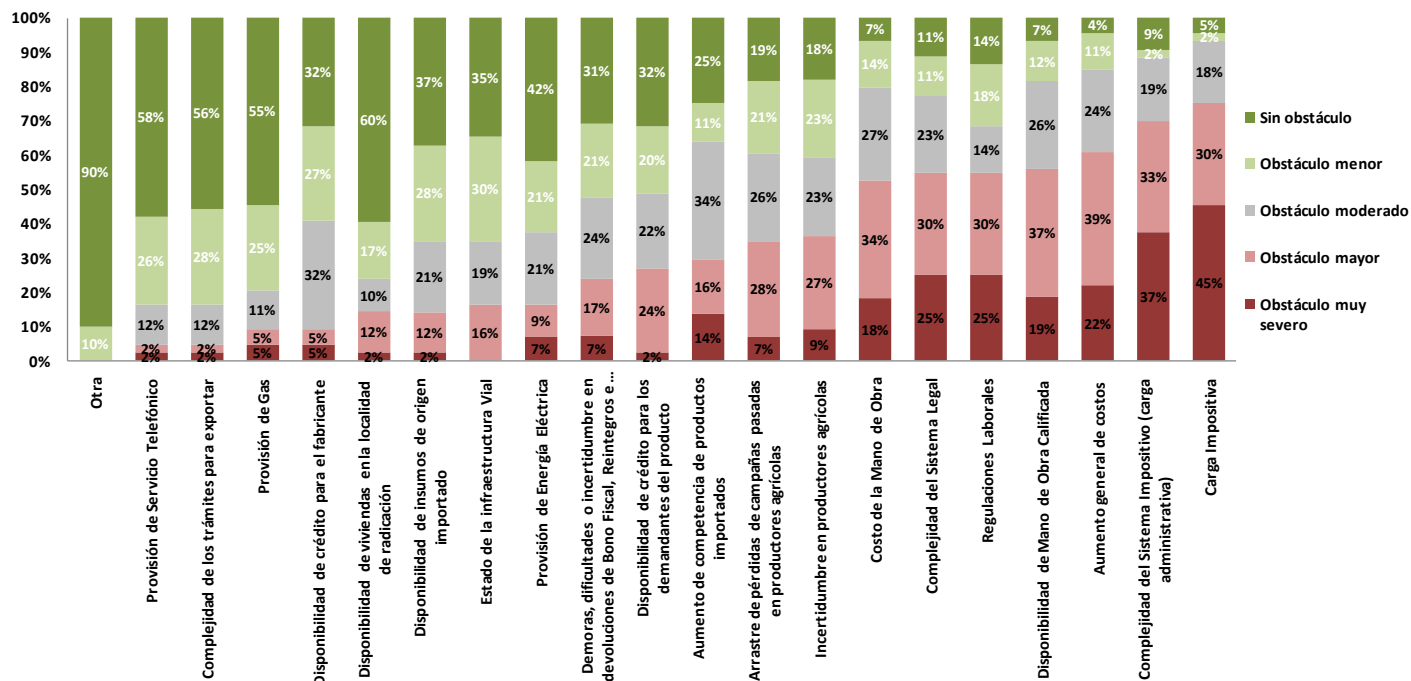
IV.10. Obstáculos para el crecimiento de las empresas

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 la carga impositiva, para el cual se identifica la mayor proporción de firmas que señala que se trata de un obstáculo mayor o muy severo. Es seguido en posición por la complejidad del sistema impositivo, mientras que en tercer lugar se destaca el aumento general de costos. Se ha elaborado el ranking considerando la suma de los obstáculos severos y muy severos. En cuarto y quinto lugar se destacan la disponibilidad de mano de obra calificada y las regulaciones laborales.

Es notable destacar que la carga impositiva, complejidad del sistema impositivo y el aumento general de costos se encontraron dentro de los cinco obstáculos más significativos que enfrentaron las empresas en el relevamiento anterior (realizado durante 2015).

Gráfico N° 162: Obstáculos para la operación y el crecimiento de las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes durante los últimos 12 meses



Fuente: IERAL.

**V. OBSERVATORIO DE EVOLUCIÓN DINÁMICA DE
INDICADORES CUALITATIVOS DEL SECTOR DE
FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES**

V. OBSERVATORIO DE EVOLUCIÓN DINÁMICA DE INDICADORES CUALITATIVOS DEL SECTOR DE FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROPARTES

En el presente apartado se muestran de manera conjunta los resultados de cuatro 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 el período comprendido entre 2011 y 2017.

El primer relevamiento fue realizado en un primer estudio que se llevó a cabo 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. Cabe destacar que las preguntas fueron relativas a las percepciones macroeconómicas y sectoriales en relación al segundo semestre de 2011 (respecto al mismo período de 2010) y las expectativas en el primer semestre de 2012 (comparado con un año atrás).

El segundo relevamiento fue realizado durante 2013, momento en el que se consultó al respecto de la situación y variables claves del año 2012 y perspectivas para 2013 (año en curso) y el tercer relevamiento se llevó a cabo durante el 2015. En éste, se realizaron preguntas sobre lo ocurrido en 2014 (respecto a 2013), las percepciones del año 2015 hasta ese momento y las expectativas para el 2016.

En el último relevamiento, llevado a cabo durante el primer semestre del año actual, se consultó sobre lo ocurrido durante 2016 en relación a la situación macroeconómica observada y variables claves, percepciones del año en curso y las expectativas para el resto del 2017. En todos ellos se ha aplicado 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.

V.1. Empalme de la información

Como fue señalado al presentar los resultados del relevamiento realizado en 2017, 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.

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 los tres 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 período y la respuesta una vez que este período ha concluido, reflejando en qué medida las perspectivas se cumplieron o no en cada caso.

V.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 curso¹⁴ y/o del año siguiente.

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.

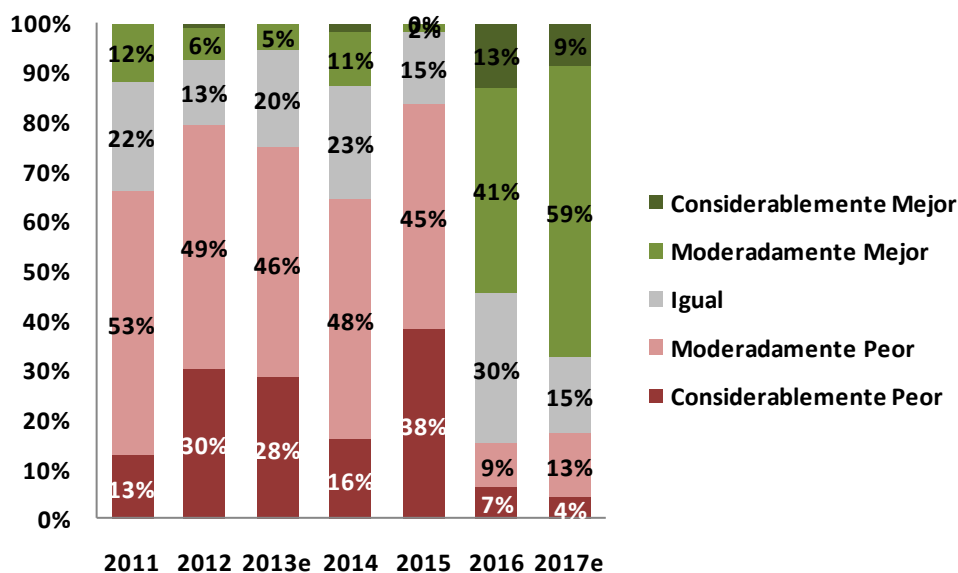
La percepción de la situación de la Economía Nacional estuvo predominada por una situación desfavorable de 2011 hasta 2016. Para el año 2011, de las empresas consultadas el 66% consideraba que la economía nacional se encontraba en una situación peor que el año previo (considerablemente peor el 13% y 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 y 2014 se moderó el pesimismo levemente, ya que el 74% de las consultas (moderadamente peor 46% y considerablemente peor 28%) y el 63% de las mismas (moderadamente peor 51% y considerablemente peor 12%) respectivamente, arrojaron que la situación sería peor.

Para el año 2015, de las empresas consultadas, el 84% consideró que la economía nacional se encontraba en una situación peor que el año previo (considerablemente peor el 38% y moderadamente peor el 45%). Esta apreciación pesimista mejoró durante 2016, donde el 15% de las firmas evidenció una situación desfavorable en relación a al año previo (moderadamente peor 9% y considerablemente peor 7%) frente a un 54% que tuvo una perspectiva optimista (moderadamente mejor 41% y considerablemente mejor 13%). Las expectativas para 2017 son aun más optimistas, ya que el 68% de las empresas espera una mejora (9% de forma considerable y 59% moderadamente), un 15% de ellas no espera cambios en la situación nacional y el restante 17% prevé que la situación empeorará.

¹⁴ Cuando se consultó por la evolución reciente se preguntó por un periodo de tiempo que en el relevamiento realizado en 2015 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 y en el relevamiento actual incluye, en promedio, el primer semestre del año 2017.

Gráfico N° 163: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Nacional
 ¿Cómo percibe/espera la situación económica nacional?



Fuente: IERAL.

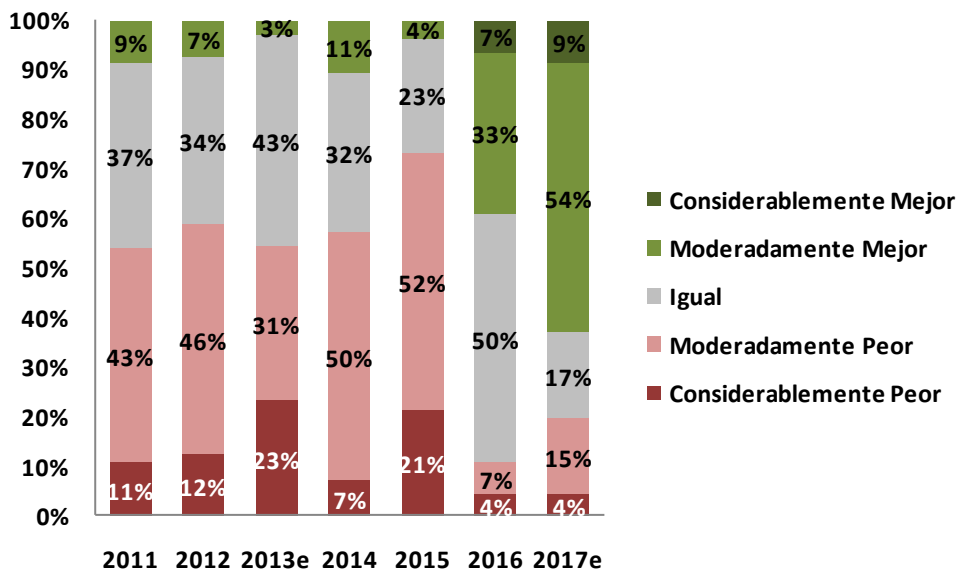
En el caso de la percepción sobre la situación económica de la provincia, mientras que en 2011 el 54% consideraba que la situación empeoraría (11% considerablemente peor, 43% moderadamente peor), el 37% consideraba que la situación se mantendría igual. Para el año 2012, la situación no se modificó notablemente 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. En relación al año 2014, el 57% de las firmas manifestó una situación desfavorable (7% considerablemente peor, 47% moderadamente peor). Se observa que la percepción de empeoramiento fue ganando participación hasta 2015 (año en el que el 73% de las empresas percibía que estaba peor que el año previo).

Durante 2016, la mitad de las firmas no vieron modificada la situación económica a nivel provincial en relación al año previo. Sin embargo, aumento el porcentaje de ellas que consideró que la misma fue mejor (33% de forma moderada y 7% de forma considerable). Para 2017, si bien se observa que el 19% de las firmas espera que la situación provincial sea más desfavorable (15% de forma moderada), hay un 63% de

ellas que tiene expectativas de mejora (54% moderadamente y 9% considerablemente), lo que refleja el fuerte cambio de expectativas del sector.

Gráfico N° 164: Dinámica de percepciones sobre la situación de la Economía Provincial

¿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 en los últimos años, en línea con la percepción sobre la economía.

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.

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% planteó que se mantendría igual la situación y el 11% planteó que la situación sería moderadamente mejor.

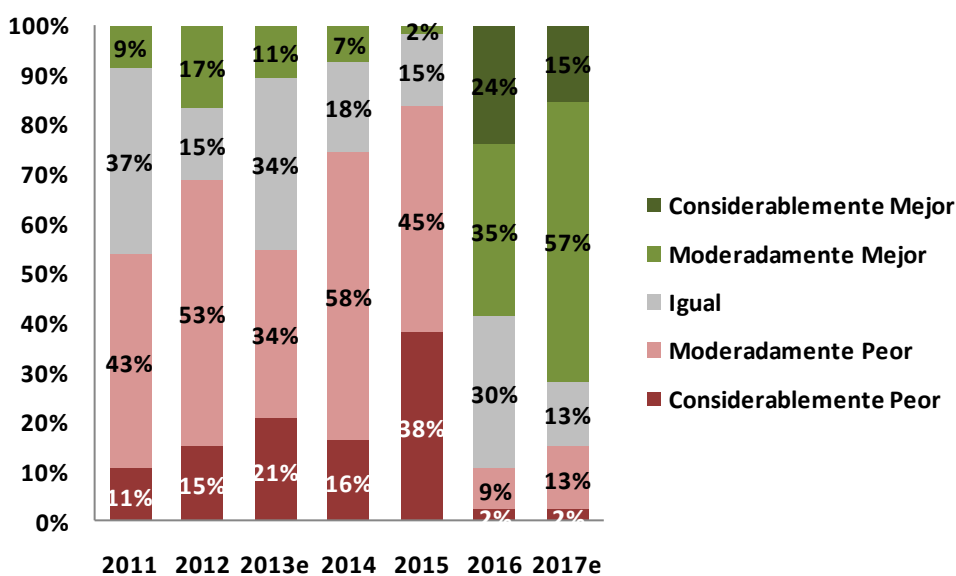
En relación al 2014, la situación volvió a empeorar debido a que el 74% de las empresas percibió una desmejora (considerablemente peor 16% y moderadamente peor 58%). El pesimismo se vio incrementado durante 2015 ya que el 84% de las firmas consultadas observó que se encuentra en una situación peor (considerablemente peor 38% y moderadamente peor 45%).

Durante 2016, el 59% de las firmas evidenció una mejora en la situación del sector (35% de forma moderada y 24% de forma considerada) frente a un 11% que considero que su situación había sido peor. Lo ocurrido mejoró las expectativas que tenían los fabricantes de MAyAP, ya que en base a las respuestas obtenidas en el relevamiento realizado en 2015, el 52% esperaba una mejor situación frente a un 13% que preveía un empeoramiento de la misma.

Para 2017, existe un mayor porcentaje (72%), dentro de las firmas consultadas que espera encontrarse mejor (57% de forma moderada y 15% de forma considerable). Por otro lado, un 13% no prevé cambios en su situación y el restante 15% tiene expectativas pesimistas al respecto.

Gráfico Nº 165: 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.

V.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.

En relación a las **cantidades vendidas totales**, para el año 2013, el 24% esperaba una leve mejoría, mientras que el 58% opinaba que las mismas caerían (17% disminución considerable y 41% disminución moderada), y el 17% esperaba se mantenga constante. En relación a lo ocurrido en 2014, el 45% opinó que la variable disminuyó en comparación con el 35% que observó un incremento en la misma.

En el transcurso de 2015, se observó que aumentó el porcentaje de empresas que consideraron que las cantidades vendidas habían caído, siendo un 57% del total consultado (22% disminución considerable y 35% disminución moderada), frente a un 25% que percibió un aumento moderado y un 18% que no observó cambios.

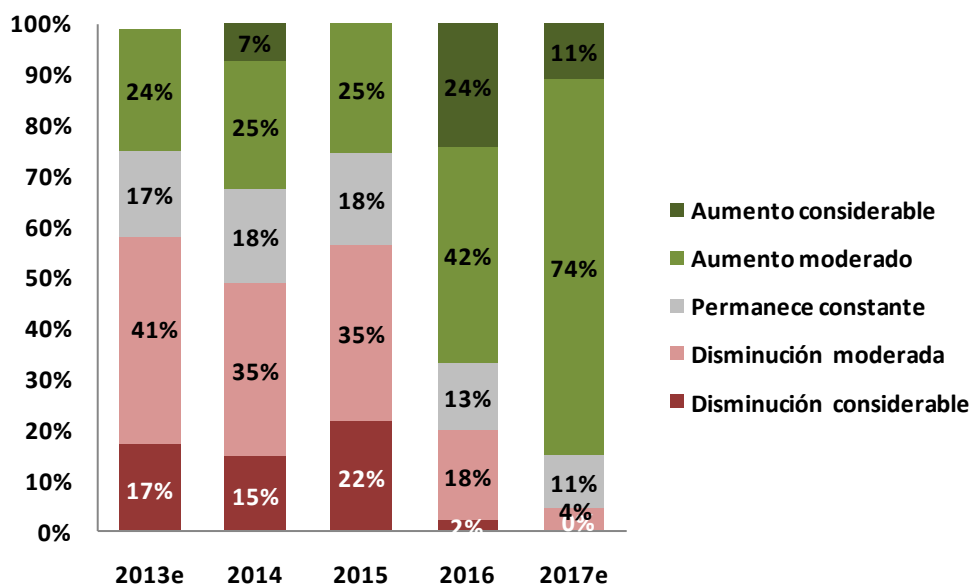
Durante 2016 se revirtió la tendencia que se venía observando, con un 66% de firmas que vieron incrementadas las cantidades totales vendidas (42% de forma moderada y 24% de forma considerable) frente a un 20% que percibió una caída en este indicador.

Las expectativas para el 2017 son las siguientes: para el 11% de las empresas la situación actual se mantendrá, sólo un 4% considera que caerán las cantidades vendidas totales de forma moderada y un 85% que se incrementarán. Se observan expectativas sumamente optimistas.

Tomando en consideración lo que se esperaba para 2016 en base al relevamiento previo, se observa que las expectativas de incremento de las cantidades totales vendidas fueron superadas ampliamente, ya que un 44% de las firmas consultadas preveía que esto sucediera y sin embargo, el 66% de las empresas observó un incremento.

Gráfico N° 166: Dinámica de percepciones sobre las Cantidades vendidas totales

¿Qué sucedió con las cantidades vendidas totales?



Fuente: IERAL.

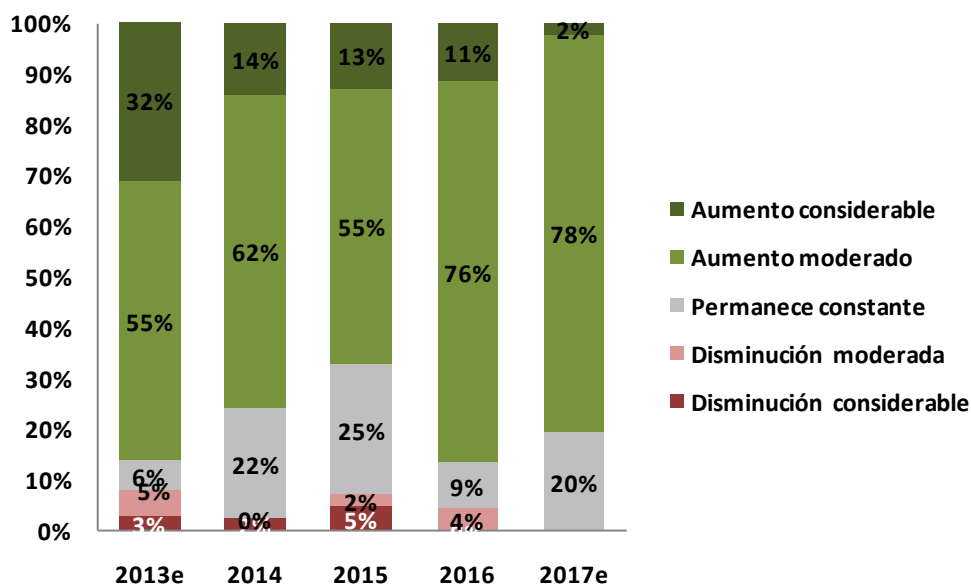
En lo que se refiere a los **precios de los productos vendidos**, la mayor parte de las empresas han observado un incremento de los mismos en el período considerado.

Durante 2016 fue mayoritario el porcentaje de firmas que observó un aumento en los precios de sus productos vendidos, correspondiéndose con el 87% del total.

Para 2017, el 20% de las empresas considera que permanecerán constantes, un 78% considera que se incrementarán de forma moderada y un 2% que el aumento será considerable.

Gráfico N° 167: Dinámica de percepciones sobre los precios de los productos vendidos

¿Qué sucedió con los precios de los productos vendidos?



Fuente: IERAL.

Al respecto de las **ventas totales**, para el año 2013 se esperaba que mejoraran un 27%, mientras que el 55% opinaba que las mismas caerían (13% disminución considerable y 42% disminución moderada), y el 18% esperaba se mantengan constantes. Durante 2014, el 38% opinó que la variable disminuyó en comparación con el 44% que observó un incremento en la misma (40% un aumento moderado y 4% un incremento considerable).

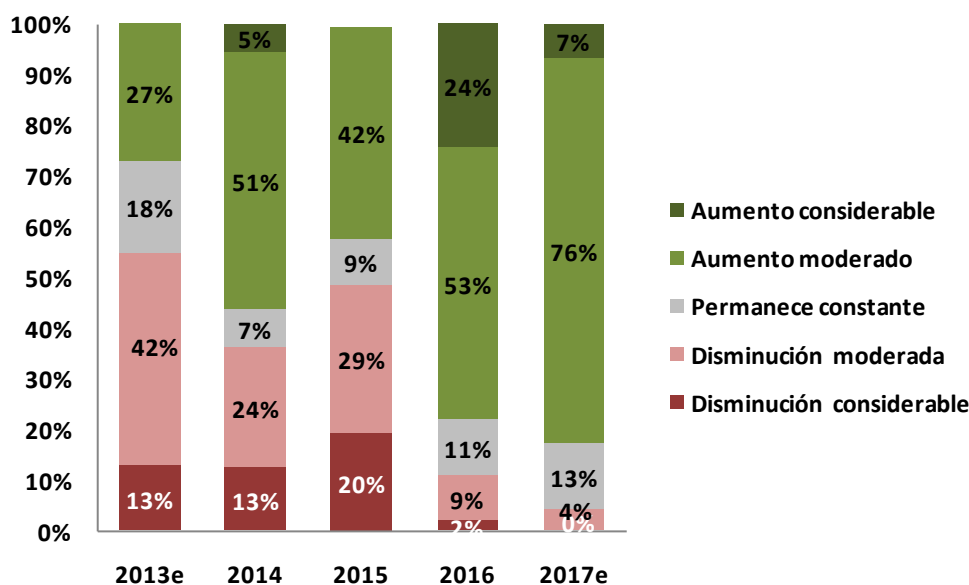
En 2015 se observó un incremento en el porcentaje de empresas que consideraron que las ventas totales disminuyeron, siendo un 49% del total consultado (20% disminución considerable y 29% disminución moderada), frente al un 42% que percibió un aumento moderado.

Durante 2016, el 77% de las empresas percibió un aumento en sus ventas totales, lo cual implica una situación aun mejor de lo que se esperaba para ese año (en base al relevamiento anterior, en el cual, el 53% de las firmas participantes creían que percibirían durante 2016 un incremento en esta variable). A su vez, fue menor el porcentaje que vio disminuido su nivel de ventas en ese año (11% frente al 15% que esperaba que esto sucediera).

Las perspectivas para el 2017 son las siguientes: para el 13% de las firmas el nivel de ventas se mantendrá, un 4% considera que caerán y un 83% que mejorará este indicador (de ellas, 76% de forma moderada).

Gráfico N° 168: Dinámica de percepciones sobre las ventas totales

¿Qué sucedió con las ventas totales de la empresa?



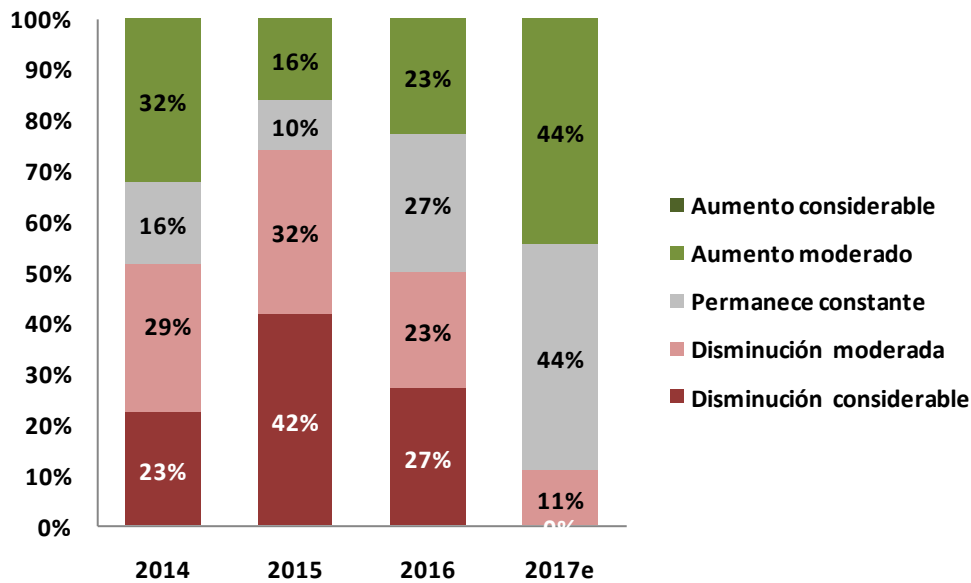
Fuente: IERAL.

Haciendo referencia a las **exportaciones** se tiene en cuenta el período 2014-2017. Para 2014, se percibió un 32% del total de empresas que observó un incremento moderado de las mismas, durante 2015 este concepto se correspondió con 16% del total de firmas y durante 2016 el 23% de las firmas vio incrementada esta variable. Cabe destacar que las expectativas de incremento de exportaciones para ese año eran superiores y no fueron alcanzadas, ya que el 41% de las firmas consultadas en el relevamiento anterior preveían que eso sucediera.

La percepción más favorable de las exportaciones se encuentra en su desempeño actual, al respecto, un 44% de las empresas consultadas manifestaron que esperan un aumento de las mismas de forma moderada en relación al año previo, otro 44% no espera cambios en el nivel de exportaciones y sólo un 11% prevé una caída de ellas.

Gráfico N° 169: Dinámica de percepciones sobre las exportaciones

¿Qué sucedió con las exportaciones de la empresa?



Fuente: IERAL.

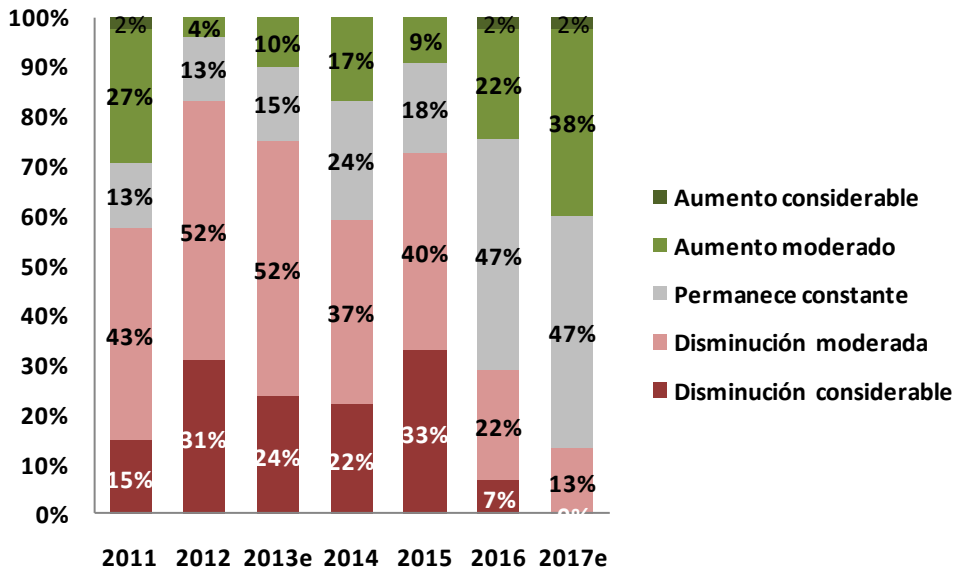
En relación a la **rentabilidad**, en el año 2011, el 58% esperaba que la rentabilidad disminuyera (15% disminución considerable y 43% disminución moderada), mientras que para el año siguiente esta percepción aumentó al 83%, entre los consultados. Para el año 2013 se esperaba una leve mejoría, ya que 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. En relación a lo ocurrido en 2014, el 66% opinó que la rentabilidad disminuyó en comparación con el 11% que observó un incremento considerable.

Durante 2015, se observó un incremento del porcentaje de empresas que consideraron que su rentabilidad había caído, siendo un 73% del total consultado (33% disminución considerable y 40% disminución moderada), frente a solo 9% de ellas que percibió un aumento considerable.

En 2016 mejoró levemente el desempeño de la variable según la opinión de las firmas consultadas, ya que si bien aproximadamente la mitad de las firmas no observó cambios en la rentabilidad de su empresa, el 24% de ellas evidenció un incremento de la misma.

Las expectativas para el 2017 son las siguientes: para el 47% de las empresas la situación actual se mantendrá, un 13% considera que estará moderadamente peor y un 40% que mejorará este indicador.

Gráfico N° 170: Dinámica de percepciones sobre la Rentabilidad
¿Qué sucedió con la rentabilidad de la empresa?



Fuente: IERAL.

Respecto de la dinámica reciente sobre el **nivel de empleo total** de la empresa, se puede observar que hasta 2015 aumentó la percepción de que el mismo permanecería constante, en detrimento a una disminución del mismo.

Durante 2016, si bien más de la mitad de las firmas respondieron que el nivel de empleo total se había mantenido, se incrementó el porcentaje de las mismas que consideró que había observado un incremento (35% de ellas).

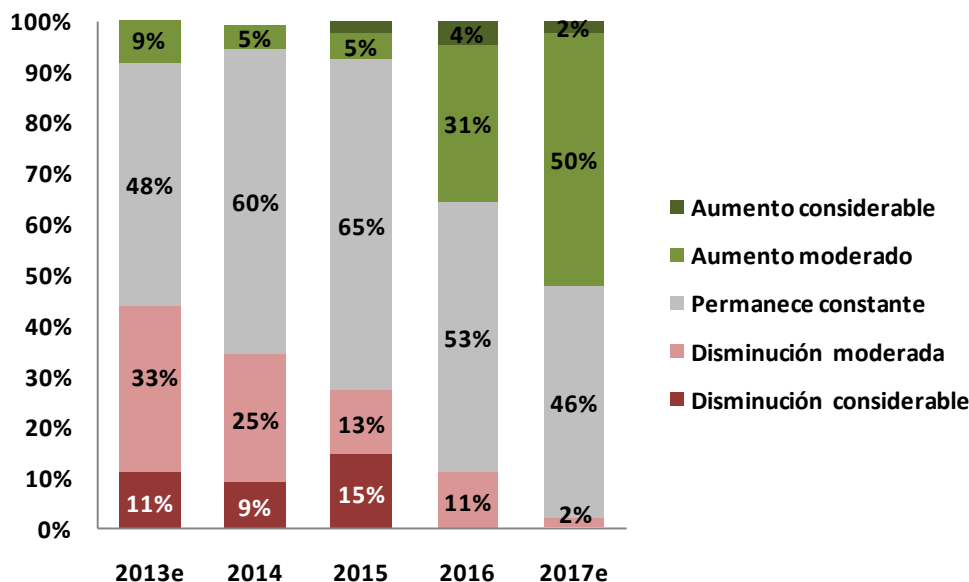
Para 2017, la situación es más optimista, con 52% de las empresas que espera un aumento en el nivel de empleo total (de éstas, el 50% de forma moderada), un 46% que no prevé cambios y solo un 2% que espera una disminución del mismo.

Cabe destacar, que lo ocurrido durante 2016 superó las expectativas que tenían las firmas, ya que en base a las respuestas obtenidas a partir del relevamiento previo, solo un 17% de las empresas esperaba un incremento en el nivel de empleo total, frente a un

18% que preveía una caída en el mismo (que terminó efectivamente ocurriendo para un 11% de ellas).

Gráfico N° 171: Dinámica de percepciones sobre el empleo total

¿Qué sucedió con el empleo total 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 2011-2017.

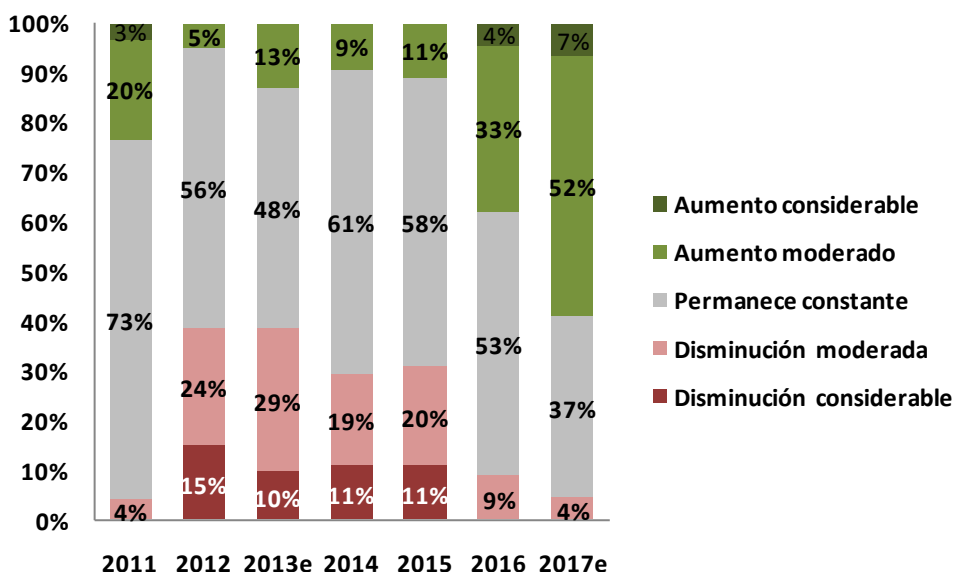
Las horas trabajadas totales han disminuido o a lo sumo se han mantenido constante entre 2011-2015. Para 2012 y 2013, el porcentaje de empresas que observaron una caída en esta variable se correspondió con el 39% para cada año (con una mayor porción de firmas con disminución considerable en el año 2012). En 2014, el porcentaje de empresas que observó una disminución de horas trabajadas fue menor (30%), incrementándose aquellas que respondieron que no habían observado cambios respecto al año previo (61%).

Las percepciones durante el año 2015 fueron similares a las de 2014. Al igual que en el caso del nivel de empleo total, se superaron las expectativas que existían para 2016: 37% de las firmas incrementó el número de horas trabajadas totales (frente a un 20% que esperaba esto ocurriese) y solo el 9% de ellas sufrió una disminución en las mismas (un 20% esperaba preveía una disminución en la variable).

Para 2017, el 37% de las empresas considera que la cantidad total de horas trabajadas se mantendrá, un 4% considera que será menor y un 59% que aumentará (52% de forma moderada y 7% de forma considerable).

Gráfico N° 172: Dinámica de percepciones sobre horas trabajadas totales

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



Fuente: IERAL.

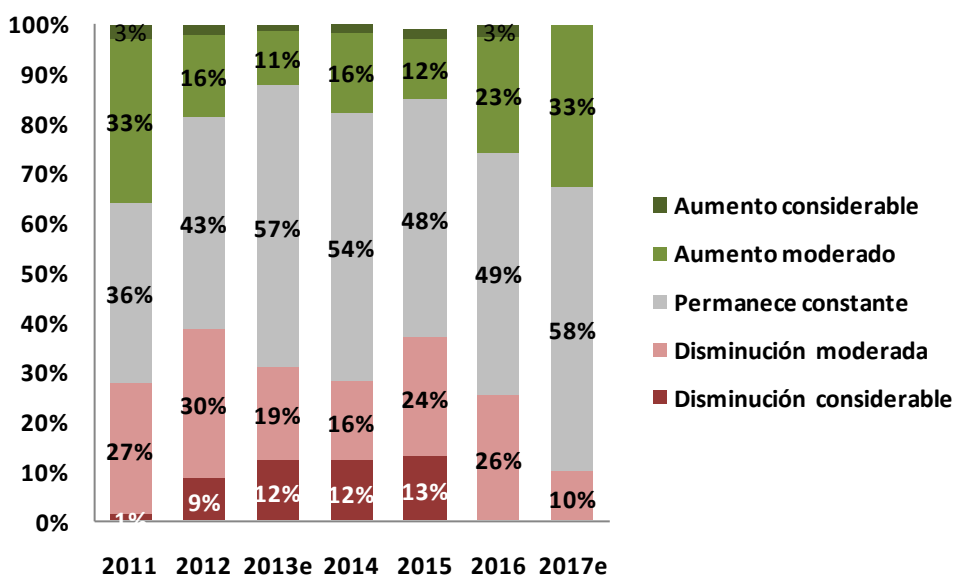
Respecto de la dinámica reciente sobre el **nivel de stocks de productos terminados**, se puede apreciar que en todo el periodo considerado es mayoritaria la percepción de que los stocks permanecieron constantes. La situación del 2015 implicó que volviera a incrementarse la percepción entre las empresas de que la variable cayó (24% moderadamente y 13% considerablemente).

Durante 2016, para el 49% de las firmas el nivel de stock de productos terminados se mantuvo constante, un 26% de ellas observó aumento y el restante 26% evidencio una caída moderada.

Para 2017, se incrementa la proporción de firmas que espera que la variable permanezca constante (58%), como así también aquellas que esperan un aumento considerable (33%). Por otro lado, se reduce el porcentaje que prevé una caída en el mismo (10%).

Gráfico N° 173: 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?

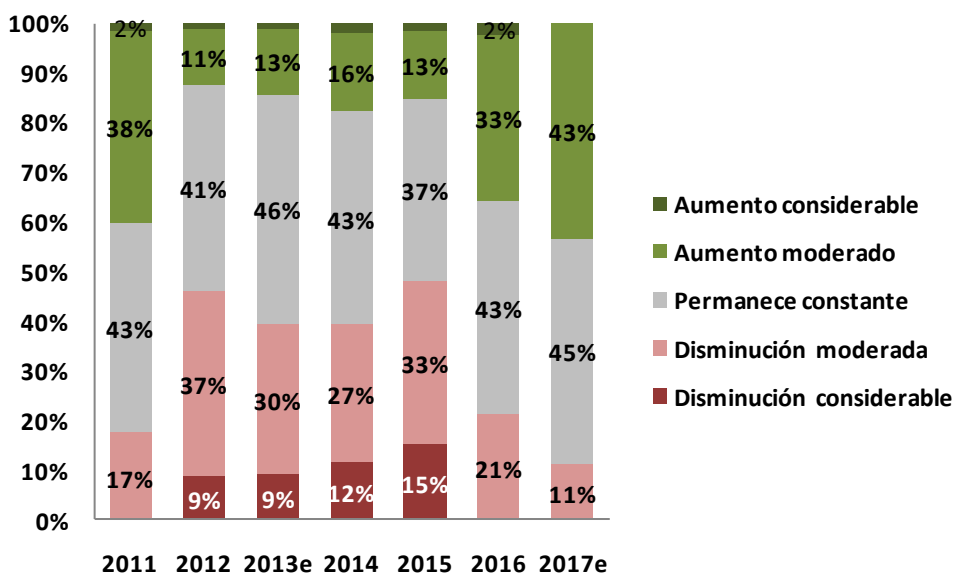


Fuente: IERAL.

En relación a la dinámica del **nivel de stock de insumos** para el período 2011-2016, se observa que mientras en 2011 una porción importante de empresas incrementó su acervo de insumos (40% de las firmas), en los años posteriores un número menor de firmas lo hizo (sólo 14% en 2013, 18% en 2014, 15% en 2015). Sin embargo, durante 2016, se observó que un 35% de la firmas incrementó el nivel de stocks de insumos de su empresa y para 2017, el 43% de ellas prevé un aumento moderado del mismo. A su vez, también se visualiza una caída importante en 2016 en relación al año previo, en la proporción de firmas que vieron disminuido su acervo de insumos (21%), siendo aun más pronunciada en el caso de las expectativas para 2017 (11%).

Gráfico N° 174: Dinámica de percepciones de Nivel de Stocks de insumos

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



Fuente: IERAL.

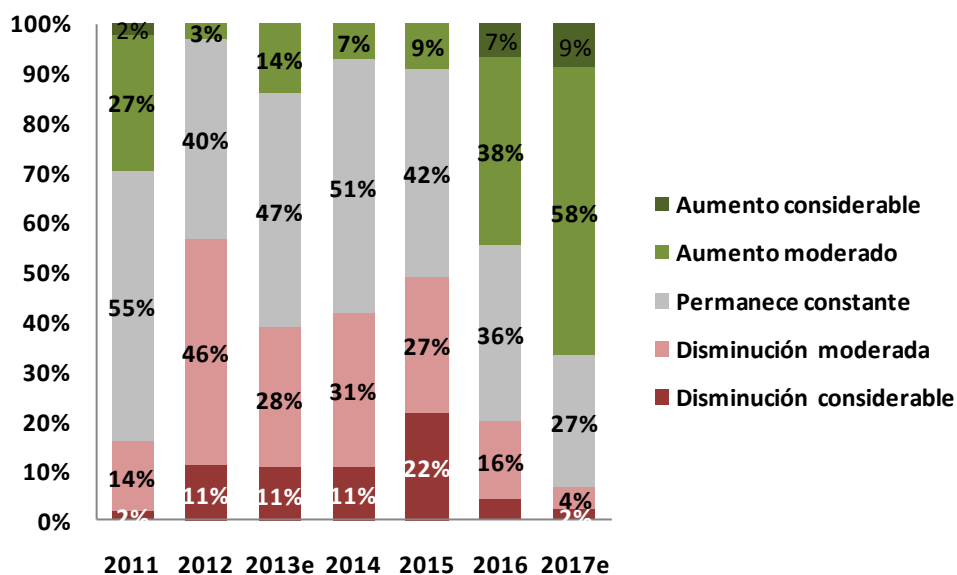
En lo que se refiere al **nivel utilización de capacidad instalada**, la mayor parte de las empresas lo redujo o mantuvo igual entre 2012 y 2015. La situación contrasta con el año 2011, en el cual 29% de las firmas afirmó que incrementó la utilización de capacidad. En el año 2013 se evidenció un mejoramiento, en función que se manifestó que un 14% de las firmas incrementó el nivel de utilización de sus plantas fabriles.

El año 2016 mostró una mejor situación ya que el 45% de las empresas consideró que la utilización de la capacidad instalada se incrementó, un 36% que se mantuvo constante y un 20% que disminuyó (16% de estas de forma moderada). Lo observado superó las expectativas que tenían las firmas consultadas para ese año ya que solo el 29% de ellas preveía un aumento en el uso de la capacidad instalada.

Para 2017, la situación esperada es aun más optimista, con 67% de las firmas que espera un aumento en la variable (58% de forma moderada y 9% de forma considerable), 27% de ellas que no prevén cambios en el nivel de uso y el restante 6% que considera que disminuirá.

Gráfico N° 175: 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.

En cuanto a la **necesidad de financiamiento** entre las empresas que fueron consultadas, se puede apreciar que a lo largo de los años se incrementó considerablemente.

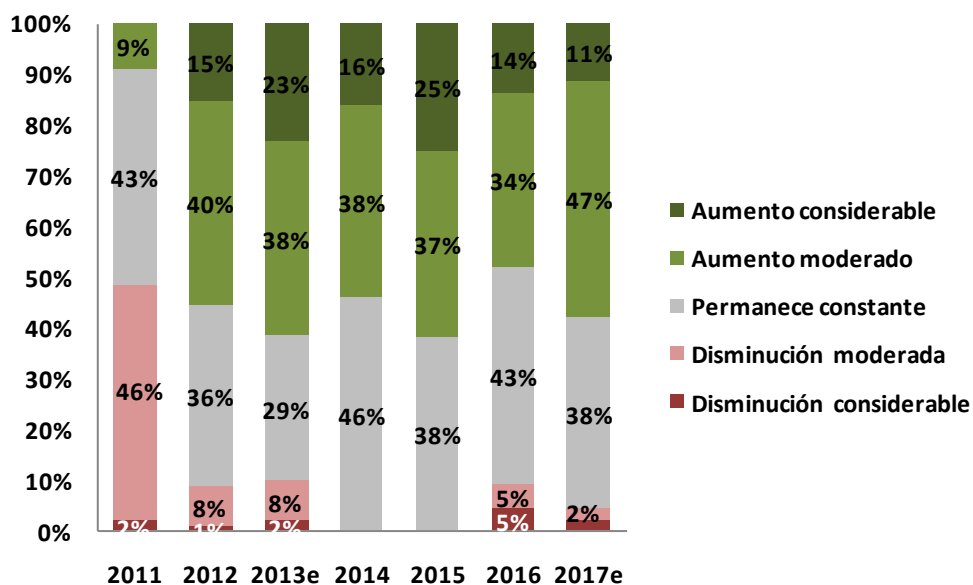
Para 2013 se percibió que la necesidad de financiamiento fue del 61% (38% aumento moderado y 23% aumento considerable), cuando en el año 2011 sólo 9% de las empresas manifestaba un incremento en dicha necesidad.

Para 2014, se percibió un incremento en esta necesidad en el 54% del total de firmas (38% aumento moderado y 16% aumento considerable), durante 2015, para el 62% de las consultadas (37% aumento moderado y 25% aumento considerable) observaron la misma situación.

Para 2016, un 48% de las empresas consideró que aumentó su necesidad de financiamiento (34% moderado y 14% considerable). Para 2017, un porcentaje mayor de firmas espera un incremento en la variable, 11% de forma considerable y 47% de forma moderada.

Gráfico N° 176: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Financiamiento

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

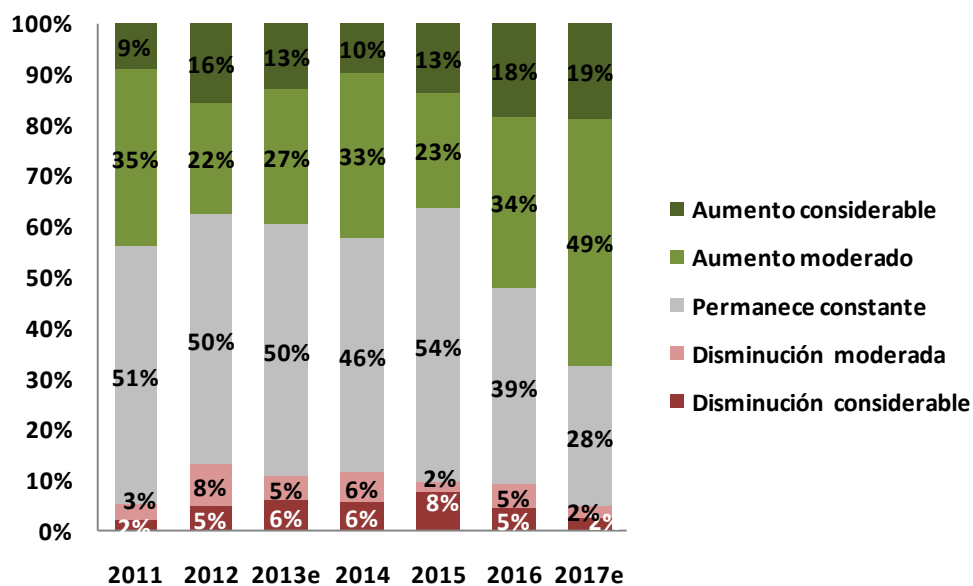


Fuente: IERAL.

Por último, respecto de la **necesidad de inversiones** en el sector de maquinaria agrícola y agropartes, se tuvo una respuesta estable a lo largo del periodo 2011-2015, de modo que en todos los registros se tiene que entre el 37% y 44% de las firmas manifestaron un incremento anual en la necesidad de invertir. En 2016, el 52% de las mismas percibió la necesidad de incrementar sus inversiones y para este año, el 67% de ellas espera que suceda lo mismo.

Gráfico N° 177: Dinámica de percepciones sobre la Necesidad de Inversiones

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



Fuente: IERAL.

Al considerar la evolución de las variables económicas claves para las firmas, teniendo información del periodo 2011-2017* para algunas de ellas y 2013-2017* para otras, se observa un cambio de tendencia positivo en la mayoría de ellas, aunque el mismo se manifiesta de forma heterogénea.

Las percepciones de mayor optimismo se evidencian claramente para 2016-2017. En cantidades vendidas totales, ventas totales, nivel de empleo, nivel de utilización de la capacidad instalada, se reflejan los cambios de mayor magnitud, con un porcentaje mayor al 50% de las firmas que observó o espera una mejor situación relativa a esa variable.

En relación a la necesidad de financiamiento y de inversiones también muestran una tendencia positiva más marcada que años previos, pero el cambio en estos casos, no es tan profundo.

También hay que destacar lo que ocurre para exportaciones y el nivel de rentabilidad, dos variables que presentaron la peor dinámica hasta 2015 y que, para 2016 y las

expectativas de 2017, se observa que ese pesimismo característico, se vio reducido en gran medida.

VI. ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES PARA LA MAQUINARIA AGRÍCOLA Y LAS AGROPARTES DE CÓRDOBA

VI. ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES PARA LA MAQUINARIA AGRÍCOLA Y LAS AGROPARTES DE CÓRDOBA

Se ha planteado como objetivo llevar a cabo un análisis en profundidad de la demanda potencial de maquinarias agrícolas y agropartes en economías identificadas a priori con potencialidad.

Se plantea entonces la necesidad de indagar en las características de las economías con potencialidad como demandantes de las máquinas y agropartes producidas en la Provincia de Córdoba, incluyendo su contexto macroeconómico, características de la producción agrícola-ganadera y las características de la tecnología adoptada, análisis de aranceles y otras restricciones no arancelarias al ingreso de productos, identificación de actores relevantes para vinculación sectorial, entre otros.

VI.1. Selección de países a estudiar

Se presentan a continuación diferentes recursos y referencias relativas a cómo seleccionar los países a estudiar, las dificultades que acarrea y las alternativas propuestas. Se presentan referencias preliminares que fueron tenidas en cuenta y luego se detalla el principal mecanismo de selección utilizado.

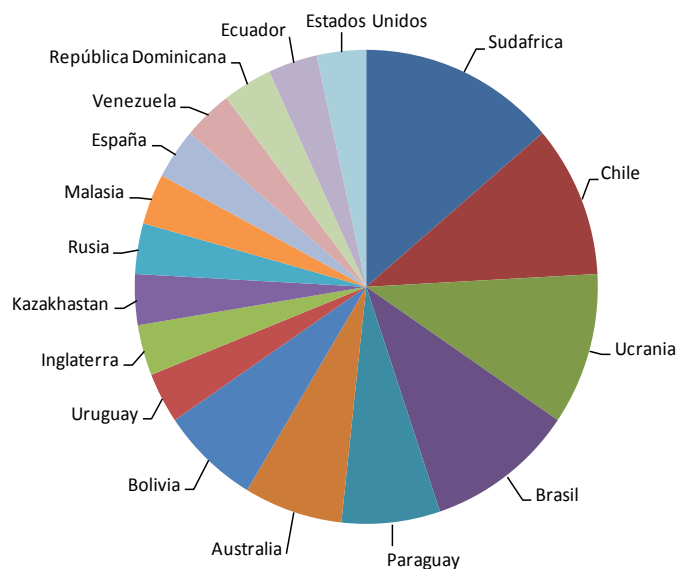
Relevamientos previos

En primer término, se recurre a relevamientos previos realizados sobre el sector, en el marco de estudios de similar carácter, también financiados por el CFI. Por ejemplo, en los relevamientos de 2011 y 2012 se preguntó a las firmas participantes de la muestra sobre cuáles habían sido sus principales destinos de exportación en cada año, enumerando los tres destinos más importantes en orden de importancia. Esta información es importante porque una de las estrategias de inserción posibles es buscar incrementar las ventas a países en los que ya se presenta una corriente comercial de máquinas (exportar más máquinas y partes, exportar otras máquinas y partes).

Según el relevamiento de 2011, entre los principales países de destino se destacaron Sudáfrica, Chile, Ucrania, Brasil, Paraguay, Australia y Bolivia. Es importante notar que si bien existen estadísticas agregadas de la actividad comercial externa, este tipo de relevamientos brinda una visión particular enfocada en un conjunto de firmas de la

provincia de Córdoba, lo que permite aproximarnos de manera más adecuada a los objetivos del presente estudio.

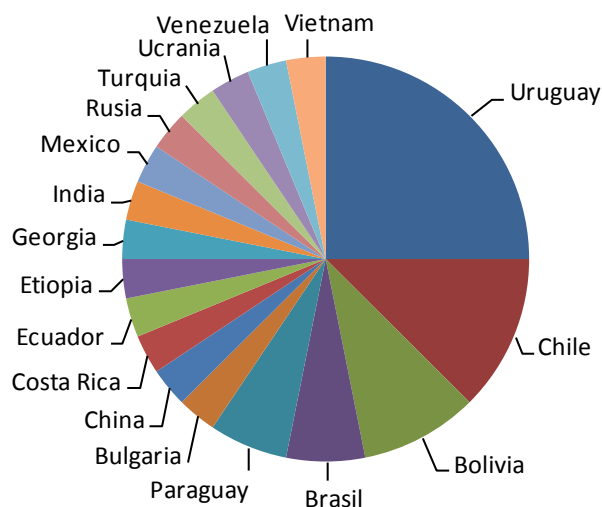
Gráfico N° 178: Principales países de destino de las exportaciones de firmas de Córdoba (Observatorio 2011)



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio

Luego, en el relevamiento de 2012, entre los principales destinos de exportación los países más mencionados fueron Uruguay, Chile, Bolivia, Brasil y Paraguay. Estos resultados reflejan la variación año a año, y especialmente la pérdida de mercados distantes que ocurrió en esos años y que se reiteró en posteriores. No obstante no figuran en los principales lugares en términos de la importancia económica global, también es importante destacar la gran diversidad de destinos, que además de los latinoamericanos, incluye a economías distantes como Vietnam, Ucrania, Rusia, Georgia, India, Etiopía, China o Bulgaria, por citar algunas de ellas.

Gráfico N° 179: Principales países de destino de las exportaciones de firmas de Córdoba (Observatorio 2012)

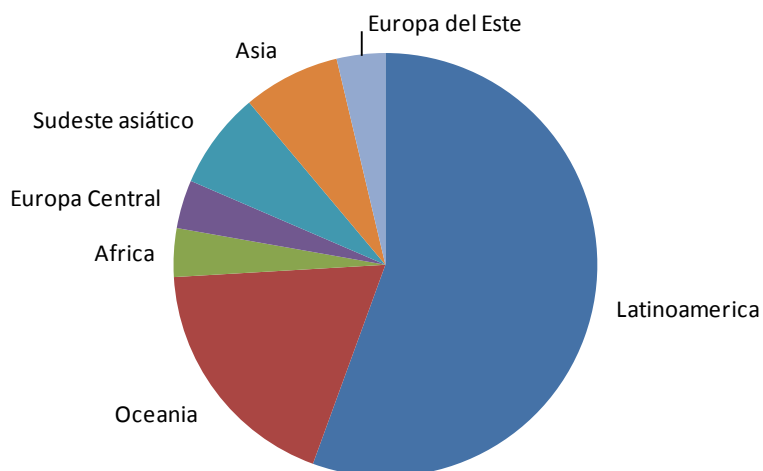


Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

En ambos relevamientos también se consultó a las firmas participantes sobre cuáles podrían llegar a ser nuevos destinos de exportación de sus productos. En este caso, las respuestas fueron categorizadas por regiones geográficas a los fines de representar el conjunto de las mismas siendo que algunos entrevistados especificaron países y otros se refirieron regiones.

Para el relevamiento de 2011, los principales potenciales destinos de exportación pertenecían con preponderancia a Latinoamérica seguido por Oceanía. En lo que refería al principal potencial país de destino, los resultados ubicaron a Latinoamérica predominantemente seguido por Oceanía y África.

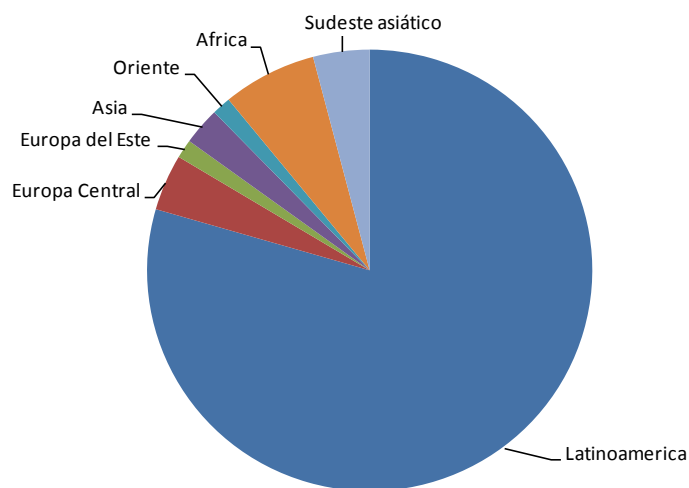
Gráfico N° 180: Principales potenciales regiones de destino (Observatorio 2011)



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

En el relevamiento de 2012 volvió a consultarse a las firmas participantes sobre cuáles consideraban podrían llegar a ser los principales nuevos destinos de exportación de sus productos y Latinoamérica volvió a ser el destino más nombrado seguido por África, el Sudeste asiático y Europa Central. Respecto al primer potencial país de destino, también predominó Latinoamérica seguido por África, Sudeste Asiático y Europa del Este.

Gráfico N° 181: Principales nuevas regiones destino de las exportaciones (Observatorio 2012)



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Relevamiento de noticias del sector

Como parte del análisis de preselección de los mercados potenciales, en segundo término, se realizó una revisión de noticias publicadas en sitios especializados en el sector de maquinaria agrícola nacional (como es la web www.maquinac.com). Este sitio web lanzado en Septiembre de 2012 cuenta con actualización diaria y ofrece variada información (noticias, lanzamientos, informes, especiales) sobre el rubro de la mecanización rural fundamentalmente.

A los fines del presente estudio, se seleccionaron aquellas noticias referidas a las ventas al exterior que realizaron firmas nacionales de maquinaria agrícola durante el período 2015-2016, considerando sólo aquellas que aludían a ventas ya consumadas y no negociaciones en curso.

A partir del relevamiento, se analizó cuáles fueron los países de destino de las exportaciones citados, qué tipo de maquinaria se exportó y cuáles fueron las empresas exportadoras. Como resultado se listó un conjunto de países importadores de

maquinaria agrícola nacional, a los cuales a su vez se los clasificó según región y dentro de cada región se identificaron qué países fueron los más mencionados dentro de cada región.

Como resultado de ello, se observó que en la región asiática, Rusia fue el destino más mencionado mientras en Europa del Este fue Ucrania. Para el continente africano, los países más mencionados como destino fueron Sudáfrica, Angola y Botswana. Por último en Latinoamérica, el destino más frecuentemente mencionado fue Uruguay seguido de Paraguay, Bolivia, Chile, Colombia y Brasil.

Los resultados de este análisis sirvieron a fines de contribuir en la selección de los potenciales mercados de destino, que como se verá tuvo en cuenta diversas referencias, sino también aportar información sobre firmas cordobesas mantienen relaciones comerciales, que sean de público conocimiento, y que han concretado operaciones con estos países en los años próximos pasados, a los fines de contactarse con las mismas y obtener información cualitativa sobre el proceso de vinculación comercial. Esta información será analizada y presentada en futuros informes.

Tabla N° 1: Países de destino, tipo de bienes y firmas exportadoras (2015-2016)

Región	País de Destino	Tipo de Maquinaria y/o agropartes	Empresas
América del Norte	Canadá	Cabezales maiceros, tolvas, embolsadoras y extractoras de granos.	Mainero (Córdoba) Akron (Córdoba)
	Estados Unidos	Pulverizadoras, cabezales maiceros, tolvas, embolsadoras y extractoras de granos.	Pla (Santa Fe) Mainero (Córdoba) Akron (Córdoba)
Asia	Rusia	Tolvas semilleras, pulverizadores de arrastre y autopropulsadas, sembradoras, cabezales girasoleros.	Metalfor (Córdoba) Súper Walter (Santa Fe) Claas Mainero (Córdoba) Pla (Santa Fe)
	Kazajistán	Tolvas semilleras, pulverizadores de arrastre y autopropulsadas, cabezales trigo-soja	Metalfor (Córdoba) Pla (Santa Fe)
	China	Sembradoras de granos grueso y finos	Apache (Santa Fe)
	Filipinas	Sembradoras de granos	Achilli-Battista (Santa Fe)
Oriente Medio	Irán	Cosechadora de algodón	Dolbi S.A (Santa Fe)
	Turquía	Cosechadora de algodón	Dolbi S.A (Santa Fe)
Europa Central	España	Cosechadoras de aceitunas y cítricos	MaqTec (Santa Fe)
	Portugal	Cosechadoras de aceitunas y cítricos	MaqTec (Santa Fe)
	Alemania	Tolvas	Akron (Córdoba)
	Polonia	Fertilizadoras	Bernardín (Santa Fe)
	Bélgica	Sembradoras	Achilli – Battista (Santa Fe)
Oceanía	Australia	Pulverizadoras, sembradoras, transportador de frutas, extractoras y embolsadoras de granos.	Caimán (Santa Fe) Bustinza Goma (Santa Fe) Pla (Santa Fe) Achilli – Battista (Santa Fe) Akron (Córdoba)
Europa del Este	Ucrania	Tolvas semilleras, pulverizadores de arrastre y autopropulsadas, tolvas, cabezales girasoleros y trigo-soja	Metalfor (Córdoba) Class Pla (Santa Fe)
	Rumania	Sembradoras, embolsadoras y extractora de granos, pulverizadoras	Fabimag (Santa Fe) Pla (Santa Fe)
	Bielorrusia	Pulverizadoras	Pla (Santa Fe)
	Armenia	Sembradoras	Achilli – Battista (Santa Fe)
África	Sudáfrica	Sembradora de granos gruesos, cabezales y pulverizadoras	Pierobon (Córdoba) Apache (Santa Fe) Mainero (Córdoba) Pla (Santa Fe) Achilli – Battista (Santa Fe)
	Angola	Desmalezadoras, rastrillos, rotoenfundadoras, niveladoras, fertilizadoras, pulverizadoras, tractores y sembradoras	Yomel (Buenos Aires) Pulqui (Buenos Aires) Pauny (Córdoba) Apache (Santa Fe)
	Botswana	Sembradora de granos	Achilli-Battista (Santa Fe) Apache (Santa Fe)
	Kenia	Sembradoras y pulverizadoras	Apache (Santa Fe) Pla (Santa Fe)
	Sudán	Cosechadora de algodón	Dolbi S.A (Santa Fe)
	Mozambique	Fertilizadoras y repuestos	Metalfor (Córdoba)
	Marruecos	Sembradoras	Achilli – Battista (Santa Fe)
Latinoamérica	Uruguay	Balanzas, pivotes, sembradoras de granos, cosechadora de algodón, palas, pulverizadoras y barrales de fibra de carbono.	Básculas Magris (Santa Fe) Achilli - Di Battista (Santa Fe) Dolbi S.A (Santa Fe) Omar Martín (Córdoba) Metalfor (Córdoba) Pla (Santa Fe) King Agro (Buenos Aires)

Paraguay	Sembradoras de hortalizas, balanzas, sembradoras de granos, cosechadoras de algodón y pulverizadoras.	El Pato (Santa Fe) Básculas Magris (Santa Fe) Súper Walter (Santa Fe) Dolbi S.A (Santa Fe) Pla (Santa Fe)
Bolivia	Sembradoras, tolvas, balanzas y pulverizadoras.	Fabimag (Santa Fe) Básculas Magris (Santa Fe) Achili Battista (Santa Fe) Apache (Santa Fe) Pla (Santa Fe)
Chile	Balanzas, palas, tractores y desmalezadoras, y agricultura de precisión.	Básculas Magris (Santa Fe) Omar Martín (Córdoba) Roland H (Córdoba) Abelardo Cuffia (Córdoba)
Colombia	Pivotes, cosechadora de algodón, desmalezadoras y tractores, agricultura de precisión, fertilizadoras, embolsadoras y extractoras de granos	Pampa Riego (Entre Ríos) Dolbi S.A (Santa Fe) Roland H (Córdoba) Abelardo Cuffia (Córdoba) Bernardín (Santa Fe) Akron (Córdoba)
Brasil	Balanzas, cosechadoras de algodón, tolvas semilleras, cintas transportadoras y clasificadoras de granos, pulverizadoras para caña de azúcar, desmalezadoras, tractores y barrales de carbono.	Básculas Magris (Santa Fe) Dolbi S.A (Santa Fe) Golondrín (Santa Fe) Roland H (Córdoba) Pla (Santa Fe) King Agro (Buenos Aires)
Perú	Sembradora de hortalizas y sembradoras de granos	El Pato (Santa Fe) Achilli – Battista (Santa Fe)
Venezuela	Cosechadora de algodón y pulverizadoras	Dolbi S.A (Santa Fe) Pla (Santa Fe)
México	Pulverizadoras, extractoras y embolsadoras de granos	Pla (Santa Fe) Akron (Córdoba)

Fuente: IERAL sobre la base de MaqNac.com

Los resultados de este análisis también permiten tener una referencia respecto de países con los que las firmas radicadas en Argentina están teniendo actividades de intercambio comercial, que pueden incluirse en estrategias de ampliación de dichos intercambios, como también pueden colaborar en la apertura de nuevos nichos de mercado en esas economías.

Proceso sistemático de selección

Por último, se presenta el desarrollo sistemático que se planteó para determinar a priori la selección de las economías a estudiar. Para hacerlo se tuvieron en cuenta un conjunto de variables “duras”, a saber:

- Producción agrícola (considerando principales granos, acordes con los producidos en Argentina).
- Producción ganadera y lechera (considerando el indicador de cabezas de ganado en cada caso).
- Valor de importaciones totales de maquinaria agrícola.

A partir de estas variables se construyeron indicadores para realizar:

- Comparaciones estáticas en niveles totales y por habitante, entre países y regiones de referencia.
- Comparaciones dinámicas en niveles totales y por habitante, entre países y regiones de referencia.

Con estos indicadores se construyeron matrices de información para permitir identificar las economías con mayor dinamismo en su producción agropecuaria y en su nivel de importaciones de máquinas.

Es importante notar que la preselección siempre tiene un riesgo asociado a la falta de conocimiento específico sobre la economía, que es lo que el estudio busca subsanar. Es por eso que se opta por criterios simples de decisión, no exentos de subjetividad, los causales a su vez luego son sometidos a pruebas adicionales de viabilidad (en ocasiones una economía que tiene indicadores relevantes en materia de incremento en su demanda de máquinas, resulta tener reglas comerciales poco claras o fuerte inestabilidad política, dicho sea a modo de ejemplo, lo que puede ser una restricción de viabilidad).

Se tuvo en cuenta, además, el conjunto de resultados de observatorios previos presentado anteriormente, de forma de tener en cuenta las percepciones de los empresarios del sector.

Asimismo, se han tenido en cuenta indicadores “blandos” vinculados a mediciones relativas a aspectos claves para la posibilidad de realizar negocios internacionales en el país a seleccionar. Se han considerado variables del estudio Doing Business llevado a cabo por el Banco Mundial y de la medición de Competitividad realizada por el Foro Económico Mundial. En ambos casos se trata de indicadores cuali-cuantitativos basados en encuestas, consultas a expertos y algunas mediciones primarias. Se consideraron los siguientes indicadores:

- Facilidad para la realización de comercio transfronterizo
- Existencia de barreras para-arancelarias
- Medición de la facilidad para hacer cumplir contratos
- Ambiente macroeconómico

El uso de estos indicadores sirvió de filtro para determinar países con más factibilidad para la realización de operaciones comerciales y descartar aquellos con los cuales podría ser muy dificultoso operar. Finalmente, también se exploraron las iniciativas de apoyo a misiones y participaciones en ferias en las que las economías preseleccionadas hubieran sido tenidas en cuenta, como una forma de validación secundaria adicional.

A partir de este conjunto de criterios, se determinó la selección de las siguientes 8 economías:

- Uruguay
- Paraguay
- Sudáfrica
- Botswana
- Australia
- Ucrania
- Mozambique
- Colombia

Fuentes de Información

Para el desarrollo del presente análisis sobre posibles mercados potenciales se realizaron las siguientes acciones:

- Se realizaron setenta y ocho comunicaciones telefónicas nacionales e internacionales y vía correo electrónico a fin de contactar a distintas entidades y organismos públicos, asociaciones empresariales y sectoriales, empresas con experiencia exportadora a los mercados objetivos y distintos actores relevantes vinculados al sector de la maquinaria agrícola en los mercados de destino. Se buscó contactar a organismos promotores de comercio exterior a nivel provincial y nacional así como a agregados comerciales y responsables de comercio exterior de las embajadas. También a asociaciones y federaciones rurales organizadores de ferias especializadas o vinculadas al sector, y empresas importadoras y/o distribuidoras de maquinaria agrícola en los países destinos.
- Se recibió respuesta de veinte de estos contactos vía e-mail y se concretaron diez entrevistas con una variedad de estos actores. Por medio de estos contactos se accedió a información estadística e informes elaborados por algunas de las instituciones u organismos contactados.
- Se consultaron doce estudios y/o perfiles de mercado sobre el sector de maquinaria agrícola o alguno de sus productos en los mercados objetivo; doce fichas país de los países destino realizados por diferentes organismos de promoción. También se examinaron veintiún informes más alusivos al sector agrícola, logístico, comercial y de políticas gubernamentales de los países destino.

- Se consultaron diez bases de datos de información estadística de diferentes organismos internacionales y nacionales.

- Se realizó un seguimiento de noticias vinculados a la temática a través de medios especializados nacionales e internacionales, relevándose aproximadamente sesenta y seis artículos.

Se presentan en primer término los resultados en forma sintética, para luego presentar el conjunto de información que sustenta la síntesis de hallazgos para cada país.

VI.2. Síntesis de análisis de mercados potenciales

VI.2.1. URUGUAY

La similitud en los cultivos y sistemas de producción (grandes superficies y sistemas de carácter extensivo) sumado a la proximidad geográfica convierten a Uruguay en un mercado natural para Argentina en lo referente a maquinaria agrícola sobre todo considerando la escasa producción uruguaya de este tipo de bienes. Por otra parte, Uruguay presenta buenos indicadores en lo que refiere a desempeño logístico (2.97 puntos) destacándose en competencia y calidad de los servicios así como en puntualidad en el transporte de cargas (3.01 y 3.47 respectivamente). A esto debe sumarse que ambos países son parte del Mercosur lo que, a pesar de sus deficiencias, representa un factor promotor de intercambio comercial entre ambos. Según los análisis presentados en el presente informe, Uruguay se ha encontrado durante 2014-2015 entre los principales destinos de la exportación de maquinaria agrícola argentina en los rubros de Tolvas (1° destino con 45,1% del total), Sembradoras y Partes (2° destino con 15,8% del total), Pulverizadoras, Irrigadores y Partes (3° destino con 8,3%) y en Maquinaria de limpieza, clasificación, procesamiento de granos y otros (3° destino con 9,4%). Sin embargo del total de maquinaria agrícola importada por Uruguay, Argentina no representa un gran porcentaje en relación a sus competidores. En Cosechadoras, Argentina representó un 2% del total importado por Uruguay; el 20% en Discos, Cuchillos y Sembradoras (en este rubro, aumentó su participación respecto a 2013 en el que representaba el 18%); y en Pulverizadoras, Irrigadores y Partes el 13%. Por otra parte, en el período analizado (2014-2015) Argentina no estuvo entre los proveedores del principal rubro de maquinaria agrícola que importó Uruguay que fue el de Tractores Agrícolas y Forestales. Este rubro en el período analizado representó el 24% del total de maquinaria agrícola importada por Uruguay con un monto de 70,7 millones de dólares. Los principales proveedores fueron Estados Unidos y Brasil (29% y 23% del total importado); ambos países americanos y el último miembro también del Mercosur.

Durante los últimos años la importación de maquinaria agrícola decreció producto de condiciones climáticas adversas (abundantes precipitaciones) y crisis en el contexto internacional y regional (crisis en Brasil y caída abrupta de las exportaciones de leche a Venezuela). Sin embargo, según consultas a referentes del sector productivo uruguayo se vislumbran signos de recuperación. La zafra de los cultivos de verano viene

mostrando buenas perspectivas, especialmente la soja que como se destacó en el análisis es el cultivo principal en superficie (695 mil hectáreas) y volumen de producción (24% del total de la producción agrícola con 1,5 millones de toneladas anuales promedio entre 2005-2014). Estos primeros signos vienen impulsados por varios factores como mejora en las condiciones climáticas así como cambios políticos y económicos en el mundo y regionales. Distintas ferias y muestras agrícola-ganaderas realizadas en los primeros meses del año 2017 mostraron récords de asistentes (la 22^a ExpoActiva 2017 contó con 30.000 personas) e incremento en las ventas (en el 10^o Encuentro ganadero “Mary” las ventas mejoraron un 40% respecto de 2016). En los análisis precedentes se mostró que Uruguay sufrió durante los últimos años una caída de la producción ganadera y bajos rendimientos en los principales cultivos que sumado a precios bajos de los productos agrícolas, impactó en los montos totales de maquinaria agrícola importada. Estos datos analizados a la luz de las mejores perspectivas para este año en lo que refiere a producción agrícola-ganadera, sugieren la posible necesidad por parte de los productores uruguayos de reponer la maquinaria agrícola después de dos o tres años de desinversión.

Argentina en los últimos diez años ha incrementado su producción agrícola pasando de una producción anual de 124 millones de toneladas en 2005 a 148 millones de toneladas en 2014, lo que representó un incremento del 19% mientras que según los análisis presentados en este informe Uruguay incrementó su producción en un 93% pasando de una producción anual de 4,1 millones de toneladas en 2005 a 7,9 millones en 2014. La soja y el trigo fueron los cultivos uruguayos que más crecieron en el período 2005-2014 pasando de 511 y 454 mil toneladas producidas en 2005 a 3,1 y 1,07 millones respectivamente en 2014, mientras que en Argentina los cultivos que más crecieron fueron la soja y el maíz, pasando de 38 y 20 millones de toneladas producidas en 2005 a 53 millones y 33 millones respectivamente en 2014. De este modo, ambos países comparten la soja como principal cultivo por lo que la maquinaria e implementos agrícolas desarrollados en nuestro país para satisfacer la demanda interna de este tipo de producción son compatibles para la producción uruguaya.

En el caso de la ganadería, la producción uruguaya se mantuvo estable desde 2005 al 2013 alrededor de los 3,5 millones de toneladas al año pero en 2014 sufrió una caída hasta ubicarse en 2,9 millones de toneladas anuales restando 600 mil toneladas mientras

que Argentina pasó de 19,9 millones de toneladas en 2005 a 16,8 millones de toneladas en 2014, lo que significó un caída de 3 millones de toneladas. El principal grupo de cabezas de ganado en Uruguay corresponde a carne vacuna (2,3 millones), cuero vacuno (2 millones), carne ovina (1,9 millones) y, piel y frescos ovinos (1,7 millones). En lo que refiere a toneladas promedio de producción, predomina notablemente la producción de leche entera de vaca con 1,9 millones de toneladas. En este sentido, si bien la ganadería ha sufrido un periodo de caída en estos últimos años, si la situación mejora tal como lo vaticinan datos de principio de este año, las características de la producción ganadera uruguaya son semejantes a Argentina por lo que aquí también existe una posible oportunidad para la maquinaria argentina vinculada a la ganadería, como la correspondiente a alimentación animal.

En conclusión se puede decir que Uruguay representa un economía pequeña comparándola con Argentina en cuanto a producción agrícola-ganadera sin embargo muestra un importante crecimiento en cultivos similares a los argentinos y para los que podría proveérsele de maquinaria fabricada en nuestro país como tractores, cosechadoras, sembradoras, cabezales y otros implementos, algunos de ellos ya se comercializan actualmente.

VI.2.2. PARAGUAY

Según los análisis expuestos en el presente informe, Paraguay viene mostrando en los últimos años (2005-2015) una buena performance en las principales variables macroeconómicas: el PBI ha crecido de manera constante incrementándose de 31,6 a 67,9 millones de dólares; el PBI per cápita también creció de 5.464 a 9.050 dólares; el crecimiento del PBI a precios constantes en 2016 fue de 4%; la inversión se mantuvo relativamente constante alrededor de los 17 puntos porcentuales del PBI, el ahorro alrededor del 16% y la inflación fue sólo del 4% anual con perspectivas de mantenerse en ese mismo valor para 2017.

Paraguay es un país limítrofe a Argentina con similar producción agrícola, cuyo principal cultivo es la soja seguida por la caña de azúcar, el maíz y el trigo. Mientras que la producción agrícola representa el 11,4% del PBI argentino, en Paraguay la producción agrícola representa el 17,1% del PBI. Los datos presentados en el informe mostraron que en los últimos diez años Paraguay ha pasado de una producción agrícola

anual de 16,1 millones de toneladas en 2005 a 25,3 millones en 2014 lo que representa un incremento del 57%. Los cultivos que más crecieron fueron la soja de 3,9 millones en 2005 a 9,9 toneladas en 2014 (154%) y la caña de azúcar que ha pasado de 3,8 millones de toneladas en 2005 a 6,3 millones en 2014 (66%). Mientras que el maíz creció de 830 mil toneladas en 2005 a 3,2 millones de toneladas en 2014 (286%). Asimismo, se destaca el rendimiento alcanzado por la soja (6,3 millones de hg/ha) y la caña de azúcar (4,7 millones de hg/ha). Esta composición de cultivos es semejante a la de Argentina en donde los principales cuatro cultivos durante el periodo analizado fueron: soja, caña de azúcar, maíz y trigo. En el periodo analizado (2005-2015) la soja creció un 39% llegando en 2014 a las 53 millones de toneladas, el maíz el 61,5% alcanzando las 22 millones de toneladas, el trigo cayó un 42% y la caña de azúcar se mantuvo alrededor de los 23,5 millones de toneladas anuales. Esto muestra que ambos países comparten tipos de cultivos y aunque la escala de producción es mayor en Argentina, Paraguay experimentó incrementos significativos; lo cual hace suponer que demandará de maquinaria agrícola para afrontar estos mayores volúmenes de producción y entonces hay una oportunidad para exportación de productos como sembradoras, cosechadoras, tractores, tolvas, cabezales, agropartes, entre otros.

Por otra parte, en lo que respecta a ganadería, si bien en 2014 la producción cayó ubicándose en 1,35 millones de toneladas anual, desde 2005 la producción ganadera paraguaya se mantuvo estable alrededor de 1,6 millones de toneladas al año. Evolutivamente la producción lechera de ganado bovino ha sido siempre la más significativa, incrementándose en 350 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014, mientras que la producción de carne de ganado vacuno se incrementó en 140 mil toneladas en el mismo periodo. En Argentina el promedio de producción ganadera durante el mismo periodo fue de 20,9 toneladas; predominando también la producción de leche entera fresca vacuna con 11 millones de toneladas en 2014 lo que significó un aumento del 11% respecto a 2005 mientras que la carne vacuna cayó un 14% en relación a 2005. Por lo tanto, este incremento en la producción ganadera paraguaya posibilitaría la venta por parte de empresas argentina de maquinaria e implementos propios de este tipo de producción como mixers, rotoenfardadoras, desmalezadoras, rastrillos, segadoras, y carros forrajeros.

En lo que refiere a la importación de maquinaria agrícola se destaca que en 2015 hubo una caída significativa de los montos totales importados por Paraguay respecto a 2014 en que había alcanzado los 463 millones de dólares. Los principales rubros que importa son Tractores Agrícolas y Forestales (23,6%) seguido por Cosechadoras y Partes (20,7%), Pulverizadoras e irrigadores y partes (13,7%) y por último Discos, Cuchillas y Sembradoras (12,6%). De todos estos rubros, Argentina sólo aparece como proveedor de: Discos, Cuchillas y Sembradoras (3° lugar con el 0,9%), Pulverizadoras e irrigadores y partes (4° lugar con el 1,8%) y Cosechadoras y Partes (6° lugar representando el 0,8% del total importado). Es decir, Argentina provee de maquinaria agrícola a Paraguay pero en bajos porcentajes y no lo hace respecto del principal rubro que este país importa (Tractores Agrícolas y Forestales) en el cual Brasil mantiene supremacía desde 2003 con el 57% del total importado en esta categoría. La presencia brasileña en el sector de maquinaria agrícola importada por Paraguay es muy importante, representa el 70,9% del total de la maquinaria agrícola importada. Si se analizan las exportaciones argentinas de maquinaria agrícola, Paraguay aparece como el principal destino de exportación en el rubro de Tolvas ocupando el 2° lugar (17,6%); el 3° destino en el rubro de Cosechadoras y partes (15,1%); cuarto lugar en las Maquinarias de limpieza, clasificación y procesamiento de granos (8,2%) y octavo lugar en el rubro de Pulverizadores e irrigadores y partes (2,5%). Esto demuestra que si bien existe la oportunidad de exportar maquinaria argentina a Paraguay también existe una fuerte competencia con las máquinas brasileñas.

Según consultas realizadas a referentes del sector de importadores y distribuidores de maquinaria agrícola en Paraguay, después de casi dos años de caída en la importación de maquinaria agrícola, y con perspectivas de una cosecha récord en soja para 2017, se espera una reinversión en el campo, especialmente en tractores y cosechadoras. Sin embargo, en consultas con agregados comerciales paraguayos se menciona que la maquinaria agrícola argentina no es competitiva en Paraguay por los costos vinculados a impuestos y mano de obra. En este sentido, Paraguay viene obteniendo mejoras en su competitividad según el Índice de Competitividad Global, de 3,49 en 2010-2011 a 3,65 en 2016-2017; desatancándose en Ambiente macroeconómico (4.9) y Eficiencia en el mercado de bienes (4.2). Asimismo presenta destacables valores en el Índice Doing Business con un puntaje de 59,10. A pesar de la ventaja de que ambos países forman parte del Mercosur (arancel cero), tal como lo señala el informe el peso argentino ha

ganado valor de manera creciente en los últimos diez años (2005-2015) dificultando la competitividad de los productos argentinos.

Por lo tanto, si bien Paraguay no representa un gran mercado en cuanto a volumen de producción agrícola-ganadera comparado con Argentina, demuestra un importante crecimiento que llevaría posiblemente a una mayor demanda de maquinaria agrícola de la cual Argentina podría convertirse en proveedor aunque el mercado actualmente se ve fuertemente abastecido por fabricantes de Brasil.

VI.2.3. SUDÁFRICA

A nivel macroeconómico, Sudáfrica muestra una buena performance: un PBI que viene creciendo de forma constante: US\$ 257 miles de millones desde 2005 hasta 2015; un PBI per cápita con un incremento sustancial de US\$ 9,916 a 13,209 (2005-2015), una inversión constante alrededor de los 20 y 23 puntos porcentuales del PBI, el ahorro en torno a los 17 puntos del PBI y una inflación constante del 5%.

Sin embargo, tal como se destaca en el análisis detallado y también mencionaron empresas cordobesas con experiencia de exportación a este país, el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina sufrió un incremento que produjo un encarecimiento en el precio de los bienes argentinos para los sudafricanos. Además, el tipo de cambio del rand sudafricano respecto del dólar ha crecido de forma constante desde 2009 generando un incremento en la competitividad local producido principalmente por las continuas devaluaciones sudafricanas, lo que implica un encarecimiento en el precio de los bienes extranjeros para los habitantes de Sudáfrica.

Según los datos presentados en el informe, Sudáfrica entre 2014-2015 representó el 7,7% del total de las exportaciones argentinas en Discos, cuchillas y sembradoras (5° destino), el 3,9% del total de las exportaciones en Tolvas (7° destino) y el 1,3% del total de exportaciones argentinas en Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos (10° destino). Mientras que el principal rubro de maquinaria agrícola que importa Sudáfrica es el de Tractores (28,7% del total).

Si se considera lo relativo al clima de negocios, Sudáfrica ha mejorado en su competitividad mostrando una tendencia ascendente con muy buenos valores, principalmente en Desarrollo del mercado financiero (5,2), Tamaño del mercado (4,9) y

Eficiencia del mercado de bienes (4,8). A nivel regional se encuentra en segundo lugar en materia de competitividad. Asimismo, está entre los mejores puntajes dentro de la región en cuanto a transparencia (6° posición) así como en el Índice Doing Business donde se encuentra en cuarto lugar en la región (65,29 puntos). Por otra parte, si bien algunos informes que analizan el sector logístico sudafricano mencionan que existen problemas como elevados costos logísticos, malas condiciones de la red de carreteras y escasa cualificación; en el Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial, Sudáfrica obtuvo buenos valores en 2016 aún mejores al promedio de la región, destacándose en puntualidad en el transporte (4,02) y capacidad de seguimiento y rastreo de envíos (3,92). Considerando específicamente la variable de Comercio Transfronterizo, si bien Sudáfrica no presenta valores óptimos en cuanto a tiempos y costos, obtiene valores típicos para la región en relación al cumplimiento transfronterizo y mejores valores al promedio regional en lo que refiere a cumplimiento documental. Vale destacar que desde el punto de vista logístico, los puertos sudafricanos son un punto estratégico como única puerta de entrada a varios países de África del Sur con los que Sudáfrica integra la Unión Aduanera de África Austral (Botswana, Lesoto, Namibia y Suazilandia).

Desde el punto de vista del sector productivo, Sudáfrica y la región se caracterizan por prácticas agrícola-ganaderas bastante primigenias. Según datos de la FAO (2001) en la región de África Subsahariana del Sur la mecanización en la tierra cultivable era 54% manual, 21% por animales de tiro y 25% tractores. Los tractores fueron introducidos en 1940 en el periodo anterior e inmediatamente posterior a la independencia, pero su número se ha incrementado muy lentamente en comparación con Asia y América Latina¹⁵. De acuerdo a estimaciones realizadas por especialistas del INTA que trabajan en la promoción de la siembra directa en África, la adopción de este sistema de producción no supera el 10% en Sudáfrica sin embargo en la zona donde desde 2011 se está trabajando con lotes demostrativos, hay una adopción superior al 35%. Los resultados de los campos experimentales luego de varios años son ampliamente satisfactorios. En cuanto al rendimiento obtenido en promedio en los tres primeros años, la siembra directa fue superior: 30% en maíz y 15% en soja. En el caso del maíz, se comprobó un 24,5% de reducción de costo con siembra directa y un 30% más de

15 Desafíos del abastecimiento de insumos para la mecanización agrícola y el procesamiento de la producción. Actas del Taller de Trabajo de la FAO llevado a cabo en el Congreso Mundial de Ingeniería Agrícola (CIGR). Bonn, Alemania, 5-6 septiembre 2006

rendimiento con lo cual la ecuación de rentabilidad es muy ventajosa¹⁶. Recientemente, con motivo de la realización de una nueva misión visitando Sudáfrica, Botswana y Mozambique; los técnicos destacaron que los cambios propios de la siembra directa en Sudáfrica han permitido ahorrar agua que sumado al cambio de densidad de las plantas y la menor distancia entre hileras, más la adopción de algunos detalles de manejo que permitieron aprovechar el agua y la radiación para los cultivos, tuvieron un impacto manifestado en incremento del 30 a 50% en el rendimiento de maíz y soja, con reducción de costos del 30% y uso de un 50% menos de combustible entre otras ventajas¹⁷.

Sin embargo, también existen otros aspectos a considerar. De acuerdo a consultas realizadas a firmas de maquinaria agrícola cordobesas con experiencia en este mercado, algunas de las dificultades son: multiplicidad de idiomas oficiales (poco uso del inglés, lo que dificulta la comunicación), el régimen de posesión de la tierra, el tamaño de los campos, una arraigada cultura del arado y problemas de seguridad. Según informes de la Embajada Argentina en Sudáfrica, el 85% de la tierra agropecuaria se encuentra en manos de granjeros blancos (que conforman el grueso de la producción comercial) y el resto en manos de granjeros de la población originaria (incluyendo áreas comunales en los antiguos homelands y pequeños emprendimientos). Así la actividad productiva se encuentra dividida en dos grandes sectores: un grupo relativamente reducido de productores blancos con tierras que en promedio alcanzan una superficie de 1.000ha con buena tecnología y acceso al crédito, donde se apoya el grueso de la producción de granos; y un grupo muy amplio de pequeños productores llamados “emergent famers” que poseen en promedio superficies de 1 a 5 ha o incluso que comparten la posesión de la tierra y que generalmente cultivan para consumo propio. Según un informe de la Embajada Argentina en Sudáfrica (2016), Sudáfrica “es un país con fuertes contrastes en su agricultura conformada por estos dos grupos fuertemente divididos, tecnológicamente separados y con objetivos diferentes, y un Gobierno que por falta de pericia fundamentalmente, no logra dar apoyo ni a los productores comerciales ni a los emergentes”¹⁸. A pesar de ello existe cierta avidez por mejorar los sistemas de siembra

¹⁶ Informe de Misión Técnica Oficial a Sudáfrica (Mayo, 2014) Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Presidencia de la Nación.

¹⁷“Por la siembra directa, la maquinaria agrícola argentina conquista el mercado africano” 6/03/2017 Sembrando Noticias.com

¹⁸ Informe “NAMPO HARVEST DAY 2016” (Mayo, 2016) Embajada de la República Argentina en Sudáfrica. Pág. 23

no solo para aumentar los rindes sino fundamentalmente para conservar el suelo. La receptividad de los productores es muy buena especialmente en algunos grupos de productores como el No Till Club, al mismo tiempo que en actores involucrados en el trabajo con pequeños productores (mayores a 2 ha) los cuales desarrollan una agricultura de subsistencia pero están interesados en la agricultura de conservación y requieren de maquinarias de pequeño porte y con posibilidad de tracción animal. El Estado promueve y apoya el desarrollo de los pequeños agricultores, con lo cual debería considerarse establecer un vínculo directo con el mismo. Por otra parte, el Gobierno ha intentado restituir o redistribuir la tierra a la población originaria que solo posee el 14% de la tierra y esto ha creado una situación de incertidumbre en los productores comerciales que ha llevado a que pasen de una agricultura extensiva en trabajo y capital a una intensiva. Esto implica una inversión mayor en maquinaria o sistemas de riego con el objetivo de aumentar la productividad y reducir la mano de obra.

A pesar de no contar con óptimas condiciones ambientales (sequías y suelos arenosos en algunas regiones) Sudáfrica presenta datos significativos a considerar en cuanto a su producción agrícola-ganadera. En producción agrícola, Sudáfrica ha incrementado las toneladas producidas en los últimos diez años pasando de una producción anual de 13,5 millones de toneladas en 2005 a 16 millones en 2014 (+18%). Esta producción es muy variada, incluyendo papas, patatas, trigo, uvas, maíz, manzanas, semillas de girasol y soja; muchas de las producciones que también se desarrollan en Argentina y para las cual la industria de maquinaria agrícola diseña distintas máquinas e implementos.

La producción ganadera sufrió una caída en 2014 pasando de 9,7 millones a 7 millones de toneladas anuales. De esta producción, evolutivamente en el tiempo, la leche entera de vaca (3,1 millones de toneladas al año) ha sido siempre la más significativa incrementándose en 400 mil toneladas comparando los valores observados en 2014 respecto de 2005 seguido por la carne de pollo cuya producción llegó en 2014 a 1,6 millones de toneladas. Argentina también posee un destacado desarrollo de implementos y maquinaria para ganadería en estas producciones que podrían ser vendidas a Sudáfrica.

En 2016 se realizó una nueva misión a Sudáfrica en la cual se conformó un Comité Conjunto de Agricultura entre ambos países para promover la siembra directa con el

objetivo de la conservación del suelo y el uso de combustibles priorizando tres puntos: continuar y ampliar el trabajo en los campos experimentales, dar entrenamiento técnico a productores locales para el uso de siembra directa y armar una red con todas las personas interesados para trabajar en conjunto.

De este modo, Sudáfrica es un mercado importante con buena performance macroeconómica y potencial en el sector agrícola-ganadero para el desarrollo del tipo de siembra directa, insignia de nuestro país. Por esto es que desde hace varios años se viene desarrollando una estrategia de inserción por parte de Argentina que poco a poco va dando resultados y promocionado la comercialización de maquinaria agrícola argentina en Sudáfrica y países vecinos.

VI.2.4. BOTSWANA

Botswana es un país pequeño, su superficie es comparable a la combinación de las provincias de Buenos Aires y Córdoba. Pero tal como se detalló en el informe, el país presenta una buena performance a nivel macroeconómico. El PBI (PPA) se ha incrementado de 18,7 a 34,9 miles de millones de 2005 a 2015 y el PBI per cápita de 9.951 a 16.481 dólares. La inversión se ha mantenido constante en los últimos diez años en torno al 30% del PBI y el ahorro alrededor del 37%. Asimismo, la inflación ha descendido del 9% en 2005 al 3% en 2015.

La producción agrícola entre 2005-2014 fue relativamente estable con un promedio de 180 mil toneladas anuales. El maíz fue uno de los cultivos que ha crecido significativamente en el periodo 2005-2014 pasando de 16 mil a 28 mil toneladas anuales (+75%) con una superficie de producción de 65 mil hectáreas al año. En Argentina, la producción de maíz alcanzó en 2014 los 33 millones de toneladas habiendo incrementado respecto de 2005 un 62%. Otro de los principales cultivos en Botswana es el sorgo del cual se produjeron en el mismo periodo un promedio de 23 mil toneladas, destinándose una superficie de 41 mil hectáreas al año, mientras en Argentina la producción de sorgo en 2014 fue de 3,4 millones de toneladas. Como se observa, ambos países producen cultivos similares por lo que existe la posibilidad de vender maquinaria e implementos vinculados a estos tipos de cultivos (sembradoras, cosechadoras, cabezales maiceros, tractores, etc.) aunque las escalas de producción son distintas.

Un aspecto importante es considerar las prácticas agrícolas presentes en Botswana. Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) en Botswana hasta 1992 la tracción animal contribuía con hasta el 40% del uso total de fuerza para la agricultura. Según especialistas en mecanización agrícola del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) se estima que el total de la superficie cultivable en la región que utiliza el sistema de siembra directa (sin remoción del suelo y que permite aprovechar mejor el riego) es muy bajo aunque la adopción de este sistema con comprobables beneficios considerando las características geográficas de estos países no sólo podría incrementar la demanda de maquinaria agrícola sino también otros productos como cabezales, tolvas, silobolsas, inoculantes e inclusive semillas argentinas.

En el sector ganadero, en el periodo analizado Botswana ha mantenido una producción estable de alrededor de las 250 mil toneladas anuales aunque en 2014 sufrió una caída ubicándose en 175 mil toneladas al año. Se destacan el ganado caprino con 880 cabezas, el ganado bovino con 385 mil cabezas y el ganado ovino con 129 mil cabezas. De 2005 a 2014 ha producido 110 mil toneladas anuales de leche entera de vaca, 40 mil toneladas de carne vacuna y 37 mil toneladas de carne indígena vacuna (esta última categoría refiere a animales indígenas, es decir, que se incluyen el equivalente en carne de los animales exportados en pie y excluyen el equivalente en carne de los animales importados vivos). En la última misión de una delegación del gobierno nacional argentino en este país (Octubre, 2016) se avanzó en un proyecto que combina la tecnología de siembra directa con la ganadería asociada basado en el perfil productivo del país y las necesidades identificadas por el Ministerio de Agricultura de Botswana. Esto demuestra el potencial que existe para la maquinaria agrícola argentina en Botswana relacionado no sólo al agro sino también a la ganadería.

Por otra parte, Botswana también presenta buenos valores en índices que evalúan el ambiente de negocios. Es la cuarta economía más competitiva en la región africana con un puntaje de 4,2 puntos destacando en Ambiente macroeconómico con una excelente puntuación (6,5 puntos). A nivel mundial se encontró entre las diez economías que subieron más rápido en el ranking (7 posiciones). En materia de transparencia, es el país con mejor puntaje en el continente africano (63/100). Y en el índice Doing Business obtuvo un puntaje de 65,39; e históricamente se ha encontrado por encima de Argentina

superándola por casi 20 puntos. Específicamente en lo que refiere a Comercio Transfronterizo posee buenos valores en tiempo y costos de cumplimiento documental y transfronterizo. Y en Desempeño Logístico también posee buenos valores, especialmente en Puntualidad en el transporte de carga y Eficiencia aduanera.

En cuanto a importación de maquinaria agrícola, Botswana sufrió una caída en los montos totales pasando de 40 millones de dólares en 2014 a 31 millones en 2015. Las causas de esta caída podrían encontrarse en las fuertes sequías sufridas en los últimos años más un crecimiento en el tipo de cambio real respecto al dólar a partir de 2011. En relación con Argentina, también se ha producido un continuo crecimiento del tipo de cambio real bilateral que produce encarecimiento de los bienes argentinos.

Los principales rubros de maquinaria agrícola que importa Botswana son Tractores agrícolas y forestales (45%) seguido por Otros incluyendo Silos Metálicos (8,6%), Molinos de viento (7,9%), Discos, cuchillas y sembradores (7,6%) y Gradadas, arados y partes (7,1%). Al analizar los países de origen de esta importación, en ninguno de estos rubros aparece Argentina sino que Sudáfrica es el país que predomina con el 78,6% del total importado. Esta supremacía por parte de Sudáfrica se explica en parte porque Botswana es un país sin litoral por lo que las mercancías se importan/exportan principalmente a través de Sudáfrica, ambos países miembros de la Unión Aduanera de África Austral (SACU por sus siglas en inglés). Por otra parte, los principales importadores/distribuidores de maquinaria agrícola tienen su base en Sudáfrica desde la cual comercializan al resto de los países de la región.

Según un informe realizado por la Embajada Argentina en Sudáfrica en 2016, la mayoría de la maquinaria agrícola se encuentra libre de arancel excepto los cabezales que tienen un arancel del 10%. Otro aspecto a considerar es la incipiente mecanización de este país y por lo tanto cierta tendencia cultural poco propicia al cambio. Un factor muy importante, en este sentido, fue el rol del INTA en la transferencia de *know how* sobre el sistema de siembra directa y la demostración de sus beneficios para el sistema productivo africano (con la mitad de las lluvias que en Argentina se han obtenido iguales o mejores rendimientos).

También es importante considerar una serie de características distintivas del sector productivo de Botswana así como ciertos cambios que se están produciendo en el

mismo. Se puede distinguir tres tipos de agricultores: de subsistencia con fincas no mayores a las 16 ha. que utilizan equipos pequeños adecuados a su área de producción; agricultores emergentes que cultivan fincas de 150ha máximo y usan equipos de tamaño medio; y los agricultores comerciales con fincas de más de 150ha. que utilizan maquinas e implementos sofisticados. El Estado está abocado principalmente a ayudar al sector de los agricultores emergentes y de subsistencia a los fines de incrementar la producción y la rentabilidad a través de la mecanización tanto con objetivos de seguridad alimentaria como de aumento de la productividad con fines comerciales. Una de las políticas ha sido la creación de servicios agrícolas que proporcionen a estos agricultores maquinaria agrícola e implementos, y otra, el registro de todas las tenencias de tierras a través de certificados que son aceptados por las instituciones financieras, lo cual posibilita el acceso de los pequeños agricultores al crédito al ofrecer sus tierras como garantía de los préstamos.

En Botswana existen cuatro tipo de tenencia de la tierra: del Estado, privadas, comunales y en arrendamiento. La mayor parte del ganado se encuentra en el sector tradicional/comunal mientras que en la mayoría de los cultivos los agricultores operan a nivel de subsistencia con terrenos de 5 a 10has en tierras comunales. En el caso de la agricultura comercial, la agricultura se practica bajo régimen de arrendamiento de más de 100ha. y algunos ganaderos operan en ranchos mientras que la mayoría lo hace en tierras comunales. Esta configuración demuestra la existencia de distintos segmentos y nichos de mercado a los cuales se puede ofrecer la maquinaria agrícola argentina atendiendo a características y condicionantes específicos.

De acuerdo a especialistas consultados otro punto a considerar en los mercados africanos son los servicios de post-venta como asistencia técnica y venta de repuestos. En la mayoría de estos países no hay capacidad técnica por lo cual cuando la maquina se rompe o sufre una avería, se la suele abandonar antes de reparar, lo cual incrementa los costos y desalienta la inversión.

En conclusión, Botswana representa un mercado pequeño pero con buenas perspectivas de crecimiento con lo cual existe oportunidad para la exportación de maquinaria agrícola argentina en virtud de sus necesidades (incremento de la productividad agrícola vía mecanización y reducción de los condicionantes climáticos) y el tipo de desarrollo de maquinaria agrícola que ofrecen las empresas argentina.

VI.2.5. COLOMBIA

Según los análisis expuestos en el presente informe se destacan algunos indicadores macroeconómicos como la evolución del PBI a precios constantes (como indicador de crecimiento) que muestra variaciones porcentuales positivas durante todo el período analizado, reflejando el crecimiento experimentado en el país. Además, se trata de una economía relativamente estable en su tasa de inflación, con leves movimientos en el nivel de precios año tras año durante el periodo de análisis. La balanza en cuenta corriente de Colombia (expresada como porcentaje del PBI) presenta un saldo negativo y creciente hasta 2015, con leves mejorías estimadas para el año en curso. Esto puede estar implicando un exceso de inversión sobre ahorro en la economía y/o de importaciones sobre exportaciones. Ambas situaciones se han manifestado en Colombia entre 2005-2015.

Considerando la importancia del factor cambiario al momento de comerciar, la evolución del tipo de cambio nominal del país colombiano en relación al peso argentino muestra la significativa pérdida competitividad argentina. Si se analiza el tipo de cambio real bilateral de esta economía con nuestro país, se evidencia que desde 2015 existe un encarecimiento de los bienes y servicios argentinos en Colombia.

El análisis de los principales cultivos de Colombia, determina la predominancia de la caña de azúcar en el total de la producción agrícola de los últimos diez años (2005-2014) con 35 mil toneladas al año. La importancia relativa de este cultivo queda reflejada también al considerar el rendimiento de los cultivos colombianos (medido en hectogramos por hectárea), el cual es ampliamente superior (más del doble) a la piña tropical, cultivo que le sigue en importancia. Si se considera la superficie que se destina a los cultivos adquieren relevancia además de la caña de azúcar, la producción de arroz y plátanos. En Argentina, en el mismo periodo, la producción de caña de azúcar representó un promedio de 23,5 millones de toneladas anuales y el arroz de 1,3 millones de toneladas anuales promedio. De este modo, ambos países comparten una producción agrícola similar por lo cual la maquinaria e implementos agrícolas fabricados en Argentina para satisfacer la demanda local de este tipo de cultivos podrían ser comercializados también en Colombia como por ejemplo, cabezales, tolvas, extractoras, sembradoras, cosechadoras y plantadoras desarrollados especialmente para este tipo de cultivos. Vale destacar, por ejemplo, el desarrollo que viene llevando a cabo la empresa

Doble TT de la localidad de Morteros (Córdoba) en torno a la mecanización de la caña de azúcar, la cual está comercializando en varios países de Centroamérica, África y algunos países de Asia.

Por otra parte, en lo que respecta a ganadería, en 2014 la producción cayó levemente (en relación a lo observado años previos) ubicándose en 10 millones de toneladas anuales aproximadamente. Evolutivamente, la producción lechera de ganado bovino ha sido siempre la más significativa, incrementándose en 500 mil toneladas comparando los valores observados en 2014 con respecto a los de 2005, mientras que la producción de carne de pollo (con una participación mucho menor en el total de la producción) se incrementó alrededor de 600 mil toneladas en el mismo periodo. Vinculado a este último dato, según análisis sobre el sector realizados por la Embajada Argentina en Colombia, en los últimos años vienen realizándose importantes inversiones en el sector avícola por US\$ 33,2 millones y según representantes de este sector en el tercer trimestre de 2016 el sector avícola creció 4,2% con relación al mismo periodo de 2015. Por lo tanto, aquí también se presenta una oportunidad a futuro en relación a la maquinaria e implementos ganaderos desarrollados en nuestro país vinculados con el ganado bovino y avícola.

Por otra parte, actualmente el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) está implementando el Programa “Colombia Siembra” cuya objetivo es incorporar un millón de hectáreas de siembra adicionales entre 2015 y 2018 para lo cual ha definido como metas añadir 310.000 hectáreas de maíz, 60.000 hectáreas tanto de soja como de arroz y 12.000 hectáreas de cebada. El propósito es no solo aumentar superficie sembrada sino incrementar la productividad garantizando una oferta constante y mejora permanente de la calidad con la finalidad también de fomentar las exportaciones agrícolas. Para alcanzarlo se ha identificado la necesidad de proveer de infraestructura post-cosecha (silos) y un mayor proceso de tecnificación y modernización de la producción. Estos cultivos son compatibles con la producción agrícola argentina y por lo tanto con el tipo de maquinaria e infraestructura desarrollada en el país de modo que también aquí se presenta una oportunidad de negocio vinculada a este tipo de cultivos.

Del análisis llevado a cabo mediante una serie de indicadores con el objetivo de explicitar características al respecto del Ambiente de Negocio existente en Colombia, se observa una baja posición en el Índice de Transparencia (donde el 0 implica el mayor

nivel de corrupción y el 100, el menor), con un valor que se ha mantenido constante entre 36/37 puntos desde 2012 a la actualidad, evidenciando la falta de avances en materia de transparencia pública. Sin embargo, presenta buenos indicadores en lo relativo a la facilidad de hacer negocios, tomando como referencia el Índice Doing Business del Banco Mundial. En el ranking regional de Latinoamérica y Caribe, Colombia se encuentra en el puesto N° 2 mientras Argentina ocupa el puesto N° 20. Incluso si se analiza evolutivamente, Colombia presenta valores superiores a los de Argentina manteniéndose por encima de los 60 puntos. Considerando específicamente la variable de Comercio Transfronterizo (dentro del DB), esta economía si bien no obtiene valores óptimos, sí logra valores mejores a la región en lo que respecta a costos asociados con la documentación y los controles transfronterizos.

Por último, un aspecto a destacar son los bajos valores que obtiene Colombia en el Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial (puesto n° 94 de 160 países en 2016) con un puntaje por debajo del promedio de la región: si se analiza este índice de forma desagregada, la variable de peor desempeño es la Eficiencia aduanera. De acuerdo con varios informes presentados por distintos organismos nacionales e internacionales, Colombia a pesar de contar con una ubicación estratégica y ciertas condiciones geográficas que posibilitan distintas vías de transporte logístico, actualmente se encuentra con una logística no moderna y poco desarrollada. Sin embargo en los últimos años se han llevado a cabo inversiones en el sector aunque con una excesiva concentración de carga en el modo vial y falta de articulación y aprovechamiento de otras vías (férreas y fluviales), lo que genera crecientes costos del transporte vial además de deficiencias en la prestación de los servicios.

En conclusión, Colombia representa un mercado pequeño para Argentina en función de su volumen de producción agrícola y el tipo de cultivo diversificado. Por otra parte la distancia y cuestiones relacionadas con la competitividad son factores que ponen en desventaja a Argentina como proveedor en comparación con otros países. No obstante, tal como se señaló, existen oportunidades a futuro a partir de cambios y políticas que podrían significar oportunidades a desarrollar para el comercio de Argentina a Colombia en torno a la maquinaria agrícola.

VI.2.6. AUSTRALIA

Australia presenta muy buenas valoraciones en todos los indicadores tomados como referencia para evaluar el Ambiente de Negocio del país: en el Índice de Competitividad Global, se ha mantenido desde 2010-2011 por encima de los 5 puntos (en una escala donde 7 significa la mayor competitividad); lo mismo sucede en cuanto a la percepción de corrupción del sector público, medido a través del Índice de Transparencia, en el cual ha obtenido en 2016, 79 puntos (donde 100 implica el nivel más bajo de corrupción) ubicándose N° 13 entre 176 economías. Si se considera el Índice Doing Business (para medir la facilidad de hacer negocios del país) presenta buenos valores y en su posicionamiento se ha mantenido a lo largo del tiempo, presentándolo como un mercado estable y previsible para la realización de negocios. Por último, hay que destacar los altos valores que obtiene en el Índice de Desempeño Logístico (puesto n° 19 de 160 países en 2016) con un puntaje por encima del promedio de la región.

En relación con la situación macroeconómica del país, se trata de una economía estable en cuanto a su tasa de inflación, con leves movimientos en el nivel de precios año tras año durante el periodo de análisis, y ocurre algo similar al observar la dinámica de la inversión y el ahorro, que se mantienen relativamente constantes alrededor del 25-29% anual y 21-25% anual respectivamente.

La evolución del tipo de cambio real con respecto al dólar muestra una dinámica de leve crecimiento en los últimos años, mejorando la situación de pérdida de competitividad local observada hasta 2012. Esto, implica que se encarecen de forma relativa los bienes extranjeros en Australia.

Según lo relevado, el análisis de los principales cultivos de Australia determina la predominancia de la caña de azúcar y el trigo en el total de la producción agrícola de los últimos diez años (2005-2014) con más del 60% del total producido en toneladas. No se observa un crecimiento significativo en las cantidades de toneladas producidas anualmente, las cuales se han mantenido relativamente estables alrededor de 30 millones anuales en el caso de la caña de azúcar y de 25 millones al considerar como cultivo el trigo. Éste último a su vez, es importante por la superficie que se le destina para su producción; con más de 13 millones de hectáreas al año (área que es tres veces superior a la utilizada para la cebada, cultivo que le sigue en importancia relativa). Argentina también tiene una importante producción de estos cultivos y de desarrollo en

el sector de maquinaria agrícola orientado a los mismos como sembradoras, cosechadoras, cabezales, y demás implementos que puede ofrecer al mercado australiano.

En el sector ganadero, de 2005 a 2013 se mantuvo una producción estable de alrededor de 19 millones de toneladas anuales, aunque en 2014 se sufrió una importante caída ubicándose en 14,6 millones de toneladas al año (caída del 23%); situación similar a Argentina quien produjo un promedio de 20,8 millones y descendió en 2014 a 16,8 millones de toneladas al año (-20%). De 2005 a 2014 Australia ha producido 9,5 millones de toneladas anuales de leche entera de vaca, seguido por la carne vacuna con 2,2 millones al año; números similares a los de Argentina quien produjo en promedio 10,6 millones de leche entera de vaca y 2,9 millones de carne vacuna. Esta similitud en la producción ganadera presenta una oportunidad para ofrecer a este mercado la maquinaria desarrollada en nuestro país destinada a este tipo de producción como maquinas para confección de forrajes y silajes, segadoras, desmalezadoras, enfardadoras, molidoras, mixers y carros forrajeros entre otros.

Según estudios de mercado realizados sobre el sector de maquinaria agrícola en Australia, se estima que para 2016-2017 el sector genere 3.643 millones de dólares australianos y alcance un total de 3.862 millones de dólares australianos para 2021-2022. Se argumenta que este aumento se debe principalmente a las importaciones (más del 50% de la maquinaria agrícola utilizada en Australia es importada) que crecieron un 10% en 2015 y continuaron su tendencia positiva en 2016. El sector agrícola también muestra tendencias de crecimiento en los próximos años, se espera que aumente un 6,1% y sobrepase los 60.000 millones de dólares australianos en 2016-2017. A su vez, el gobierno ha decidido invertir en los próximos años un total de 4.000 millones de dólares australianos en una serie de iniciativas destinadas al sector.

Por otra parte, se considera que el sector está sufriendo una gran transformación en pro de la innovación y productos con alto contenido tecnológico. Los sectores que destacan son la tecnología de precisión, tecnología para la agricultura intensiva en los sectores hortofrutícola y vinícola, sistemas de riego eficiente, investigación en el ámbito de la producción limpia sostenible, soluciones para hacer frente a pestes y plagas, y desarrollos de nuevas tecnologías. No obstante, también se identifican dificultades para ingresar a este importante mercado como su alta competitividad (los fabricantes

mundiales dominan gran parte del mercado) lo que hace que fundamental diferenciarse en aspectos que aporten valor añadido, y restrictivas regulaciones de bioseguridad.

En conclusión, Australia representa un importante mercado tanto en tamaño como perspectivas de crecimiento. A su vez, representa un mercado muy competitivo razón por la cual la maquinaria agrícola argentina enfrenta importantes desafíos para ingresar al mismo. No obstante es posible que puedan hallarse nichos en los cuales la maquinaria agrícola argentina pueda acceder y explotar como por ejemplo cabezales, embolsadoras, etc.

VI.2.7. UCRANIA

Ucrania, a nivel macroeconómico, se muestra volátil en su crecimiento (en base a lo observado en el indicador del PBI a precios constantes), con años con grandes variaciones porcentuales anuales negativas, seguidos por años de crecimiento nulo o positivo. La variabilidad mencionada también se observa en cuanto a su tasa de inflación, con importantes movimientos en el nivel de precios. Durante 2015 se observó la mayor variación porcentual en el nivel de inflación del periodo bajo análisis (49%).

Por su parte, la evolución del tipo de cambio real con respecto al dólar muestra una dinámica de crecimiento en los últimos años, mejorando la competitividad local, que a su vez implica un encarecimiento relativo de los bienes extranjeros en Ucrania. Situación similar sucede al considerar el tipo de cambio real bilateral con Argentina, el cual sufrió un alza de gran magnitud en 2015, y se espera que durante 2017 se ubique en niveles aun mayores.

La dinámica de la inversión y el ahorro en el país es similar. Se observa que tanto el total de inversiones como el ahorro (como porcentaje del PBI) han ido disminuyendo durante el periodo de análisis, desde niveles superiores al 20% para ubicarse en los últimos años alrededor del 15% del PBI.

En Argentina, el maíz ha ocupado durante los últimos diez años el tercer lugar en volumen de producción. En 2014 se produjeron 33 millones de toneladas registrándose un aumento respecto de 2005 del 62%, con una superficie de producción de 3,3 millones de hectáreas al año. Según el informe presentado, en Ucrania el maíz en el mismo periodo fue uno de los cultivos que creció significativamente pasando de

producirse 7 millones de toneladas en 2005 a 28,4 millones de toneladas en 2014 (incremento del 306%) con una superficie de producción que se aproxima a 3 millones de hectáreas al año. Otro cultivo ucraniano importante es el trigo, cuya producción aumentó en 5,4 millones de toneladas aproximadamente en el periodo 2005-2014, e igualmente importante en superficie con más de 6 millones de hectáreas al año. En Argentina, el trigo ocupó el cuarto lugar en orden de relevancia en volumen de producción y registró una caída de 6,8 millones de toneladas respecto de 2005 al llegar a 9,3 millones de toneladas en 2014. Se puede observar entonces una oportunidad para la maquinaria agrícola argentina relacionada con estos cultivos que comparten ambos países y que están creciendo de manera significativa en la producción agrícola ucraniana.

Según el registro catastral nacional ucraniano, la superficie agrícola ocupa 41,5 millones de hectáreas, aproximadamente el 70% de la superficie total. El ratio de superficie cultivable es el tercero mayor del mundo y además Ucrania posee más de un cuarto de la tierra negra “Chernozem” cultivable del mundo (uno de los suelos más fértiles para la agricultura), que representa el 56,5% de la superficie total de Ucrania.

En el sector ganadero de 2005 a 2013 Ucrania ha mantenido una producción estable de alrededor de las 16,9 millones de toneladas al año, aunque en 2014 sufrió una caída ubicándose en 14,7 millones de toneladas (-13%). Se destacan el ganado porcino y vacuno con 7,2 y 3 millones de cabezas anuales respectivamente. De 2005 a 2014 se han producido, en promedio, 11,6 millones de toneladas anuales de leche entera de vaca, 948 mil toneladas de huevos de gallina y 882 mil toneladas de carne de pollo.

Por otra parte, Ucrania no tiene un buen desempeño en distintos índices que evalúan el ambiente de negocios. En el ranking mundial del Índice de Competitividad, se ha ubicado siempre en puestos bajos (para 2016/2017 en el puesto 85 entre 138 economías), mostrando valores muy bajos en varios de los componentes del mismo: Instituciones, Desarrollo del mercado financiero, Innovación, Sofisticación de los negocios y Ambiente macroeconómico. Además, presenta una baja posición en el Índice de Transparencia (donde el 0 implica el mayor nivel de corrupción y el 100, el menor), con un valor que ha variado entre 25 y 29 puntos desde 2012 a la actualidad, mostrando que sus habitantes tienen una percepción muy alta de corrupción. Este aspecto emerge cuando se analizan las barreras no arancelarias para la importación,

mencionándose la complejidad y poca transparencia de los trámites administrativos que favorecen la corrupción en aduanas e inestabilidad legislativa. A pesar de tener una localización geográfica estratégica como país de paso entre Europa, Asia y Oriente Medio, según el índice de Desempeño Logístico, Ucrania se encontró a mitad del ranking con la posición n° 80 de 160 países en 2016, obteniendo valores por debajo del promedio de su región aunque similares a lo de los grupos de países de ingresos medios-bajos. Desagregando este índice, su peor desempeño fue en cuanto a Eficiencia Aduanera, dato que se confirma al analizar los valores de costos y tiempos evaluados por la variable de Comercio Transfronterizo del Doing Business donde Ucrania presenta elevados valores no sólo en relación al óptimo sino también a su región. En cuanto a transporte, a pesar de la gran extensión de sus diversas vías, se subraya la baja calidad y modernización aunque se vienen desarrollando importantes inversiones para revertir esta situación.

De acuerdo a un informe realizado por la Embajada Argentina en 2010 Ucrania importó 19,1 millones de dólares en sembradores para siembra convencional mientras que importó un monto de 21,78 millones de dólares (84% más que el año anterior) en sembradores de siembra directa, de las cuales la fracción importada desde Argentina fue de 4,6%. Esto descubre cierta tendencia a las cosechadoras y equipos de labranza no till así como en modernización de almacenamiento de granos, tecnologías de manejo y conservación de granos en las que la maquinaria agrícola argentina ha demostrado ser muy competitiva y apreciada por los productores locales.

Según estudios de mercado sobre el sector, existe una necesidad evidente de modernización y tecnificación del campo tanto en lo que respecta a cosecha como infraestructura post-cosecha para aumentar la productividad y calidad de los cultivos. Entre los obstáculos para lograrlo se menciona la dificultad de los agricultores para acceder a mayores préstamos a largo plazo que les permitan realizar inversiones de capital. Si bien se ha llevado a cabo un proceso de privatización del terreno agrícola, ahora se encuentra paralizado tanto para nacionales como extranjeros impidiendo la inversión extranjera y afectando también al agricultor nacional al no poder hipotecar su terreno para invertir. Por esto, uno de los segmentos que está desarrollándose es el de la maquinaria agrícola de segunda mano proveniente de países desarrollados, principalmente EE.UU, Canadá y Australia. Al haber pocos agricultores con

posibilidades de comprar maquinaria nueva sumado al aumento en el comercio exterior de la maquinaria agrícola, la mayoría de los agricultores medianos deben comprar equipos de segunda mano. Por otra parte, se han anunciado medidas gubernamentales como el reintegro de hasta el 50% a agricultores que compren maquinaria agrícola sin embargo al mismo tiempo las autoridades gubernamentales han reconocido que la frágil situación macroeconómica del país plantea dificultades a la hora de implementar estos y otros mecanismos de promoción para la tecnificación y modernización del campo.

En conclusión, Ucrania representa un mercado significativo en virtud de los volúmenes de producción alcanzados en los últimos años y su estructura de cultivos similar a Argentina con fuerte dominio de los países centrales como proveedores. No obstante, ya existen empresas que vienen desarrollando desde hace tiempo exportaciones a este país como la empresa Metalfor de la localidad de Marcos Juárez (Córdoba) quien ha comercializado allí sus pulverizadoras.

VI.2.8. MOZAMBIQUE

A nivel macroeconómico, se observa que el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina se encuentra actualmente, en base a las estimaciones del FMI, en los niveles más altos del periodo analizado, lo cual implica que los bienes y servicios de nuestro país en Mozambique se han vuelto más caros de forma relativa. Por su parte, la evolución del tipo de cambio real con respecto al dólar muestra una dinámica en su evolución muy similar a lo observado en la relación de tipo de cambio real respecto a Argentina, lo que supone un tipo de cambio real alto y encarecimiento en el precio de bienes extranjeros para la población de ese país. El indicador utilizado como proxy de crecimiento (variación del PBI a precios constantes) muestra variaciones porcentuales anuales positivas y superiores al 4% en todo el periodo analizado, lo cual implica un crecimiento sostenido del país en la última década. La balanza en cuenta corriente de Mozambique (expresada como porcentaje del PBI) ha sido fuertemente deficitaria durante todos los años analizados, superando el 44% del PBI y estimando para 2017 que se ubique en torno al 28% del mismo. Esto puede estar implicando un exceso de inversión sobre el ahorro de la economía (situación evidenciada durante todo el período analizado y en algunos años con diferencias muy significativas) y/o que las magnitudes importadas exceden a las exportadas (observado entre 2007 y 2014). Existe cierta

variabilidad en cuanto a su tasa de inflación, con importantes movimientos en el nivel de precios.

Si se considera lo relativo al clima de negocios, Mozambique no tiene buenas valuaciones en los diferentes índices existentes. En el índice de Competitividad, se ubica desde 2010 en las últimas posiciones del ranking mundial (entre el grupo de las últimas 11 economías). De forma desagregada, sus valores más bajos son en Infraestructura y Educación y formación superior. De acuerdo al Índice de Transparencia, Mozambique ocupó en 2016 el puesto N° 142 entre 176 economías (lo cual lo ubica en una posición muy baja a nivel global). En materia de facilidad para hacer negocios, medida a través del Índice Doing Business, se encuentra en el puesto N° 137 (entre 190 economías) habiendo descendido tres posiciones en relación al relevamiento anterior. Por último, el Índice de Desempeño Logístico refleja que la infraestructura existente en Mozambique es de escasa calidad. Se ubica en el puesto 84 de 160 economías, y las dimensiones con peor puntaje son Calidad de la infraestructura, y Competencia y calidad en los servicios logísticos.

Según el análisis realizado para el sector agrícola en el informe, la evolución de las toneladas anuales producidas en 2014 superaron las 16 millones de toneladas anuales (mostrando una mejora en relación al año previo), aunque se trató de cantidades menores a las producidas durante 2011 (año que se correspondió con el nivel máximo producido). Analizando los cultivos del país, el 70% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en la yuca (40%), la caña de azúcar (19%) y el maíz (11%). A su vez, se destaca el crecimiento de las toneladas anuales producidas de batatas y caña de azúcar entre 2005 y 2014 (mostrando un incremento de 1,9 y 1,3 millones de toneladas respectivamente). Analizando el rendimiento de los cultivos (medido en hectogramos por hectárea), la caña de azúcar es significativamente superior al resto de ellos. En función de estos datos, se puede observar que existe cierto tipo de maquinaria agrícola fabricada en Argentina que podría comercializarse en Mozambique vinculada a la producción de caña y al trigo como plantadoras y sembradoras. Pero también es posible comercializar otra maquinaria vinculada a la producción hortícola existente en Argentina adaptándola a las condiciones y necesidades particulares de Mozambique.

En el sector ganadero, de 2005 a 2013, Mozambique ha mantenido una producción estable de alrededor de las 450 mil toneladas anuales, aunque en 2014 sufrió una caída ubicándose en 340 mil toneladas (que se vuelve mucho más significativa si se la compara con la producción del año 2013 que alcanzó 540 mil toneladas ganaderas). Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo, puede observarse que la carne de cerdo tiene un rol predominante durante 2005, pero luego su producción declina hasta ser insignificante en los últimos años (patrón similar se observa en relación a la carne indígena de cerdo y a la leche entera de vaca). Es destacable el incremento de las toneladas producidas de carne de pato, en 130 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014.

Según análisis realizados por la Embajada Argentina en Sudáfrica, Mozambique presenta condiciones para un mayor desarrollo y productividad del sector agropecuario pudiendo lograr no solo la autosuficiencia sino también convertirse en exportador regional. Los obstáculos identificados son que la mayor parte de la producción agrícola es desarrollada por explotaciones familiares sin técnicas ni herramientas adecuadas para lograr productividad. Asimismo aquellas pequeñas granjas con cultivos comerciales pierden actualmente entre un 30% y un 40% de la cosecha por la falta de instalaciones para almacenamiento y las malas conexiones de transporte. Por esto, políticas gubernamentales se han dirigido por ejemplo a la distribución de kits (semillas, abonos, equipo) a crédito para los cultivadores de cereales en zonas del país con grandes posibilidades de crecimiento así como el establecimiento de centros que presten servicios de mecanización. Otro factor importante son las condiciones climáticas del país que vuelven la producción vulnerable a sequías e inundaciones; y en este sentido aplicar técnicas como la siembra directa (sistema insignia de la maquinaria argentina) podría aportar una importante e innovadora solución a este problema. Por otra parte, la producción ganadera también se encuentra en un desarrollo por debajo del óptimo a pesar de que las condiciones y el clima se consideran adecuados para tales actividades, con lo cual también en este sector hay posibilidades de mayor desarrollo, que hoy no es aprovechado.

En conclusión, Mozambique representa un mercado pequeño en función de la demanda de importaciones de maquinaria agrícola y su actual nivel de producción agrícola-ganadera la que a su vez difiere a la argentina en cuanto al tipo de cultivos

predominantes y características de producción. Sin embargo, existe un potencial que puede ser aprovechado por las empresas argentinas de maquinaria agrícola argentinas siempre y cuando sean consideradas ciertas características y dificultades que presenta este país.

VI. 3. Análisis detallados de mercados potenciales

VI.3.1. URUGUAY

Datos Básicos¹⁹

Nombre Oficial: República Oriental del Uruguay

Capital: Montevideo

Superficie: 176.215 km²

Límites: Al norte y al noroeste con Brasil, al oeste y suroeste con Argentina y al este con el Océano Atlántico.

Población: 3.351.016 hab. con un 0,4% de crecimiento poblacional anual

Densidad poblacional: 19,6 hab/km²

Lengua oficial: Español

Religión: Estado laico, con libertad de cultos. Aproximadamente el 40,4% de la población no profesa ninguna religión.

Forma de Estado: República presidencialista.

Unidad monetaria: Peso uruguayo

Geografía: Es el segundo país más pequeño en superficie de Sudamérica. Se caracteriza principalmente por llanuras y sierras bajas. La mayor parte del territorio es de baja altura (tres cuartas partes del país), es patiza e ideal para el ganado y la cría de ovejas. Posee una red hidrográfica muy completa, destacándose el Río Negro cuya cuenca divide en dos mitades el país y es, en buena parte, navegable. El litoral de unos 660 km está compuesto de una larga línea de playas sin apenas acantilados. El clima es de temperaturas cálidas con casi inexistencia de temperaturas muy bajas. Los principales peligros naturales son vientos estacionales fuertes (el pampero es un viento frío y ocasional que sopla al norte de la pampa argentina), sequías e inundaciones. Debido a la

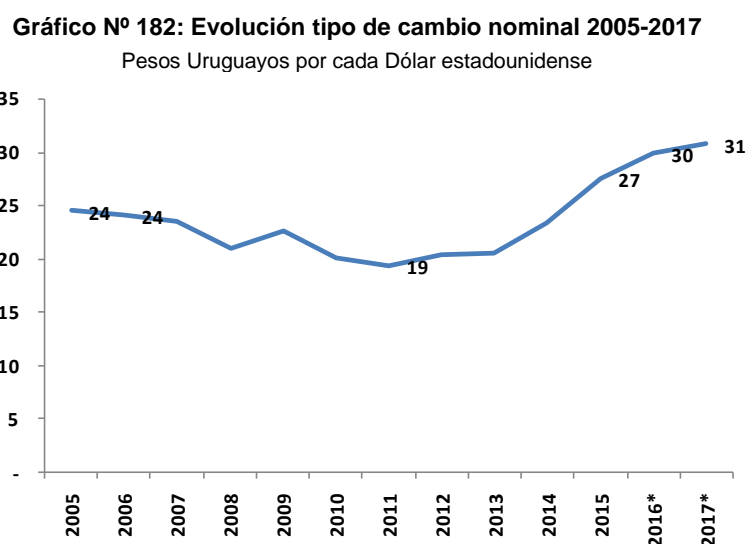
¹⁹ Fuentes: Fichas país del Banco Mundial, The World Factbook (Central Intelligence Agency) y el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación (MAEC) de España.

ausencia de montañas, todo el territorio es particularmente vulnerable a cambios rápidos de los frentes meteorológicos.

Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución del tipo de cambio Nominal y Real

De acuerdo a datos obtenidos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal del peso uruguayo con respecto al dólar estadounidense ha oscilado en un rango entre 22 y 27 pesos uruguayos por cada dólar en el periodo comprendido entre 2005 y 2015 inclusive; presentando un corto periodo de apreciación seguido por depreciaciones del peso uruguayo a ritmo creciente desde 2013 a 2015. Según estimaciones de dicha fuente, en 2016 y 2017 el tipo de cambio se mantendrá en torno a 31 pesos por dólar aproximadamente.

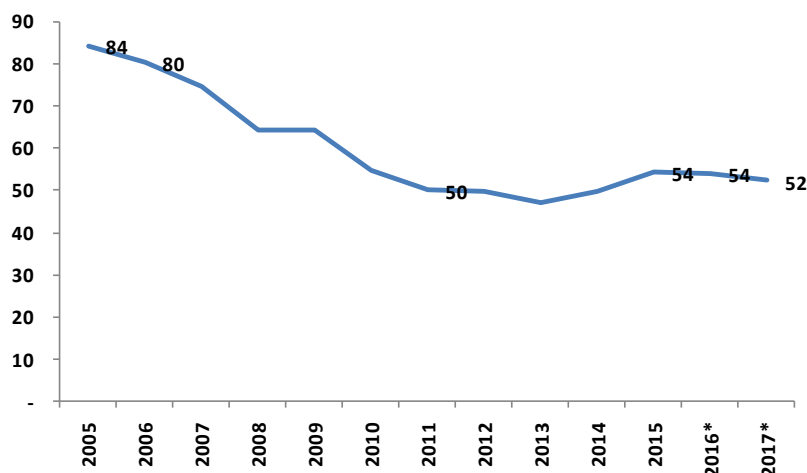


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha caído de manera constante desde 2005 hasta 2011, manteniéndose relativamente estable en el periodo siguiente. Dicha evolución implica pérdidas de competitividad en el primer periodo considerado, seguido de una mayor estabilidad competitiva explicada por la evolución similar del tipo de cambio nominal y el nivel de inflación en Uruguay.

Gráfico N° 183: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

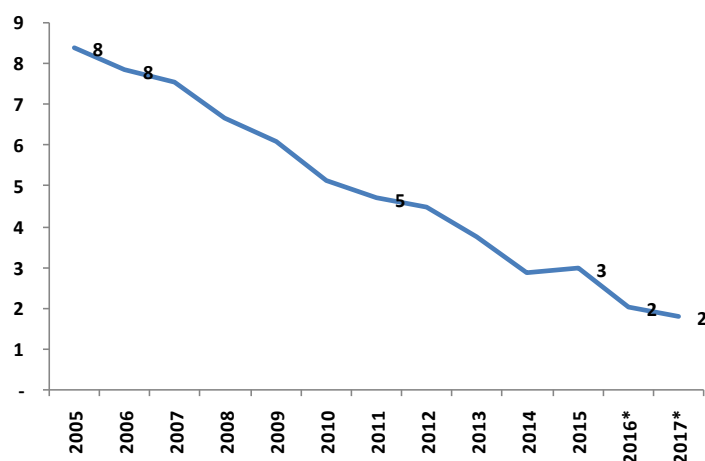


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta el tipo de cambio nominal del peso Uruguayo con respecto al peso Argentino podemos observar que la Argentina ha devaluado en mayor proporción con respecto a Uruguay, cayendo sustancialmente el valor del peso argentino en el periodo considerado.

Gráfico N° 184: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017).

Pesos Uruguayos por cada Peso Argentino.

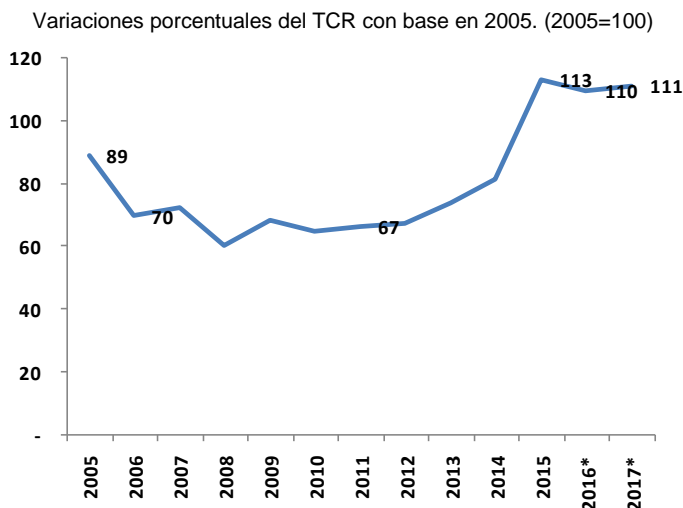


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, en el 2014 se produjo un incremento abrupto del tipo de cambio real considerado, lo que incrementó sustancialmente el precio de los bienes y servicios argentinos para los Uruguayos. Según estimaciones del FMI, dichas ventajas competitivas de Uruguay se mantendrán constantes en 2016 y 2017.

Como podemos observar las devaluaciones argentinas no lograron compensar el diferencial inflacionario de nuestro país con respecto al Uruguay, es decir que a pesar que la relación nominal bilateral ha venido en descenso, la producción Argentina ha evidenciado una tendencia al encarecimiento relativo. En el periodo 2016-2017 el indicador de tipo de cambio real bilateral se mantiene estable.

Gráfico N° 185: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)



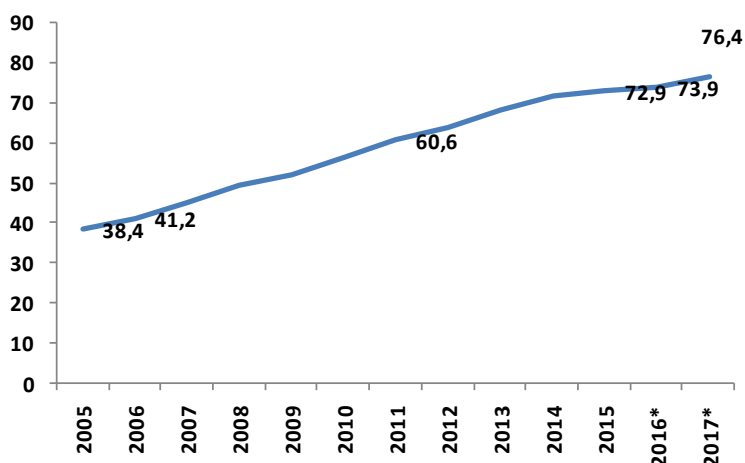
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional y estimaciones locales.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno uruguayo es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos periodos y países considerados. Tal como lo presenta el gráfico, el PBI uruguayo ha crecido de manera constante en los últimos años, habiéndose incrementado desde 38,4 a 72,9 miles de millones de dólares desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 186: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)

PIB expresado en miles de millones de dólares

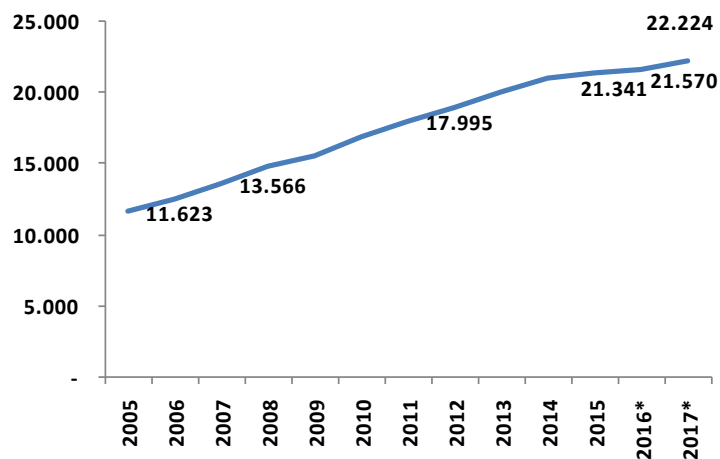


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último también se ha incrementado sustancialmente en los últimos 10 años, pasando de 11.623 a 21.314 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 187: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)

Expresado en dólares

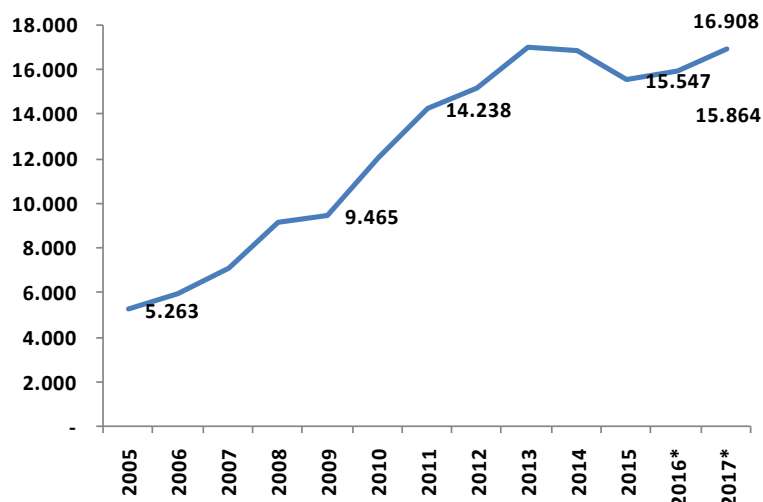


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes cotizaciones del dólar al momento de la medición. En el caso uruguayo, al tener en cuenta los precios corrientes puede observarse una caída y luego un periodo de recupero en el PBI a partir de 2012.

Gráfico N° 188: PBI per cápita a precios corrientes

PIB expresado en dólares

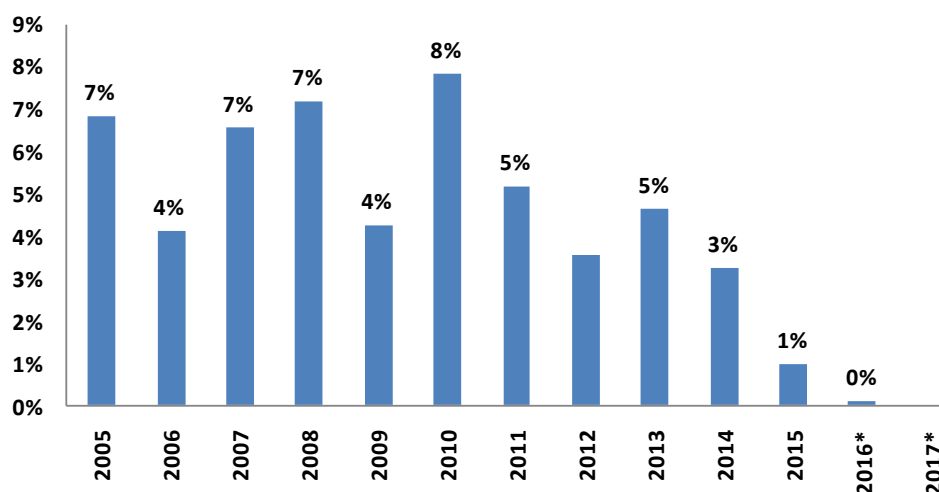


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

Si se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento; se evidencia un crecimiento máximo del 8% del PBI en 2010 y pronosticando estancamiento productivo para 2016 y 2017.

Gráfico N° 189: Variación del PBI a precios constantes

Variación porcentual

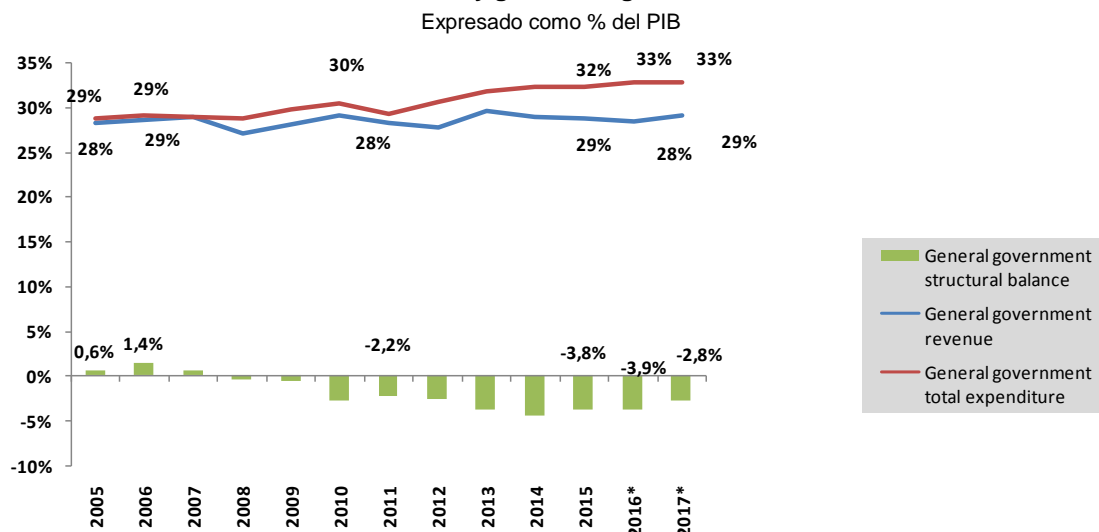


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales, Uruguay ha gastado en mayor proporción del PBI que lo que ha recaudado desde comienzos del 2007, por lo que el balance estructural del gobierno se encuentra en déficit a partir de ese momento. Para 2017 se prevé un incremento del déficit fiscal de 2,8 puntos porcentual del PIB con respecto al valor asumido en 2016.

Gráfico N° 190: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural



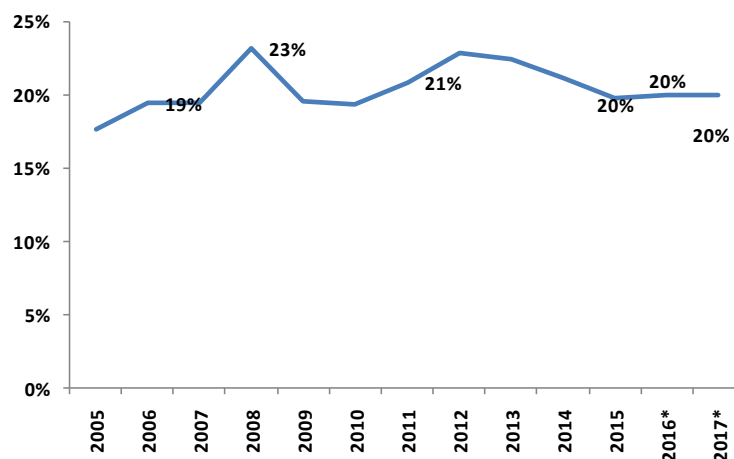
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

Niveles de Inversión y Ahorro

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos en el país como porcentaje del PIB, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país se ha mantenido relativamente constante a lo largo del tiempo, oscilando entre 17 y 23 puntos porcentuales en los últimos diez años considerados.

Gráfico N° 191: Total de inversiones en el país

Expresadas como porcentaje del PIB. Año base: 2005

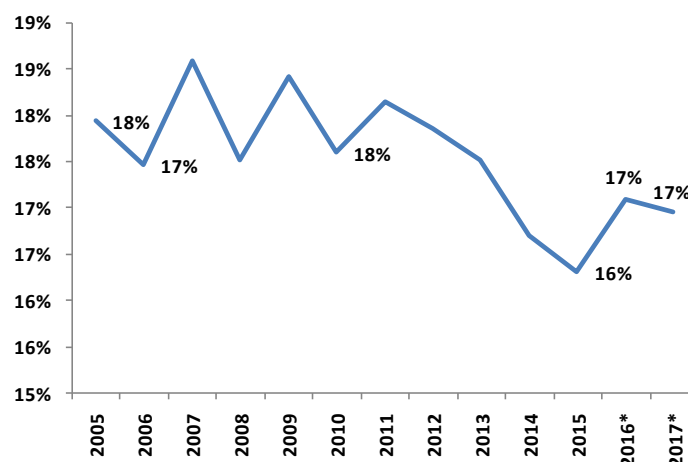


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI ha caído de manera significativa a partir de 2011 presentando en 2015 el valor más bajo de la serie (16%). Se estima que 2016 y 2017 el nivel de ahorro con respecto al PIB se incremente en un punto porcentual y alcance montos similares a los asumidos diez años atrás.

Gráfico N° 192: Nivel de ahorro en el país

Expresadas como porcentaje del PIB



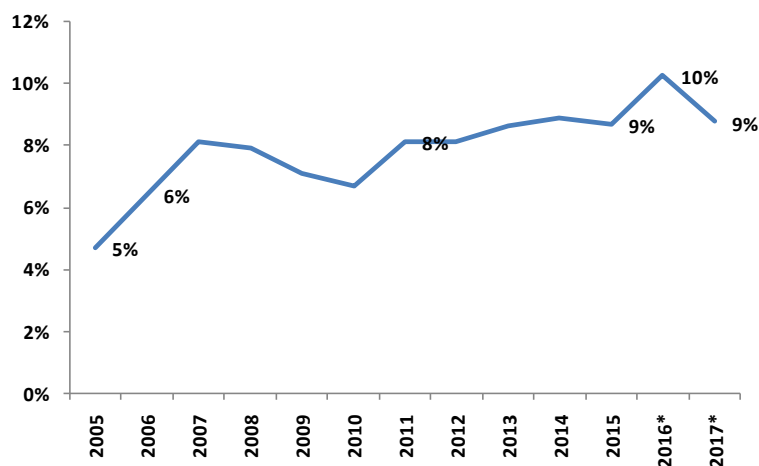
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Inflación

Considerando la variación porcentual en el nivel de precios, Uruguay ha presentado niveles de inflación crecientes, partiendo de un 5% en 2005 y alcanzando el 9% en 2015. Para 2016 se espera un incremento que luego se disparará en 2017 según las estimaciones del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico N° 193: Nivel de Inflación

Variación %



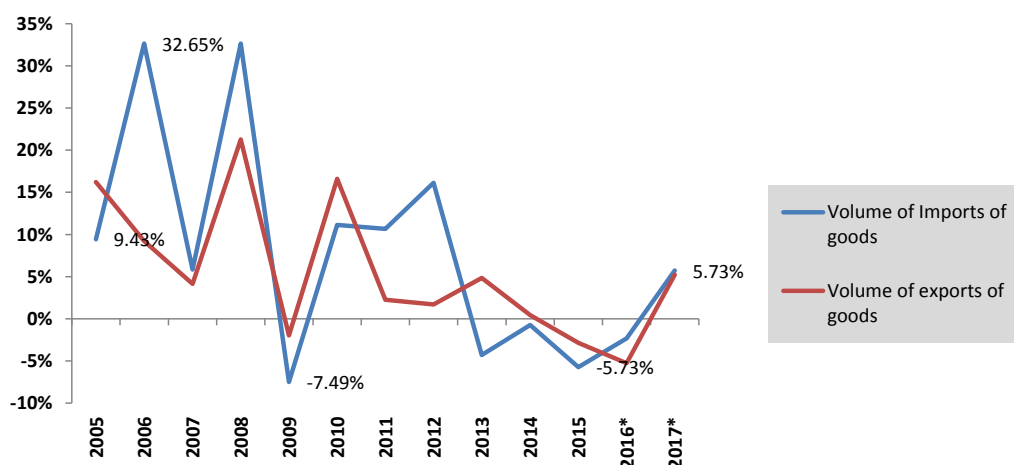
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

Teniendo en cuenta los pronósticos para la evolución de los montos importados y exportados, para 2016 se espera una merma en torno al 5% que luego se recuperará en 2017.

Gráfico N° 194: Flujos de importación y exportación

Expresado como variación porcentual



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

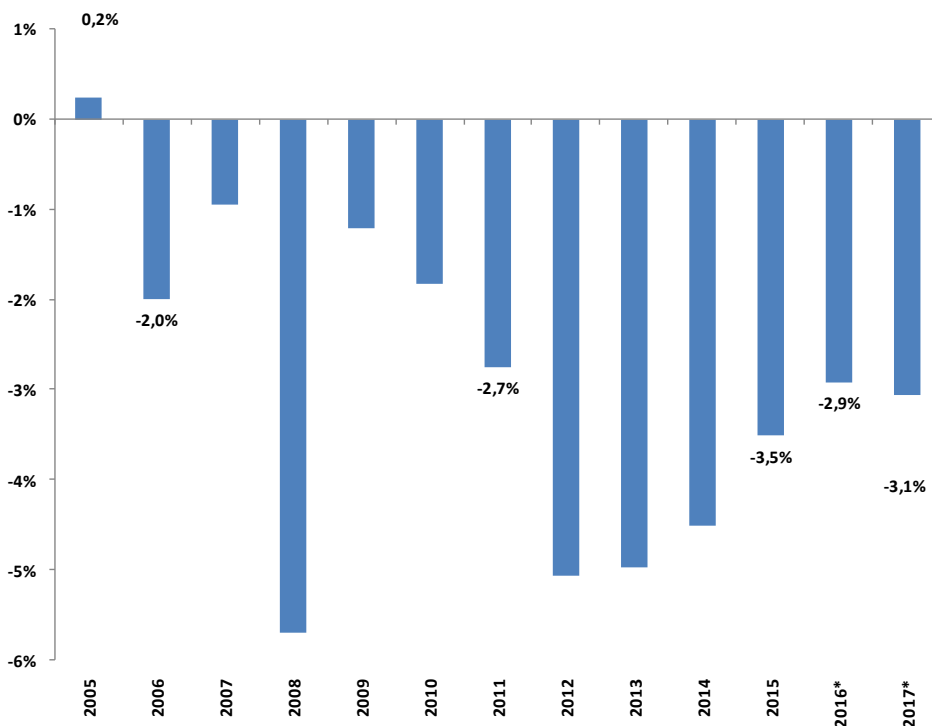
Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa que en los últimos diez años, ésta ha decrecido de manera creciente presentando en 2015 una variación de -3.5% con respecto al valor promedio observado en 2014 y pronosticando para 2016 y 2017 un deterioro de -2,9% y -3,1% respectivamente.

En términos nominales, en 2013 se presenta una balanza de cuenta corriente deficitaria récord de aproximadamente 3 millones de dólares, seguido de un periodo de recuperación que no alcanza para revertir la situación deficitaria acumulada en los últimos años. Para 2017 se prevé un saldo de balanza de cuenta corriente negativo de aproximadamente 1,7 millones de dólares.

Gráfico N° 195: Balanza de cuenta corriente

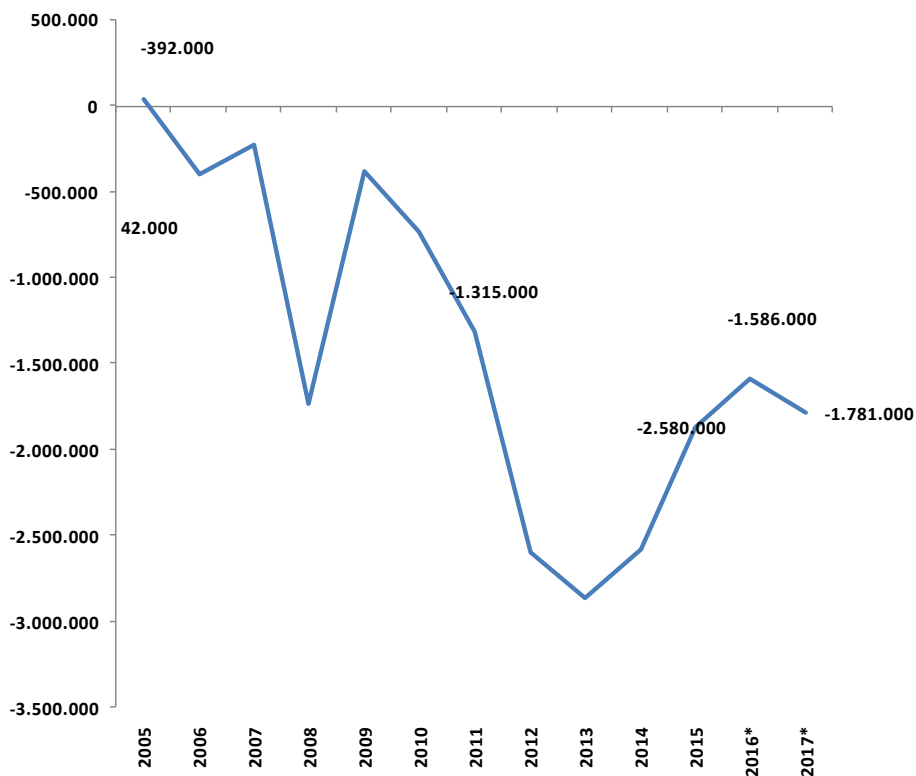
Expresado como % del PIB



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico N° 196: Balanza de cuenta corriente

Expresado en dólares

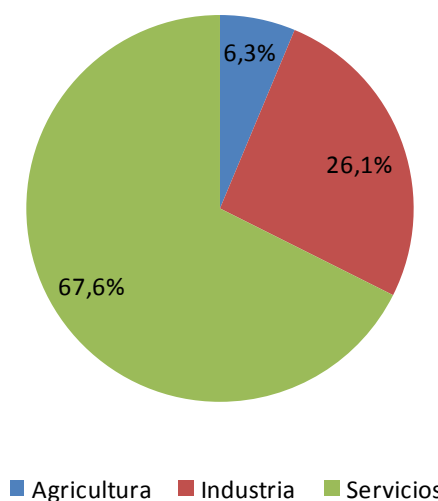


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Uruguay estaba compuesto un 67,6% por servicios, un 26,1% de productos industriales y el restante 6,3% por la producción agrícola ganadera.

Gráfico N° 197: Composición del PIB de Uruguay (estimación 2016)



Fuente: World FactBook actualizado al 12 de Enero de 2017

Productos destacados en el país

Teniendo en cuenta la misma fuente consultada²⁰, en el sector industrial se destaca el procesamiento de alimentos y la producción de:

- maquinaria eléctrica
- equipamiento de transporte
- derivados del petróleo
- textiles
- químicos
- bebidas

Por otro lado, en el sector agrícola-ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de:

- arroz
- trigo
- soja
- ganado
- carne vacuna
- pescado
- silvicultura

²⁰ Fuente: World Fact Book (Central Intelligence Agency). Última actualización 12 de Enero de 2017

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos uruguayos exportados han sido:

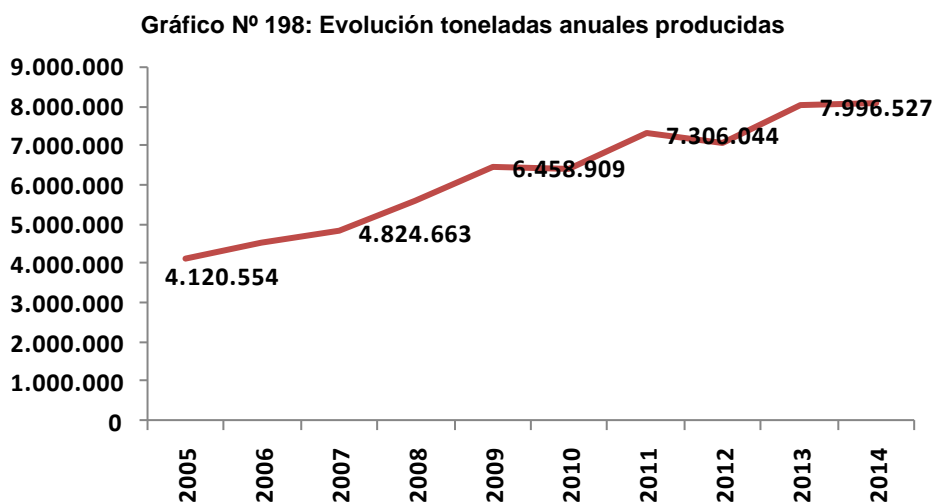
- carne
- arroz
- madera
- lana
- productos lácteos
- trigo
- soja
- celulosa

Mientras que los principales productos importados fueron:

- petróleo crudo y derivados
- maquinaria
- teléfonos celulares
- vehículos de carretera y de pasajeros
- autopartes

Sector Agrícola

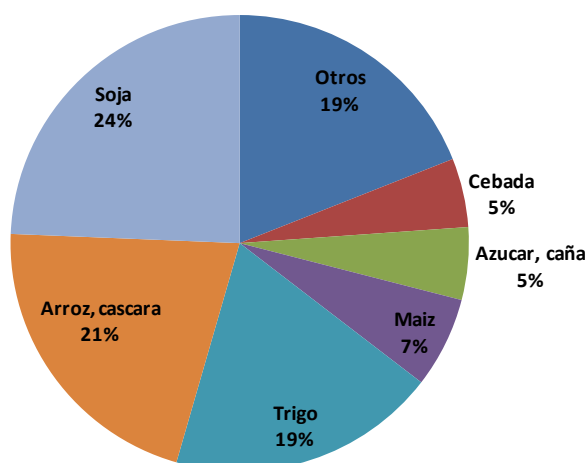
Uruguay ha incrementado las toneladas producidas en los últimos diez años pasando de una producción anual de 4,1 millones de toneladas en 2005 a 7,9 millones en 2014.



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations).

Analizando los cultivos uruguayos, más del 75% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en soja, arroz con cáscara, trigo, maíz, caña de azúcar y cebada.

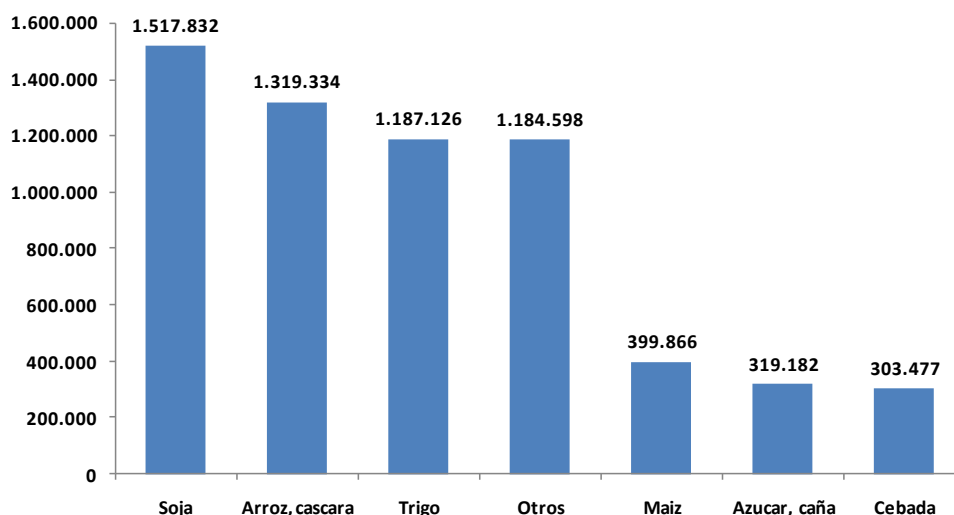
Gráfico N° 199: Principales cultivos uruguayos
2005 - 2014



Fuente: IERAL sobre la base a FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido, en promedio, 1,5 millones de toneladas de soja al año seguidas por 1,3 y 1,18 millones de toneladas anuales de arroz con cascara y trigo respectivamente. También se destacó la producción de maíz, caña de azúcar y cebada con una producción anual promedio de 399, 319 y 303 mil toneladas.

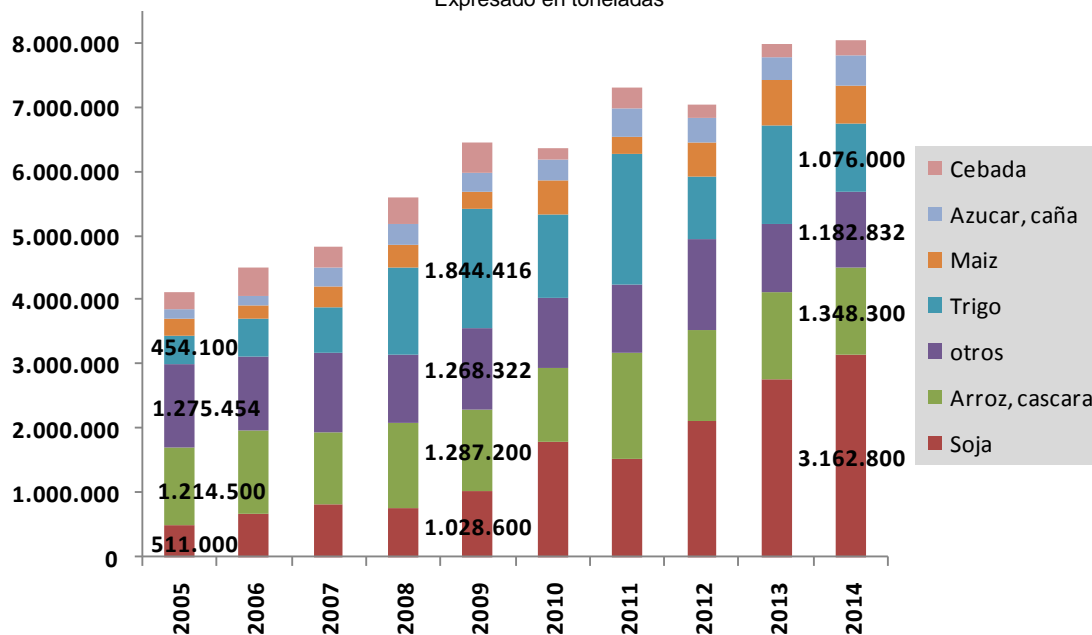
Gráfico N° 200: Toneladas anuales de Cultivos Uruguayos desde 2005 hasta 2014
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años, la soja y el trigo fueron los que más han crecido en el periodo considerado; ya que Uruguay ha pasado de producir 511 y 454 mil toneladas de soja y trigo en 2005 a 3,1 y 1,07 millones respectivamente en 2014. El resto de los cultivos (arroz con cascara, maíz, azúcar de caña, cebada y otros) mantuvieron sus toneladas producidas relativamente estables a lo largo del tiempo.

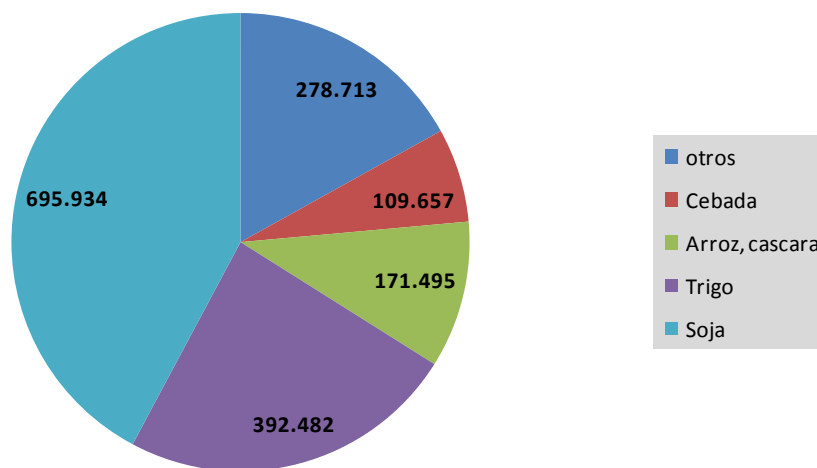
Gráfico N° 201: Evolución toneladas anuales de Cultivos Uruguayos
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción de soja, trigo, arroz con cascara y cebada; a las cuales fueron destinadas 695, 392, 171 y 109 mil hectáreas al año respectivamente.

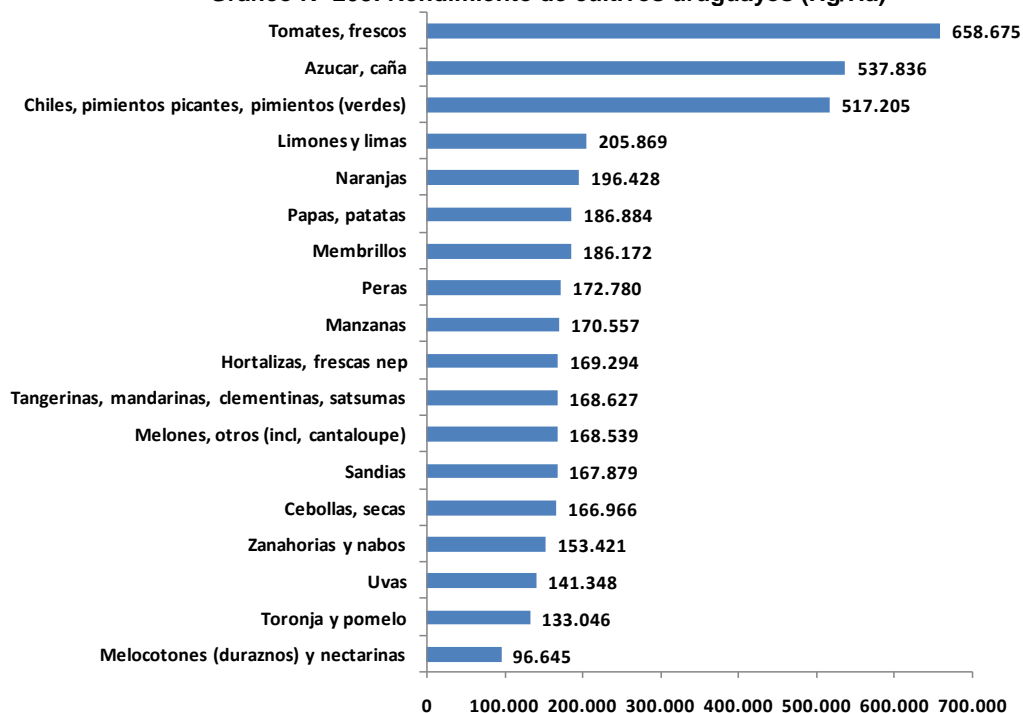
Gráfico N° 202: Hectáreas destinadas a los principales cultivos uruguayos



Fuente: IERAL sobre la base de FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

En lo que hace al rendimiento de los cultivos, medido como hectogramo por hectárea, se destaca el rendimiento de los tomates frescos (658 mil hg/ha), la caña de azúcar (537 mil hg/ha) y el de chiles, pimientos picantes y pimientos verdes (517 mil hg/ha).

Gráfico N° 203: Rendimiento de cultivos uruguayos (Hg/Ha)

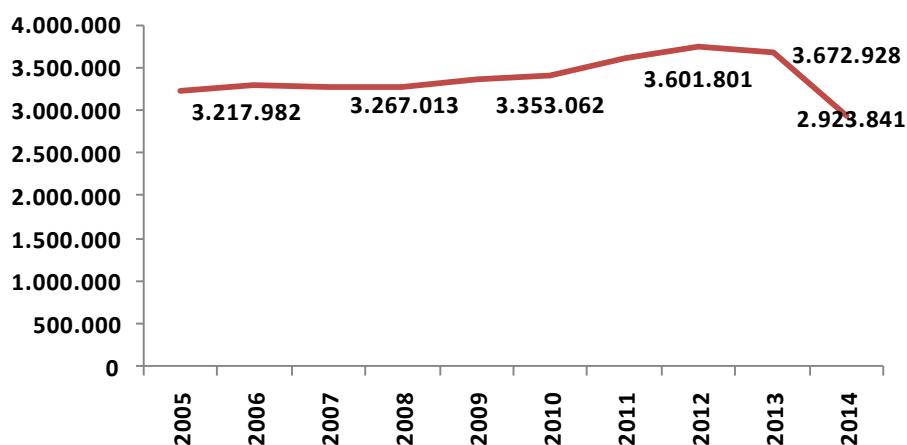


Fuente: IERAL sobre la base de FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera uruguaya se ha mantenido estable desde el 2005 al 2013 alrededor de 3,5 millones de toneladas al año. En 2014 se observa una caída en la producción hasta ubicarse en 2,9 millones de toneladas anuales.

Gráfico N° 204: Evolución toneladas ganaderas producidas

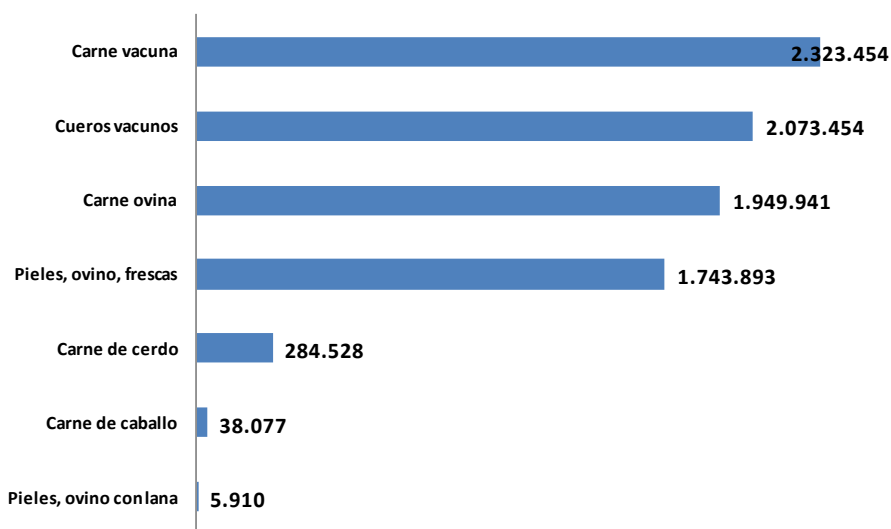


Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Uruguay poseía al año, un promedio de 2,3 millones de cabezas de ganado vacuno destinadas a la producción de carne y 2,07 millones destinadas a la producción de cuero

en el periodo comprendido entre 2005 y 2014. Además existían 1,9 y 1,7 millones de cabezas anuales destinadas a la producción de carne bovina y de pieles, como así también 284 mil animales destinados a la producción de carne de cerdo. Dentro de los 2,3 millones de cabezas anuales destinadas a la producción de ganado bovino, 755 mil están destinadas también a la producción de leche.

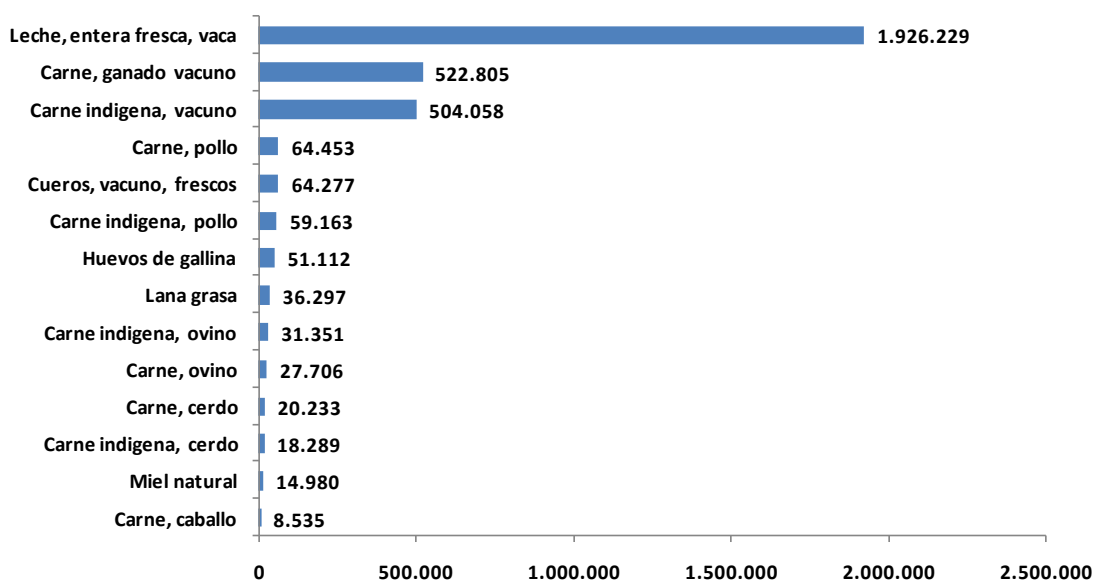
Gráfico N° 205: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, Uruguay se destaca por la producción de leche entera de vaca (1,9 millones de toneladas al año), seguida por la producción de carne de ganado vacuno (522 mil toneladas al año) y por la carne indígena de vacuno (504 mil toneladas al año).

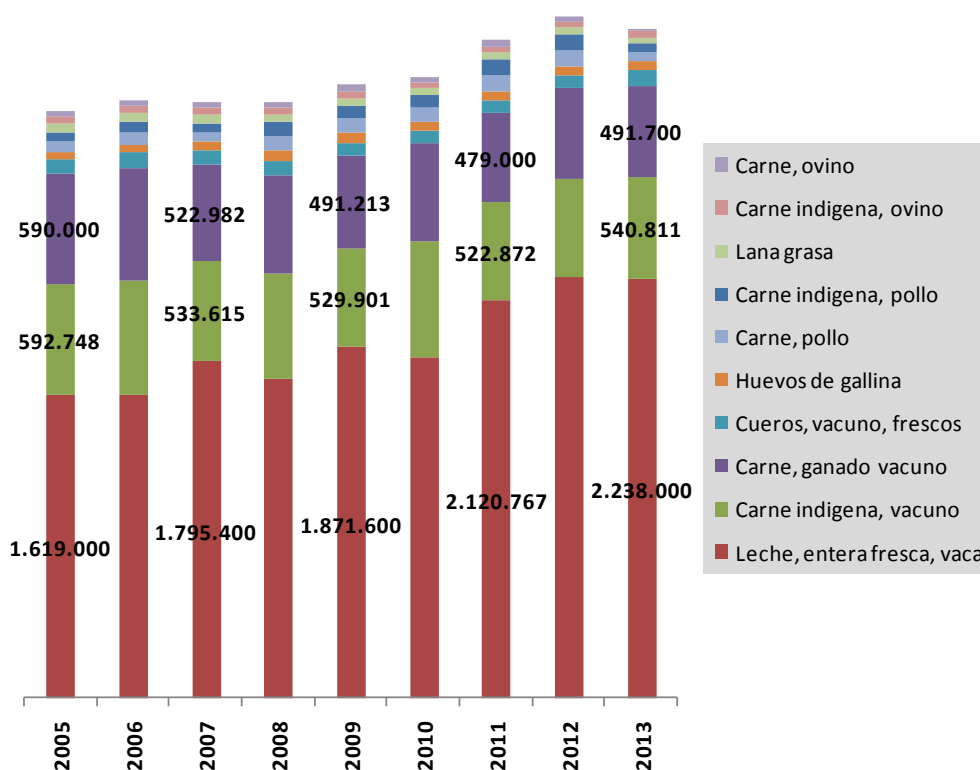
Gráfico N° 206: Toneladas producidas al año (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo puede observarse que la producción lechera de ganado bovino ha sido siempre la más significativa, incrementándose en 400 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014. La producción de carne de ganado vacuno se ha mantenido relativamente estable en los últimos diez años.

Gráfico N° 207: Evolución toneladas producidas al año



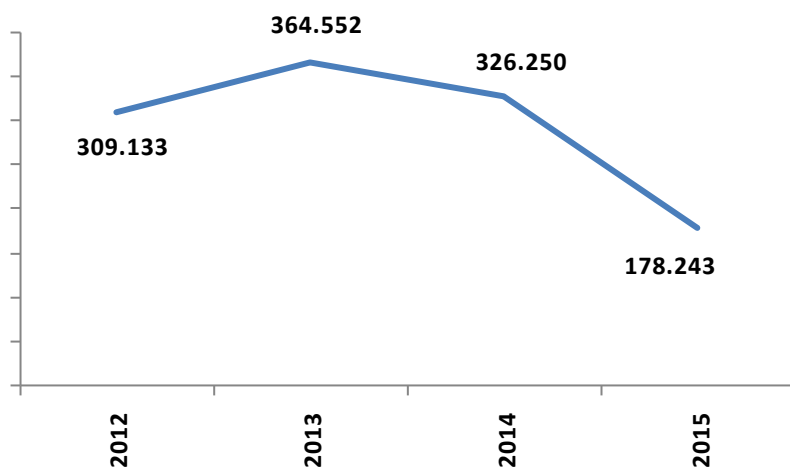
Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados

En 2015 hubo una caída significativa en los montos totales importados en Uruguay en concepto de maquinaria agrícola comparado con los valores asumidos entre 2012 y 2014, ya que en el periodo considerado las importaciones totales permanecieron cerca de los 320 millones de dólares anuales, mientras que en 2015 las mismas fueron de 178 millones de dólares.

Gráfico N° 208: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola
Expresado en miles de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Principales productos importados

A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones uruguayas de maquinaria agrícola. Se incluyen los principales rubros (Sembradoras, Pulverizadoras, Tractores, Tolvas auto descargables, etc.) y partes de maquinarias diversas. Los datos son presentados como porcentaje de los montos totales importados en concepto de maquinaria agrícola.

Uruguay importa principalmente Tractores Agrícolas y Forestales (24%), seguido por Cosechadoras y Partes (14,9%), Discos, Cuchillas y Sembradoras (11,8%) y luego por Pulverizadores e irrigadores y partes (11,8%).

Teniendo en cuenta además los montos importados por cada grupo de productos, las importaciones de los principales cuatro productos mencionados implican 70, 44, 34 y 32 millones de dólares al año en promedio, bajo el concepto de Tractores, Cosechadoras, Discos y Pulverizadores respectivamente.

Gráfico N° 209: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales

Expresado como porcentaje del total. Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 210: Montos anuales importados en promedio por grupo de productos

Expresado en miles de dólares. Período considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

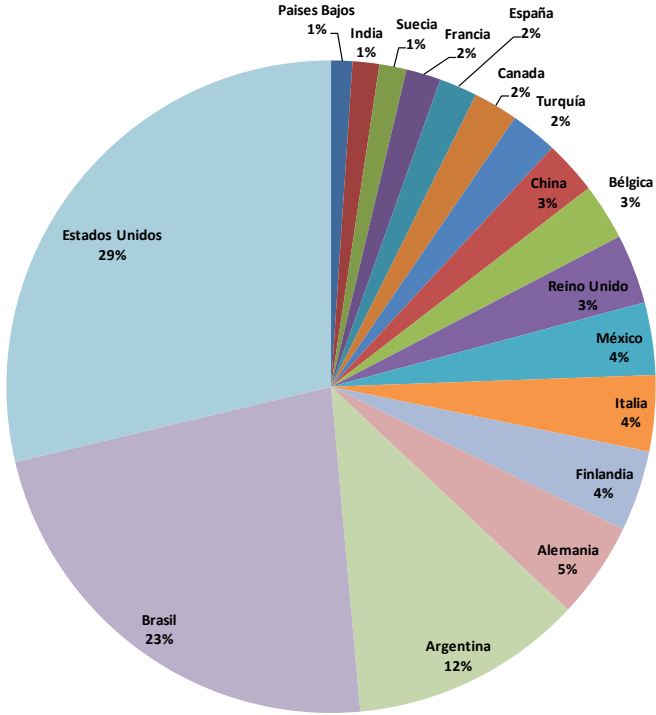
Principales orígenes de importaciones por grupo de productos

Las importaciones totales de maquinaria agrícola en Uruguay están claramente concentradas en unos pocos países.

Más del 50% de las importaciones uruguayas entre 2012 y 2015 han provenido de Estados Unidos, Brasil y Argentina; habiendo importado, en promedio, cerca de 81, 64, 32 y 13 millones de dólares anuales respectivamente.

Gráfico N° 211: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015)

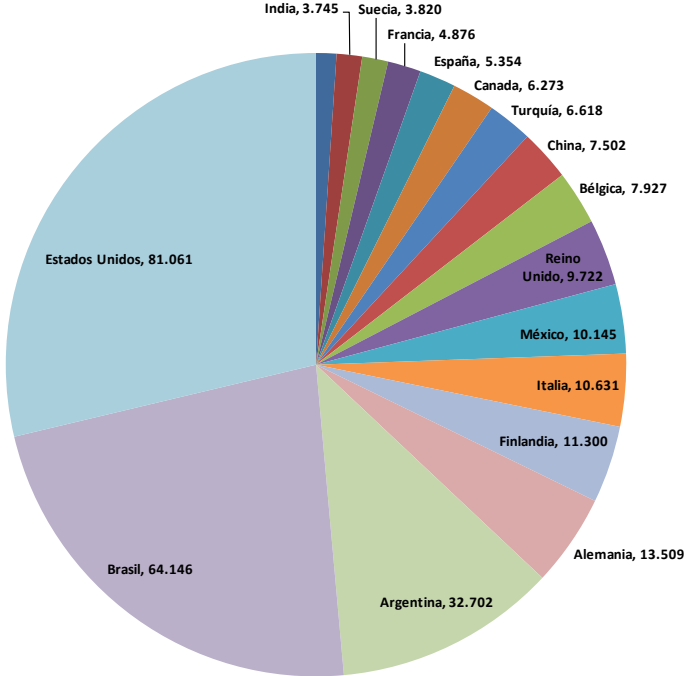
Expresado como porcentaje del total, tomando las que representan el 95% de las importaciones totales



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 212: Montos anuales importados de maquinaria agrícola por origen (2012-2015)

Expresado como miles de dólares



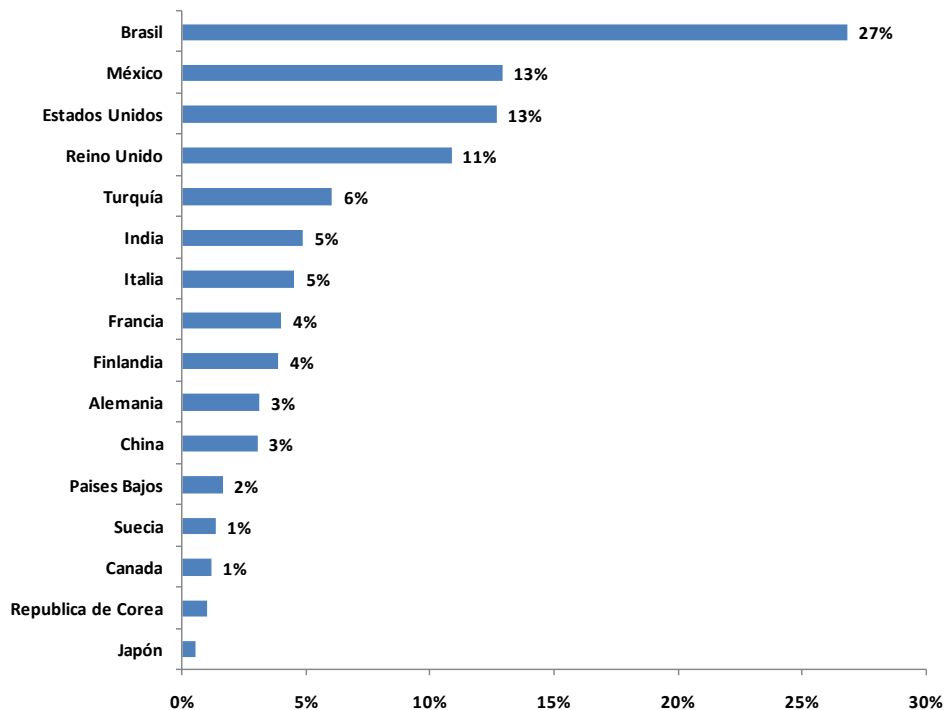
Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Analizando específicamente el origen de los Tractores Agrícolas y Forestales (por representar el 24% de las importaciones totales) se destaca Brasil con una participación

de casi el 30% en las importaciones totales de tractores entre 2012 y 2015, seguido por México, Estados Unidos y luego Reino Unido.

Gráfico N° 213: Importaciones uruguayas de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

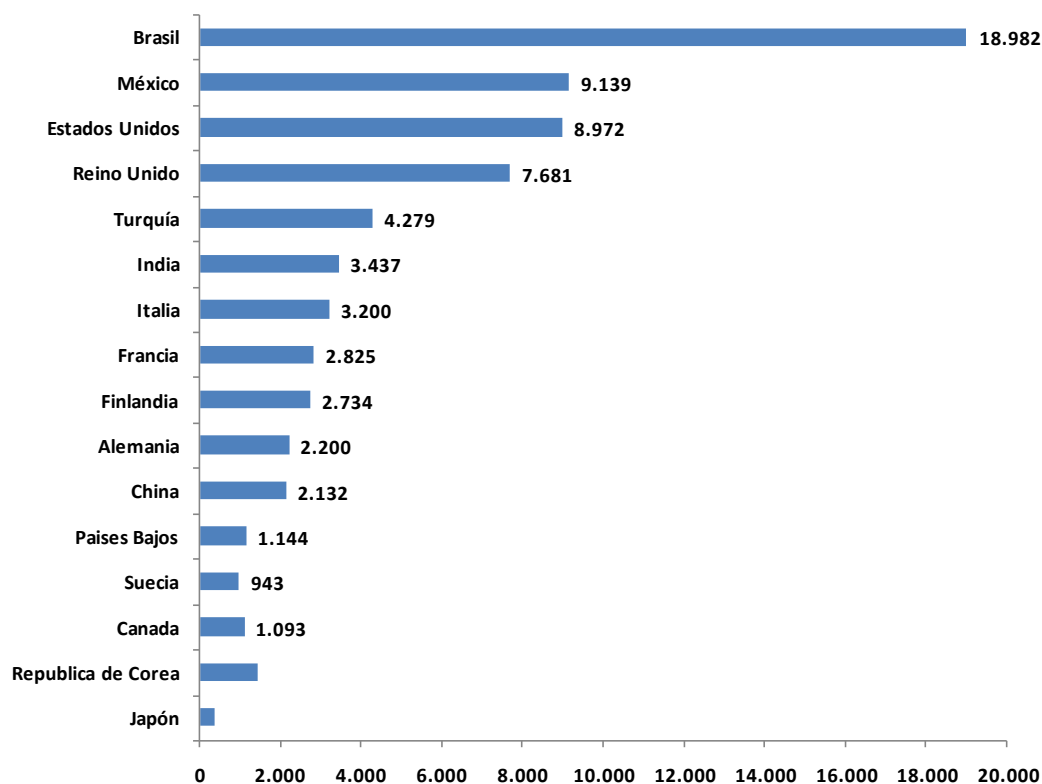


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Brasil se han importado 18,9 millones de dólares al año en promedio entre 2012 y 2015, mientras que de México, Estados Unidos y del Reino Unido fueron aproximadamente 9; 8,9 y 7,6 millones de dólares anuales respectivamente.

Gráfico N° 214: Montos anuales importados de Tractores agrícolas y forestales por origen (2012-2015)

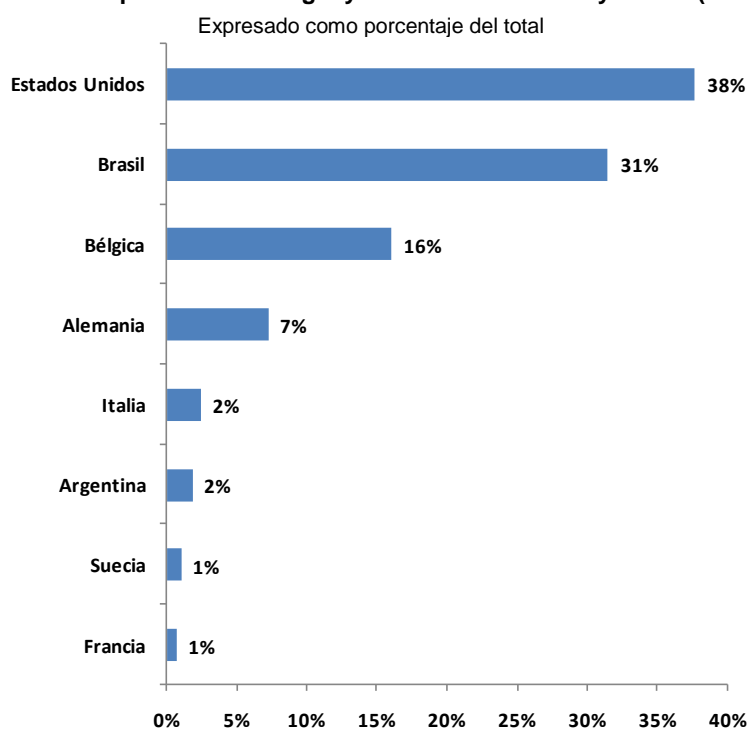
Expresado como promedio en miles de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Para el caso de las Cosechadoras y Partes, el 38% de las mismas han sido exportadas por Estados Unidos en el periodo entre 2012 y 2015, el 31% por Brasil, el 16% por Bélgica y el 7% por Alemania.

Gráfico N° 215: Importaciones uruguayas de Cosechadoras y Partes (2012-2015)

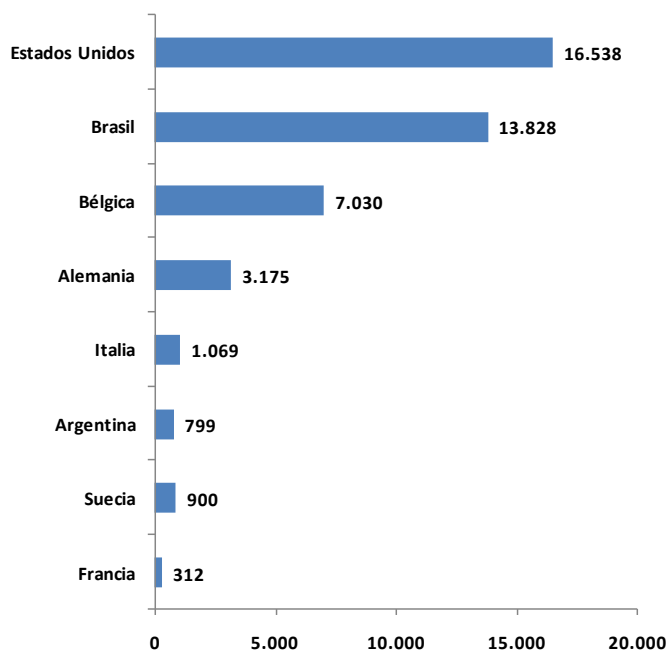


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Estados Unidos se han importado 16,5 millones de dólares al año en promedio en concepto de Cosechadoras y Partes, mientras que de Brasil, Bélgica y Alemania se han importado aproximadamente 13, 7 y 3 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 216: Montos anuales importados de Cosechadoras y Partes por origen (2012-2015)

Expresado como promedio en miles de dólares

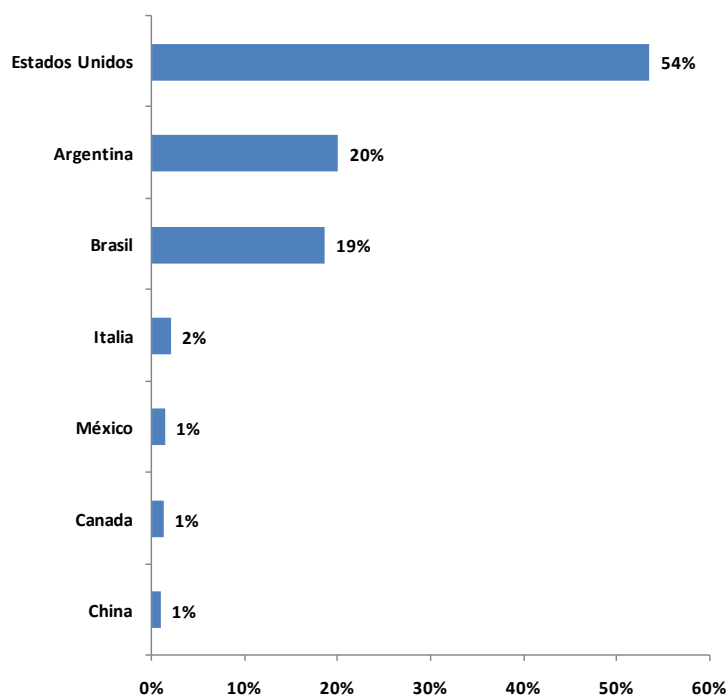


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

La importación de Discos, Cuchillos y Sembradoras desde 2012 hasta 2015 está altamente concentrada en el mercado norteamericano ya que el 54% de las mismas provienen de Estados Unidos, 20% de Argentina y el 19% de Brasil.

Gráfico N° 217: Importaciones uruguayas de Discos, Cuchillos y Sembradoras (2012-2015)

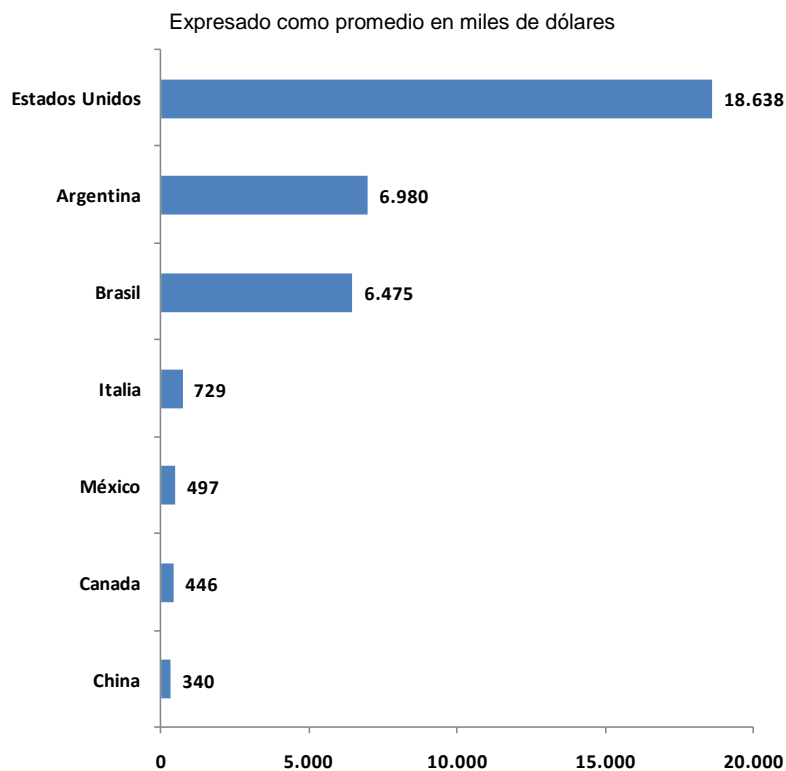
Expresado como porcentaje del total



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Estados Unidos se han importado 18,6 millones de dólares al año en promedio en concepto de Discos, Cuchillas y Sembradoras; mientras que de Argentina y Brasil se han importado aproximadamente 6,9 y 6,4 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

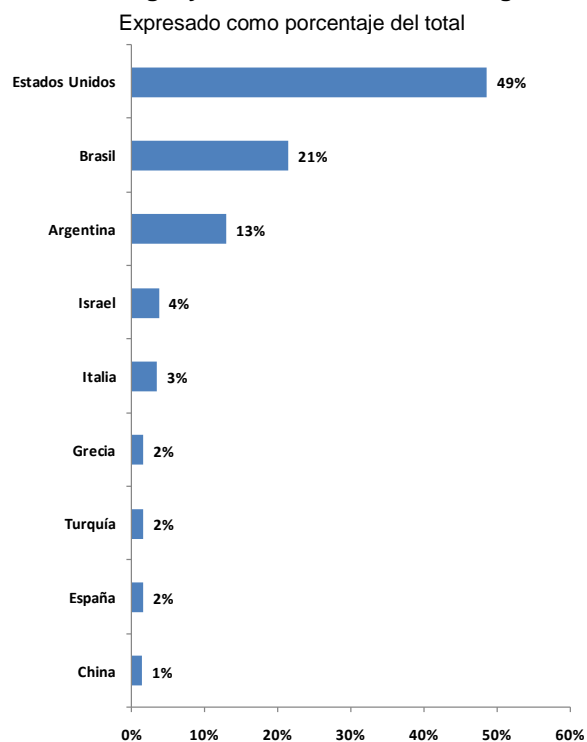
Gráfico N° 218: Montos anuales importados de Discos, Cuchillas y Sembradoras por origen (2012-2015)



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Las importaciones de Pulverizadores, Irrigadores y Partes desde 2012 hasta 2015 están concentradas un 49% en Estados Unidos, un 21% en Brasil y un 13% en Argentina.

Gráfico N° 219: Importaciones Uruguayas de Pulverizadores e Irrigadores y partes (2012-2015)

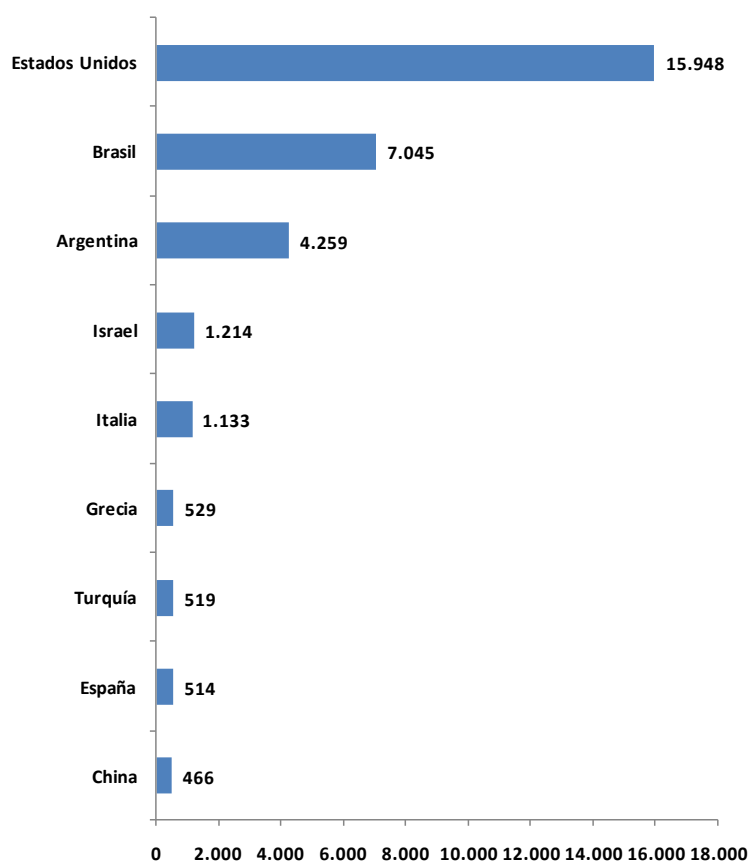


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE

De Estados Unidos se han importado 15,9 millones de dólares al año en promedio en concepto de Pulverizadores e Irrigadores y Partes, mientras que de Brasil, Argentina e Israel se han importado aproximadamente 7,4 y 1,2 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 220: Montos anuales importados de por origen (2012-2015)

Expresado como promedio en miles de dólares



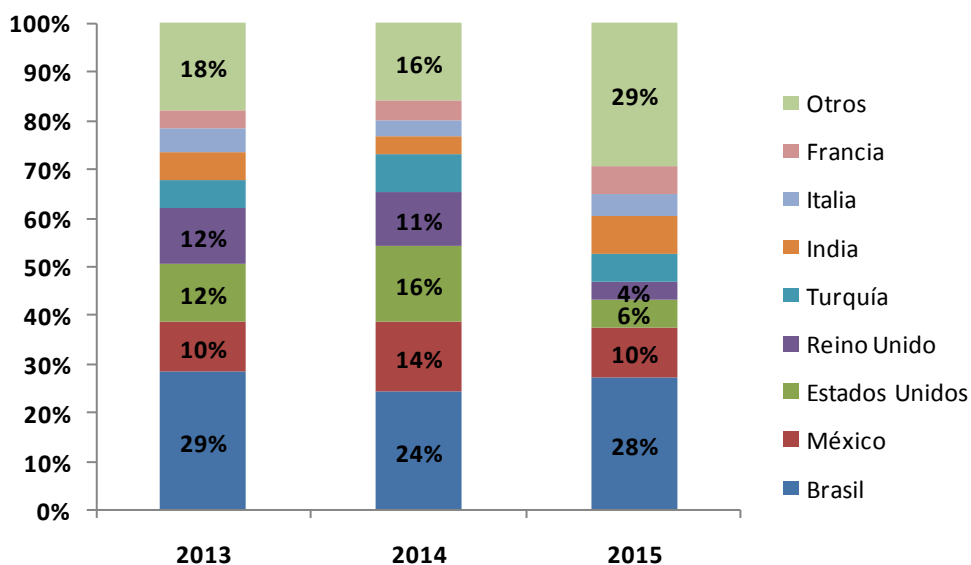
Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Dinámica de origen de importaciones por grupo de productos

A continuación se analiza la evolución de los orígenes de las importaciones uruguayas desde el 2013 hasta el 2015 a los fines de analizar los cambios en la composición de los países con los que Uruguay mantiene relaciones comerciales internacionales.

En el caso de Tractores Agrícolas y Forestales, las importaciones uruguayas se caracterizaron durante los 3 periodos analizados por tener como principal proveedor a Brasil. Aunque en el 2014 se redujo levemente la participación brasilera (incrementándose principalmente la de Estados Unidos y el Reino Unido), en 2015 Brasil retomó su participación original disminuyendo la de sus principales competidores pero dejando lugar para nuevas posibilidades de importación desde otros países de acuerdo a la participación observada del resto de las regiones consideradas en el 2015.

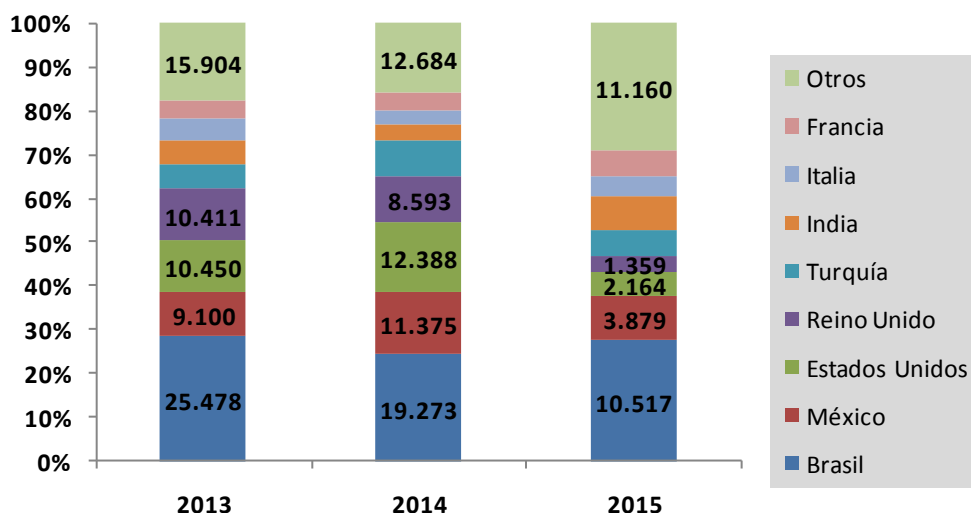
Gráfico N° 221: Origen de importaciones uruguayas de Tractores Agrícolas y Forestales
Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Uruguay ha pasado de importar 25 millones de dólares de Brasil en concepto de Tractores Agrícolas y Forestales en 2013 a 10,5 millones en 2015; mientras que las importaciones desde México se han visto reducidas en 6 millones de dólares desde 2013 a 2015. Los montos importados de otros países se han reducido en 4 millones de dólares en 2015 considerando los valores importados en el 2013. Los montos totales importados en concepto de Tractores Agrícolas y forestales han caído en los tres años.

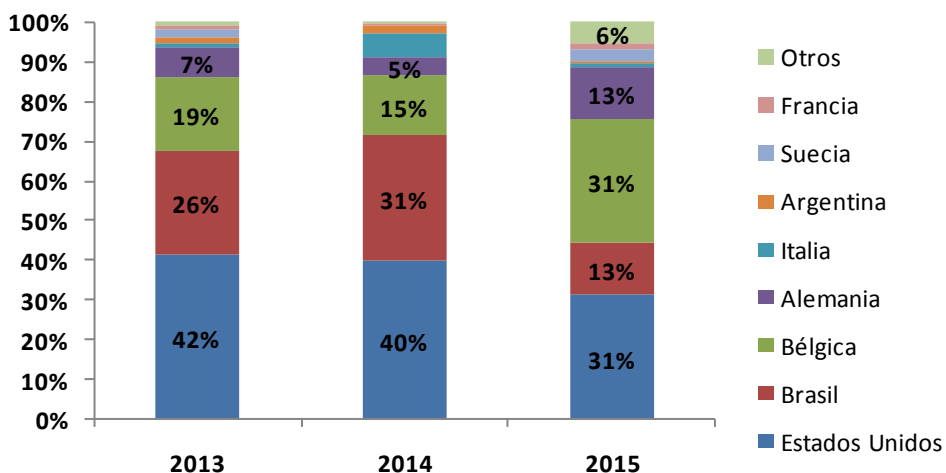
Gráfico N° 222: Evolución de montos anuales importados de Tractores Agrícolas y Forestales
Expresado en miles de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Al considerar el caso de las Cosechadoras y Partes se tiene que el principal origen de las mismas es Estados Unidos, habiendo reducido su participación en los últimos años de un 42% en 2013 al 31% a fines del 2015. Mientras Brasil también perdió importancia dentro de las importaciones del rubro, Bélgica y Alemania fueron ganando participación en los últimos años, cerrando el 2015 con el 31% y 13% de las importaciones uruguayas de cosechadoras respectivamente.

Gráfico Nº 223: Origen de importaciones Uruguayas de Cosechadoras y Partes
Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

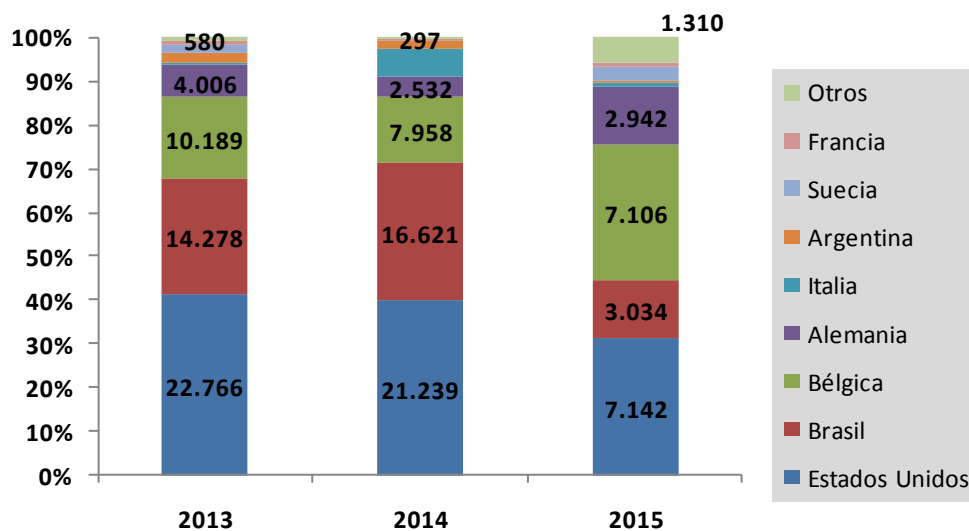


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Uruguay ha pasado de importar 22,7 millones de dólares desde Estados Unidos en concepto de Cosechadoras y partes en 2013 a 7,1 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Brasil se han visto reducidos en 11 millones de dólares comparando los valores en 2013 y 2015. Las importaciones de otros países se han incrementado en 800 millones de dólares en 2015 considerando los valores del 2013.

Para el caso de las Cosechadoras y Partes, los montos importados también han caído significativamente en el último periodo considerado.

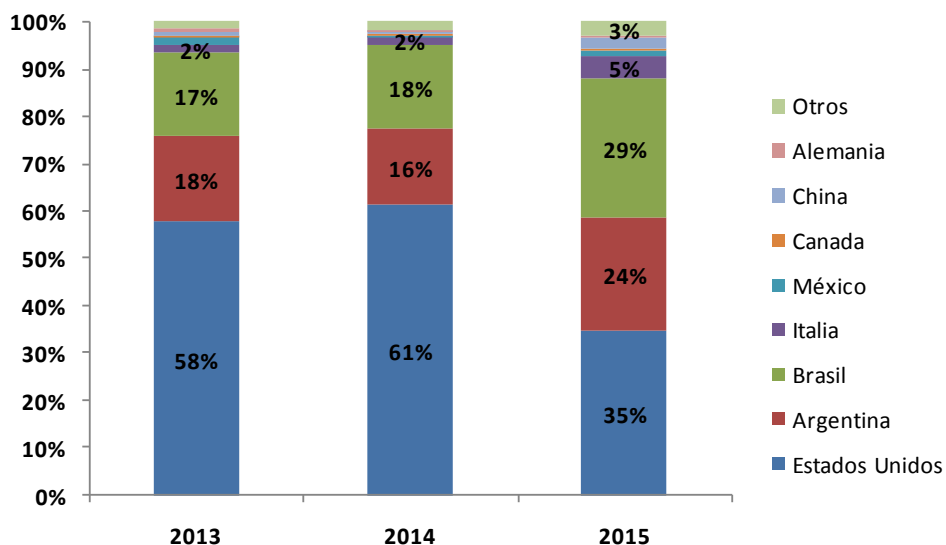
Gráfico N° 224: Evolución de montos anuales importados de Cosechadoras y Partes
Expresado en miles de dólares



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

La importación de Discos, Cuchillas y Sembradoras tienen como principal origen a Estados Unidos, habiendo reducido su participación en los últimos años de un 58% en 2013 a un 35% a fines del 2015. Mientras Estados Unidos perdió importancia dentro de las importaciones del rubro; Argentina, Brasil e Italia fueron ganando participación en los últimos años, cerrando el 2015 con el 24% y 29% y 5% de las importaciones uruguayas del rubro respectivamente.

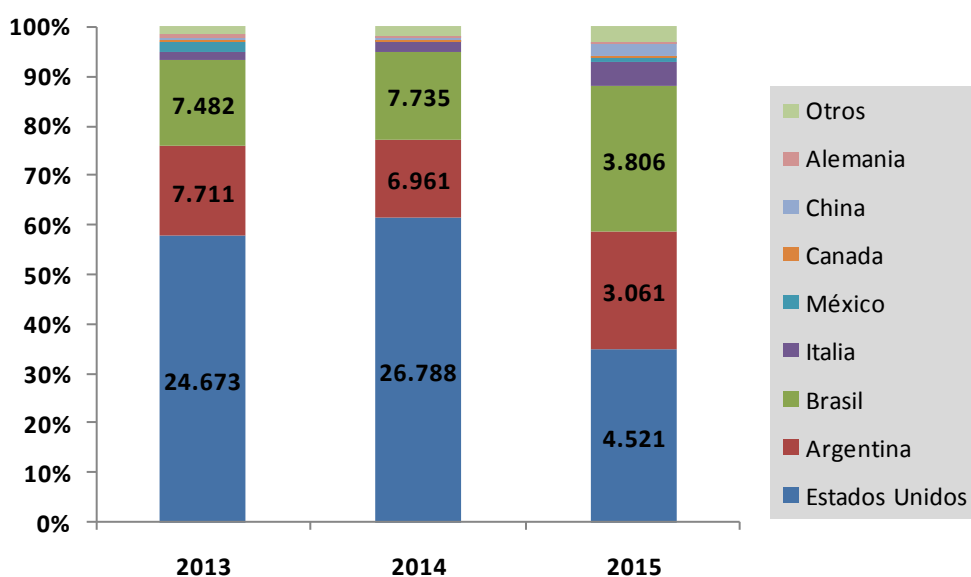
Gráfico N° 225: Origen de importaciones Uruguayas de Discos, Cuchillas y sembradoras
Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Uruguay ha pasado de importar 24,6 millones de dólares de Estados Unidos en concepto de Discos, Cuchillas y Sembradoras en 2013 a 4,5 millones en 2015; mientras que los montos importados desde la Argentina se han visto reducidos en 4 millones de dólares comparando los valores de 2013 y 2015. En el 2015, cayeron significativamente los montos importados de discos, cuchillas y sembradoras en Uruguay; para todos los países considerados.

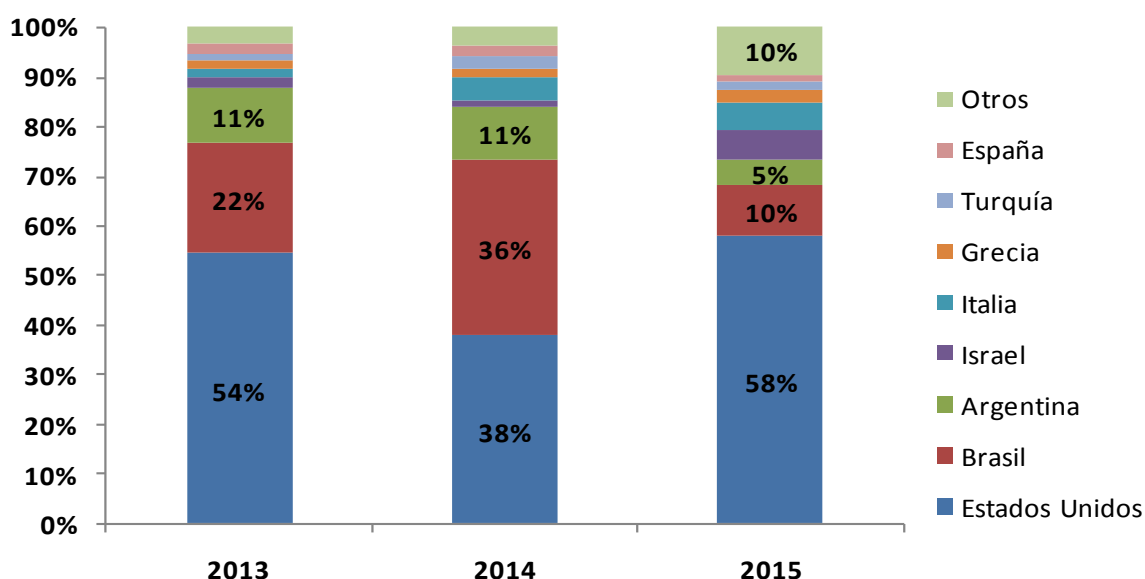
Gráfico N° 226: Origen de importaciones de Discos, Cuchillas y sembradoras
Expresado en miles de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

En el caso de Pulverizadores, Irrigadores y Partes, las importaciones uruguayas se caracterizaron, durante los 3 periodos analizados, por tener como principal proveedor a Estados Unidos. Aunque en el 2014 se redujo levemente la participación estadounidense (incrementándose significativamente la de Brasil), en 2015 Estados Unidos retomó su participación original disminuyendo la de sus principales competidores (Brasil paso de 36% en 2014 al 10% en 2015), pero dejando lugar para nuevas posibilidades de importación en otros países de acuerdo la participación observada del resto de regiones consideradas en el 2015.

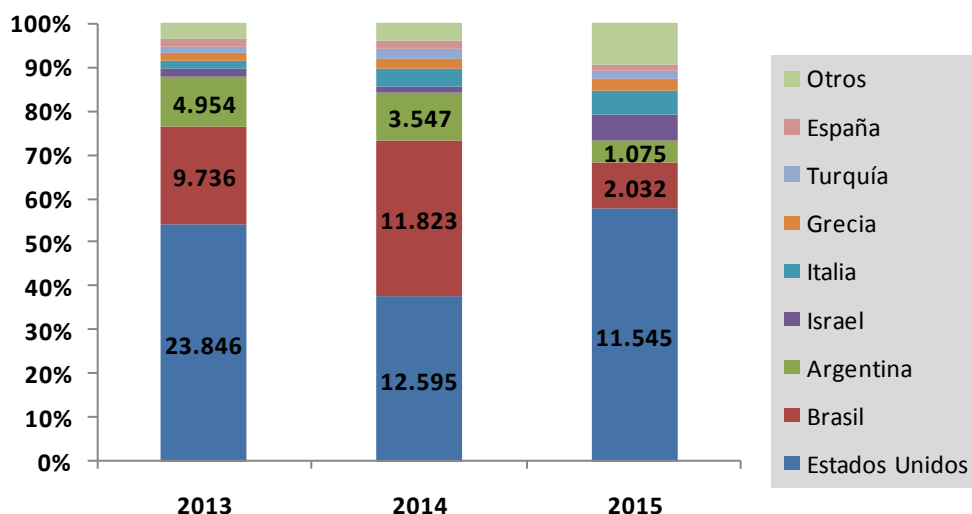
Gráfico N° 227: Origen de importaciones uruguayas de Pulverizadores, Irrigadores y Partes
Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRAD.

Uruguay ha pasado de importar 23,8 millones de dólares de Estados Unidos en concepto de Pulverizadores, Irrigadores y Partes en 2013, a 11,5 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Brasil también se han visto reducidos en 7 millones de dólares comparando los valores observados en 2013 y 2015. Las importaciones de otros países han crecido en relevancia a lo largo del tiempo, a pesar que puede observarse una tendencia bajista en las importaciones totales uruguayas de Pulverizadores, Irrigadores y Partes a lo largo del tiempo.

Gráfico N° 228: Origen de importaciones uruguayas de Pulverizadores, Irrigadores y Partes
Expresado en miles de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Ambiente de negocios

Competitividad

El Foro Económico Mundial publica anualmente el Índice de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés) por el cual mide un conjunto de factores considerados incidentes en la competitividad de los países al presente y a mediano plazo. Se analizan doce variables: Instituciones, Infraestructura, Entorno macroeconómico, Salud y educación primaria, Educación superior y formación, Eficiencia del mercado de bienes, Eficiencia del mercado laboral, Desarrollo del mercado financiero, Preparación tecnológica, Tamaño del mercado, Sofisticación en materia de negocios e Innovación. Los países son puntuados en una escala de 1-7 de menor a mayor competitividad, y ranqueados en relación al conjunto de países que forman cada año el relevamiento.

Tabla N° 2: Evolución en el ICG URUGUAY 2010-2017

Escala 1- 7 (de menor a mayor competitividad)

	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	64/139	63/142	74/144	85/148	80/144	73/140	73/138
Valor	4,23	4,25	4,13	4,05	4,04	4,09	4,17

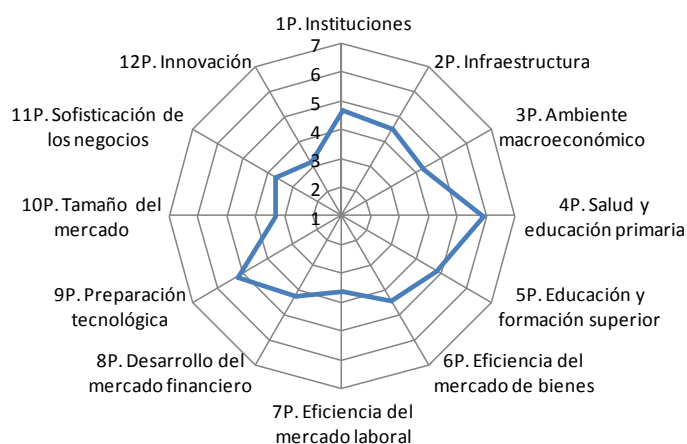
Fuente: IERAL en base a datos del Global Competitiveness Index - World Economic Forum.

Uruguay se ha encontrado en buenas posiciones respecto del ranking mundial pero a nivel de puntaje ha descendido algunas centésimas respecto a su mejor puntuación en

2011-2012 (4,25) sin embargo hoy tiene un mejor puntaje al de 2013-2014 que fue el valor más bajo (4,05).

Gráfico N° 229: Valores de los pilares del ICG URUGUAY 2016-2017

Escala 1-7(mejor)



Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index - World Economic Forum.

Analizando el índice según las variables que lo componen, Uruguay se destaca en materia de Salud y educación primaria, Preparación tecnológica como también obtiene en materia de Instituciones, Infraestructura y Educación y formación superior. Mientras que obtiene valores bajos en Innovación y Tamaño del Mercado.

Transparencia

El Índice de Transparencia clasifica a los países puntuándolos de 0 (alto nivel de corrupción) a 100 (bajos niveles de corrupción) en función de la percepción de corrupción del sector público que tienen sus habitantes.

Tabla N° 3: Evolución en el Índice de Transparencia URUGUAY

Calificación de 0 -100

Ranking 2015	Puntaje 2012	Puntaje 2013	Puntaje 2014	Puntaje 2015	Puntaje 2016
21/176	72	73	73	74	71

Fuente: IERAL sobre datos de Transparency International.

Uruguay se ubica en una muy buena ubicación, el puesto N°21 del ranking mundial y sus puntajes a lo largo del tiempo han crecido.

Facilidad de Negocios

Según el Índice Doing Business que analiza la facilidad para hacer negocios de acuerdo a una serie de variables, Uruguay se encuentra en la posición N° 89 en el ranking mundial con un valor de Distancia a la Frontera (DAF) de 61,33; es decir que se

encuentra a 38,67 puntos porcentuales del mejor desempeño observado en el índice en todas las economías de la muestra de Doing Business desde 2005. En el ranking regional de Latinoamérica y Caribe, Uruguay se encuentra en el décimo lugar.

Comparando 2016 con estimaciones para 2017 y a nivel desagregado, se observa que Uruguay no presentará mayores cambios en sus valores (serán iguales o caerán alguna centésimas). Esto es una muestra de la estabilidad de la economía en cuanto al nivel de competitividad alcanzado hasta hoy.

Tabla Nº 4: Doing Business URUGUAY 2016-2017

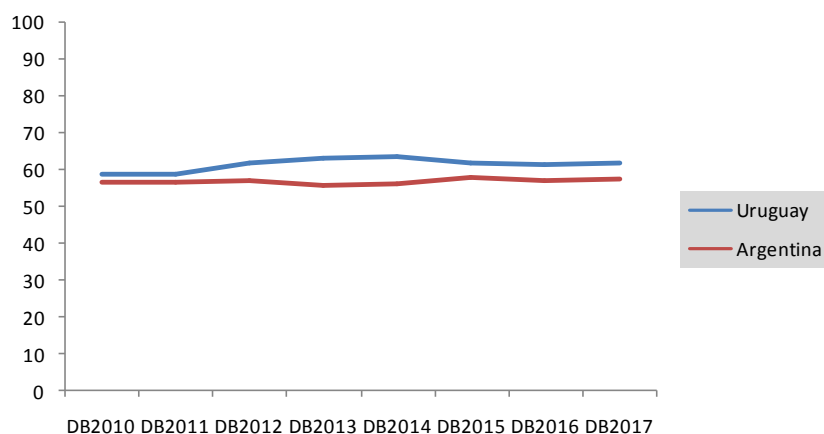
Variables – Ranking y DAF (Distancia a la Frontera)

Variables	DB 2016	DB 2016 DAF	DB 2017	DB 2017 DAF
Global	89/189	61,33	90/190	61,85
Apertura de un negocio	55	89,90	60	89,79
Manejo de permisos de construcción	159	54,68	163	54,79
Obtención de electricidad	41	82,12	43	82,12
Registro de propiedades	108	57,60	110	58,01
Obtención de crédito	60	60	62	60
Protección de los inversionistas minoritarios	118	45	123	45
Pago de impuestos	123	61,26	113	66,08
Comercio transfronterizo	146	55,98	146	55,98
Cumplimiento de contratos	109	54,44	111	54,44
Resolución de insolvencia	62	52,37	61	52,26

Fuente: IERAL sobre la base de Doing Business.

Si se compara con Argentina, Uruguay siempre ha estado por encima en materia de competitividad según el índice. Incluso en períodos en los que Argentina ha perdido competitividad Uruguay por el contrario ha mejorado (2012-2015) y actualmente está por encima de los 60 puntos mientras Argentina está por debajo.

Gráfico N° 230: Evolución del DB- DAF Uruguay y Argentina
Escala 0 al 100 (mejor desempeño mundial)



Fuente: IERAL en base a datos de Doing Business.

Acceso al mercado

Logística²¹

Según un Informe de la Secretaria de la OMC (2011), más del 85% de las exportaciones e importaciones uruguayas son transportadas por vía marítima. Los principales puertos comerciales son: Montevideo, Colonia y Sauce (en el Río de la Plata) y Nueva Palmira, Fray Bentos, Salto y Paysandú (en el Río Uruguay). Todos éstos son administrados por la entidad estatal denominada Autoridad Nacional de Puertos (ANP). Pero además existen puertos cuya administración y explotación está en manos privadas, como en Nueva Palmira (Corporación Navíos y ONTUR), en Fray Bentos (puerto UPM) y en Carmelo donde se está construyendo una terminal privada.

El Puerto de Montevideo es la infraestructura portuaria más importante del país y constituye la principal puerta de entrada y salida para el comercio exterior uruguayo, movilizandando entre un 35% y un 45 % de la carga. Dada su posición geográfica en el centro del MERCOSUR y en la entrada a la Hidrovía Paraguay-Paraná es también un importante centro de transbordo regional. El volumen de operaciones de este se ha multiplicado 2,5 veces durante la última década, creciendo a un ritmo más acelerado que el de otros puertos de la región. En 2010, el tráfico del Puerto de Montevideo alcanzó un total de 672.000 TEUs movilizandos, situándose en el puesto N° 19 del ranking de movimiento contenedorizado de América Latina y el Caribe. En términos de toneladas, el puerto movilizó un total de 9,1 millones en 2010. Según el Informe además

²¹Fuente: Informe del Examen de Políticas Comerciales – Informe de la Secretaria – OMC (2012)

de la favorable posición geográfica que lo caracteriza, este puerto tiene la ventaja de gozar de un régimen tributario especial para el tratamiento de las mercancías y, costos y tiempos de tránsito competitivos a nivel regional.

En términos generales, la legislación uruguaya en materia de transporte marítimo internacional se basa en el principio de libre navegación, sin embargo existen restricciones para el cabotaje. Se permite la aplicación de reservas de carga como instrumento de promoción de la marina mercante nacional o como contrapartida a medidas restrictivas de otro país. Sin embargo la aplicación de la reserva de carga está suspendida por el Decreto N°31/994. Asimismo, pueden aplicarse preferencias de carga basadas en el principio de reciprocidad. Al 2011, Uruguay sólo aplicaba preferencias de carga al tráfico de carga con Brasil.

Uruguay es signatario de diversos acuerdos y convenios internacionales de transporte marítimo, y a nivel regional forma parte del Convenio Interamericano para Facilitar el Transporte Acuático Internacional (1963) y del Acuerdo de Transporte Fluvial por la Hidrovía Paraguay-Paraná y sus protocolos adicionales. Este último Acuerdo fue suscripto entre Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay con el objetivo de facilitar la navegación y el transporte fluvial comercial a través de la Hidrovía Paraguay-Paraná (Puerto de Cáceres-Puerto Nueva Palmira) y disminuir los costos del transporte entre los países parte. El instrumento establece disposiciones para la navegación, el comercio y el transporte de personas y mercancías por la Hidrovía, así como una reserva de carga regional. Por otra parte, Uruguay y Argentina han incorporado al régimen de la Hidrovía un tramo del río Uruguay a través de un intercambio de Notas Reversales en 1997.

El Poder Ejecutivo fija los límites máximos de las tasas cobradas por los prestadores de servicios portuarios, previa recomendación de la ANP. Dentro de esos límites los operadores fijan sus tarifas atendiendo a las condiciones del mercado. Después de varios años de mantenerse sin cambios, las tarifas en dólares cobradas por el Puerto de Montevideo por uso de puerto y por movilización de contenedores de transbordo se incrementaron un 20% en Septiembre de 2011.

Además de estos datos, existe a nivel mundial un índice que evalúa el desempeño logístico de los países en función de seis dimensiones claves (eficiencia del proceso de despacho, calidad del comercio y la infraestructura relacionada con el transporte, facilidad de tramitar los embarques a precios competitivos, la competencia y calidad de los servicios de logística, la capacidad para rastrear y seguir los envíos y el plazo de entrega de los envíos a destino dentro del plazo de entrega programado). Este índice se denomina Índice de Desempeño Logístico y clasifica a las economías en un ranking evaluándolas en una escala de 1 a 5 (de peor a mejor desempeño).

Tabla Nº 5: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico 2016
Escala 0-5

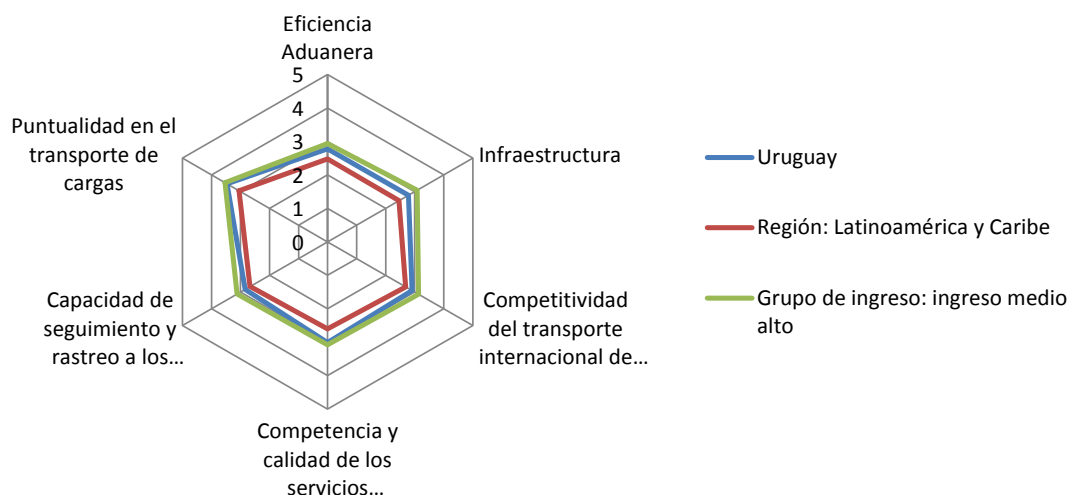
Índice de Desempeño Logístico	Uruguay	Región Latinoamérica y Caribe	Ingreso: ingreso medio alto
Ranking 2016	65/160	----	---
Puntaje 2016	2,97	2,66	3,15
Eficiencia aduanera	2,78	2,48	2,94
Calidad de la infraestructura	2,79	2,46	3,08
Competitividad del transporte internacional de carga	2,91	2,69	3,13
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,01	2,6	3,08
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	2,84	2,67	3,12
Puntualidad en el transporte de carga	3,47	3,05	3,53

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial

Según el informe de 2016, Uruguay se ubica en la posición N°65 del ranking mundial con un puntaje de 2,97 por encima del valor de la región pero por debajo del promedio del grupo de países de ingresos medio-alto. El mejor valor lo obtiene en Puntualidad y Competencia y calidad. En general presenta valores superiores a la región en todas las variables pero por debajo de los valores del grupo de países de ingresos medio-alto.

Gráfico Nº 231: Indicadores del Desempeño Logístico 2016

Escala 0-5



Fuente: IERAL sobre los datos del Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial.

Indicadores del Comercio transfronterizo 2016

Según la variable Comercio Transfronterizo (parte componente del Índice Doing Business) que mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados con la documentación y los controles transfronterizos; Uruguay tiene valores en costo y tiempo del proceso de importación por debajo de la región excepto en el costo del proceso de cumplimiento documental.

Tabla Nº 6: Indicadores de Comercio transfronterizo – Doing Business

Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

Indicadores		Uruguay	Latinoamérica y Caribe	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	48	65	9	60
	Costo	500	685	115	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	36	83	4	192
	Costo	135	120	26	120

Fuente: IERAL sobre datos del Doing Business

Procedimiento de Importación²²

La Dirección Nacional de Aduanas (DNA) es la institución encargada de la administración de los procedimientos de importación. En el marco de un proyecto de

²² Fuente: Informe del Examen de Políticas Comerciales – Informe de la Secretaria – OMC (2012) y Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay (www.cnsc.com.uy/como-importar/)

modernización de la DNA, se ha trabajado en un Documento Único Aduanero (DUA) digital, el cual consiste en una plataforma de servicios basados en tecnologías que permiten la desmaterialización del DUA y los documentos de soporte. Este proyecto incluye también la consolidación de todas las disposiciones relativas a importación, exportación y tránsito en un único cuerpo normativo y su difusión a través de una herramienta electrónica, la utilización del Documento Aduanero Electrónico, que contiene imágenes de su equivalente en papel y puede firmarse electrónicamente a través de certificados emitidos por el Correo Uruguayo.

El régimen de importación está regulado por el Código Aduanero (aprobado por el Decreto-Ley N° 15.691). Aunque no existen requisitos de registro para los importadores aparte de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, existen prescripciones de registro referentes a determinados productos. La empresa importadora debe estar registrada ante la Dirección General Impositiva (DGI), el Banco de Previsión Social (BPS) y el Banco de Seguros del Estado (BSE).

Para el despacho de aduana es necesaria la intervención de un despachante de aduana. En virtud del Artículo 82 del Código Aduanero, los despachantes de aduana están facultados para tramitar todas las operaciones de carácter aduanero, de acuerdo a las normas dispuestas por la Ley N° 13.925 y sus modificatorias. De conformidad con lo establecido en el Decreto N° 312/998, las operaciones de importación de mercancías deberán declararse ante la DNA mediante el DUA. El Despachante de Aduana, de acuerdo a los documentos remitidos por el importador y previa clasificación de la mercadería en la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), confecciona y envía el Documento Único Aduanero (DUA) junto con la liquidación tributaria por el monto correspondiente a la Dirección Nacional de Aduanas (DNA). La DNA (de no haber diferencias en la liquidación o errores) remite al despachante la liquidación correspondiente a la importación. Una vez efectuado el control del DUA por parte de la DNA y aceptada la liquidación por parte del despachante, el DUA es validado y numerado por la DNA. Paralelamente la DNA informa al Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) respecto las cantidades correspondientes por cada tributo a cobrar y el número de DUA otorgado. Una vez que el despachante recibe el número de registro del DUA, efectúa el pago de la liquidación en el BROU, el que a su vez,

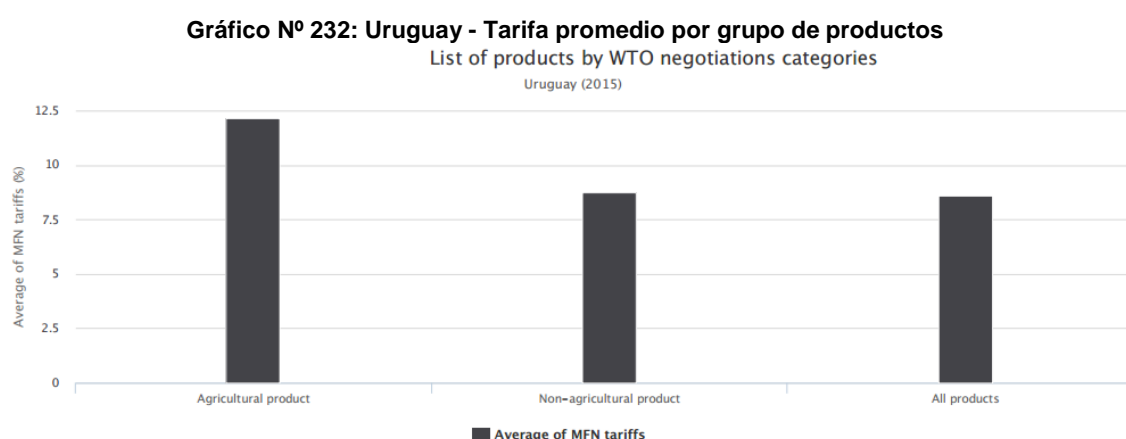
comunica a la DNA el cobro correspondiente. El despachante recibe por la DNA el monto a pagar por los tributos y el decreto del canal de comprobación asignado.

Una vez impreso el DUA en la Aduana, se da entrada a la mercadería y se lo ensobra junto con la declaración jurada, la cual debe ser firmada por el despachante y el importador – así como con la Factura Comercial, el Conocimiento de Embarque, el Certificado de Origen, el Packing List (documento cuyo fin es la descripción de la mercadería) y toda aquella documentación requerida de acuerdo al producto que se trate (por ejemplo, el Certificado de Origen). Luego se procede al desaduanamiento de la mercadería, abonando previamente los proventos portuarios (costos inherentes al trámite) en la Administración Nacional de Puertos. Se otorga el “Cumplido Aduanero” del DUA una vez examinada la mercadería por el verificador aduanero asignado.

Los contenciosos aduaneros se rigen por normas generales: la Ley N° 15.524 (1984) (Ley Orgánica del Tribunal de lo Contencioso Administrativo) y el Decreto N° 500/91, (1991).

Por último, Uruguay ha adoptado normativa común a otros países del MERCOSUR en lo relativo al despacho aduanero. El Decreto N° 173/005 (2005) dispuso la incorporación al ordenamiento jurídico interno de la Decisión CMC N° 50/004 que aprueba la "Norma Relativa al Despacho Aduanero de Mercaderías".

Restricciones y aranceles



Fuente: ITC – Market Access Map

Tabla N° 7: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2015 (%)

	<u>Argentina</u>	<u>Botswana</u>	<u>Sudáfrica</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Paraguay</u>
Agrícolas	13.28	18.29	18.01	12.15	11.65
Todos	11.83	6.88	7.25	8.6	7.09
No agrícolas	12.35	6.08	6.56	8.74	7.05

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Información Adicional

Según un Estudio de Mercado sobre el mercado de maquinaria agrícola en Uruguay realizado para la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Montevideo (Febrero, 2015):

- El agro uruguayo posee fuertes ventajas competitivas: una superficie bien irrigada de sus tierras, clima templado, lluvias promedio de 1.200mm distribuidas a lo largo del año y sin riesgos de catástrofes naturales, así 1,8 millones de hectáreas sembradas que representan cerca del 12% de la superficie total agropecuaria
- Acerca de qué variables inciden en el desarrollo del mercado y determinan al sector en el mediano plazo, menciona: volatilidad de los precios internacionales de productos agrícolas, dependencia sectorial de factores externos (básicamente climáticos), gran peso del sector público en la economía uruguaya y en el agro, y limitaciones al crédito (fuerte endeudamiento pos crisis 2012 y limitado acceso al crédito por ser considerado el sector de “alto riesgo” en el ámbito bancario)
- Del total del territorio uruguayo (176.215km²) casi un 90% (16 millones de hectáreas) están dedicadas a la producción agropecuaria.
- El mercado exterior de la maquinaria agrícola en Uruguay es casi exclusivamente de importación y dada la escasa producción nacional, se puede considerar que prácticamente la totalidad del mercado (98% al menos) equivale al conjunto de la oferta importadora. La producción nacional del sector se estima en ton a un 3%-5% del total del mercado. Por subsectores, la maquinaria destinada al ganado goza de una mayor proyección en la producción nacional frente a los tractores que son en su práctica totalidad importados. En general, la maquinaria que incorpora motor es de origen importado. El grueso de las empresas locales y parte de las internacionales trabajan “a pedido” por el alto

coste de mantenimiento que supone mantener el stock en un mercado tan reducido como el uruguayo.

- Algunas empresas locales realizan el ensamblaje de las piezas, o producen partes determinadas de la maquina. Sin embargo, los componentes son siempre importados, ya que al no existir hierro en el país, la importación de materias primas se haría indispensable para su fabricación, y por lo tanto, en términos generales, no se rentabiliza la producción.
- El mercado uruguayo de maquinaria agrícola puede experimentar un relanzamiento considerable por la obsolescencia de su parque de maquinaria, tras un largo periodo sin registrar una inversión efectiva y por la ausencia de una renovación de maquinaria en los últimos periodos; en un corto-medio plazo va a existir una necesidad fundamental de reposición. Sin embargo, ciertas circunstancias coyunturales de la economía con una importante ralentización de su crecimiento, podrían hacer peligrar la realización efectiva de esta inversión como la estacionalidad de la producción, los precios internacionales de las commodities y el acceso al crédito.
- En líneas generales se emplea maquinaria de alta calidad pero sin embargo no se adoptan las tecnologías más novedosas en agricultura como si sucede en la producción agrícola donde la adopción de novedades tecnológicas es más común. En el sector agrícola, experimentan una mayor demanda las maquinas relacionadas con el monitoreo de cultivos.
- El perfil del productor es similar a lo largo del país: empresas de tamaño pequeño o medio de carácter familiar y vinculado tradicionalmente al agro. Pese a la tendencia general del país a la creación de asociaciones, existe en este sector un escaso grado de asociativismo. En líneas generales, existen dos perfiles fundamentales de consumidores finales de maquinaria agrícola: *pequeños-medianos productores* ligados a la tierra de forma tradicional, que cultivan sus propios campos, y *tercerización de la producción*, empresas-particulares que realizan las cosechas o cultivos a productores con terrenos de mayor tamaño, los cuales demandan maquinaria de muy alto nivel y de primera mano ya que la emplean en la producción distintos terrenos.
- Los rasgos fundamentales del consumidor de maquinaria agrícola son:

- talante reflexivo, racional, con periodos de compra largos en los que realiza comparaciones entre distintas marcas y modelos y consulta opinión a expertos relacionados.
- notable fidelidad de marca, especialmente a marcas de gran prestigio tradicionalmente vinculadas al sector. El productor uruguayo prefiere en ocasiones adquirir una maquina de dicha marca de “segunda mano” frente a otra de características similares de otra marca y primera mano, simplemente por el puro prestigio que le da a su empresa contar con maquinaria de tal nivel.
- alta importancia al conocimiento previo de la marca
- alta relevancia del conocimiento y prestigio del importador, especialmente del trato personal o referencias
- importancia de la experiencia previa con la marca
- mucha importancia al acceso del productor a la financiación en las condiciones deseables
- asistencia a ferias, donde realiza contactos fundamentales y asiste a demostraciones de maquinaria que influyen altamente en su adquisición final.
- Respecto a la maquinaria argentina se destaca que ha mejorado la calidad percibida de sus maquinas ofreciendo las marcas argentina una mayor garantía y una mayor atención al cliente. El servicio post-venta también ha mejorado, contando con la ventaja adicional de la similitud de cultivos y cercanía geográfica optima para desarrollar un adecuado servicio de estas características.
- En cuanto a los canales de distribución, el importador en la mayoría de los casos se ha convertido en el vendedor final con un marcado contacto personal con el cliente.
- Como el sector agropecuario es clave en la economía del país, el gobierno ha impulsado la importación de maquinaria, e incluso en algunos sectores ofrece ventajas o incentivos fiscales para la importación de bienes de equipo, siempre que se incorporen a la actividad productiva en el país y se consideren de interés general.

Enlaces útiles

Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP)

Constituyente 1476 - Montevideo

Tel: (00598) 2 410 41 55 / 58

E-mail: infoweb@mgap.gub.uy

Sitio web: <http://www.mgap.gub.uy/>

- **Dirección General de Servicios Agrícolas**

Av. Millán 4703 - Montevideo

Tel.: (00598) 2 309 84 10

Sitio web: <http://www.mgap.gub.uy/unidad-ejecutora/direccion-general-de-servicios-agricolas>

- **Oficina de Programación y Política Agropecuaria (O.P.Y.P.A.)**

Constituyente 1476, 3º piso - Montevideo

E-mail: opypa@mgap.gub.uy

Sitio web: <http://www.mgap.gub.uy/unidad-ejecutora/oficina-de-programacion-y-politicas-agropecuarias>

Estadísticas agropecuarias (DEIA)

Sitio web: <http://www.mgap.gub.uy/unidad-ejecutora/oficina-de-programacion-y-politicas-agropecuarias/publicaciones/anuarios-diea>

Instituto Nacional de Estadística (INE)

Río Negro 1520 - Montevideo

Tel.: (00598) 2 9027303

Sitio Web: <http://www.ine.gub.uy/>

Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA)

Andes 1365, 12º - Montevideo

Tel.: (00598) 2 902 0550

Sitio web: <http://www.inia.uy/>

Asociación Rural del Uruguay

Av. Uruguay 864 - Montevideo

Tel.: (00598) 2 902.04.84 - 902.04 86

Sitio web: www.aru.org.uy

Asociación Rural de Soriano (ARS)

18 de Julio 231. C.P. 75000 - Mercedes (Soriano)

Tel.: (00598) 053 – 22287 / 20705

Sitio web: www.sorianototal.com

Cámara de Importadores de Tractores y Maquinaria Agrícola (CITRAMA)

Está formada por 3 de los principales importadores del sector:

- **INTERAGROVIAL S.A.** (Distribuidor de John Deere en Uruguay)
Paraguay 1866
Tel: (00598) 2 9240702
Sitio web: www.isa.com.uy
- **MAYFER** (Distribuidor de Massey Ferguson en Uruguay)
Yaguarón 1441 - Montevideo
Tel.: (00598) 2 9020708
Sitio web: www.mayfer.com.uy
- **COMPAÑÍA URUGUAYA DE MOTORES**
Cuareim 1797 - Montevideo
Tel.: (00598) 2 9240622

Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

Rincón 454 P.2 – Montevideo

Tel.: (598) 2 916 12 77 // (598) 2 916 12 43

Sitio Web: <http://www.cncs.com.uy/>

Asociación de Despachantes de Aduana del Uruguay

Zabala 1425/37 - Montevideo

Tel.: (+598) 29165612

E-mail: adau@adau.com.uy

Dirección Nacional de Aduanas

Rambla 25 de Agosto 199 – Montevideo

Tel.: 29150007

E-mail: info@aduanas.gub.uy

Banco de la República Oriental del Uruguay

Sitio Web: www.portal.brou.com.uy/home

Representaciones diplomáticas

Representaciones de Argentina en Uruguay

Embajada en Montevideo

Embajador Guillermo Tristán Montenegro

Cuareim 1470. Montevideo

Tel.: (598-2) 9028166

E-mail: eurug@cancilleria.gov.ar

Consulado General en Montevideo

Cónsul Miguel Ángel de Simone

E-mail: cmdeo@cancilleria.gov.ar

Tel.: 00 598 2 902 8623

Consulado en Colonia del Sacramento

Cónsul Daniel Alfredo Plaza

Avda. Gral. Flores N° 209

Tel.:00 598 4522-2093// 00 598 4522-2086

E-mail: ccolo@cancilleria.gob.ar

Sitio web: ccolo.cancilleria.gov.ar

Circunscripción consular: Departamentos de Colonia, San José y Flores

Representaciones de Uruguay en Argentina

Embajada en Buenos Aires

Embajador Héctor Lescano Fraschini

Paraguay 1571

Tel. (+54) 11 6009-4020

E-mail: urubaires@embajadadeluruguay.com.ar // uruargentina@mrree.gub.uy

Sitio Web: www.embajadadeluruguay.com.ar

Consulado General de Uruguay en Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Cónsul General Da. Liliana Alfaro Rondán

Paraguay 1567/1571 (C1061ABC) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Email: cgbuenosaires@mrree.gub.uy (Consulado General)

Tel: +54(11)6009-5040

Consulado General de Uruguay en Córdoba (Córdoba)

Cónsul Adscripto D. Manuel Ignacio Capandeguy Perera

San Jerónimo 167 Piso 7° A (5000) Córdoba

Email: conourucor@arnet.com.ar

Tel.: +54(351)424-1028

Ferías²³

EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE GANADERÍA Y MUESTRA AGRO INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Organiza: Asociación Rural de Uruguay

Tel.: (59) 8 - 23366563

E-mail: info@expoprado.com

Sitio web: www.expoprado.com

EXPOACTIVA NACIONAL

Organiza: Asociación Rural De Soriano

Tel.: (059) 8 - 4532 2287

E-mail: ars@adinet.com.uy

Sitio web: www.expoactiva.com.uy

²³Fuente: Argentina Trade Net

VI.3.2. PARAGUAY

Datos Básicos²⁴

Nombre Oficial: República del Paraguay

Capital: Asunción

Superficie: 406.752 km²

Límites: País mediterráneo situado en la zona centro-sur de Sudamérica, fronterizo con Brasil, Argentina y Bolivia.

Población: 6.639.123 hab. con un crecimiento poblacional de 1,3% anual.

Densidad poblacional: 16,7 hab./km²

Lengua oficial: Español y guaraní.

Religión: Mayoritariamente católicos y creciente presencia de grupos protestantes.

Forma de Estado: República presidencialista en la que la Jefatura del Estado y el Gobierno recae en la figura del Presidente de la República.

Unidad monetaria: Guaraní

Geografía: Dividido por el Río Paraguay, posee dos zonas bien diferenciadas: la Región Oriental (comprendida por el Río Paraguay y Uruguay) constituida por fértiles llanuras, ríos, arroyos, lagos y amplios bosques y praderas con pastos; y la Región Occidental (Chaco Boreal) prácticamente despoblada y conformada por una extensa llanura con abundante vegetación y variada fauna. El país es muy llano salvo pequeños cerros y sierras. El clima es subtropical con sustanciales lluvias en la región oriental volviendo semiárido más al este. Los principales riesgos naturales son inundaciones locales en el sureste (principios de Septiembre a Junio), llanuras mal drenadas que pueden volverse pantanosas (principios de Octubre a Junio)

²⁴ Fuentes: Fichas país del Banco Mundial, The World Factbook (Central Intelligence Agency) y el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España.

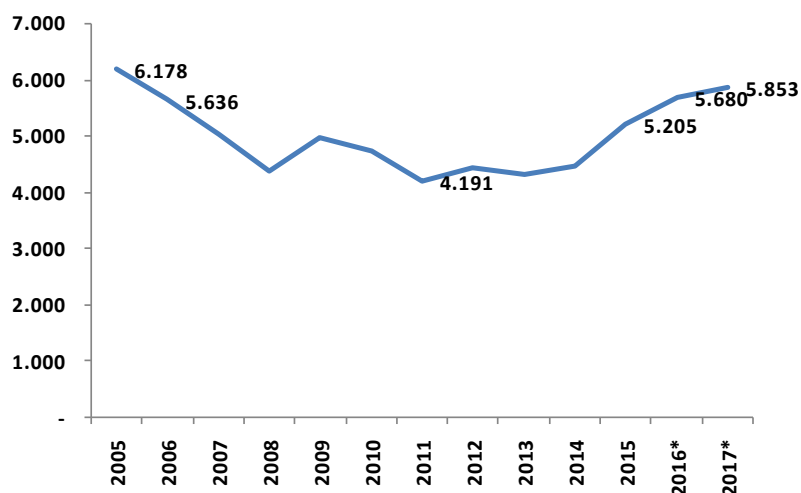
Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución de tipo de cambio Nominal y Real

De acuerdo a datos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal del guaraní paraguayo con respecto al dólar estadounidense ha oscilado en un rango entre 4.200 y 6.200 guaraníes por cada dólar en el periodo comprendido entre 2005 y 2015 inclusive; presentando un corto periodo de apreciación seguido por depreciaciones de la moneda paraguaya a ritmo creciente a partir de 2014. Según estimaciones de dicho fuente, en 2017 el tipo de cambio alcanzará los 5.853 guaraníes por dólar aproximadamente.

Gráfico N° 233: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar 2005-2017

Guaraníes por cada dólar estadounidense

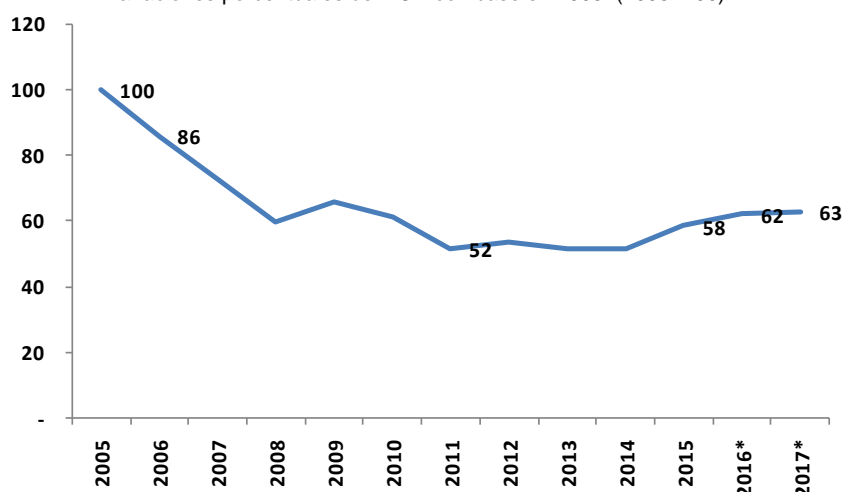


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha caído con respecto al valor observado en 2005 hasta 2011, y luego se mantuvo relativamente estable hasta 2015 inclusive. Dicha evolución implica pérdidas de competitividad para el primer periodo considerado, seguido de estabilidad competitiva explicada en parte por una inflación local que ha evolucionado al ritmo de las devaluaciones presentadas en el gráfico anterior.

Gráfico N° 234: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

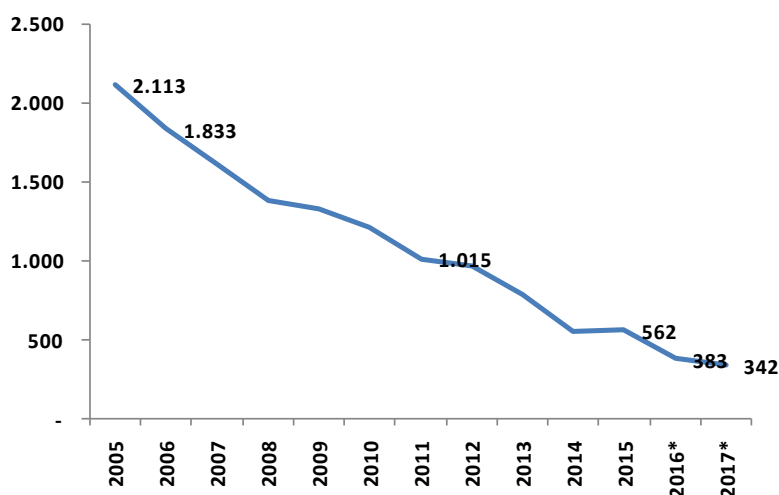


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta el tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino podemos observar que el peso Argentino ha perdido valor de manera creciente en los últimos diez años considerados.

Gráfico N° 235: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017)

Guaraníes por cada Peso Argentino

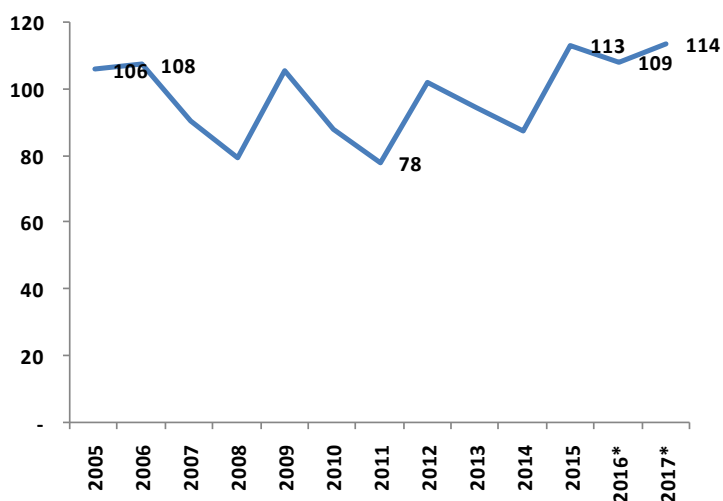


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, se observa gran volatilidad en los valores asumidos por el mismo pero siempre oscilando alrededor del valor inicial asumido en 2005. Teniendo en cuenta las estimaciones para el corto plazo, el FMI anticipa para 2016 y 2017 un tipo de cambio real más estable y por encima del valor promedio lo que implicaría un incremento en el precio de las importaciones Argentinas hacia Paraguay.

Gráfico N° 236: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)



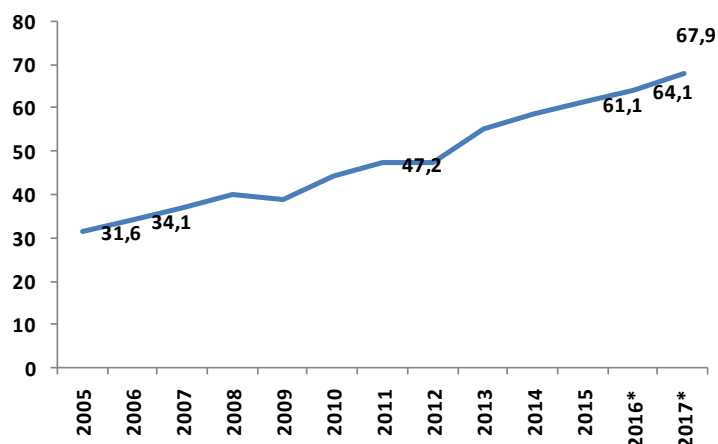
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional y estimaciones locales.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno paraguayo es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos periodos y países considerados. Tal como lo presenta el gráfico, el PBI paraguayo ha crecido de manera constante en los últimos años, habiéndose incrementado desde 31,6 a 61,1 miles de millones de dólares desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 237: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)

PIB expresado en miles de millones de dólares

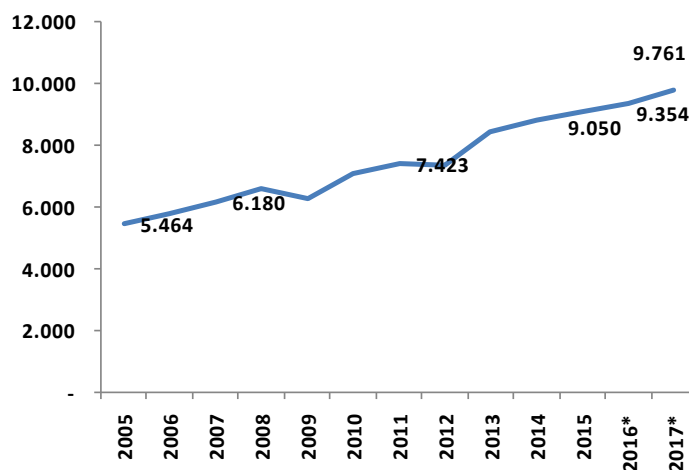


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último también se ha incrementado en los últimos 10 años, pasando de 5.464 a 9.050 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 238: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)

Expresado en dólares

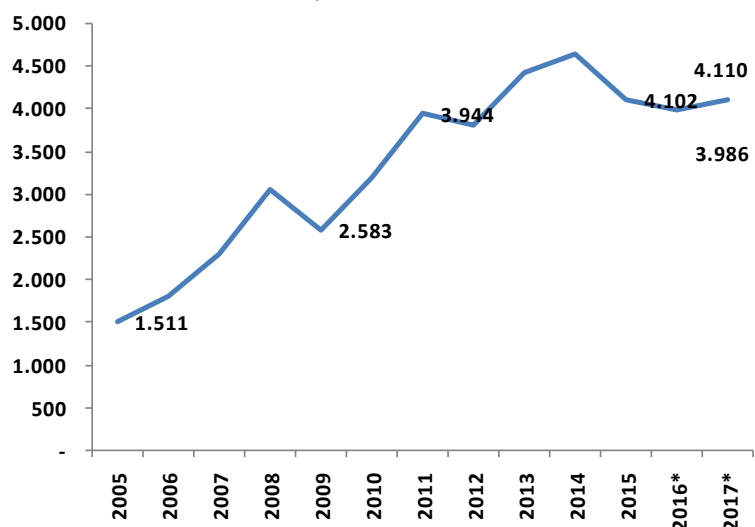


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes cotizaciones del dólar al momento de la medición. En el caso paraguayo, al tener en cuenta los precios corrientes puede observarse un crecimiento continuo hasta el 2014, seguido por una caída a partir de ese momento, lo que podría estar relacionado con aspectos metodológicos o por los diferentes valores que ha asumido el dólar en ese periodo ya que en el PBI con paridad de poder adquisitivo no se ha presentado dicha caída.

Gráfico N° 239: PBI per cápita a precios corrientes

PIB expresado en dólares

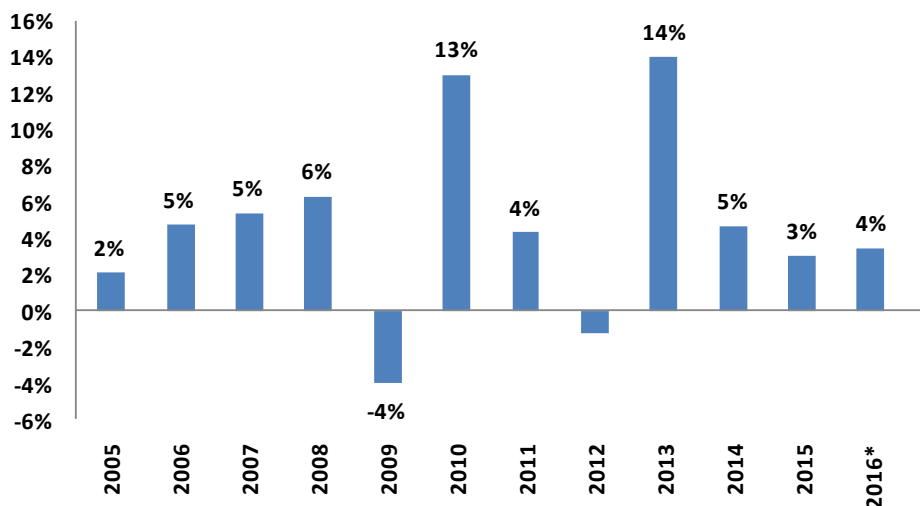


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento; presentando picos de crecimiento de 13% y 14% en el 2010 y 2013 respectivamente y pronosticando un crecimiento del 4% para 2016.

Gráfico N° 240: Variación del PBI a precios constantes

Variación porcentual



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

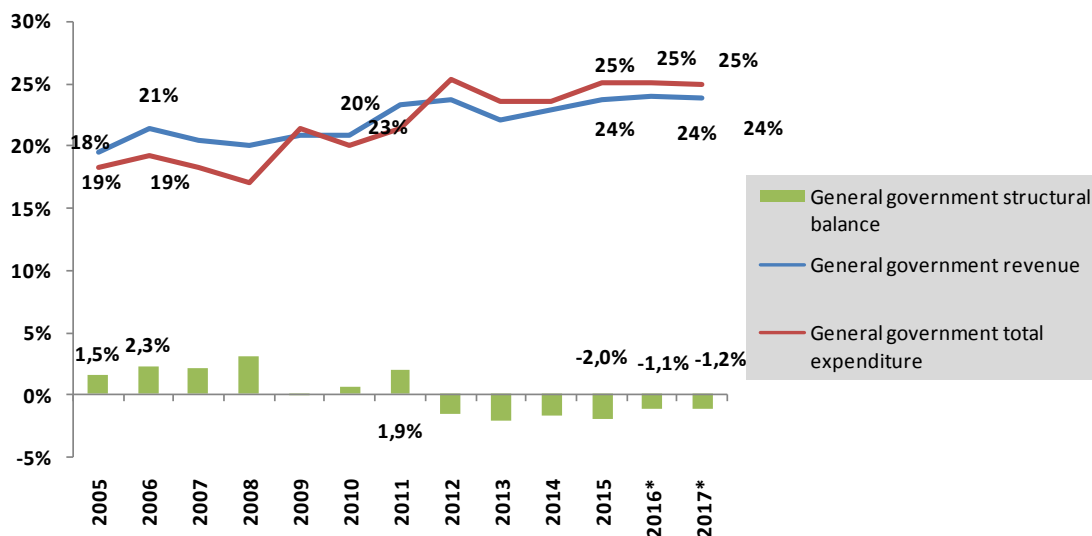
Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales, hasta 2011 Paraguay ha recaudado una mayor proporción del PBI que lo que ha gastado desde comienzos del 2005, situación que se revirtió a partir de esa fecha. El balance estructural del gobierno se encuentra en déficit a partir de ese

momento. Para 2017 se prevé una disminución del déficit fiscal de 1,2 puntos porcentuales del PIB con respecto al valor asumido en 2016.

Gráfico N° 241: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural

Expresado como % del PIB.



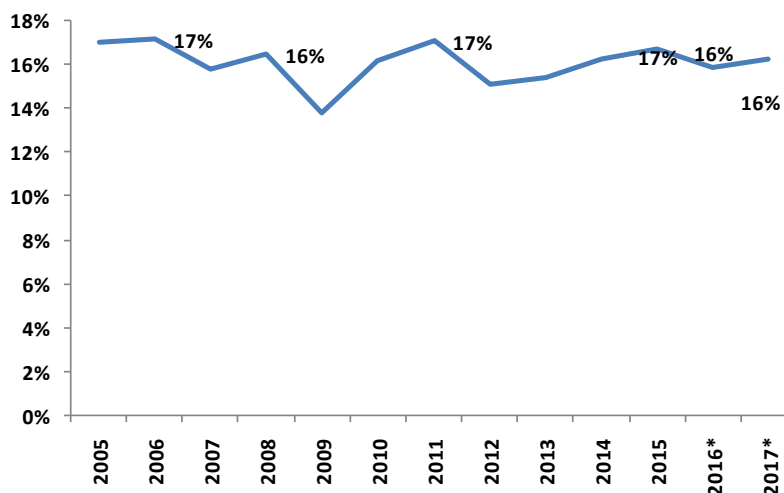
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Niveles de Inversión y Ahorro

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos como porcentaje del PIB, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país se ha mantenido relativamente constante a lo largo del tiempo, oscilando siempre alrededor de 17 puntos porcentuales en los últimos diez años considerados.

Gráfico N° 242: Total de inversiones en el país

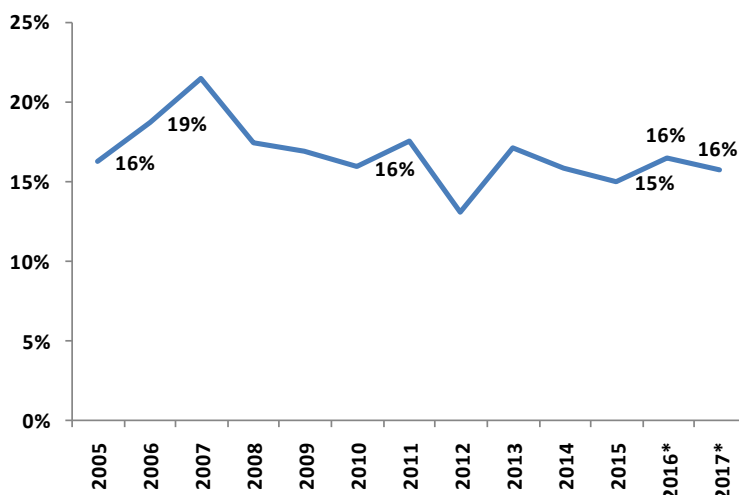
Expresadas como porcentaje del PIB.



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI se ha mantenido constante a lo largo del tiempo oscilando alrededor del 16% del PIB. Se estima que 2016 y 2017 el nivel de ahorro con respecto al PIB se mantenga en esos valores, similares a los niveles de inversión presentados en el gráfico anterior.

Gráfico N° 243: Nivel de Ahorro
Expresado como porcentaje del PIB.

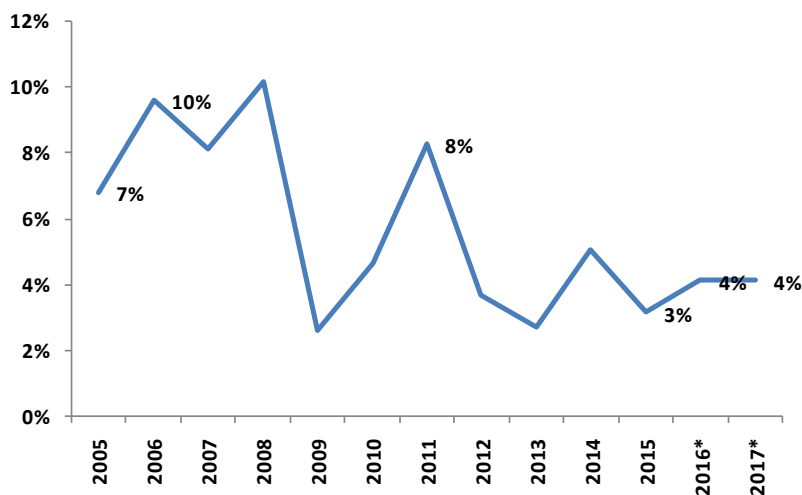


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Inflación

Considerando la variación porcentual en el nivel de precios, Paraguay ha presentado, a grandes rasgos, una deflación en sus precios; partiendo de un 7% en 2005 y alcanzando el 3% en 2015. Para 2016 y 2017 se espera un mínimo incremento del 1% con respecto al valor asumido en 2015.

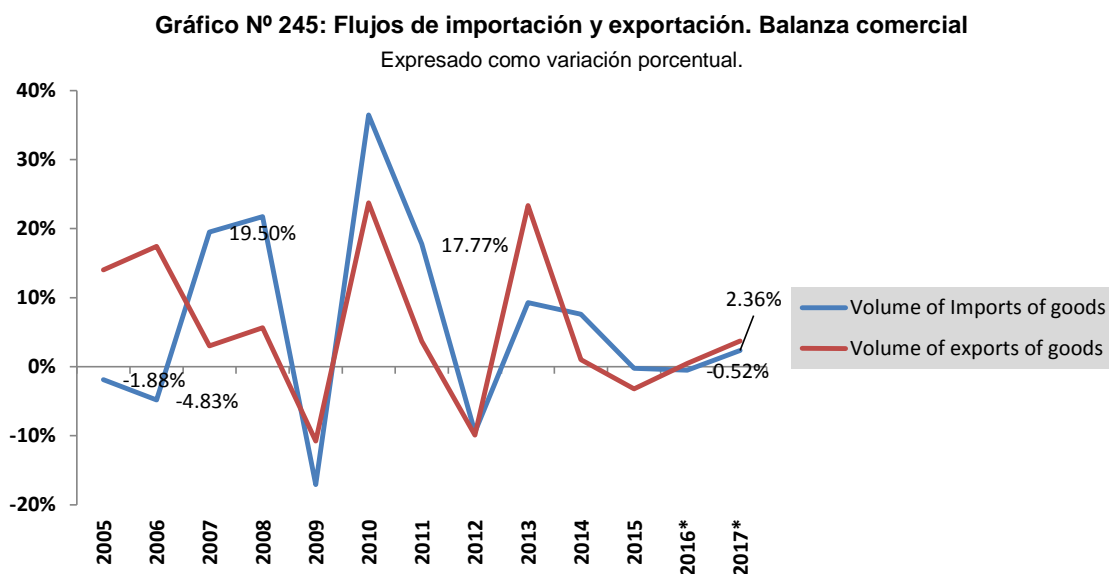
Gráfico N° 244: Nivel de Inflación.
Variación %.



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

Teniendo en cuenta las predicciones para 2017, los montos importados y exportados se incrementarían aproximadamente en un 2,36%, por lo que podría deducirse que, a priori, la balanza comercial se mantendrá constante.



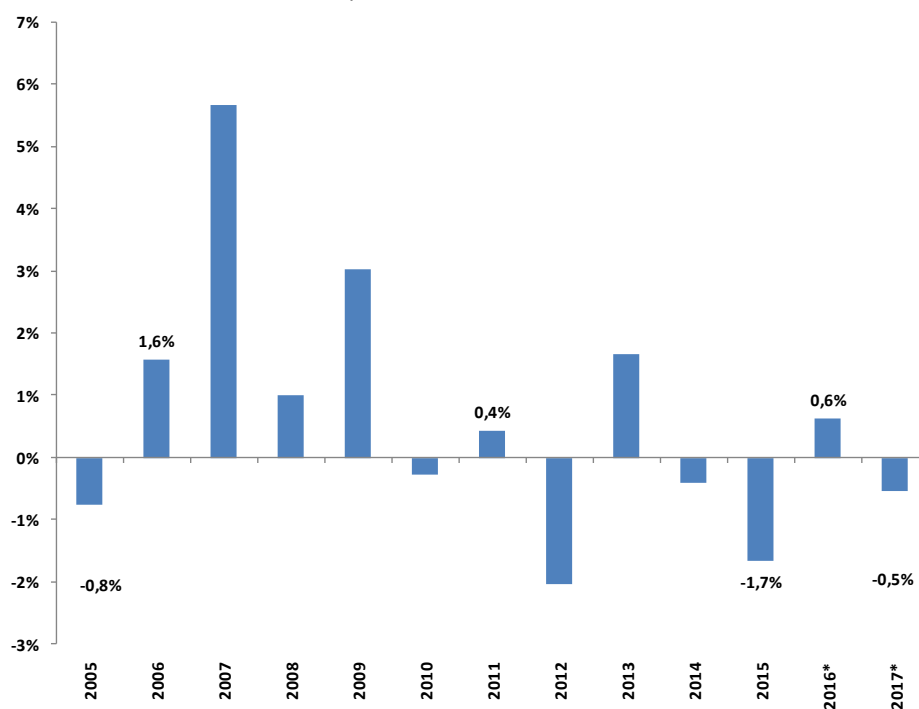
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa que en los últimos diez años, esta ha presentado mucha volatilidad. En el 2015 la balanza de cuenta corriente ha sido deficitaria en 1,7 puntos del PIB, esperando para 2016 un recupero del 0,6% del PIB en su saldo.

Gráfico N° 246: Balanza de cuenta corriente

Expresado como % del PIB

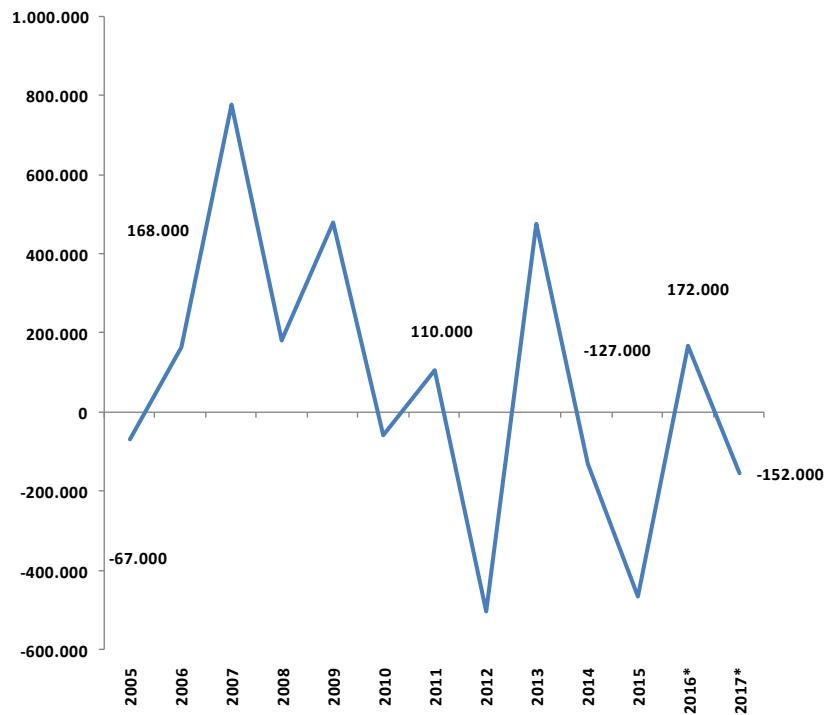


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

En términos nominales, hasta 2011 la balanza de cuenta corriente ha sido superavitaria, presentando en 2012 y 2015 déficits récords de aproximadamente 400.000 dólares. Para 2016 se espera un superávit de 172.000 dólares seguido de un déficit de aproximadamente 152.000 dólares para 2017.

Gráfico N° 247: Balanza de cuenta corriente

Expresado en dólares

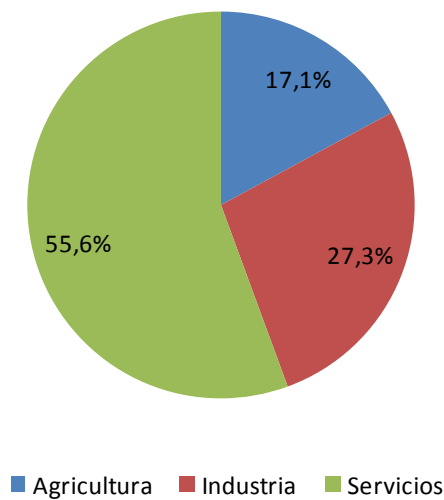


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Paraguay estaba compuesto un 55,6% por servicios, un 27,3 % de productos industriales y el restante 17,1 % por la producción agrícola ganadera.

Gráfico N° 248: Composición del PIB (estimación a 2016)



Fuente: World FactBook actualizado al 12 de Enero de 2017

Productos destacados

De acuerdo a la fuente consultada²⁵, en el sector industrial se destaca el procesamiento de alimentos y la producción de:

- azúcar
- cemento
- textiles
- bebidas
- productos de madera
- acero
- metalúrgica
- electricidad

Por otro lado, en el sector agrícola ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de

- algodón
- caña de azúcar
- soja
- maíz
- trigo
- tabaco
- tapioca
- frutas
- vegetales
- carne vacuna
- cerdo
- huevos
- leche
- madera

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos Paraguayos exportados han sido:

- soja
- pienso
- algodón
- carne
- aceites comestibles
- electricidad
- madera

²⁵ Fuente: World Fact Book (Central Intelligence Agency). Última actualización 12 de Enero de 2017

- cuero

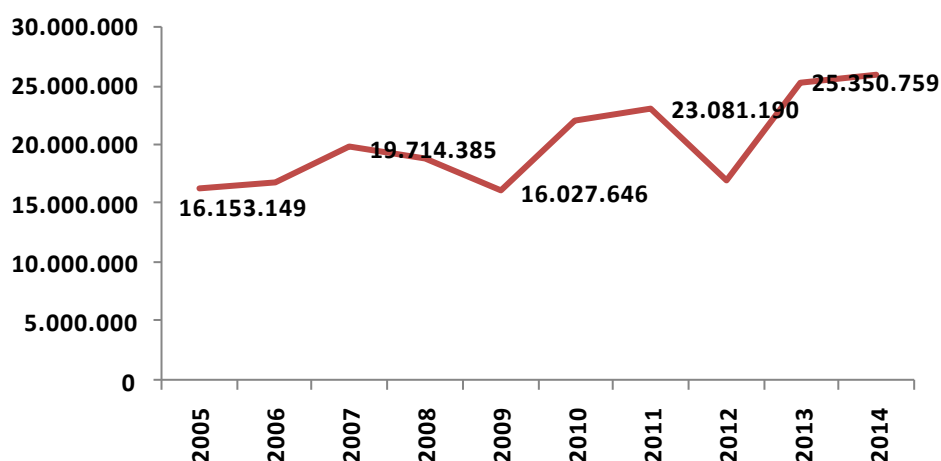
Mientras que los principales productos importados fueron:

- vehículos de carretera
- bienes de consumo
- tabaco
- derivados del petróleo
- maquinaria eléctrica
- tractores
- químicos
- autopartes

Sector Agrícola

Paraguay ha incrementado las toneladas producidas en los últimos diez años pasando de una producción anual de 16,1 millones de toneladas en 2005 a 25,3 millones en 2014.

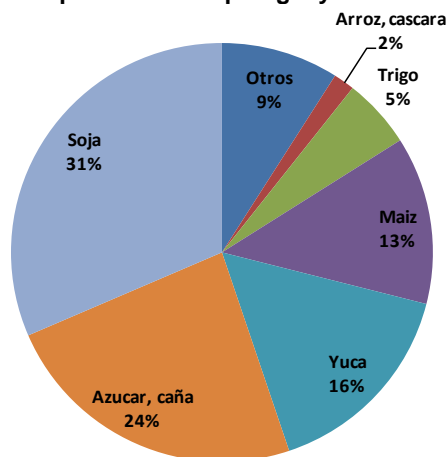
Gráfico N° 249: Evolución toneladas anuales producidas
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Analizando los cultivos paraguayos, más del 75% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en la soja, la caña de azucar, la yuca y el maíz.

Gráfico N° 250: Principales cultivos paraguayos desde 2005 hasta 2014

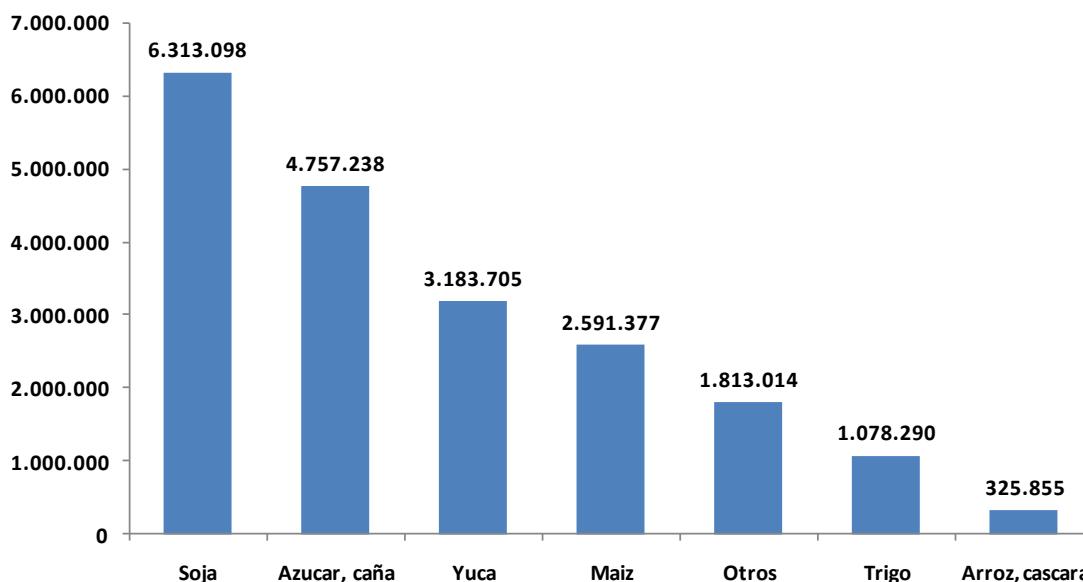


Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido en promedio 6,3 millones de toneladas de soja al año seguidas por 4,7 y 3,1 millones de toneladas anuales de caña de azúcar y de yuca respectivamente. También se destacó la producción de maíz y trigo con una producción anual promedio de 2,5 y 1,07 millones de toneladas.

Gráfico N° 251: Toneladas anuales de cultivos paraguayos desde 2005 hasta 2014.

Expresado en toneladas

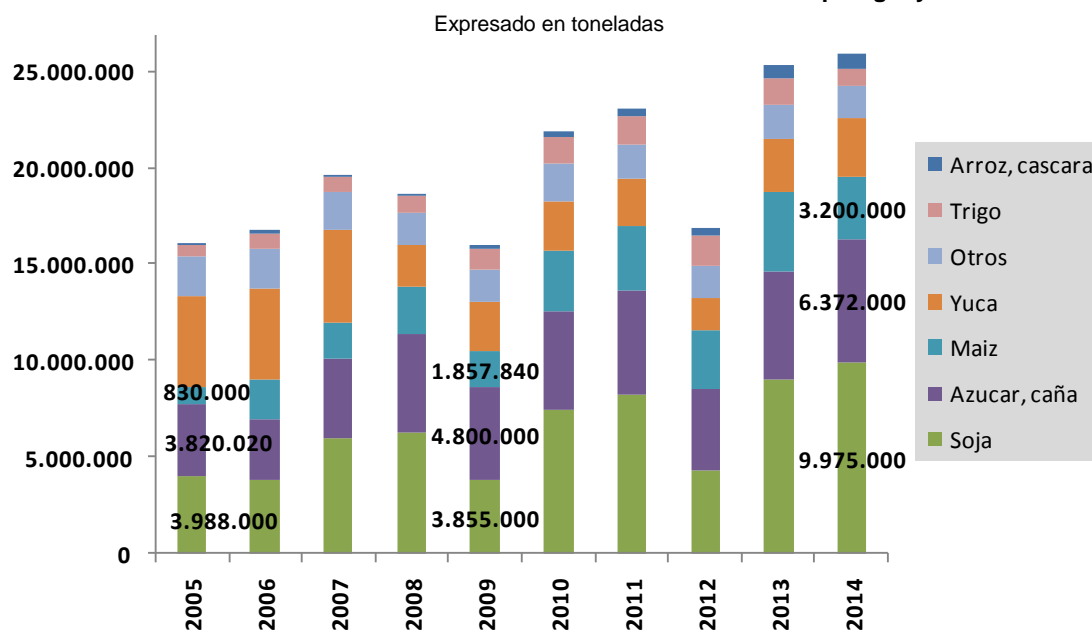


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años; la soja, la caña de azúcar y el maíz han crecido significativamente en el período considerado, ya que las dos primeras han pasado de producir 3,9 y 3,8 millones de toneladas en 2005 a 9,9 y 6,3 millones respectivamente en 2014; mientras que los

cultivos de maíz crecieron de 830 mil toneladas en 2005 a 3,2 millones de toneladas en 2014.

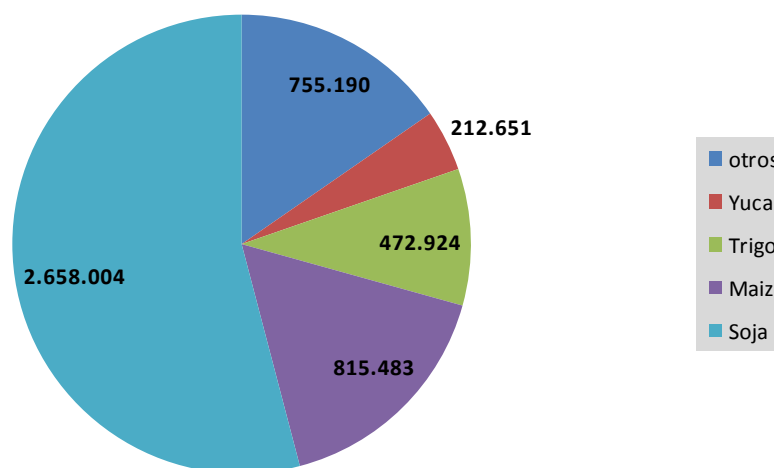
Gráfico N° 252: Evolución de toneladas anuales de cultivos paraguayos



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción de soja, maíz, trigo y yuca, a las cuales fueron destinadas 2.658, 815, 472 y 212 mil hectáreas al año respectivamente.

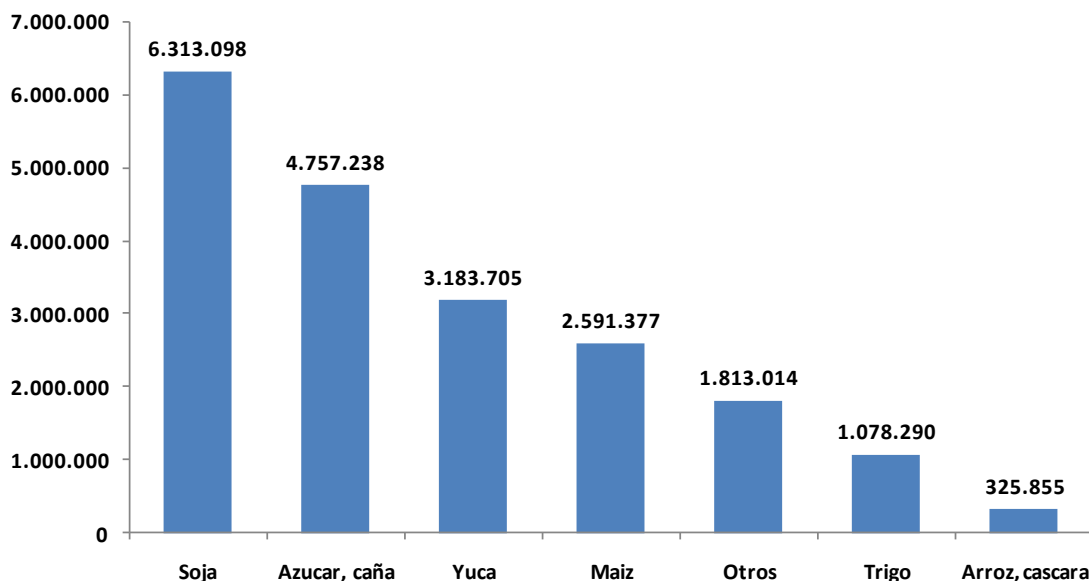
Gráfico N° 253: Hectáreas destinadas a los principales cultivos paraguayos



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta el rendimiento de los cultivos, medido como hectogramos por hectárea, para el caso de Paraguay se destaca el rendimiento de la soja (6,3 millones de hg/ha), la caña de azúcar (4,7 millones de hg/ha) y el de la yuca (3,1 millones de hg/ha).

Gráfico N° 254: Rendimiento de cultivos paraguayos (Hg/Ha)

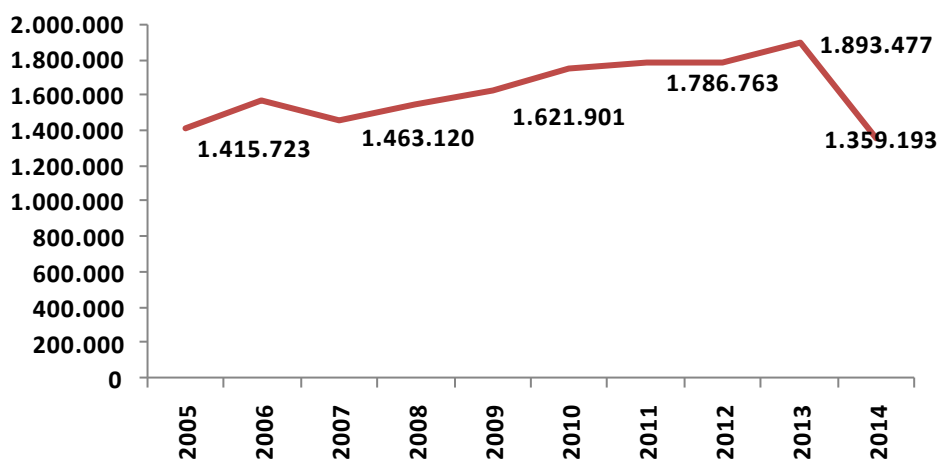


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera paraguaya se ha mantenido estable desde el 2005 al 2013 en alrededor de 1,6 millones de toneladas al año. En 2014 se observa una caída en la producción hasta ubicarse en 1,35 millones de toneladas anuales.

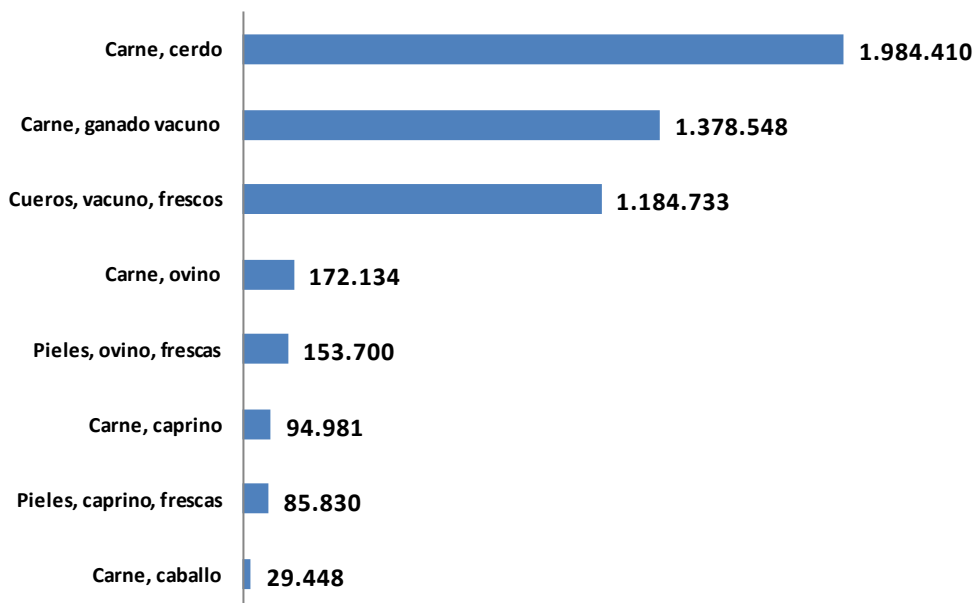
Gráfico N° 255: Evolución toneladas ganaderas producidas



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Paraguay poseía al año, un promedio de 1,9 millones de cabezas de ganado porcino destinadas a la producción de carne y 1,3 millones destinadas a la producción de carne vacuna en el periodo comprendido entre 2005 y 2014. Además existían 1,18 millones de cabezas destinadas a la producción de cuero, como así también 172 mil animales destinados a la producción de carne ovina.

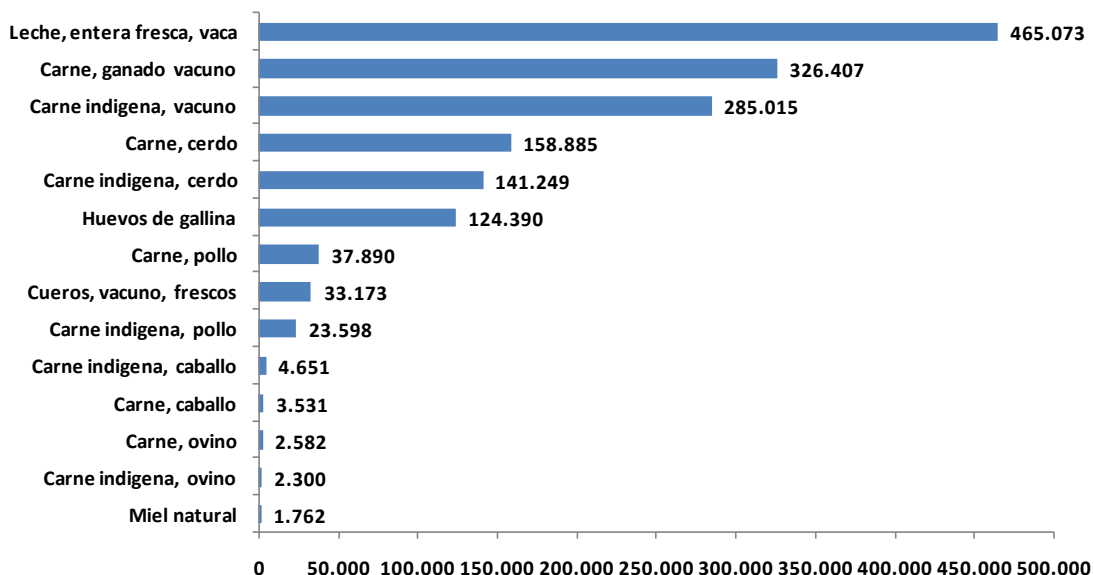
Gráfico N° 256: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, en Paraguay se destaca la producción de leche entera de vaca (465 mil de toneladas al año), seguida por la producción de carne de ganado vacuno (326 mil toneladas al año) y por la carne indígena de vacuno (285 mil toneladas al año).

Gráfico N° 257: Toneladas producidas al año (2005-2014)

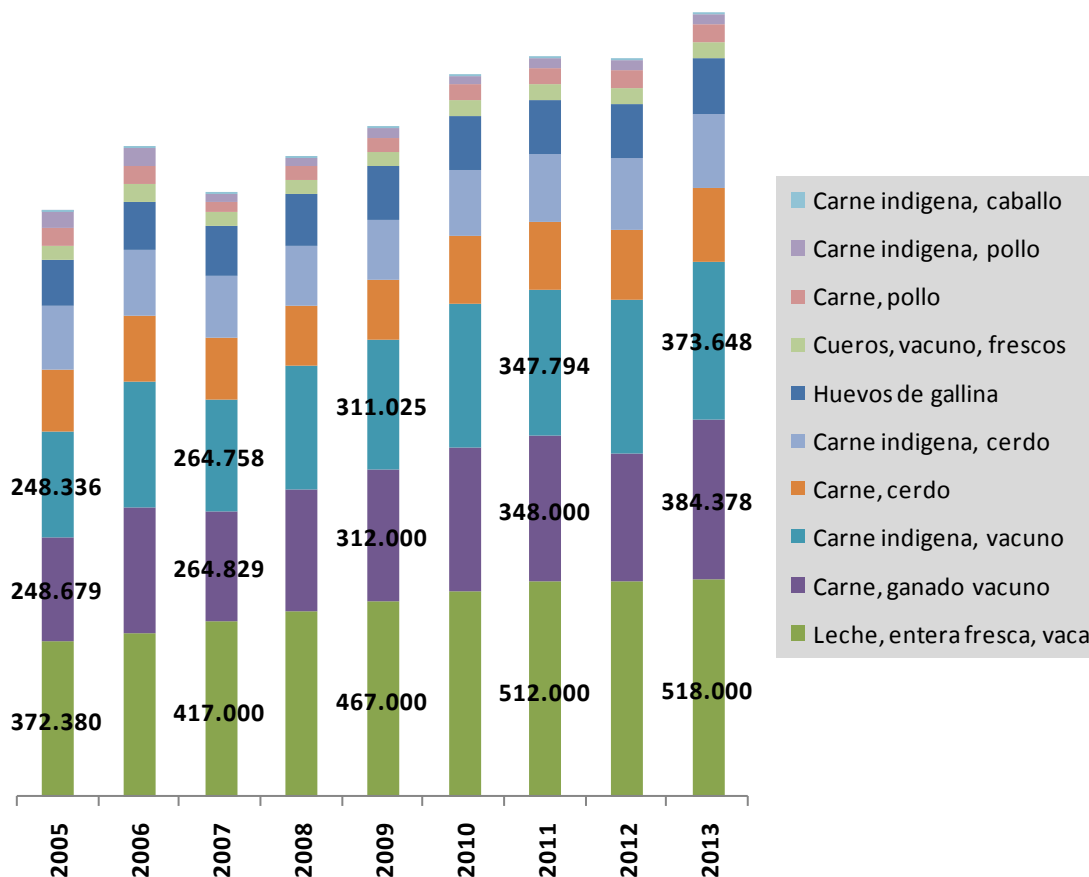


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo puede observarse que la producción lechera de ganado bovino ha sido siempre la más

significante, incrementándose en 350 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014; mientras que la producción de carne de ganado vacuno se ha incrementado en 140 mil toneladas en el mismo periodo de tiempo.

Gráfico N° 258: Evolución toneladas producidas al año



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

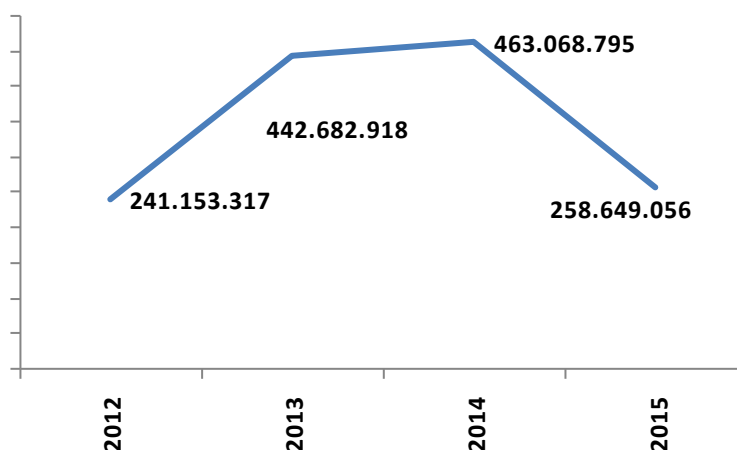
Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados

En 2015 hubo una caída significativa en los montos totales importados en Paraguay en concepto de maquinaria agrícola comparado con los valores asumidos en 2013 y 2014; ya que los montos importados en 2015 se asemejan a los del 2012.

Gráfico N° 259: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola

Expresado en dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Principales productos importados

A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones Paraguayas de maquinaria agrícola. Se incluyen los principales rubros (Sembradoras, Pulverizadoras, Tractores, Tolvas autodescargables, etc.) y partes de maquinarias diversas. Los datos son presentados como porcentaje de los montos totales importados en concepto de maquinaria agrícola.

Paraguay importa principalmente Tractores Agrícolas y Forestales (23,6%), seguido por Cosechadoras y Partes (20,7%), Pulverizadores e irrigadores y partes (13,7%) y luego por Discos, Cuchillas y Sembradoras (12,6%).

Teniendo en cuenta además los montos importados por cada grupo de productos, las importaciones de los principales cuatro productos mencionados implican 82, 72, 48 y 44 millones de dólares al año en promedio, bajo el concepto de Tractores, Cosechadoras, Pulverizadores e Irrigadores y partes respectivamente.

Gráfico Nº 260: Participación en importaciones totales por grupo de productos

Expresado como porcentaje del total. Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



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

Gráfico N° 261: Montos anuales importados en promedio por grupo de productos

Periodo considerado: 2012-2015 inclusive. Expresado en dólares



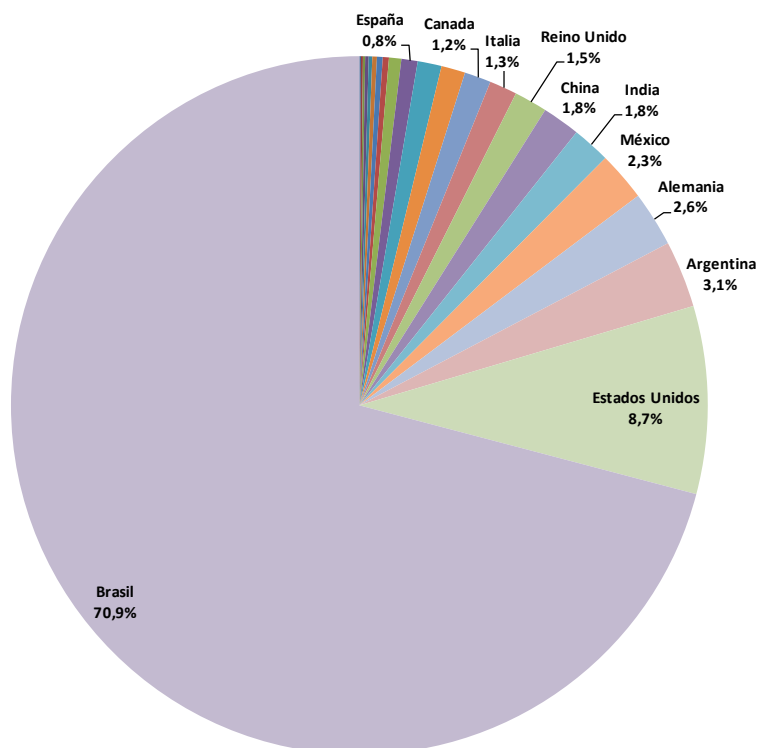
Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Principales orígenes de importaciones por grupo de productos

De acuerdo lo relevado, las importaciones totales de maquinaria agrícola en Paraguay están claramente concentradas en unos pocos países. Más del 70% de las importaciones paraguayas entre 2012 y 2015 provinieron de Brasil, mientras que el 8,7% y el 3,1% de Estados Unidos y Argentina respectivamente; habiendo importado, en promedio, cerca de 247, 30 y 10 millones de dólares anuales respectivamente

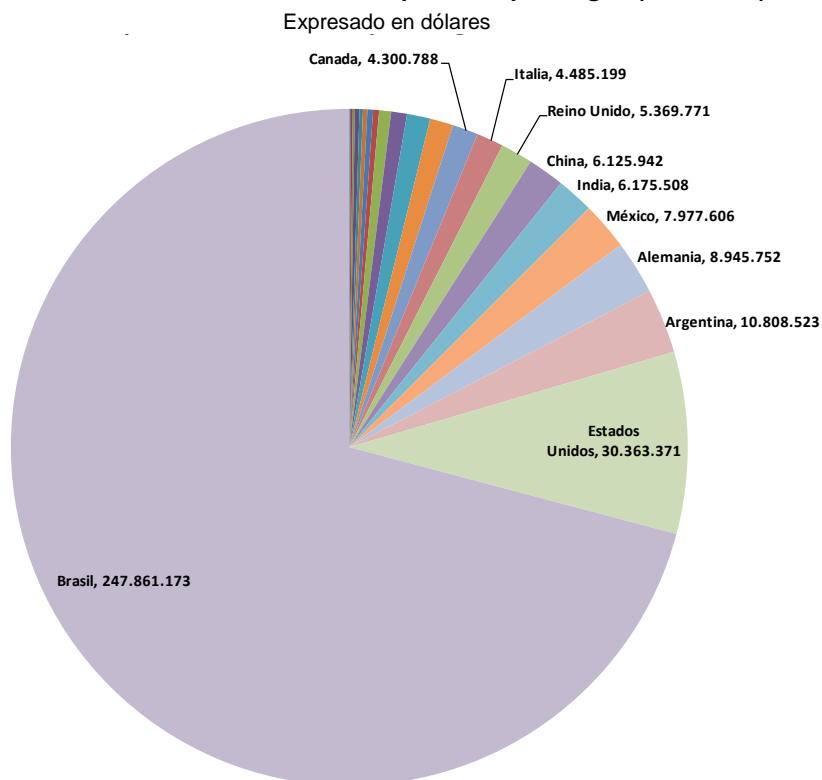
Gráfico N° 262: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total, Tomando las que representan el 95% de las importaciones totales



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

Gráfico N° 263: Montos anuales importados por origen (2012-2015)

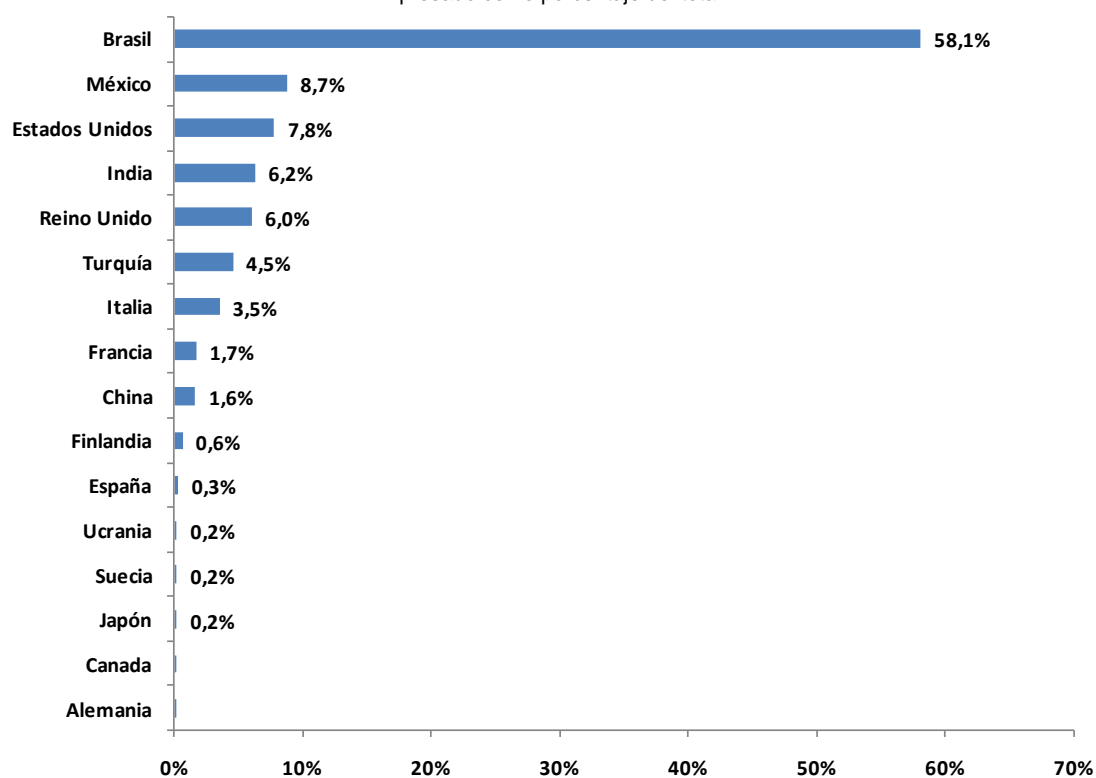


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Analizando específicamente el origen de los Tractores Agrícolas y Forestales (por representar el 23,6% de las importaciones totales) se destaca Brasil con una participación del 58,1% en las importaciones totales de tractores entre 2012 y 2015, seguido por México, Estados Unidos y la India.

Gráfico N° 264: Importaciones Paraguayas de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

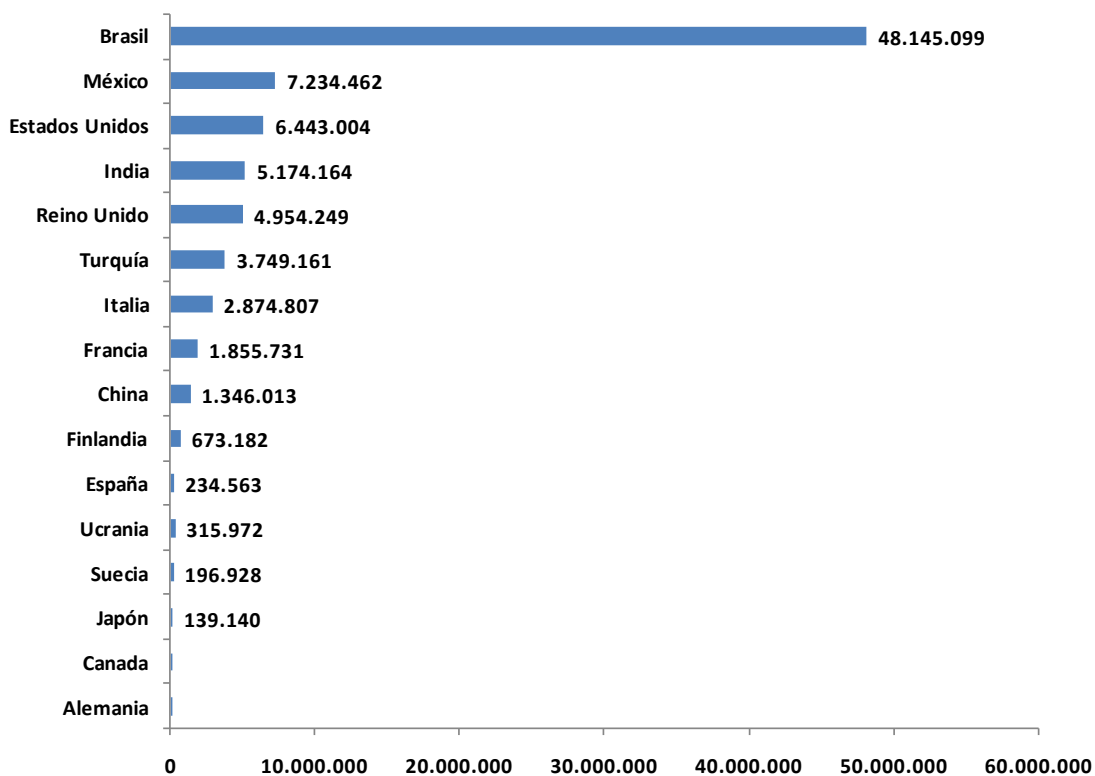


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

De Brasil se han importado 48,5 millones de dólares al año en promedio en concepto de Tractores agrícolas y forestales, mientras que de México se han importado aproximadamente 7,2 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 265: Montos anuales importados de Tractores agrícolas y forestales por origen (2012-2015)

Expresado en dólares

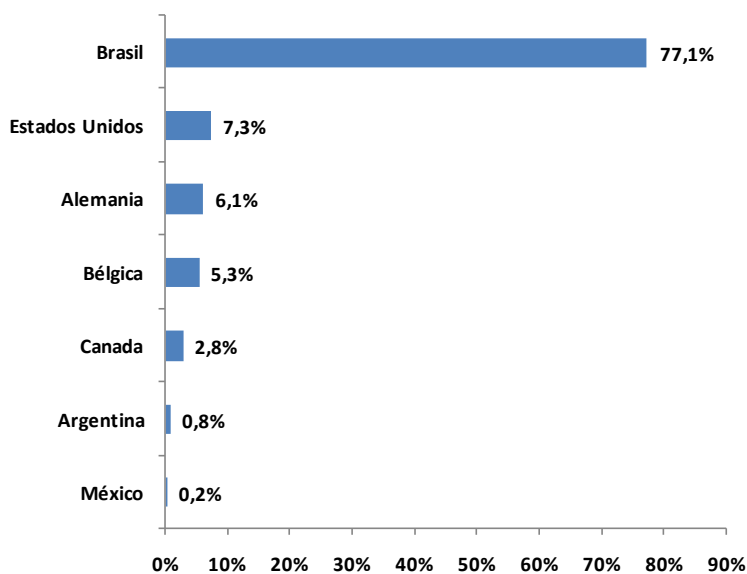


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Para el caso de las Cosechadoras y Partes, el 77,1% de las mismas han sido exportadas por Estados Unidos en el periodo entre 2012 y 2015, el 7,3% por Estados Unidos, el 6,1% por Alemania y el 5,3% por Bélgica.

Gráfico N° 266: Importaciones Paraguayas de Cosechadoras y Partes (2012-2015)

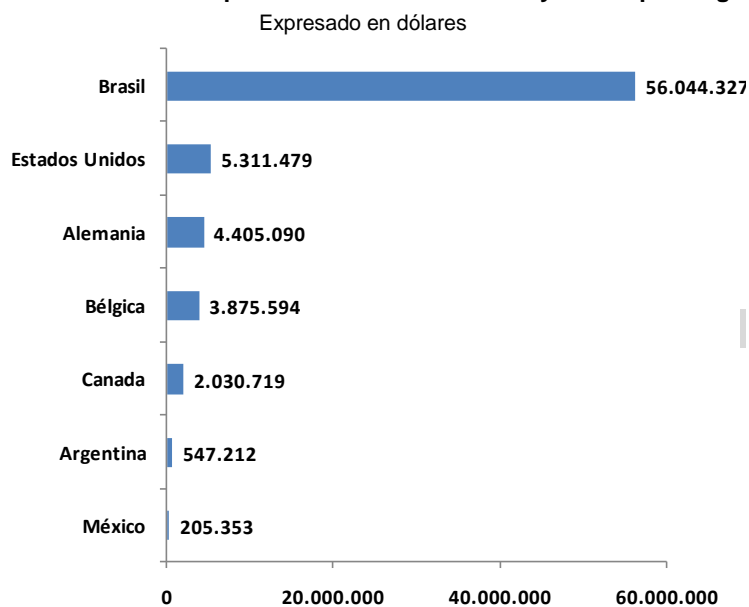
Expresado como porcentaje del total



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

De Brasil se han importado 56 millones de dólares al año en promedio en concepto de Cosechadoras y partes, mientras que de Estados Unidos se han importado aproximadamente 5 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 267: Montos anuales importados de Cosechadoras y Partes por origen (2012-2015)

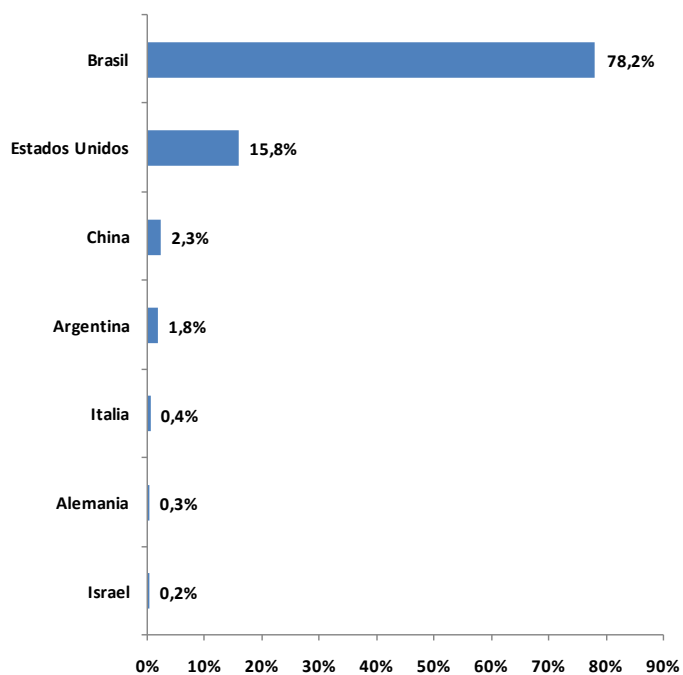


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

La importación de Pulverizadores e Irrigadores y Partes desde 2012 hasta 2015 también está altamente concentrada en el mercado brasilero ya que el 78,2% de las mismas provienen de ahí y el 15,8% de Estados Unidos.

Gráfico N° 268: Importaciones paraguayas de Pulverizadores e Irrigadores y Partes (2012-2015)

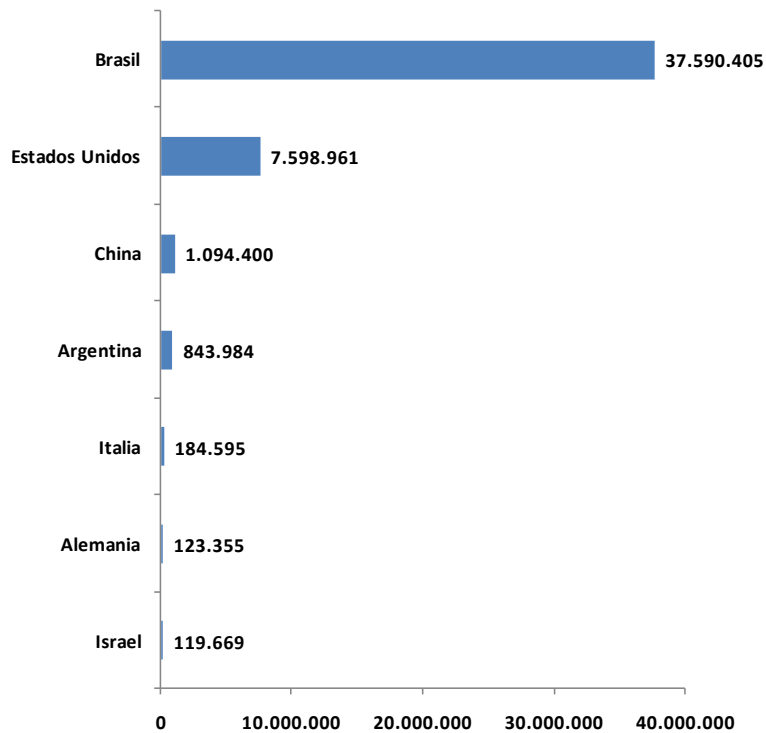
Expresado como porcentaje del total



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Brasil se han importado 37 millones de dólares al año en promedio en concepto de Pulverizadores e Irrigadores, mientras que de Estados Unidos se han importado aproximadamente 7,5 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 269: Montos anuales importados de Pulverizadores e Irrigadores por origen (2012-2015)
Expresado en dólares

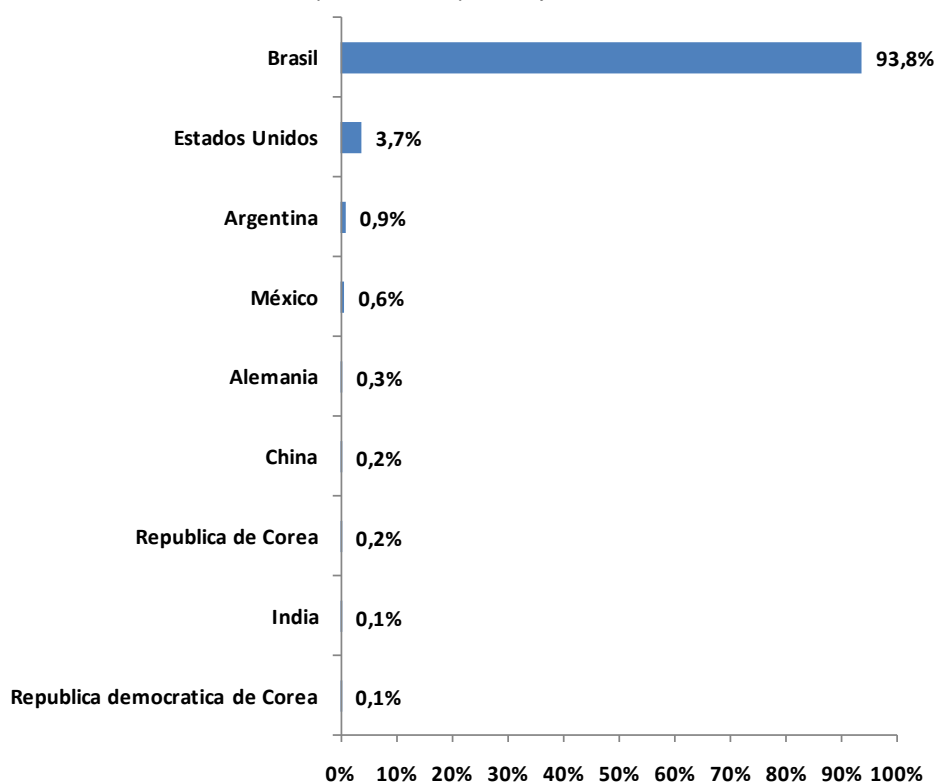


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Las importaciones de Discos, Cuchillas y Sembradoras desde 2012 hasta 2015 están altamente concentradas, ya que el 93,8% provienen de Brasil.

Gráfico N° 270: Importaciones paraguayas de Discos, Cuchillas y sembradoras (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

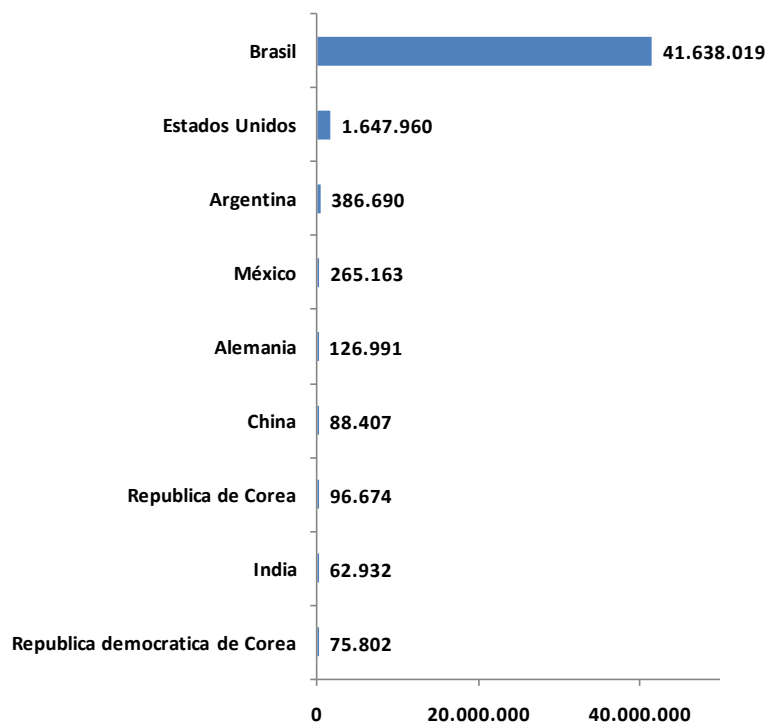


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Brasil se han importado 41 millones de dólares al año en promedio en concepto de Discos, Cuchillas y Sembradoras, mientras que de Estados Unidos se han importado aproximadamente 1,6 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 271: Montos anuales importados de Discos, Cuchillas y Sembradoras por origen (2012-2015)

Expresado en dólares



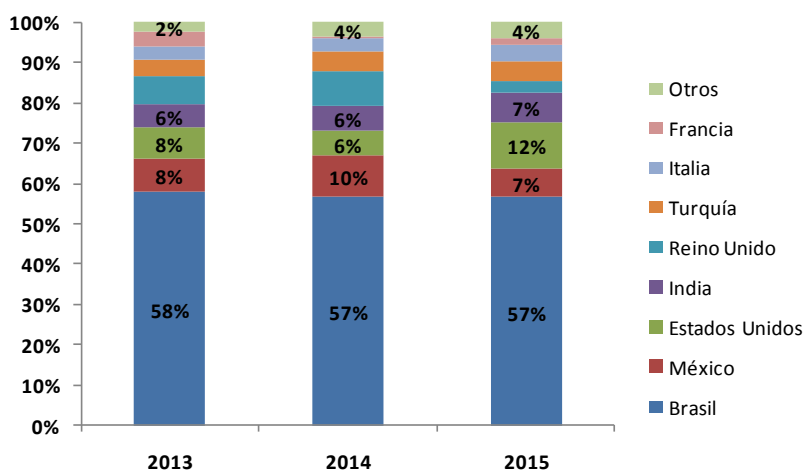
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Dinámica de origen de importaciones por grupo de productos

A continuación se analiza la evolución de los orígenes de las importaciones paraguayas desde el 2013 hasta el 2015 a los fines de analizar los cambios en la composición de los países con los que Paraguay mantiene relaciones comerciales internacionales.

En el caso de Tractores Agrícolas y Forestales, las importaciones paraguayas se caracterizaron durante los 3 periodos analizados por tener como principal proveedor a Brasil. La participación del resto de los países se ha mantenido relativamente constante a lo largo del tiempo, excepto por Estados Unidos, el cual pasó de un 8% en 2013 a un 12% en 2015.

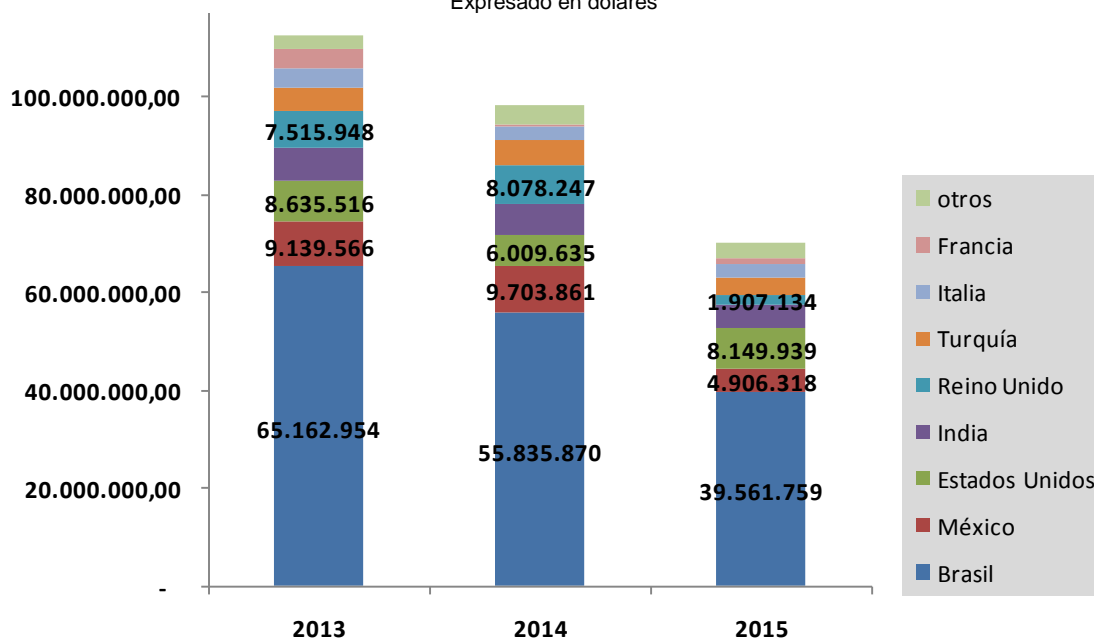
Gráfico N° 272: Origen de importaciones paraguayas de Tractores Agrícolas y Forestales
Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Paraguay ha pasado de importar 65,1 millones de dólares de Brasil en concepto de Tractores agrícolas y forestales en 2013 a 39,5 millones en 2015; mientras que los montos importados desde México también se han visto reducidos aproximadamente en 5 millones de dólares desde 2013 a 2015. Estados Unidos fue el único que no vio reducido los montos importados en 2015 comparando con los valores observados en 2013.

Gráfico N° 273: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales
Expresado en dólares

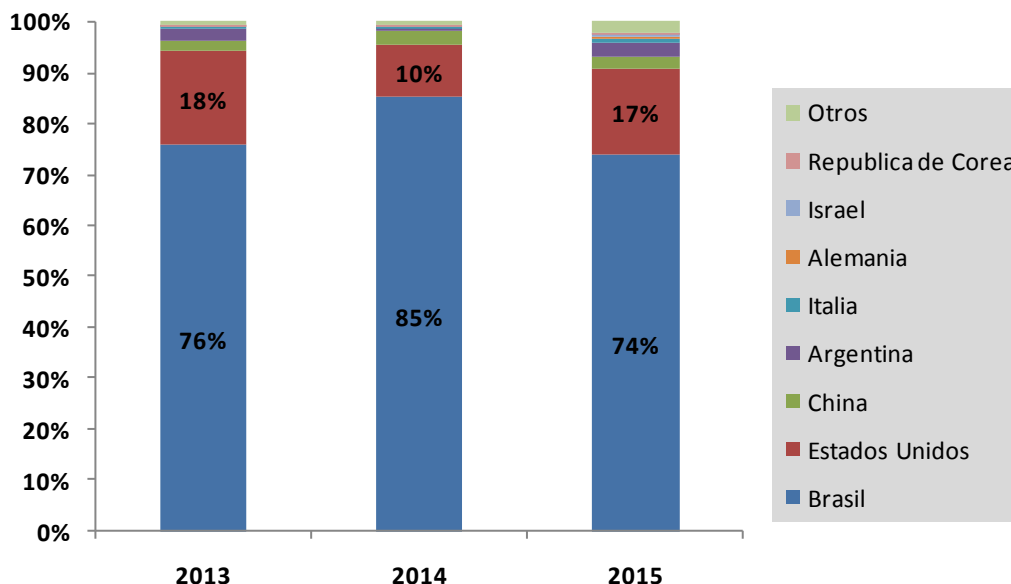


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Al considerar el caso de las Cosechadoras y Partes se tiene que el principal origen también es Brasil y Estados Unidos; manteniendo casi constante su participación a lo largo del tiempo.

Gráfico N° 274: Origen de importaciones paraguayas de Cosechadoras y partes

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

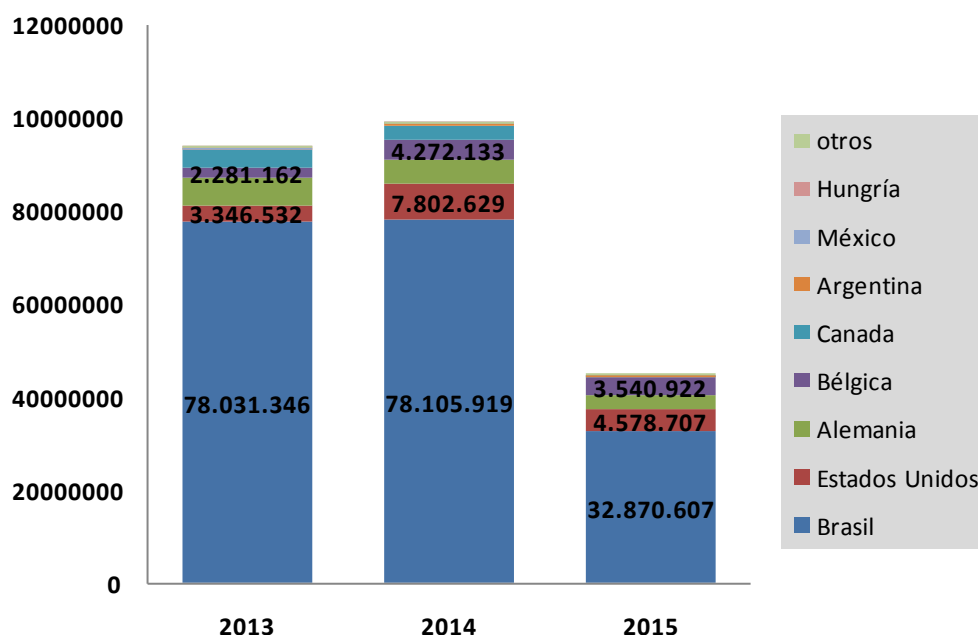


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Paraguay ha pasado de importar 78 millones de dólares de Brasil en concepto de Cosechadoras y Partes en 2013 a 32 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Estados Unidos se han incrementado en 1 millón de dólares comparando los valores de 2013 y 2015. Las importaciones desde Bélgica han aumentado 1,3 millones de dólares en 2015 considerando los valores del 2013.

Gráfico N° 275: Origen de importaciones de Cosechadoras y Partes

Expresado en dólares

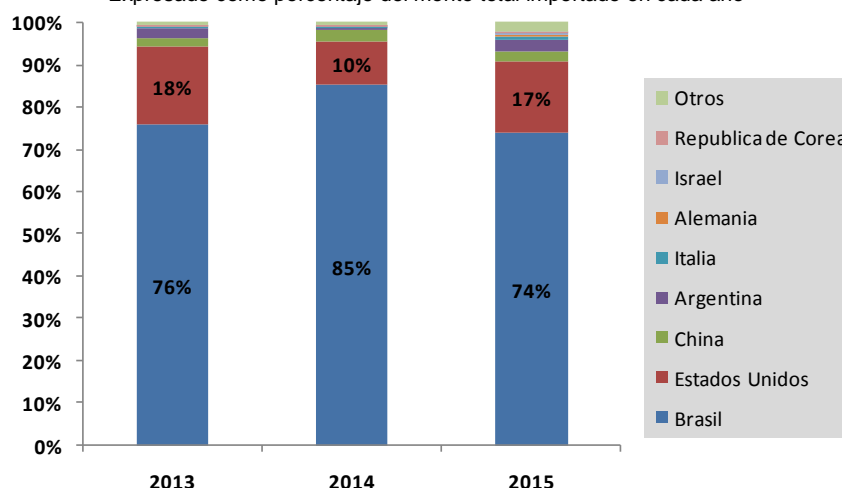


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Los Pulverizadores e Irrigadores tienen como principal origen a Brasil, habiendo reducido su participación en el último año con respecto al 2014, mientras Estados Unidos incrementó 7 puntos porcentuales su importancia dentro de las importaciones del rubro. A pesar de este pequeño cambio, Brasil continúa liderando el 70% del mercado de Pulverizadores, Irrigadores y Partes.

Gráfico N° 276: Origen de importaciones paraguayas de Pulverizadores e Irrigadores y Partes

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

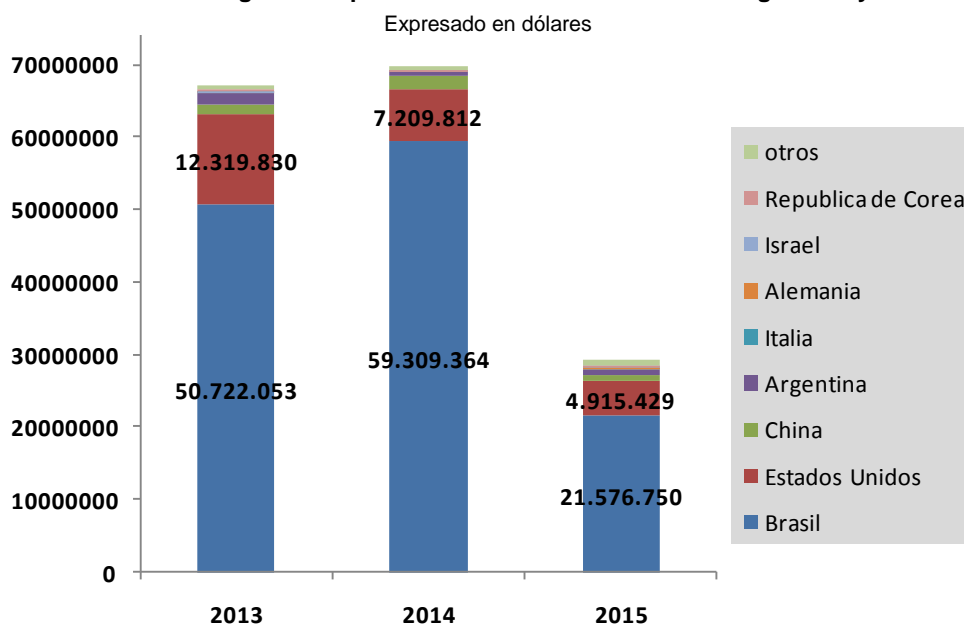


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Paraguay ha pasado de importar 50,7 millones de dólares de Brasil en concepto de Pulverizadores e Irrigadores y Partes en 2013 a 21,5 millones en 2015; mientras que los

montos importados desde Estados Unidos también se han visto reducidos en aproximadamente 8 millones de dólares desde 2013 a 2015.

Gráfico N° 277: Origen de importaciones de Pulverizadores e Irrigadores y Partes

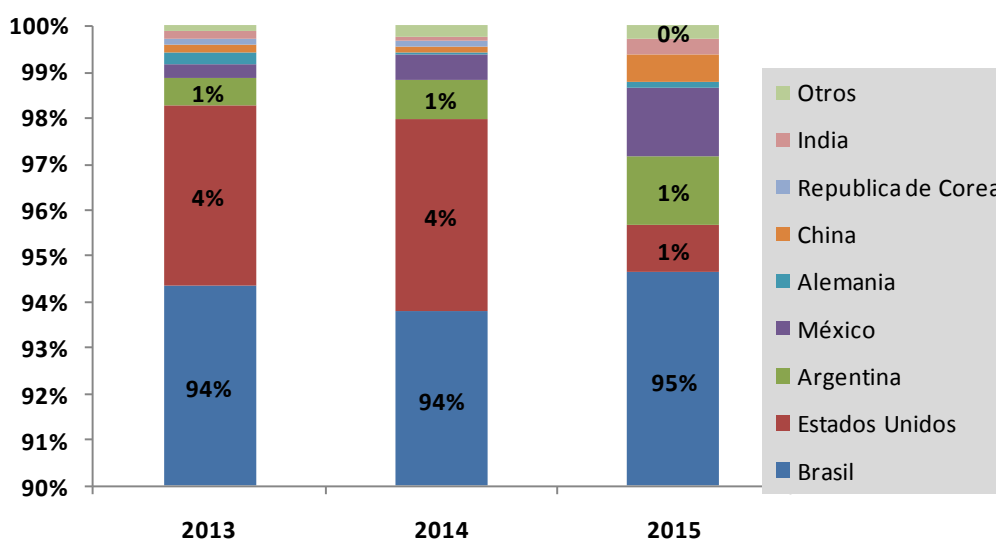


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

En el caso de Discos, Cuchillas y Sembradoras, las importaciones paraguayas se caracterizaron durante los 3 períodos analizados por tener como fundamental proveedor a Brasil. Este mercado estuvo altamente concentrado en el periodo de tiempo analizado con una dominancia del 95% de las importaciones de origen brasilero.

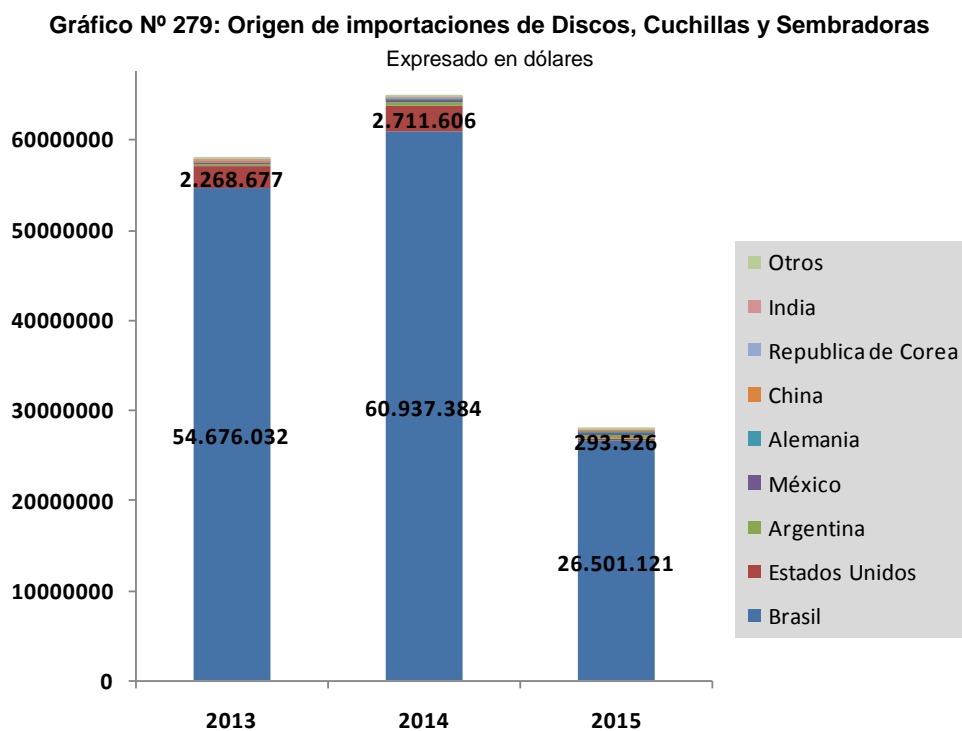
Gráfico N° 278: Origen de importaciones paraguayas de Discos, Cuchillas y Sembradoras

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Paraguay ha pasado de importar 54,6 millones de dólares de Brasil en concepto de Discos, Cuchillas y Sembradoras en 2013 a 26,5 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Estados Unidos también se han visto reducidos en 2 millones de dólares de 2013 a 2015.



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

Ambiente de negocios

Competitividad

El Foro Económico Mundial publica anualmente el Índice de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés) por el cual mide un conjunto de factores considerados incidentes en la competitividad de los países al presente y a mediano plazo. Se analizan doce variables: Instituciones, Infraestructura, Entorno macroeconómico, Salud y educación primaria, Educación superior y formación, Eficiencia del mercado de bienes, Eficiencia del mercado laboral, Desarrollo del mercado financiero, Preparación tecnológica, Tamaño del mercado, Sofisticación en materia de negocios e Innovación.

Tabla Nº 8: Evolución en el ICG PARAGUAY 2010-2017

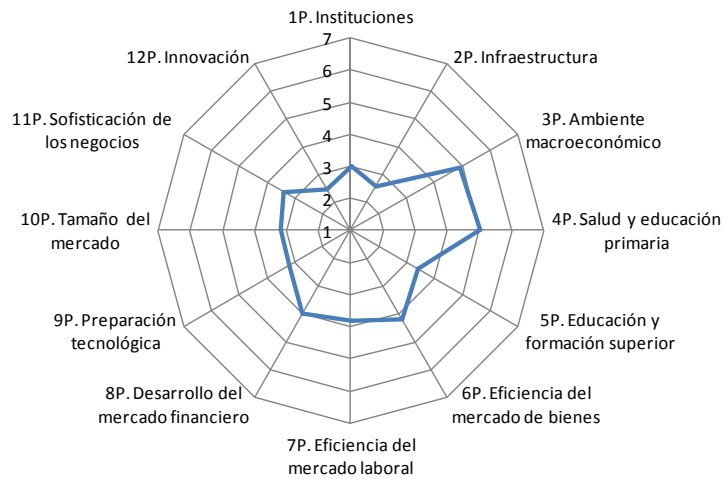
	Escala 1-7						
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	120/139	122/142	116/144	119/148	120/144	118/140	118/138
Valor	3,49	3,53	3,67	3,61	3,59	3,60	3,65

Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Evolutivamente Paraguay está obteniendo mejoras en su competitividad aunque aún se encuentra lejos de una buena posición en comparación con el resto del mundo. Sus valores en materia de competitividad son bajos en varias de las variables con excepción en lo que refiere a Salud y educación primaria (5), Ambiente macroeconómico (4.9), Eficiencia del mercado de bienes (4,2) y Desarrollo del mercado financiero (4).

Gráfico Nº 280: Valores de los pilares del ICG PARAGUAY 2016-2017

Escala 1-7(mejor)



Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Transparencia

El Índice de Transparencia clasifica a los países puntuándolos de 0 (percepción de altos niveles de corrupción) a 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción) en función de la percepción de corrupción del sector público que tienen sus habitantes. En el último informe Paraguay se posicionó en el Nº 123 del ranking mundial con 30 puntos, tres más que en 2015, mostrando un aumento en la percepción de corrupción en el sector público por parte de empresarios y analistas del país.

Tabla N° 9: Evolución en el Índice de Transparencia PARAGUAY

Calificación de 0- 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción)

Ranking 2015	2012	2013	2014	2015	2016
123/176	25	24	24	27	30

Fuente: IERAL sobre datos de Transparency International

Facilidad de Negocios

De acuerdo al Índice Doing Business que evalúa la facilidad para hacer negocios en una economía, Paraguay se encuentra en la posición N° 102 de un total de 190 países, con una puntuación de Distancia a la Frontera (DAF) de 59,10 que significa que se encuentra a una distancia de 40 puntos porcentuales de la frontera determinada por el mejor desempeño entre todas las economías a través del tiempo. Según estimaciones para el 2017 esta distancia se achicará por centésimas. Respecto al comportamiento diferenciado de las variables que componen el índice, Paraguay a nivel global presentó bajo desempeño en Pago de Impuestos y estuvo mejor posicionada en Manejo de permisos de construcción. En comparación al 2016 se estima que Paraguay ocupara una posición más desfavorable en relación al Comercio Transfronterizo aunque su valor DAF mejorará 3,66 puntos porcentuales.

Tabla N° 10: Doing Business PARAGUAY 2016-2017

Variables – Ranking y DAF

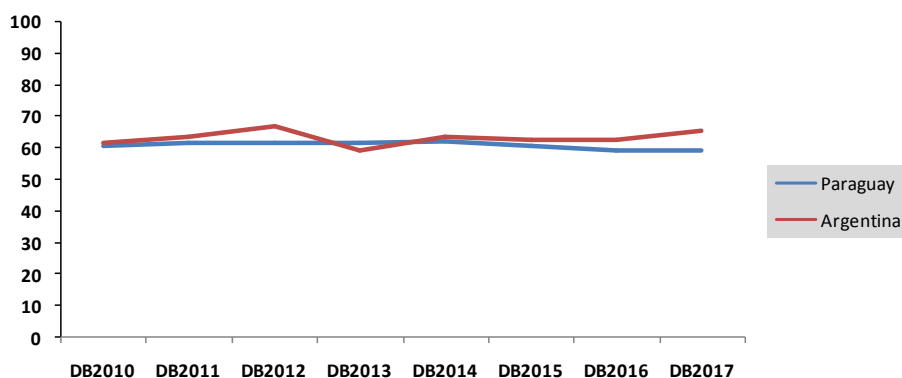
Temas	DB2016	DB 2017	DB2016 DAF	DB 2017 DAF
Global	102	106	59,10	59,03
Apertura de un negocio	133	143	77,52	77,53
Manejo de permisos de construcción	55	56	73,63	73,70
Obtención de electricidad	98	102	67,11	67,12
Registro de propiedades	75	76	66,11	66,12
Obtención de crédito	78	101	50	45
Protección de los inversionistas minoritarios	136	137	41,67	41,67
Pago de impuestos	153	153	54,64	54,64
Comercio transfronterizo	129	116	60,37	64,03
Cumplimiento de contratos	74	74	59,77	59,77
Resolución de insolvencia	102	102	40,18	40,70

Fuente: IERAL sobre la base de Doing Business

En comparación a Argentina, Paraguay siempre obtuvo valores menores con excepción de 2013; sin embargo al año siguiente Argentina volvió a superarlo y alcanza desde entonces mejores resultados que Paraguay con una diferencia de seis puntos aproximadamente.

Gráfico N° 281: Evolución del DB – DAF Paraguay - Argentina

Escala 0 al 100 (mejor desempeño mundial)



Fuente: IERAL en base a datos del Doing Business

Acceso al mercado

Logística²⁶

Según el Informe de la Secretaría de la OMC (2011), debido a su condición de país sin litoral, a la elevada distancia promedio que lo separa de los puertos marítimos más cercanos y a las deficiencias en su infraestructura de transporte; Paraguay enfrenta uno de los más altos costos de transporte en América Latina. Un estudio realizado en 2006 encontró que los sobrecostos debidos al transporte ascendían a 327 millones de dólares, es decir, alrededor de un 4 % del PIB. Debilidades en el marco normativo e institucional y la falta de coordinación de las políticas de los diversos modos de transporte dentro de una política integrada han sido identificadas como otros de los factores que afectan el desempeño del sector.

En lo que respecta al transporte fluvial, éste juega un papel importante en la economía paraguaya, ya que más de un 70 % del volumen del comercio exterior del país se transporta por esta vía, principalmente a través de los ríos Paraguay y Paraná. Hay 3.100 km. de vías navegables aunque no todos se encuentran disponibles a lo largo del año y existen más de 80 puertos y desembarcaderos fluviales, tanto públicos como privados, de los cuales aproximadamente la mitad están habilitados para realizar operaciones de comercio exterior. Entre las principales terminales portuarias estatales se encuentran: Asunción, el puerto de PETROPAR en Villa Elisa, ACEPAR en Villa Hayes, Villeta y Pilar. Los puertos privados suman más de 35, entre los principales figuran el Gical-San

²⁶Fuente: Examen de las Políticas Comerciales – Informe de la Secretaría – OMC (2011)

Antonio, Fénix, Caacupemi, Terport y Uniport. Dada su mediterraneidad, Paraguay utiliza depósitos y puertos francos en varios puertos marítimos de la región para embarcar y desembarcar sus exportaciones e importaciones que son transportadas por vía fluvial desde y hasta los puertos paraguayos. Estos depósitos francos se encuentran en la Argentina (Buenos Aires y Rosario), el Brasil (Rio Grande do Sul, Paranagua y Santos), Chile (Antofagasta e Iquique) y el Uruguay (Montevideo y Nueva Palmira). De acuerdo con las autoridades de la Administración Nacional de Navegación y Puertos (ANNP), el costo del transporte por vía fluvial hasta los puntos de acceso a los mercados internacionales es de 14 dólares por tonelada, es decir, entre dos y cuatro veces inferior al transporte terrestre.

La ANNP es una empresa del Estado que como autoridad portuaria administra 13 terminales portuarias y más de 30 puertos menores. En 2004-07, la ANNP realizó inversiones en infraestructura en pasos de frontera y puertos fluviales por cerca de Gs 21.890 millones. El Decreto N° 12.297 de 9 de junio de 2008 modificó las tarifas aplicadas por la ANNP por los servicios prestados en los puertos públicos. A fines de 2010, la ANNP estaba trabajando en un proyecto para actualizar y modernizar sus tarifas a fin de hacerlas más competitivas. Con objeto de remediar la insuficiencia de la infraestructura portuaria, el Paraguay ha promovido la creación de puertos privados mediante la promulgación de la Ley N° 419/94 que estableció el régimen para la construcción y funcionamiento de puertos privados y el Decreto N° 14.402/2001 que designó a la DMM como organismo encargado de aplicar dicha ley. Como resultado de estas medidas, se han creado alrededor de 20 terminales portuarias privadas, las cuales transfieren un 85 % del tráfico de mercancías en contenedores. Conforme a la Ley N° 419/94 los puertos privados pueden fijar libremente las tarifas por la prestación de sus servicios.

En cuanto al transporte terrestre, la entidad reguladora del transporte de cargas y pasajeros es la Dirección Nacional de Transporte (DINATRA), entidad descentralizada creada por la Ley N° 1.590/00. Paraguay es signatario del Convenio sobre Transporte Internacional Terrestre con Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Perú y Uruguay, que consagra los principios de bilateralidad y reciprocidad en la prestación de los servicios regulares y ocasionales de transporte de cargas y pasajeros entre los países partes. El transporte terrestre en Paraguay reposa básicamente sobre el sistema

carretero. Según la CEPAL, el 70 % del movimiento de cargas del país utiliza esta modalidad. La estructura vial carretera cuenta con una extensión de 31.729 km. de caminos; de los cuales el 13,6 % se encuentra asfaltado, lo que corresponde a 10,7 km. de carretera asfaltada por cada 1.000 km². El transporte ferroviario cuenta con una línea de 376 km. que conecta Asunción con Encarnación. Según la Dirección General de Estadísticas, Encuestas, y Censos, en 2008 se movilizaron 344.000 toneladas de mercaderías por el sistema ferroviario, tanto de importación como de exportación. Uno de los principales proyectos de infraestructura de interés para Paraguay es la conexión interoceánica de los ferrocarriles de la región para facilitar la salida de sus productos hacia los puertos del Pacífico y del Atlántico. Mediante este proyecto se busca integrar al Paraguay al corredor Paranagua (Brasil)-Antofagasta (Chile), para lo que se requiere la conexión entre Puente Franco (Paraguay)-Foz de Iguazú (Brasil) mediante la creación de una nueva línea ferroviaria desde Puente Franco hasta Encarnación (Paraguay), que se uniría a la existente interconexión Encarnación (Paraguay)-Posadas (Argentina).

En lo que respecta al Índice de Desempeño Logístico, según el informe de 2016 Paraguay presenta valores bajos pero similares al promedio de la región. El valor más bajo lo obtuvo en la Capacidad de seguimiento y rastreo de los envíos, y el mejor puntaje en Puntualidad del transporte de carga.

Tabla N° 11: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico 2016

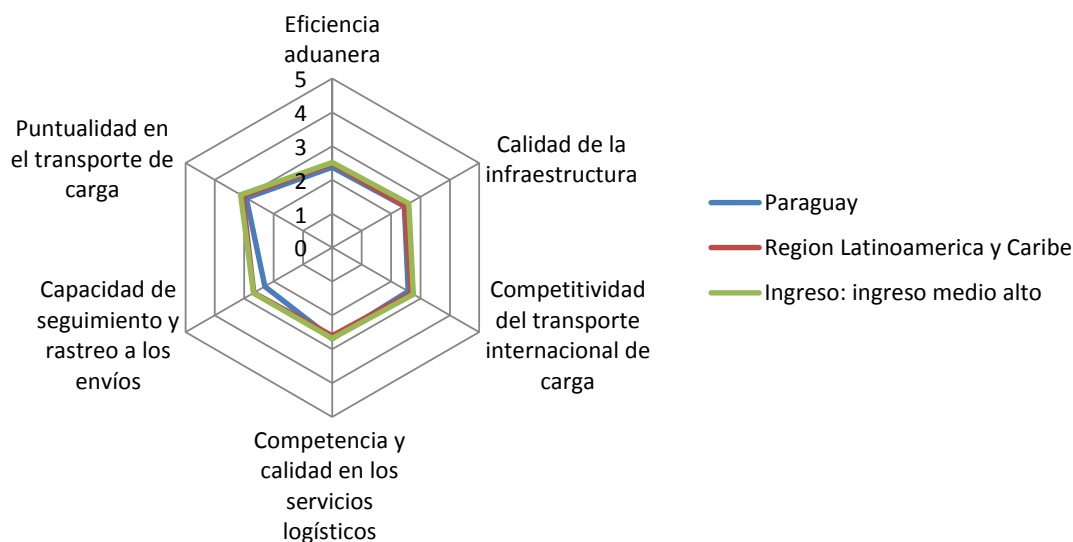
Escala 0-5

Índice de Desempeño Logístico	Paraguay	Región Latinoamérica y Caribe	Ingreso: ingreso medio alto
Ranking	101/160	---	---
Puntaje	2,56	2,66	2,73
Eficiencia aduanera	2,38	2,48	2,52
Calidad de la infraestructura	2,45	2,46	2,6
Competitividad del transporte internacional de carga	2,58	2,69	2,76
Competencia y calidad en los servicios logísticos	2,69	2,6	2,68
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	2,3	2,67	2,68
Puntualidad en el transporte de carga	2,93	3,05	3,12

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial

Gráfico N° 282: Indicadores del Desempeño Logístico PARAGUAY 2016

Escala 0-5



Fuente: IERAL sobre datos del Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial

Indicadores del Comercio transfronterizo

Según la variable Comercio Transfronterizo, parte componente del Índice Doing Business, que mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados con la documentación y los controles transfronterizos; Paraguay se encuentra dentro de los valores promedio de la región en materia de costos y tiempos en lo que respecta al proceso de cumplimiento transfronterizo pero por debajo de los puntajes de la región en costos y tiempos relativos al cumplimiento documental.

Tabla N° 12: Indicadores de Comercio transfronterizo – Doing Business

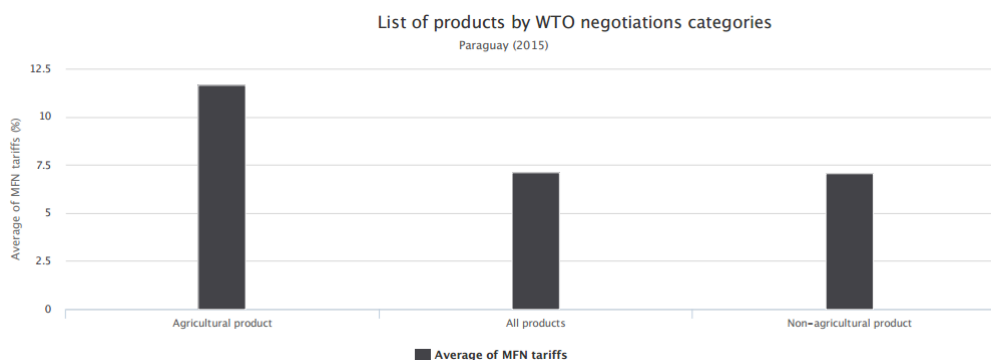
Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

Comercio Transfronterizo Importación		Paraguay	América Latina y Caribe	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	48	65	9	60
	Costo	500	685	115	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	36	83	4	192
	Costo	135	120	26	120

Fuente: IERAL sobre datos del Doing Business

Restricciones y aranceles

Gráfico N° 283: Paraguay - Tarifa promedio por grupo de productos



Fuente: ITC – Market Acces Map

Tabla N° 13: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2015 (%)

	<u>Argentina</u>	<u>Botswana</u>	<u>Sudáfrica</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Paraguay</u>
Agrícolas	13.28	18.29	18.01	12.15	11.65
Todos	11.83	6.88	7.25	8.6	7.09
No agrícolas	12.35	6.08	6.56	8.74	7.05

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Procedimiento de importación²⁷

La Dirección Nacional de Aduanas (DNA) es el ente responsable de la implementación y supervisión de los procedimientos de importación. Los procedimientos aduaneros se encuentran codificados en el Código Aduanero, Ley N° 2.422 (2004), en vigor desde el 11 de enero de 2005 y en su Reglamento, el Decreto N° 4.672/05. De acuerdo con el Código Aduanero, todos los importadores deben registrarse ante la DNA. Los importadores que han inscrito sus empresas a través del sistema informático SOFÍA están exonerados de este requisito. Para registrarse, las empresas importadoras deben estar inscritas en el registro de comercio y haber obtenido una matrícula de comerciante. Las importaciones efectuadas bajo la maquila u otros regímenes especiales, se someten a procedimientos de registro simplificados.

Para el desaduanamiento se requiere por lo general (salvo en ciertos casos establecidos en el Código Aduanero) la intervención de un despachante de aduana, el cual está

²⁷ Fuente: Examen de las Políticas Comerciales – Informe de la Secretaría – OMC (2011)

autorizado a efectuar pagos de derechos de aduana y otras cargas. El despacho de aduana es automatizado y se realiza a través del sistema informático SOFIA, el cual interactúa en forma directa con sus usuarios: los despachantes de aduana, las empresas de transporte, depositarios, funcionarios de aduana, y organismos vinculados al comercio exterior. El sistema SOFIA permite la conexión de los despachantes de aduana o de los agentes de transporte para la formulación de sus despachos de importación/exportación o manifiestos desde sus propias oficinas o a través de los centros públicos habilitados para el efecto. Con el uso del sistema SOFIA, el despachante llega a la aduana para realizar la presentación del despacho, la verificación documental y/o física y el posterior retiro de las mercaderías, conforme al canal selectivo asignado por el sistema. La liquidación de los tributos aplicables a la importación son efectuados electrónicamente por el Sistema SOFIA. El pago de los tributos es realizado exclusivamente por medio de depósito en un banco de plaza. El despacho de aduana requiere la presentación de una declaración de llegada, complementada por la factura comercial, el conocimiento de embarque, la guía aérea (o carta de porte), además de documentaciones especiales según el tipo de mercadería, y certificado de origen si fuera necesario. Para todas las importaciones de valor superior a 500 dólares estadounidenses se requiere una declaración de valor. La mercancía que goce de preferencias arancelarias requiere un certificado de origen para beneficiarse de las mismas.

En agosto de 2010, los países miembros del MERCOSUR acordaron en San Juan, Argentina, el texto final de un Código Marco Aduanero del MERCOSUR. A noviembre de 2010, el Paraguay aún no había ratificado este Código. Asimismo, la introducción de un documento aduanero único (DUAM) a nivel del MERCOSUR se viene debatiendo desde hace varios años, pero aún no se ha adoptado. Para facilitar el comercio intrazona dentro del MERCOSUR, se han aprobado normas tendientes al establecimiento de mecanismos en esta dirección, como la Resolución GMC N° 21/05 "Mecanismo para la Facilitación del Comercio Intrazona" y la Resolución GMC N° 02/09 "Procedimiento Simplificado de Despacho Aduanero en el Comercio Intra-MERCOSUR".

Desde julio de 2010, se encuentra operativa la Ventanilla Única de Importaciones (VUI), la cual tiene como objetivo transparentar y dinamizar las operaciones de comercio exterior. La implementación completa de la VUI permite realizar los

despachos de compra externa por vía electrónica. Por ejemplo, para la importación de materia prima e insumos, el número de trámites se redujo de 22 a 3, y el tiempo de tramitación, de 72 a 2 horas. 22.

Por otro lado, la DNA ha implementado un Sistema de Gestión de la Calidad logrando la certificación bajo la Norma ISO 9001/2000 de varios procesos como: el despacho de importación; el despacho de exportación, el ingreso a depósito, el despacho de importación desde depósito aduanero, y el despacho de reexportación desde depósito aduanero. Asimismo, se ha certificado bajo dicha norma a 14 administraciones aduaneras. Las autoridades consideran que, como consecuencia de la certificación y de la implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad se han obtenido logros importantes, como: la disminución de la burocracia en los trámites; el aumento de la transparencia en las gestiones; la reducción de tiempo en los trámites; la disminución del contacto del funcionario con los usuarios; la estandarización de procesos; y la centralización de trámites en un lugar. Las autoridades indicaron también que se han realizado progresos en la lucha contra el contrabando y la subfacturación.

Enlaces útiles

Ministerio de Hacienda

Chile 252 - Asunción

Tel: +595-21 440-010 al 17

Sitio Web: www.hacienda.gov.py

Red de Inversiones y Exportaciones

Sitio Web: www.rediex.gov.py

Dirección Nacional de Aduanas

Tel: (595 21) 416.2100

Sitio Web: www.aduana.gov.py

Banco Central del Paraguay

Sitio Web: www.bcp.gov.py

Ministerio de Industria y Comercio

Sitio Web: www.mic.gov.py/mic/site/inicio.php

Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay

Sitio Web: www.ccp Paraguay.com.py

Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos

Sitio Web: www.dgeec.gov.py

Representaciones diplomáticas

Representaciones de Argentina en Paraguay

Embajada en Asunción

Embajador Eduardo Antonio Zuain

Av. España y Av. Perú

E-mail: epara@cancilleria.gob.ar

Tel.: 00 595 21 212 320 // 00 595 21 212 324

Jefe de Sección Económica y Comercial: María Sandra Winkler

Consulado General Argentino en Asunción

Cónsul General: Alejandro Herrero

Av. Aviadores del Chaco 2351 esquina Campos Cervera.

Tel.:(+595) (21) 608-760 / 608-802

E-mail: casun@cancilleria.gob.ar

Sitio web: www.casun.mrecic.gob.ar

Consulado General Argentino en Encarnación

Cónsul General: Ricardo José Zuberbühler

Artigas 960

Tel: (+595) (71) 201-066 / 201-067

E-mail: cenca@cancilleria.gob.ar

Sitio Web: www.cenca.cancilleria.gob.ar

Consulado General Argentino en Ciudad del Este

Cónsul General: Raúl Alejandro Sosa

Boquerón c/ Adrián Jara – Edificio China 7º piso.

Tel: (+595) (61) 500-945 / 500-960 / 500-638

E-mail: ccest@cancilleria.gob.ar
Sitio Web: www.ccest.cancilleria.gov.ar

Representaciones de Paraguay en Argentina

Embajada en Buenos Aires

Embajador Federico Alberto González Franco
Las Heras 2545 (C1425ASC) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
E- mail: gabinete@paraguay.int.ar; secretaria@paraguay.int.ar;
argentinaembaparsc@mre.gov.py
Tel.: +54(11)4802-3826 // +54(11)4802-3432

Consulado General de Paraguay en Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Cónsul General Edilberto Vicente Cantero Escurra
Viamonte 1851 (1051) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Sitio web: www.mre.gov.py/congralparbares
E-mail: barescongralpar@mre.gov.py
Tel: +54(11)4812-0571// +54(11)4814-4803

Sección Consular de Paraguay en Córdoba (Córdoba)

Cónsul D. Carlos Alberto Gamarra
Urquiza N° 26 c/ Deán Funes
Sitio Web: <http://www.consulparcordoba.com/>
E- mail: cordobaconsulpar@mre.gov.py
Tel.: +54(351)424 5265

Ferías²⁸

EXPOFERIA INTERNACIONAL DE GANADERIA, INDUSTRIA, AGRICULTURA, COMERCIO Y SERVICIOS

Organiza: Asociación Rural del Paraguay y la Unión Industrial Paraguaya
Tel. :(595) 21 - 754 180/ 754 16
E-mail: rpp@expo.org.py
Sitio web: www.expo.org.py

EXPO REGIONAL CANIDEYU

Organiza: Asociación Rural de Paraguay

²⁸ Fuente: Argentina Trade Net

Tel. :(595) 471 - 237 535

E-mail: contacto@expocanindeyu.com.py

Sitio web: www.expocanindeyu.com.py

EXPO CURUGUATY

Organiza: Asociación de Productores Agropecuarios de Canindeyú

Tel.: (595) 21 - 209 139

AGRO SHOW COPRONAR

Organiza: COPRONAR LDTA.

Tel.: (595) 676 - 320210

E-mail: agroshow@agroshow.com.py

Sitio web: www.agroshow.com.py

EXPO RODEO NEULAND

Organiza: Cooperativa Multiactiva Neuland Ltda.

Tel. :(595) 971 - 700535

E-mail: administracion@neuland.com.py

Sitio web: www.neuland.com.py/rodeo

EXPO AMAMBAY

Feria Internacional de Ganadería, Industria, Agricultura, Comercio y Servicios de Agro Negocios

Tel.: (595) 336 - 272318

E-mail: info@expoamanbay.com.py

Sitio web: expoamambay.org

AGRODINAMICA

Organiza: Cooperativa Colonias Unidas Ltda.

Tel.: (595) 717 - 20 251 int. 136

E-mail: agropecuario@colonias.com.py

Sitio web: www.agrodinamica.com.py

EXPO NORTE

Tel: (595) 331 - 242 234

E-mail: info@exponorte.org

Sitio web: www.exponorte.org

EXPO AMAMBAY

Organiza: Asociación Rural del Paraguay, Filial Amambay

Tel.: (595) 336 - 272 318

E-mail: 000@expoamambay.org

Sitio web: <http://expoamambay.org/>

VI.3.3. SUDÁFRICA

Datos Básicos²⁹

Nombre Oficial: República de Sudáfrica

Capital: Pretoria (capital administrativa); Ciudad del Cabo (capital legislativa); Bloemfontein (capital judicial)

Superficie: 1.219.090 km²

Límites: Al noroeste con Namibia, al norte con Botswana y Zimbabwe y al este con Mozambique y Swazilandia. Al interior del territorio se encuentra enclavado el pequeño reino de Lesotho. Su margen exterior limita con el Océano Atlántico y con el Océano Índico, sumando un total de 2.945 km aproximadamente.

Población (millones de habitantes): 54.956.920 (2015) con un crecimiento anual de 1,65% (2015)

Densidad poblacional: 45,3 hab/km² (2015)

Lengua oficial: Los idiomas oficiales constitucionalmente definidos son: inglés, afrikaans, isixhosa, isizulu, setswana, sesotho, sepedi, siswati, sitsonga, isindebele y tshivenda. En la actualidad el inglés está desplazando cada vez más al afrikaans como lengua vehicular

Religión: Existe libertad de credo. Las iglesias cristianas (casi un 80% de la población) con mayor implantación son la Iglesia Reformada Holandesa, la Anglicana, la Católica Romana, la Metodista, la Presbiteriana e iglesias locales, como la Iglesia de Sión. También cuentan con comunidades practicantes el judaísmo ortodoxo y reformado (1%), la religión musulmana (1,5%) o el hinduismo (1,2%).

Forma de Estado: República Parlamentaria

Unidad monetaria: Rand sudafricano

Geografía: El clima es principalmente árido y subtropical en la costa este (días soleados y noches frescas). Se caracteriza por una vasta meseta interior bordeada por

²⁹ Fuentes: Data Bank del Banco Mundial, World Factbook (CIA), Ficha País del MAEC (España)

escarpadas colinas y estrecha llanura costera. La superficie irrigada es de 16.700 km² según datos de 2012. Los principales riesgos naturales son sequías prolongadas y volcanismo. El terreno se eleva gradualmente de Oeste a Este hasta el sistema de Drakensberg. En el Oeste y Sur, la franja costera tiene suelo muy fértil donde se cultivan vid y cítricos. Hacia el interior se encuentran el Pequeño y el Gran Karroo (mesetas semidesérticas), que se prolongan al Norte en terrenos arenosos y, finalmente, el desierto de Kalahari. Desde el Drakensberg hacia el Índico el terreno desciende formando colinas y valles cubiertos de rica vegetación y cultivos tropicales, como la caña de azúcar. La costa es monótona y la única bahía natural es la de Saldanha. Los ríos más importantes (Orange, Vaal, Caledon, Limpopo, Olifants, Marico y Sand) no son navegables.

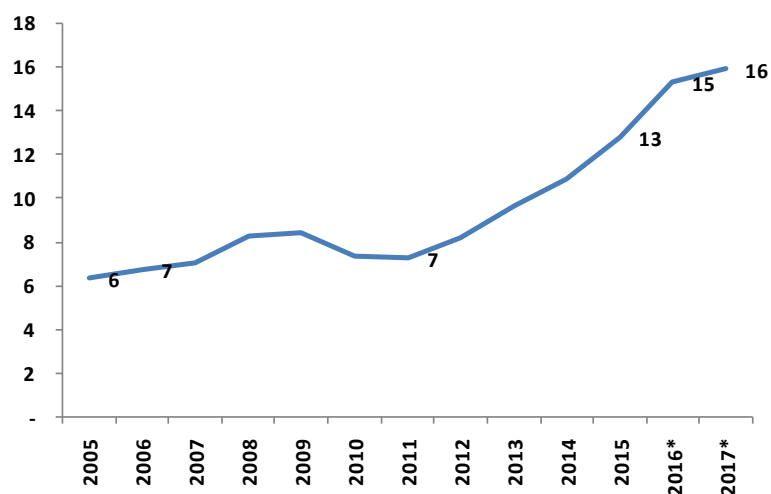
Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución de tipo de cambio nominal y real

De acuerdo a datos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal de la moneda sudafricana con respecto al dólar estadounidense ha crecido continuamente desde 6 a 16 rands sudafricanos por cada dólar en el periodo comprendido entre 2005 y 2015 inclusive; presentando un corto periodo de apreciación entre 2010 y 2011 seguido por una continua y acelerada depreciaciones del rand sudafricano. Según estimaciones de dicha fuente, en 2017 el tipo de cambio oscilará entre 16 y 17 rands por dólar.

Gráfico N° 284: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017)

Rands por cada dólar estadounidense

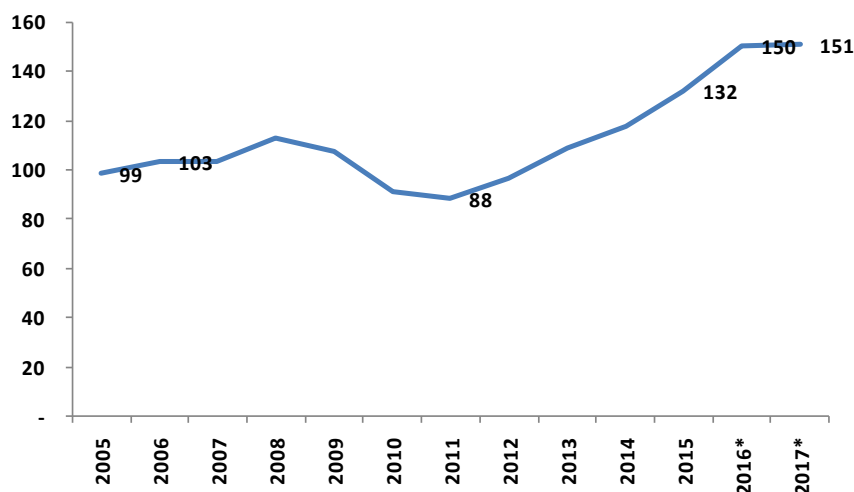


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha crecido de manera constante desde 2009, lo que implica incrementos en la competitividad local producidos principalmente por las continuas devaluaciones sudafricanas. Dicha evolución implica un encarecimiento en el precio de los bienes extranjeros para los habitantes de Sudáfrica.

Gráfico N° 285: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

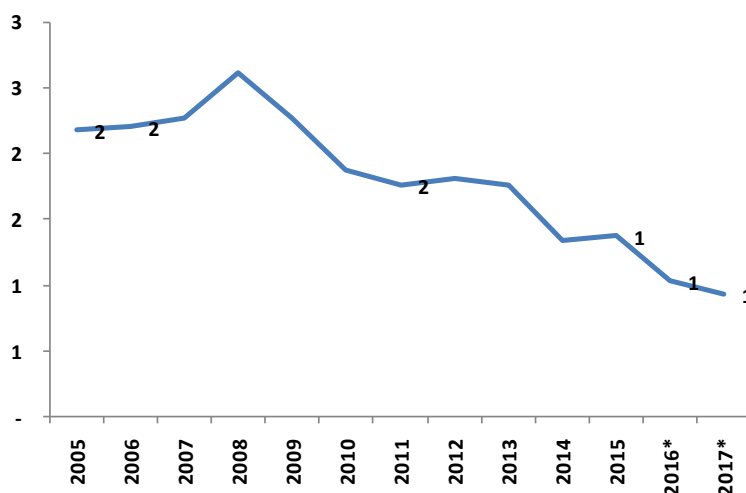


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta la evolución del tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino se puede observar una caída sustancial en el valor de la moneda argentina en Sudáfrica.

Gráfico N° 286: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017)

Rands por cada Peso Argentino

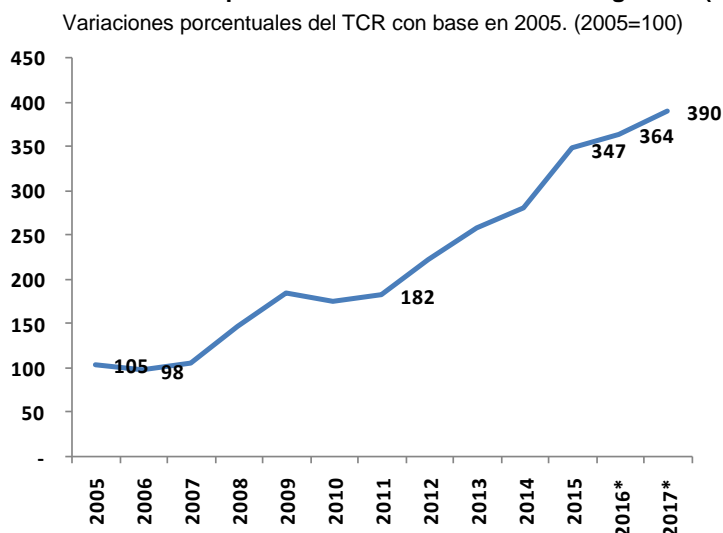


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, se observa un incremento constante del tipo de cambio real considerado, lo que implica un

encarecimiento en el precio de los bienes y servicios Argentinos para los Sudafricanos. Dicha evolución puede ser explicada por la significativa inflación argentina que revirtió el efecto devaluatorio en materia competitiva. Según estimaciones del FMI, dichas ventajas competitivas Sudafricanas continuarán creciendo en 2017.

Gráfico Nº 287: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)

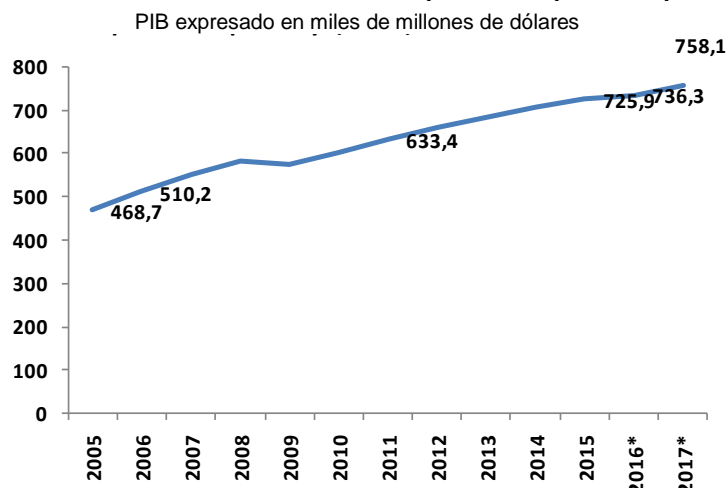


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional y estimaciones locales.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno sudafricano es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos períodos y países considerados. Tal como lo presenta el gráfico a continuación, el PBI de Sudáfrica ha crecido de manera constante en los últimos años, habiéndose incrementado 257,2 miles de millones de dólares desde 2005 hasta 2015.

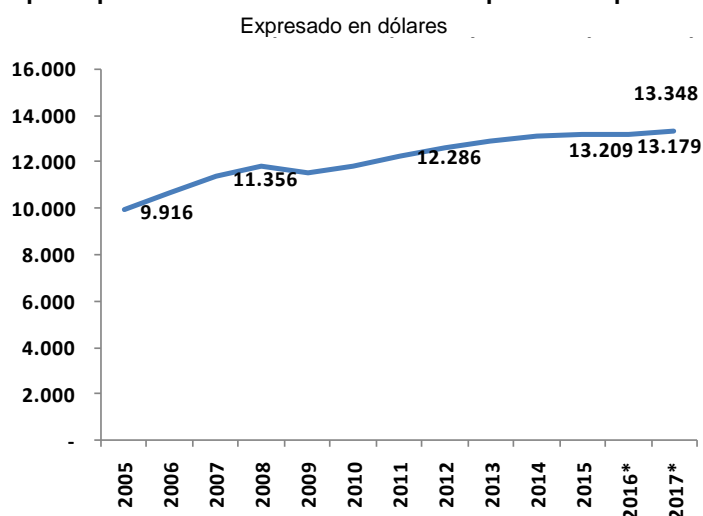
Gráfico N° 288: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último también se ha incrementado sustancialmente en los últimos 10 años, pasando de 9.916 a 13.209 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015.

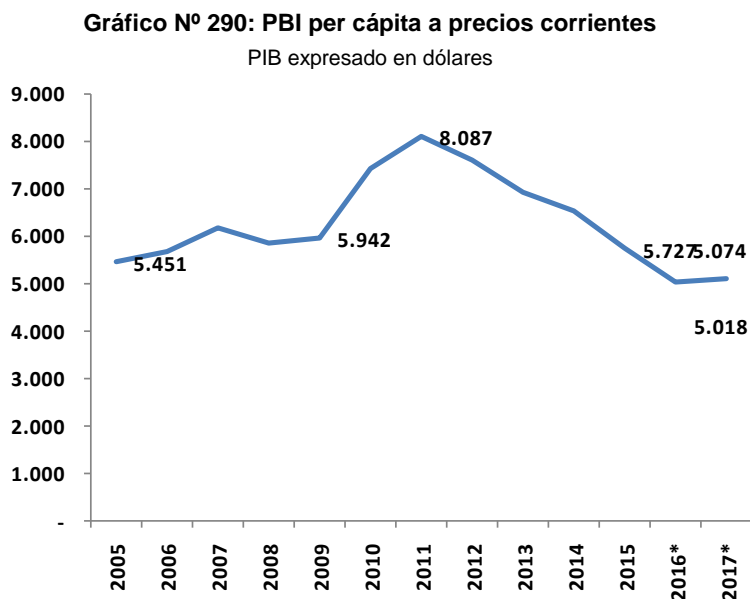
Gráfico N° 289: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

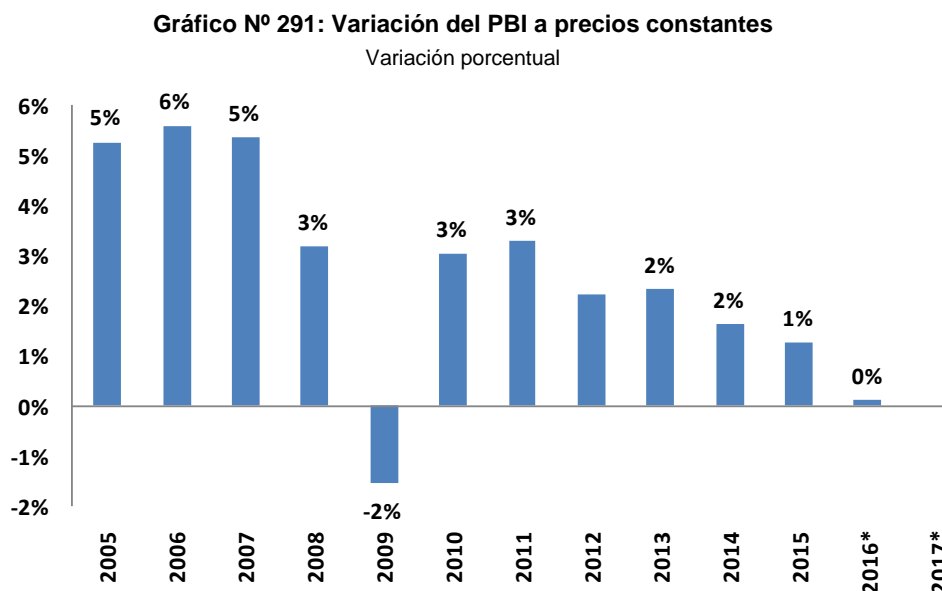
A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes cotizaciones del dólar al momento de la medición. En el caso de Sudáfrica, al tener en cuenta los precios corrientes puede observarse un valor máximo de 8.087 dólares per cápita en 2011, seguido por una caída continua hasta posicionarse en el 2015 en 5.727

dólares por habitante. Para 2016 y 2017, el FMI predice un PBI per cápita a precios corrientes similar, a grandes rasgos, que el observado en 2015.



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

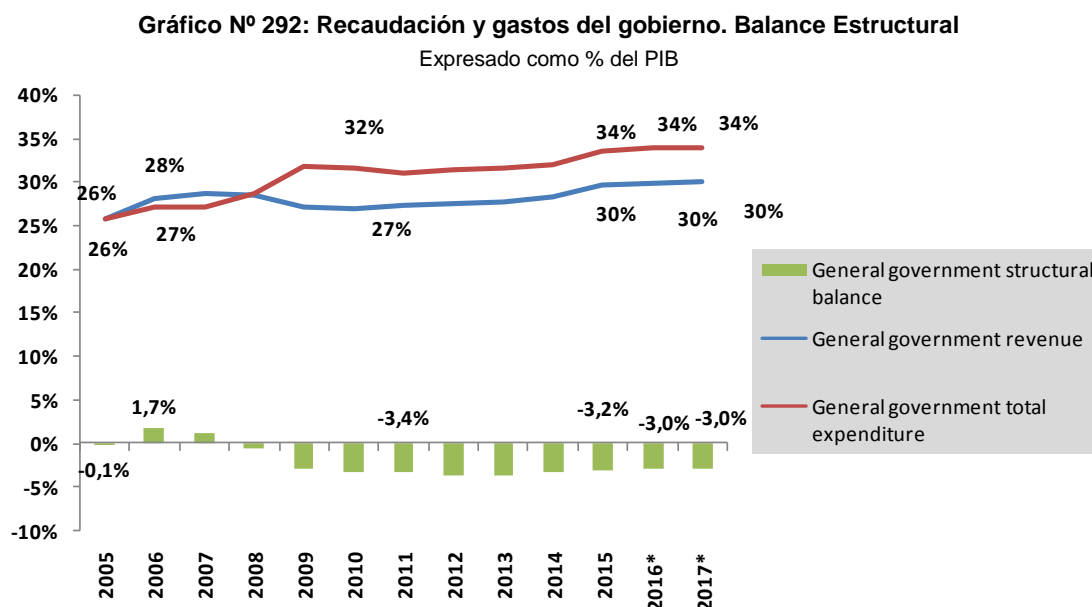
Se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento. Presentando crecimientos máximos en el periodo entre 2005 y 2007, seguido por un crecimiento promedio del 2% del PBI para el periodo comprendido entre 2008 y 2015.



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales, Sudáfrica ha gastado en mayor proporción del PBI que lo que ha recaudado desde comienzos del 2008, por lo que el balance estructural del gobierno se encuentra en déficit a partir de ese momento. Para 2017 se prevé un incremento del déficit fiscal de 3 puntos porcentual del PIB con respecto al valor asumido en 2016.



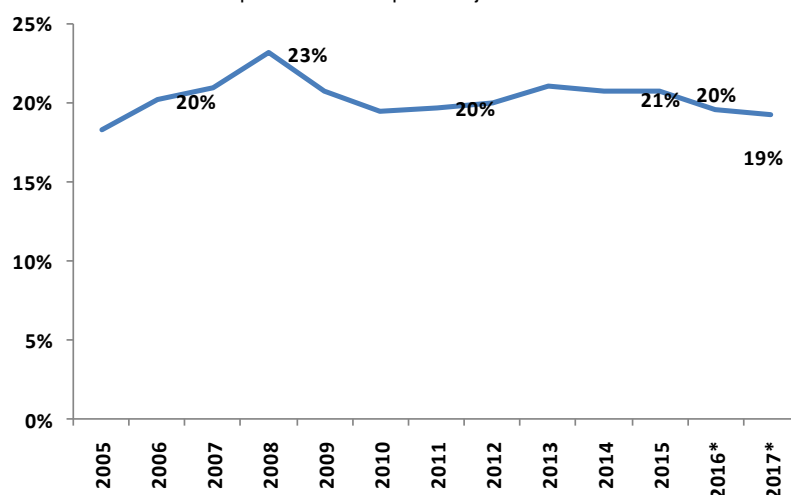
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Niveles de Inversión y Ahorro

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos en el país como porcentaje del PIB, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país se ha mantenido relativamente constante a lo largo del tiempo, oscilando entre 20 y 23 puntos porcentuales en los últimos diez años considerados.

Gráfico N° 293: Total de inversiones en el país

Expresadas como porcentaje del PIB

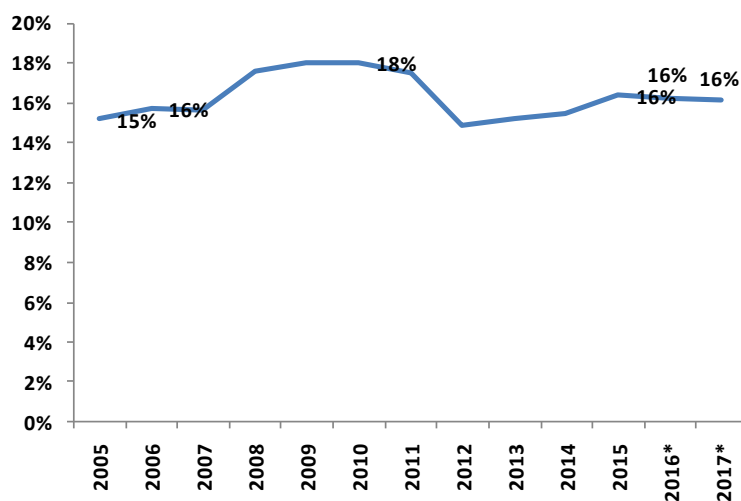


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI también se ha mantenido constante en el periodo analizado, oscilando en promedio entre 17 puntos porcentuales del PIB.

Gráfico N° 294: Nivel de Ahorro

Expresado como porcentaje del PIB



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

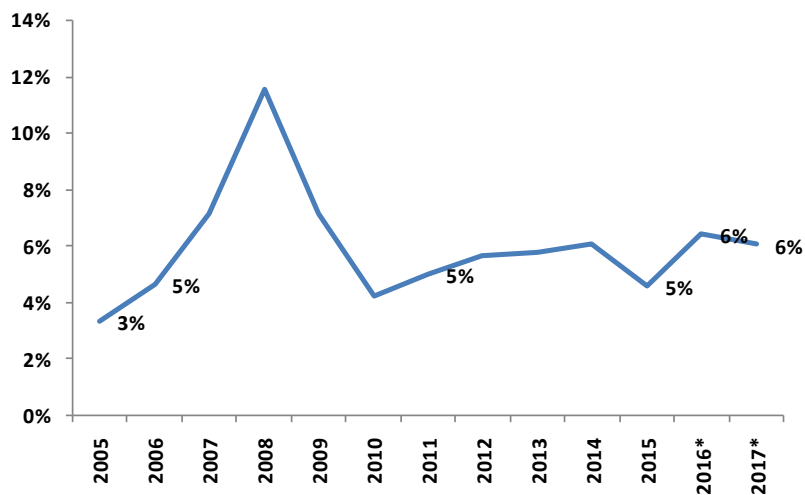
Inflación

Considerando la variación porcentual del nivel de precios, Sudáfrica ha presentado niveles de inflación crecientes en el primer periodo comprendido entre 2005 y 2008, alcanzando un máximo del 12%, seguido por un periodo de deflación entre el 2008 y el 2010. A partir de esa fecha la inflación se ha mantenido constante alrededor del 5%.

Para 2016 y 2017 el Fondo Monetario Internacional predijo un incremento del 6% en el nivel general de precios sudafricanos.

Gráfico N° 295: Nivel de Inflación

Variación %



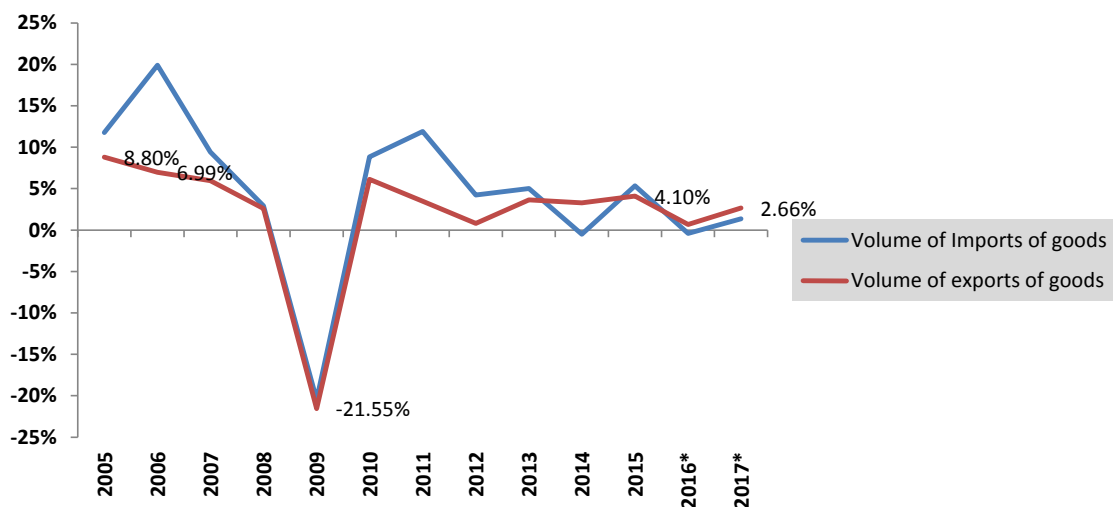
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

Teniendo en cuenta los valores predichos para 2017, tanto los montos importados como exportados se incrementarían un 2,66% aproximadamente, lo que indicaría, a priori, que la balanza comercial se mantendrá constante, similar al valor asumido en 2016.

Gráfico N° 296: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial

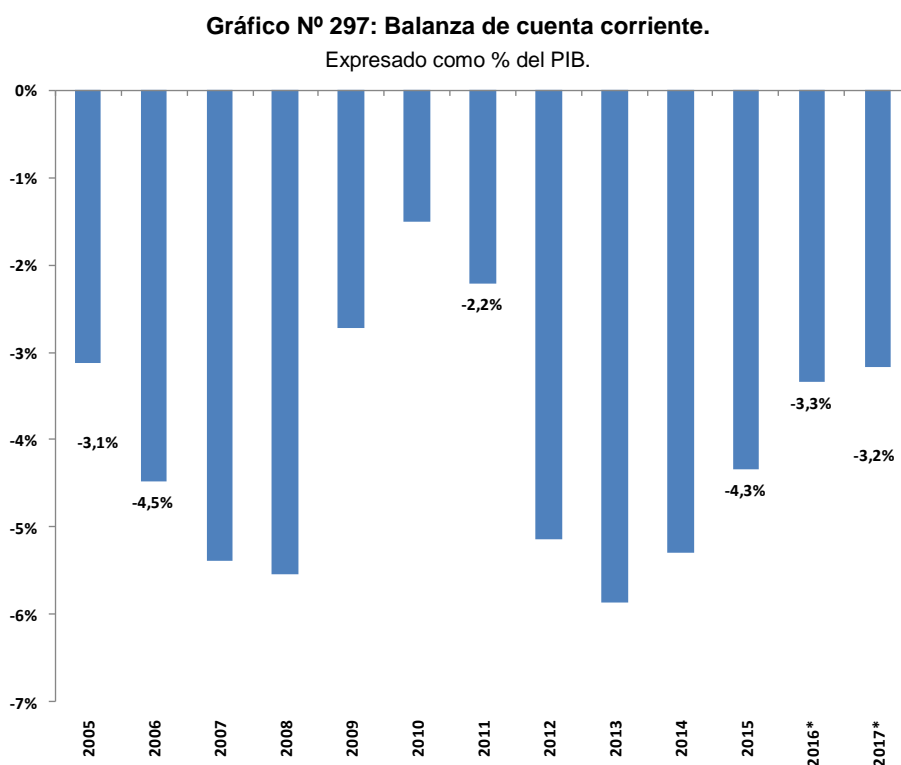
Expresado como variación porcentual



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa que en los últimos diez años, ésta ha decrecido continuamente presentando en 2016 una disminución récord de aproximadamente el 6% con respecto al valor promedio observado en 2014 y pronosticando para 2016 y 2017 un deterioro de -3,3% y -3,2% respectivamente.

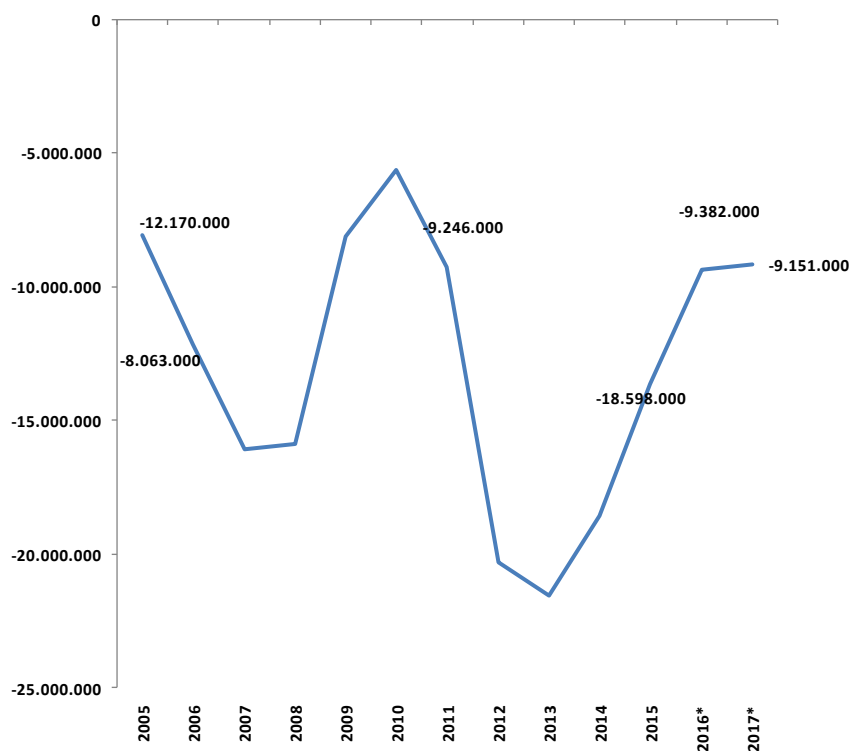


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

En términos nominales, en 2013 se presenta una balanza de cuenta corriente deficitaria récord de aproximadamente 21 millones de dólares, seguido de un periodo de recuperación que no alcanza para revertir la situación deficitaria acumulada en los últimos años. Para 2017 se prevé un saldo de balanza de cuenta corriente negativo de aproximadamente 9 millones de dólares.

Gráfico N° 298: Balanza de cuenta corriente

Expresado en dólares

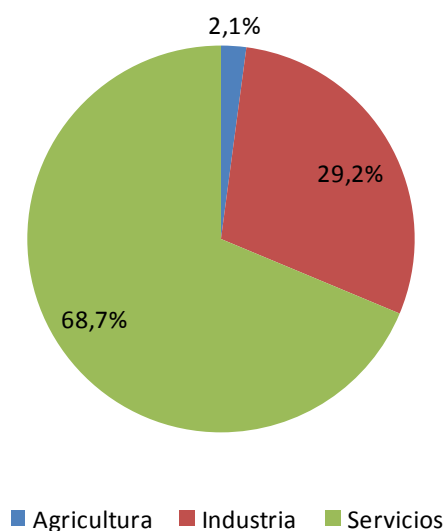


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Sudáfrica estaba compuesto un 68,7% por servicios, un 29,2% de productos industriales y el restante 2,1% por la producción agrícola ganadera.

Gráfico N° 299: Composición del PIB (estimación a 2016)



Fuente: World Fact Book actualizado al 12 de Enero de 2017

Productos destacados en el país

De acuerdo a la fuente consultada³⁰, en el sector industrial se destaca el procesamiento de alimentos y la producción de:

- minería
- montaje de automóviles
- metalúrgica
- maquinaria
- textiles
- hierro y acero
- químicos
- fertilizantes
- productos alimenticios
- reparación de buques comerciales

Por otro lado, en el sector agrícola ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de

- maíz
- trigo
- caña de azúcar
- frutas
- vegetales
- carne vacuna

³⁰ Fuente: The World Fact Book (Central Intelligence Agency). Última actualización 12 de Enero de 2017

- aves de corral
- carne ovina
- lana
- productos lácteos

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos sudafricanos exportados han sido:

- oro
- diamantes
- platino
- otros metales y minerales
- maquinaria y equipamiento

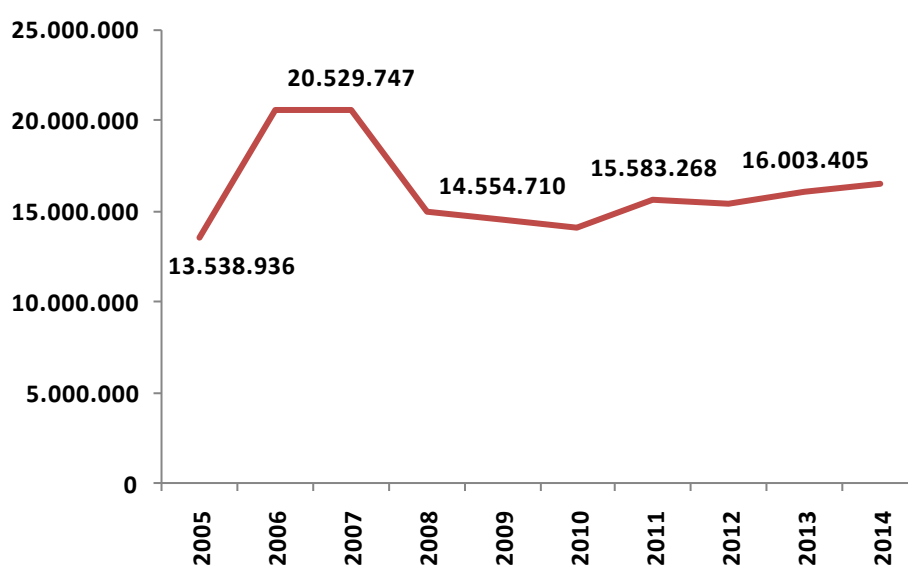
Mientras que los principales productos importados fueron:

- maquinaria y equipamiento
- químicos
- derivados del petróleo
- instrumentos científicos
- productos alimenticios

Sector Agrícola

Sudáfrica ha incrementado las toneladas producidas en los últimos diez años pasando de una producción anual de 13 millones de toneladas en 2005 a 16 millones en 2014.

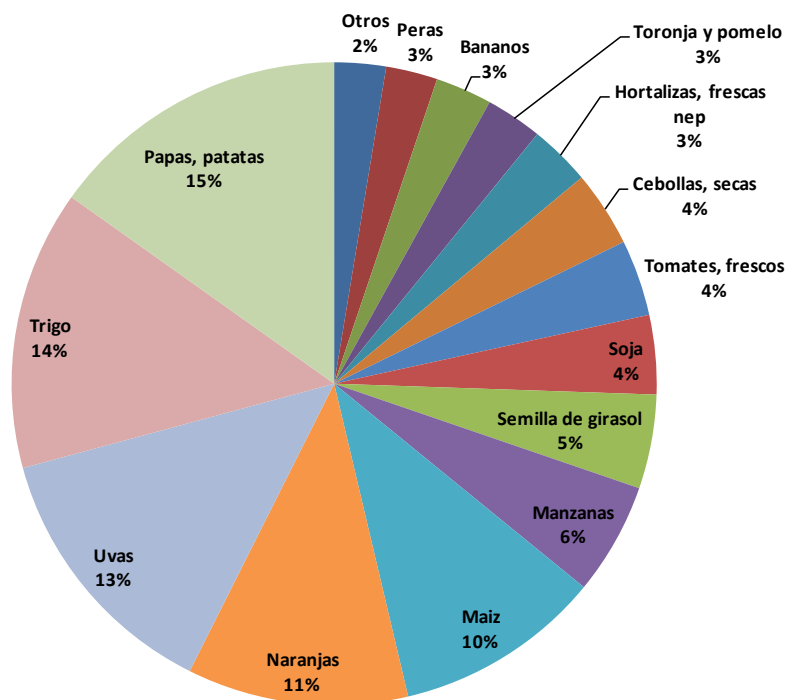
Gráfico N° 300: Evolución toneladas anuales producidas



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Para el caso sudafricano los cultivos se encuentran más diversificados ya que el 75% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en las papas y patatas, el trigo, las uvas, las naranjas, el maíz, las manzanas, la semilla de girasol y la soja.

Gráfico N° 301: Principales cultivos sudafricanos desde 2005 hasta 2014

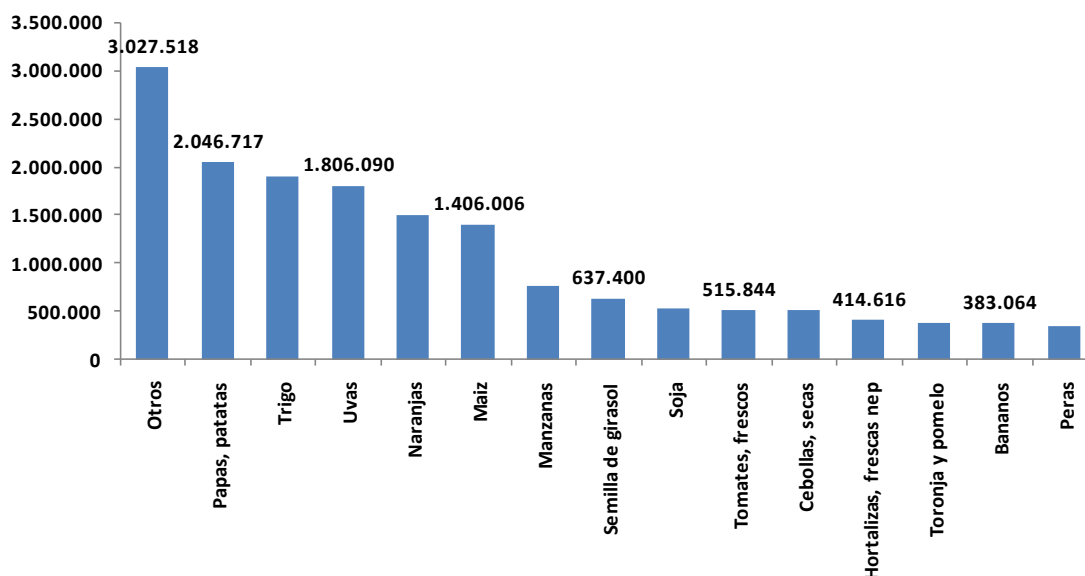


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido, en promedio, 2,04 millones de toneladas de papas y patatas al año, seguidas por 1,8 y 1,49 millones de toneladas anuales de uvas y naranjas respectivamente. Sudáfrica también se destacó en la producción de maíz con una producción anual promedio de 1,406 millones de toneladas.

Gráfico N° 302: Toneladas anuales de cultivos sudafricanos desde 2005 hasta 2014.

Expresado en toneladas

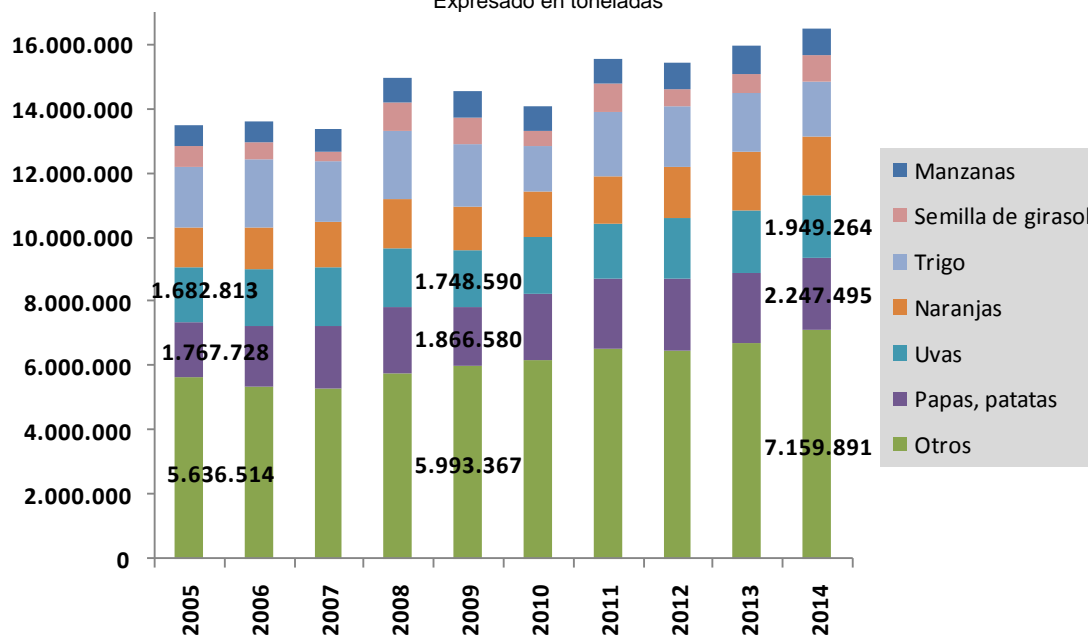


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años, las papas y las uvas han crecido levemente en el periodo considerado, ya que Sudáfrica ha pasado de producir 1,7 y 1,6 millones de toneladas de papas y uvas en 2005 a 2,2 y 1,9 millones respectivamente en 2014. El resto de los cultivos (los agregados en “Otros”) crecieron en relevancia en el último tiempo, pasando de producir 5,6 millones de toneladas en 2005 a 7,1 millones de toneladas en 2014.

Gráfico N° 303: Evolución toneladas anuales de cultivos sudafricanos

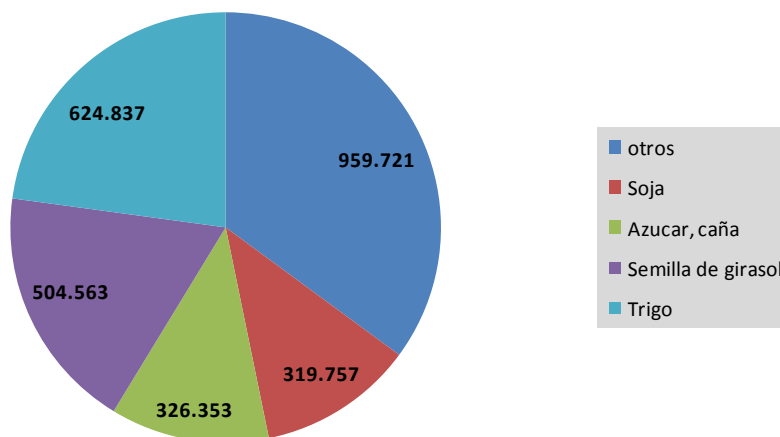
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción de trigo, girasol, caña de azúcar y soja; a las cuales fueron destinadas 624, 504, 326 y 319 mil hectáreas al año respectivamente.

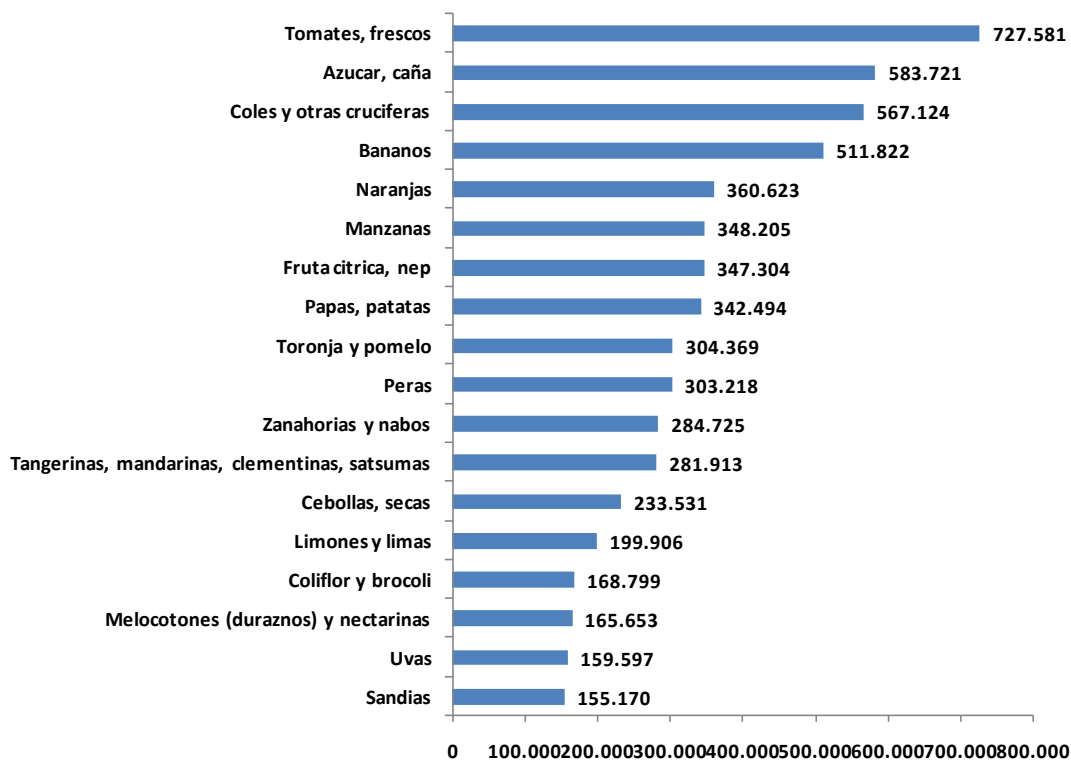
Gráfico N° 304: Hectáreas destinadas a los principales cultivos sudafricanos.



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta el rendimiento de los cultivos, medido como hectogramo por hectárea, para el caso de Sudáfrica se destaca el rendimiento de los tomates frescos (727 mil hg/ha), la caña de azúcar (583 mil hg/ha) y el de coles y las crucíferas (567 mil hg/ha).

Gráfico N° 305: Rendimiento de cultivos sudafricanos (Hg/Ha)

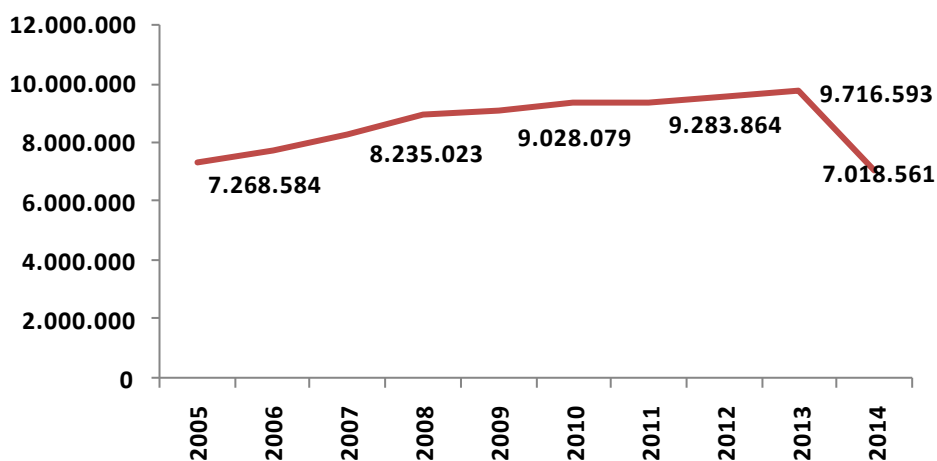


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera sudafricana se ha mantenido estable desde el 2005 al 2013 alrededor de 9 millones de toneladas al año. En 2014 se observa una caída en la producción hasta ubicarse en 7 millones de toneladas anuales.

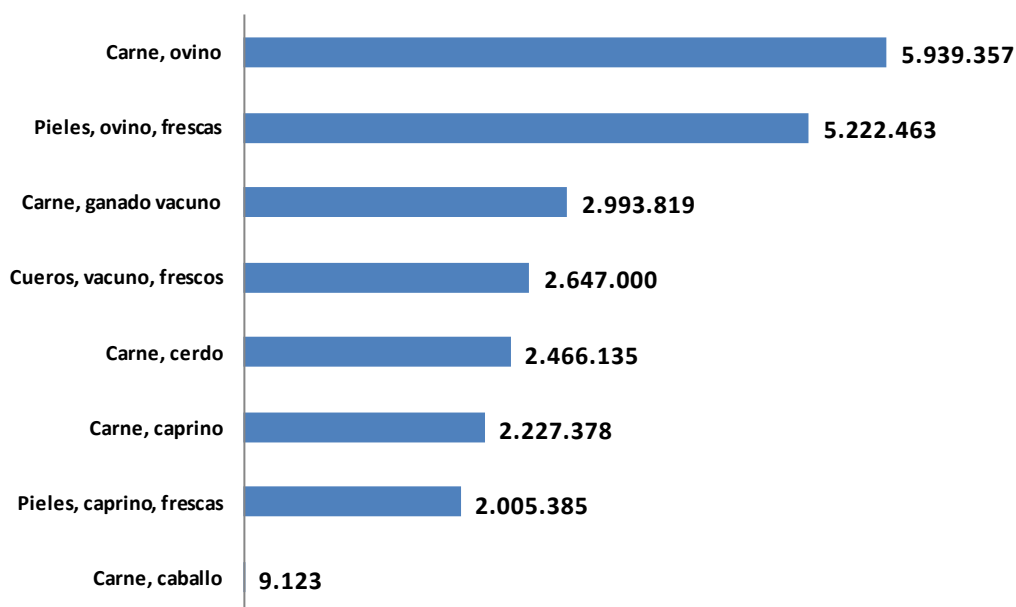
Gráfico N° 306: Evolución toneladas ganaderas producidas.



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sudáfrica poseía al año, un promedio de 5,9 millones de cabezas de ganado vacuno destinadas a la producción de carne y 5,2 millones destinadas a la producción de pieles en el periodo comprendido entre 2005 y 2014. Además existían 2,9 y 2,6 millones de cabezas destinadas a la producción de carne bovina y de cueros, como así también 2,4 millones de animales destinados a la producción de carne de cerdo.

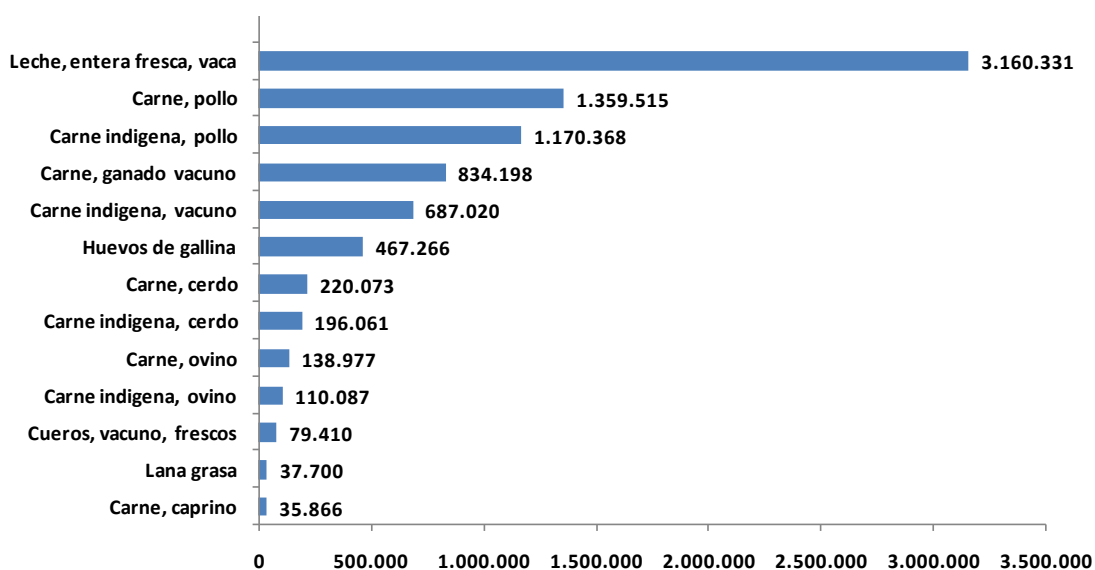
Gráfico N° 307: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, en Sudáfrica se destaca la producción de leche entera de vaca (3,1 millones de toneladas al año), seguida por la producción de carne de pollo (1,3 millones de toneladas al año) y por la carne indígena de pollo (1,17 millones de toneladas al año). Además, la producción de carne de ganado vacuno y carne indígena de ganado vacuno fue de 3 y 687 miles de toneladas al año.

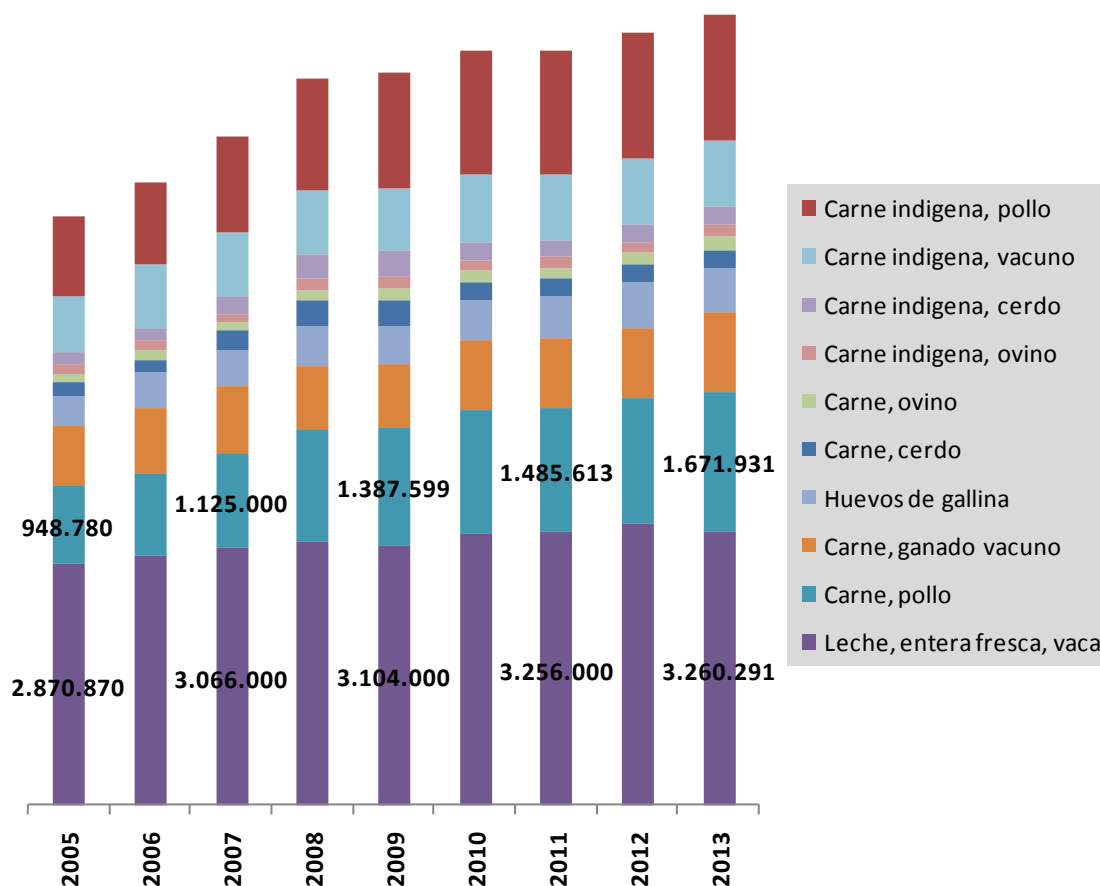
Gráfico N° 308: Toneladas producidas al año (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo puede observarse que la producción lechera de ganado bovino ha sido siempre la más significativa, incrementándose en 400 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014. La producción de carne de pollo se ha incrementado en 800 mil toneladas desde 2005 hasta 2014.

Gráfico N° 309: Evolución toneladas producidas al año



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

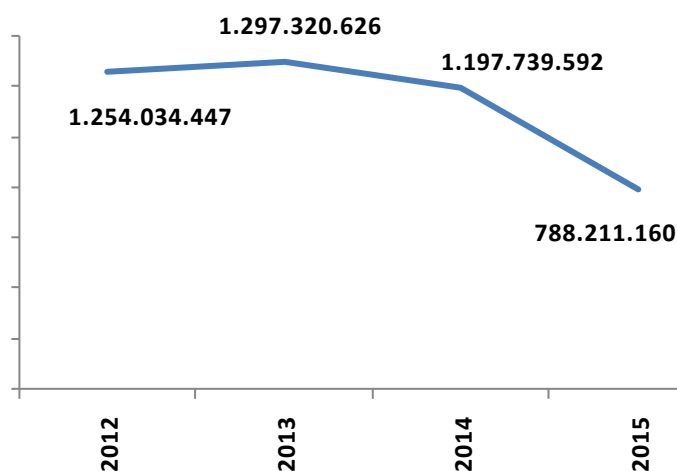
Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados.

En 2015 hubo una caída significativa en los montos totales importados en Sudáfrica en concepto de maquinaria agrícola comparado con los valores asumidos entre 2012 y 2014; ya que en este último periodo las importaciones anuales fueron de, aproximadamente, 1,2 mil millones de dólares y en el 2015 dicho monto fue de 788 millones de dólares al año.

Gráfico N° 310: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola

Expresado en dólares



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

Principales productos importados

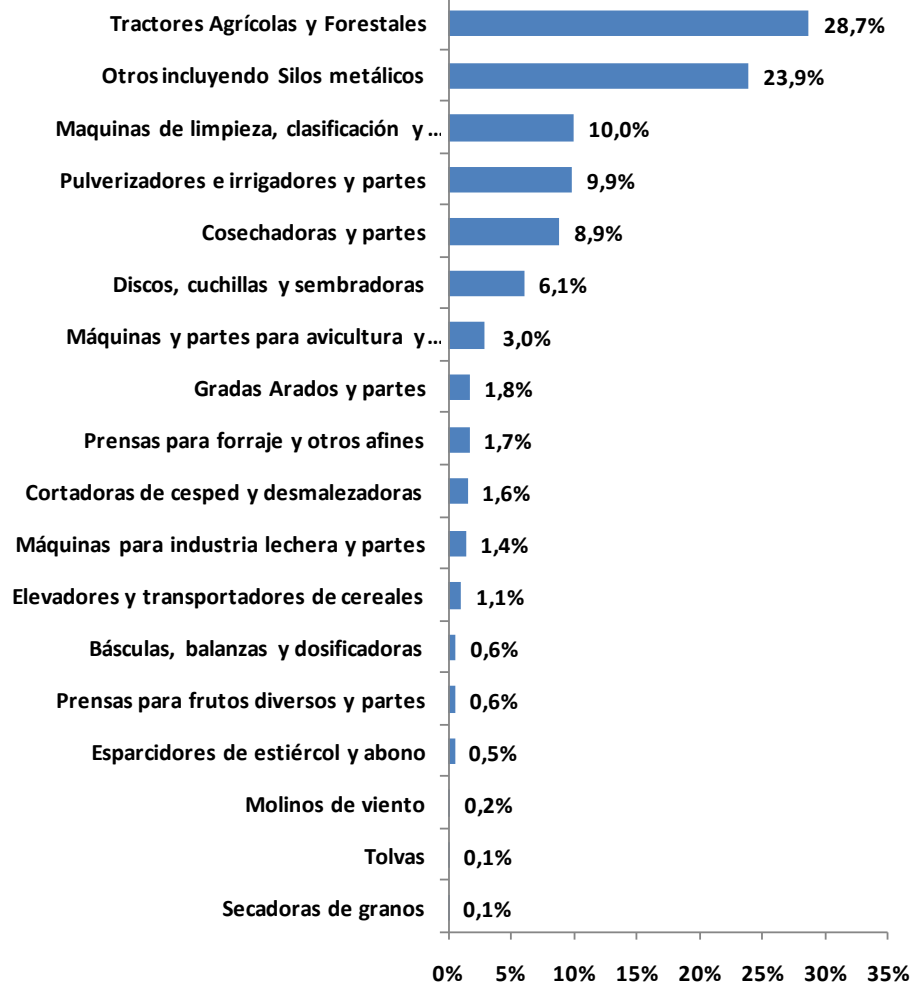
A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones sudafricanas de maquinaria agrícola.

Sudáfrica importa principalmente Tractores Agrícolas y Forestales (28,7%), seguido por Otros incluyendo Silos Metálicos (23,9%) que incluye diversas máquinas no contempladas en otras clasificaciones, Máquinas de limpieza, clasificación y selección de granos (10%), Pulverizadores e irrigadores y partes (9,9%) y Cosechadoras y partes (8,9%).

Teniendo en cuenta además los montos importados por cada grupo de productos, las importaciones de los principales cinco productos mencionados implican 325, 113, 112 y 101 millones de dólares al año en promedio, bajo el concepto de Tractores, Maquinas de limpieza, Pulverizadores y Cosechadoras respectivamente.

Gráfico N° 311: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales

Expresado como porcentaje del total, Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 312: Montos anuales importados por grupo de productos

Expresado como promedio anual desde 2012 a 2015 y en dólares

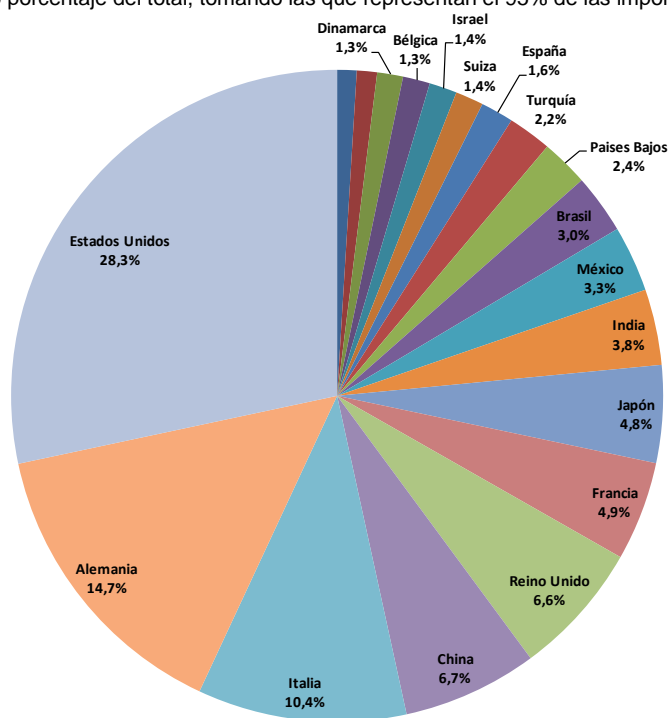


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Principales orígenes de importaciones por grupo de productos

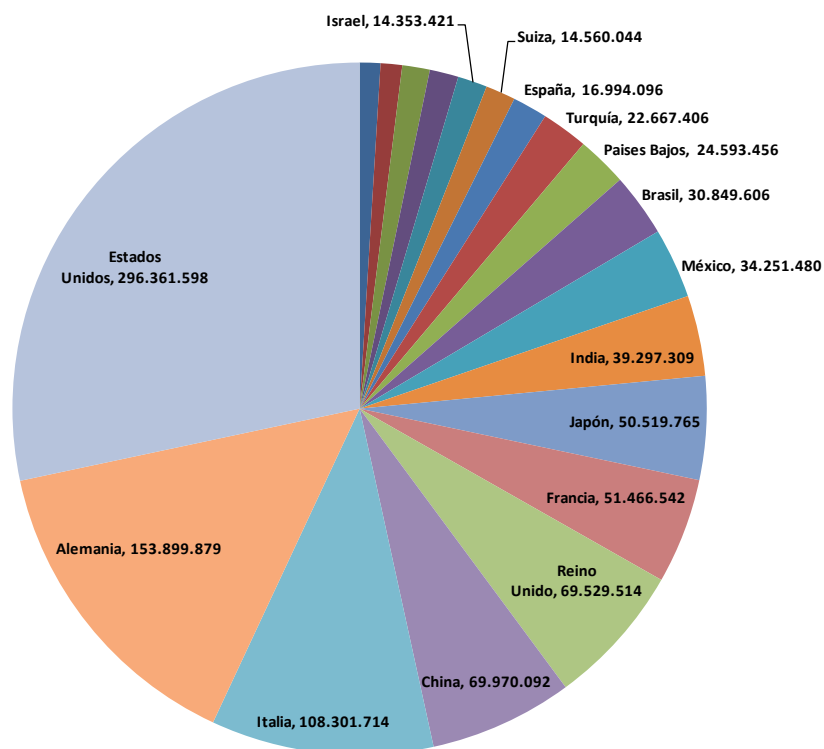
De acuerdo al gráfico siguiente, las importaciones totales de maquinaria agrícola en Sudáfrica están claramente concentradas en unos pocos países. Más del 50% de las importaciones sudafricanas entre 2012 y 2015 han provenido de Estados Unidos, Alemania, Italia y China, destacándose la participación de Estados Unidos con un 28,3% de las importaciones sudafricanas; habiendo importado, en promedio, cerca de 296, 153, 108 y 69 millones de dólares anuales respectivamente.

Gráfico N° 313: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015)
 Expresado como porcentaje del total, tomando las que representan el 95% de las importaciones totales.



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 314: Montos anuales importados por origen.
 Promedio anual desde el 2012 al 2015. Expresado en dólares

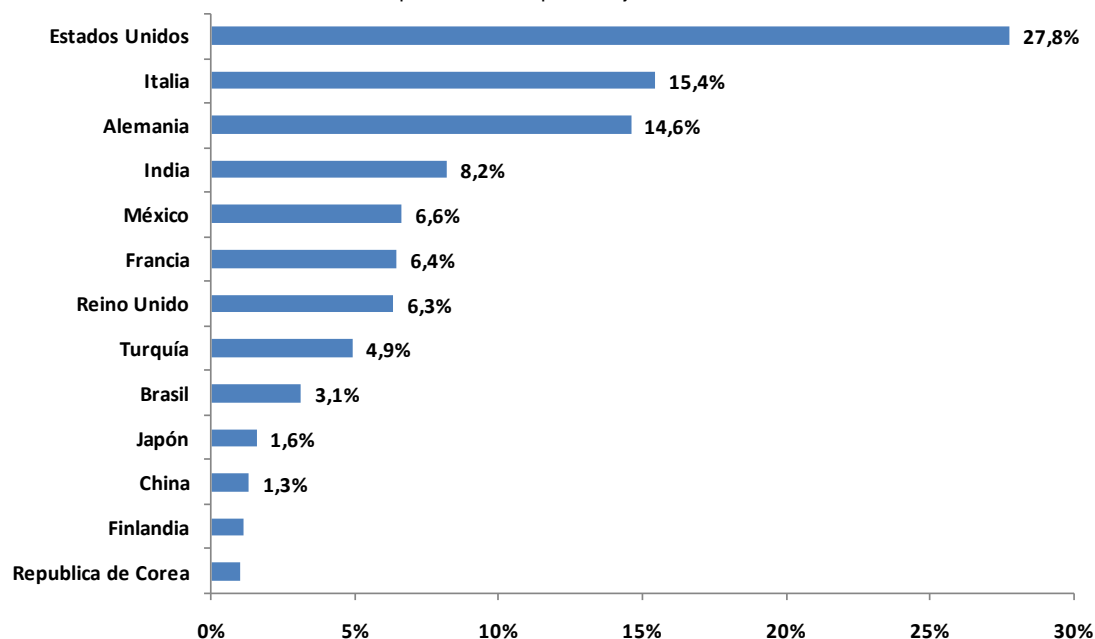


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Analizando específicamente el origen de los Tractores Agrícolas y Forestales (por representar el 28,7% de las importaciones totales) se destaca Estados Unidos con una participación de casi el 30% en las importaciones totales de tractores entre 2012 y 2015, seguido por Italia, Alemania y luego India.

Gráfico N° 315: Importaciones de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015).

Expresado como porcentaje del total

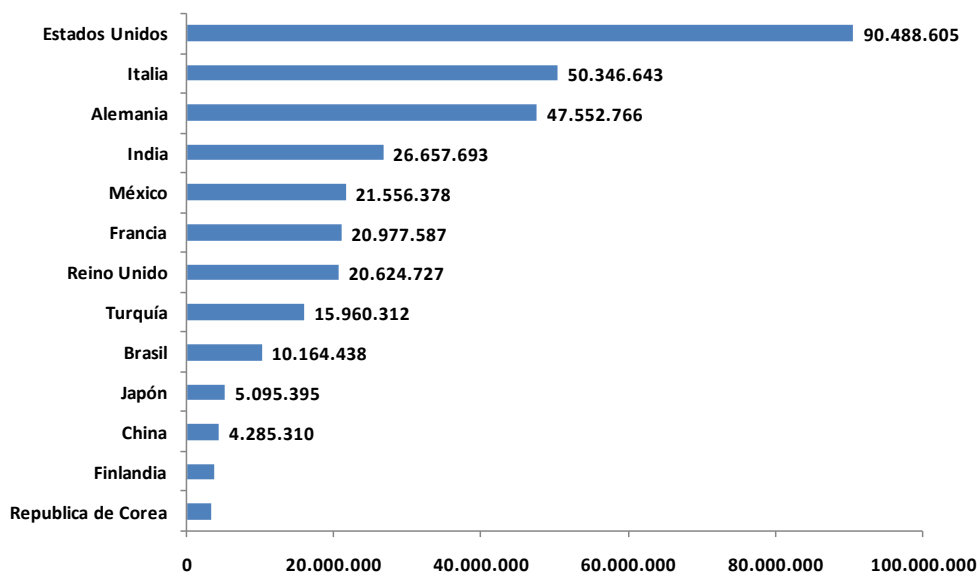


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE

De Estados Unidos se han importado 90,4 millones de dólares al año en promedio en concepto de tractores agrícolas y forestales, mientras que de Italia se han importado aproximadamente 50,3 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico Nº 316: Montos anuales importados de Tractores agrícolas y forestales por origen (2012-2015)

Expresado en dólares

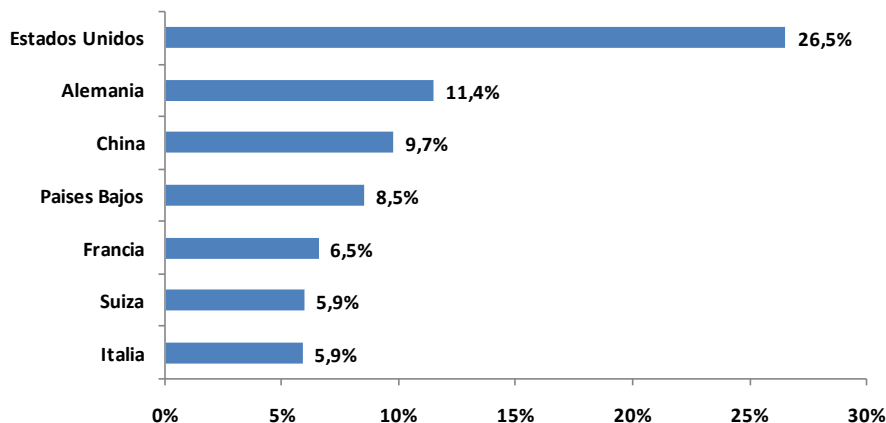


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Para el caso de las Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos; el 6,5% de las mismas han sido exportadas por Estados Unidos en el periodo entre 2012 y 2015, el 11,4% por Alemania, el 9,7% por China y el 8,5% por Países Bajos.

Gráfico Nº 317: Importaciones de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

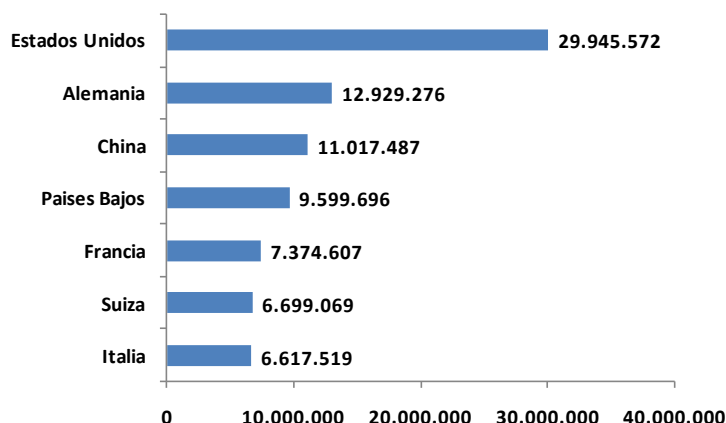


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Estados Unidos se han importado 29,9 millones de dólares al año en promedio en concepto de Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos; mientras que de Alemania se han importado aproximadamente 12,9 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 318: Montos anuales importados de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos por origen (2012- 2015)

Expresado en dólares

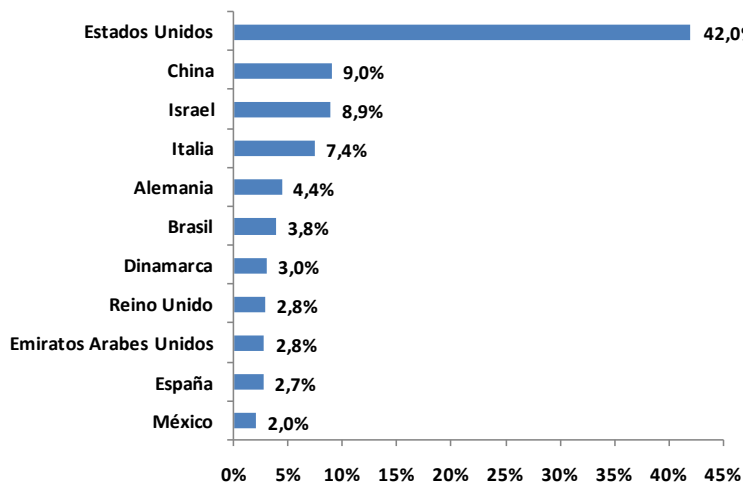


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

La importación de Pulverizadores, irrigadores y partes desde 2012 hasta 2015 está altamente concentrada en el mercado norteamericano ya que el 42% de las mismas provienen de Estados Unidos, 9% de China y el 8,9% de Israel.

Gráfico N° 319: Importaciones de Pulverizadores, Irrigadores y Partes (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

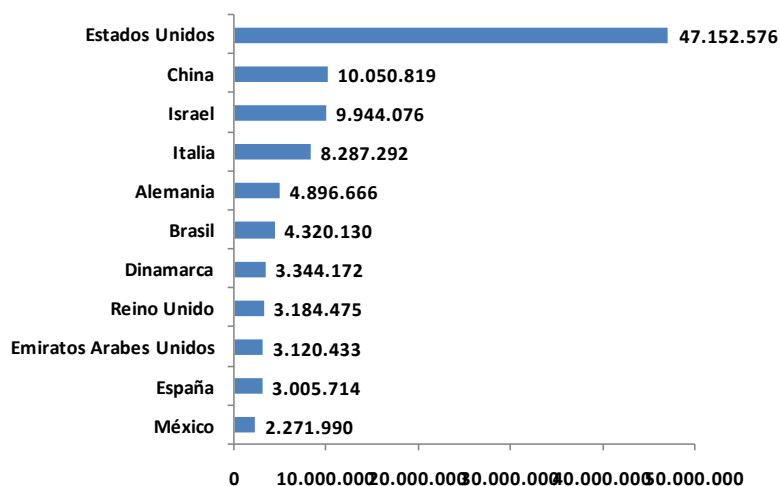


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Estados Unidos se han importado 47,1 millones de dólares al año en promedio en concepto de Pulverizadores, irrigadores y partes; mientras que de China se han importado aproximadamente 10,05 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 320: Montos anuales importados de Pulverizadores, Irrigadores y partes por origen (2012-2015)

Expresado en dólares

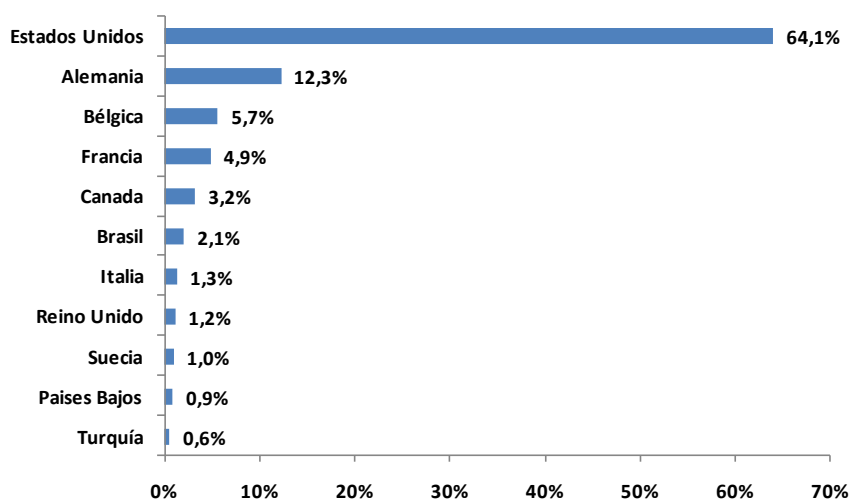


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Las importaciones de Cosechadoras y Partes desde 2012 hasta 2015 están concentradas un 64,1% en Estados Unidos, un 12,3% en Alemania y un 5,7% en Bélgica.

Gráfico N° 321: Importaciones de Cosechadoras y partes (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

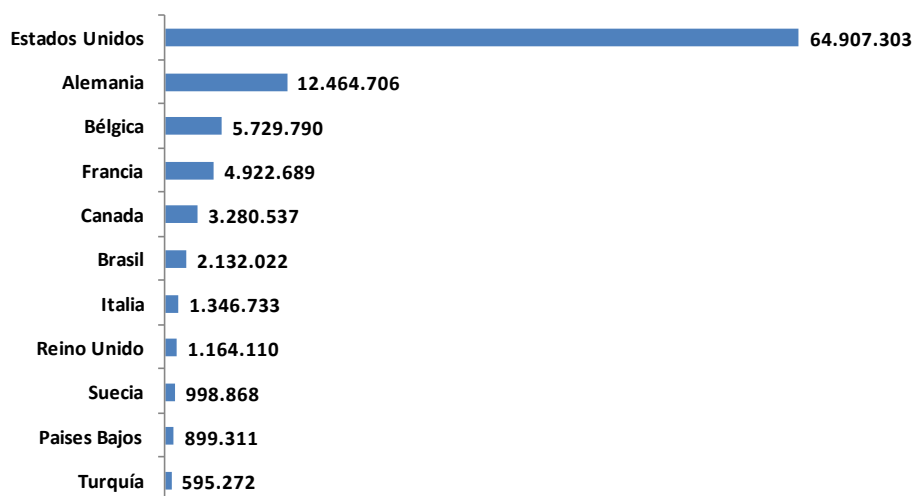


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Estados Unidos se han importado 64,9 millones de dólares al año en promedio en concepto de Cosechadoras y partes, mientras que de Alemania se han importado aproximadamente 12,4 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 322: Montos anuales importados de Cosechadoras y Partes por origen (2012-2015)

Expresado en dólares



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

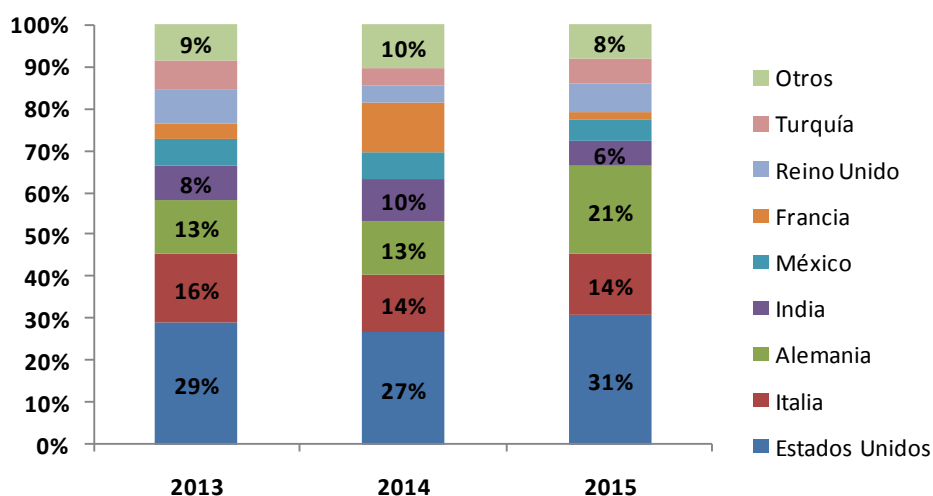
Dinámica de origen de importaciones por grupo de productos

A continuación se analiza la evolución de los orígenes de las importaciones sudafricanas desde el 2013 hasta el 2015 a los fines de analizar los cambios en la composición de los países con los que Sudáfrica mantiene relaciones comerciales internacionales.

En el caso de Tractores Agrícolas y Forestales, las importaciones sudafricanas se caracterizaron durante los 3 periodos analizados por tener como principales proveedores a Italia, Estados Unidos y Alemania. Estos dos últimos incrementaron su participación en el 2015 en detrimento de la participación de otros países.

Gráfico N° 323: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales

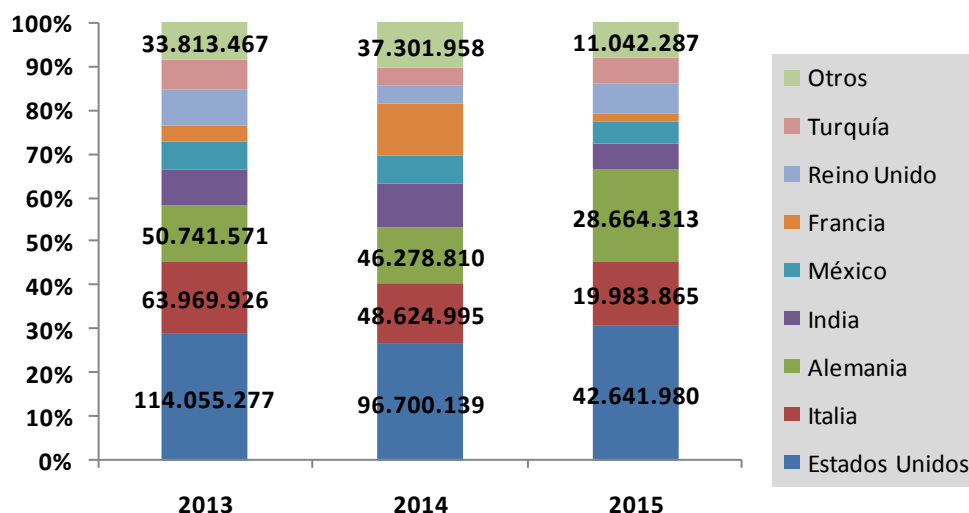
Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Sudáfrica ha pasado de importar 114 millones de dólares de Estados Unidos en concepto de Tractores Agrícolas y Forestales en 2013 a 42,6 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Italia se han visto reducidos en, aproximadamente, 44 millones de dólares desde 2013 a 2015. Las importaciones de otros países se han reducido en 22 millones de dólares en 2015 considerando los valores del 2013.

Gráfico N° 324: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales
Expresado en dólares

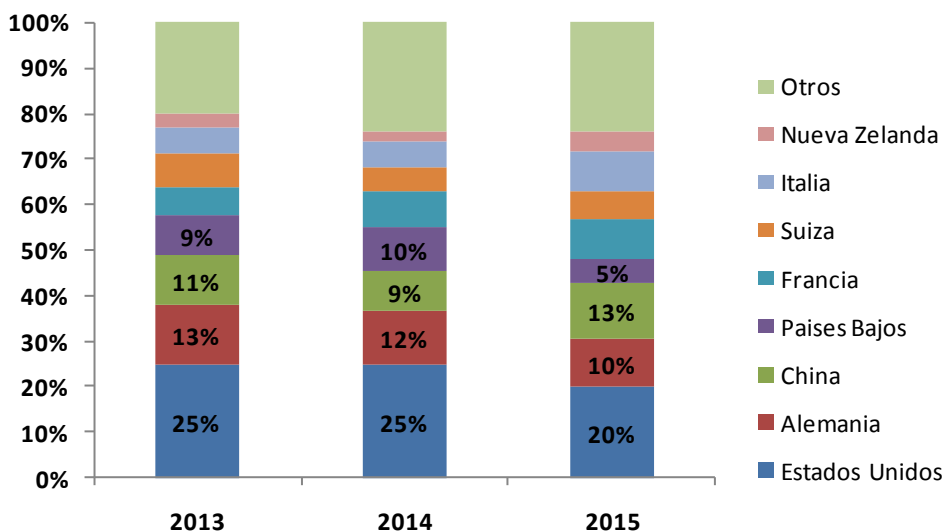


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Al considerar el caso de las Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos se tiene que el 50% de las importaciones provienen de Estados Unidos, China, Alemania y los Países Bajos, viendo este último su participación disminuida en 2015 en comparación con los valores observados en 2013 y 2014.

Gráfico N° 325: Origen de importaciones de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

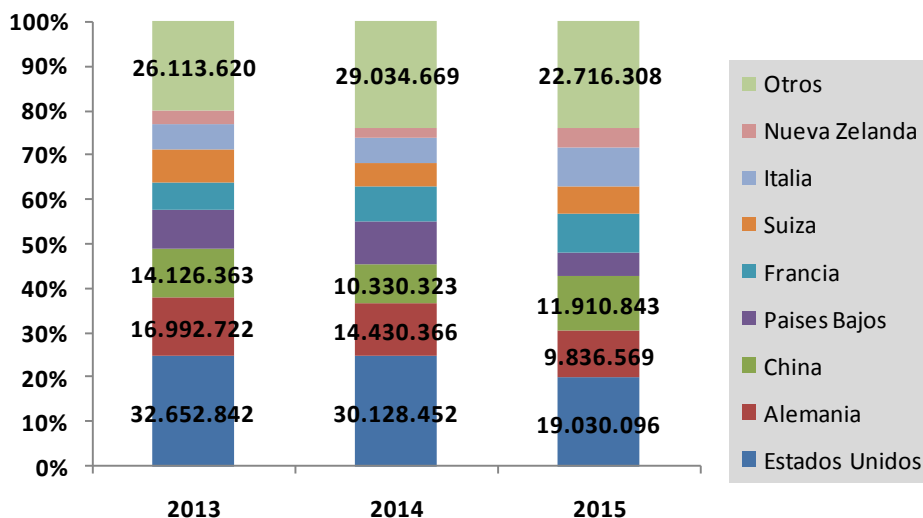


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Sudáfrica ha pasado de importar 32,6 millones de dólares de Estados Unidos en concepto de Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos en 2013 a 19 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Alemania se han visto reducidos en 7 millones de dólares desde 2013 a 2015. Las importaciones de otros países se han reducido en, aproximadamente, 4 millones de dólares en 2015 considerando los valores del 2013.

Gráfico N° 326: Origen de importaciones de Maquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos

Expresado en dólares

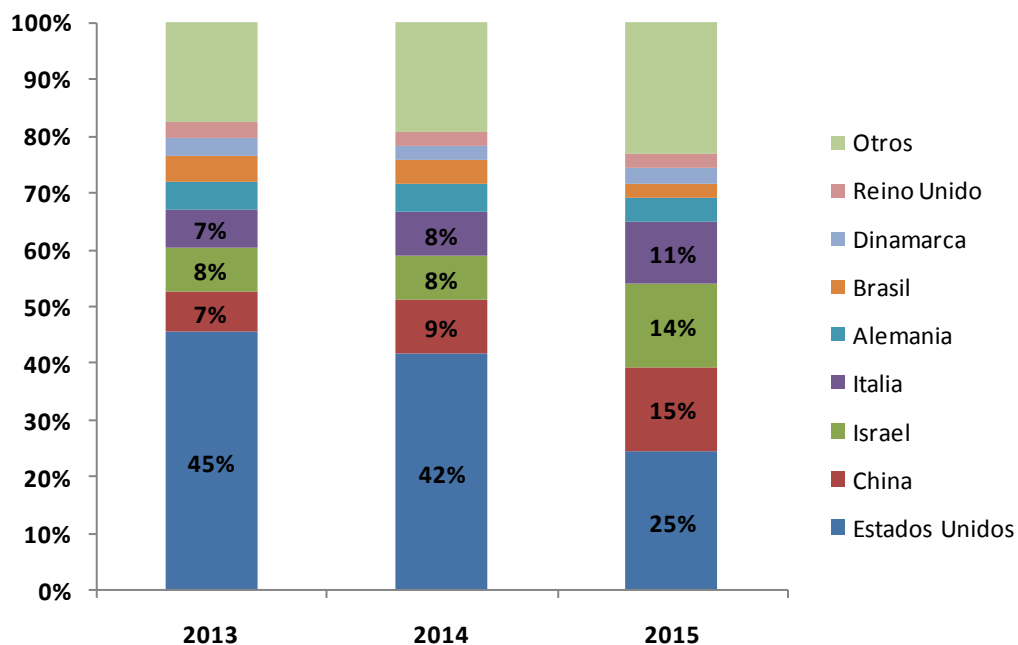


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Los Pulverizadores e irrigadores tienen como principal origen a Estados Unidos, China, Israel e Italia. Estados Unidos ha reducido su participación en un 20% en 2015, dejando lugar para el crecimiento de la participación de China e Israel principalmente.

Gráfico N° 327: Origen de importaciones de Pulverizadores e Irrigadores

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

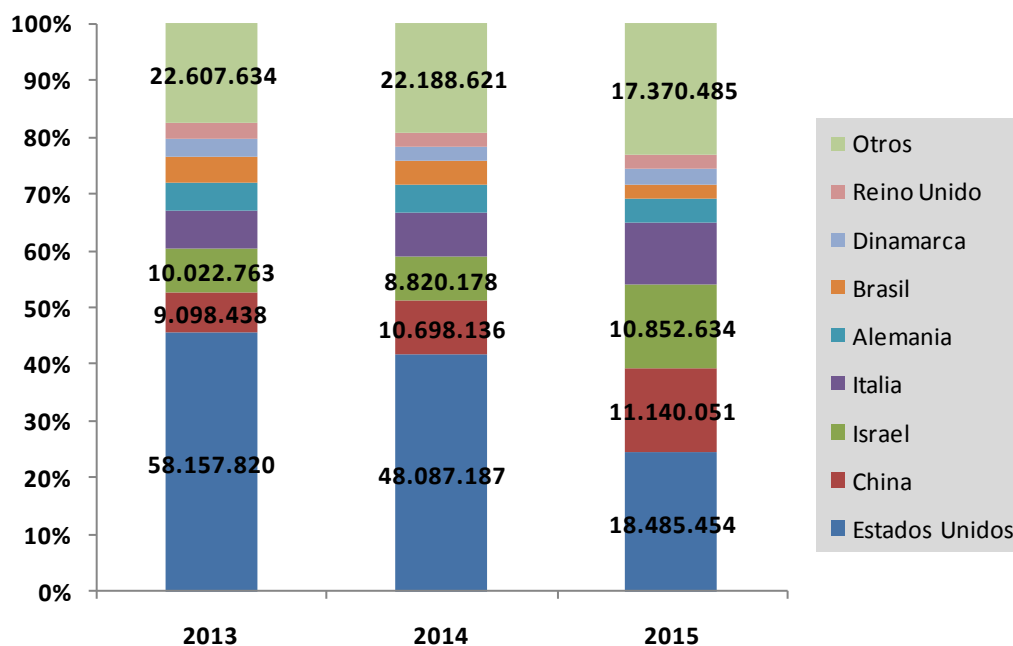


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Sudáfrica ha pasado de importar 58,1 millones de dólares de Estados Unidos en concepto de Pulverizadores e Irrigadores en 2013 a 18,4 millones en 2015; mientras que los montos importados desde China se han visto reducidos en 2 millones de dólares desde 2013 a 2015. Las importaciones de otros países se han reducido en 5 millones de dólares en 2015 considerando los valores del 2013.

Gráfico N° 328: Origen de importaciones de Pulverizadores e Irrigadores

Expresado en dólares

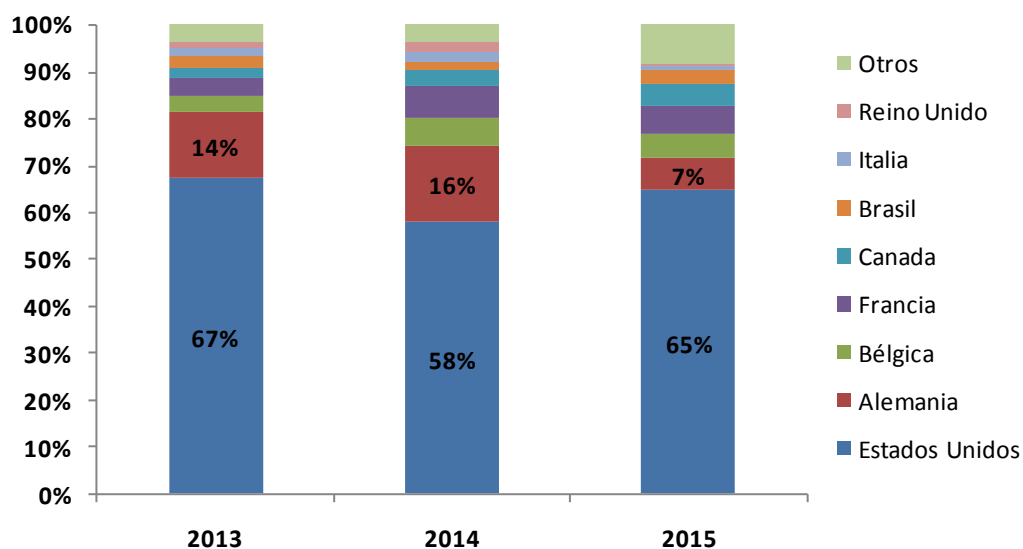


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

En el caso de Cosechadoras y Partes, las importaciones sudafricanas se caracterizaron durante los 3 periodos analizados por tener como principal proveedor a Estados Unidos. Aunque en el 2014 se redujo levemente la participación estadounidense (incrementándose la de Alemania), en 2015 Estados Unidos retomó su participación original disminuyendo la de sus principales competidores (Alemania paso de 16% en 2014 al 7% en 2015), abarcando el 65% del mercado de Cosechadoras y Partes importadas.

Gráfico N° 329: Origen de importaciones de Cosechadoras y partes

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

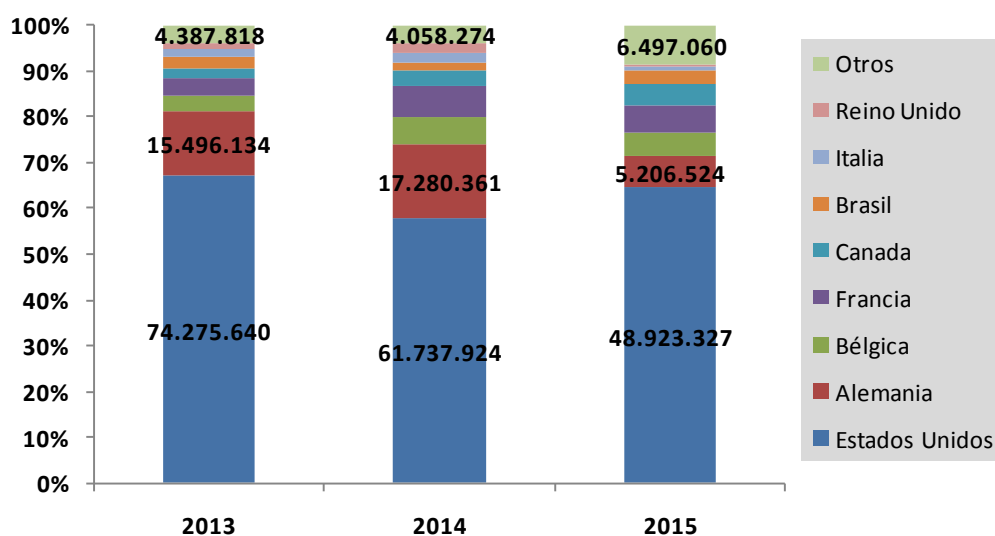


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Sudáfrica ha pasado de importar 74,2 millones de dólares de Estados Unidos en concepto de Cosechadoras y partes en 2013 a 48,9 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Alemania se han visto reducidos en 10 millones de dólares desde 2013 a 2015. Las importaciones de otros países se han incrementado en 2 millones de dólares en 2015 considerando los valores del 2013.

Gráfico N° 330: Origen de importaciones de Cosechadoras y Partes

Expresado en dólares



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

Restricciones y aranceles

Gráfico N° 331: Sudafrica - Tarifa promedio por grupo de productos



Fuente: ITC – Market Acces Map

Tabla N° 14: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2015 (%)

	<u>Argentina</u>	<u>Botswana</u>	<u>Sudáfrica</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Paraguay</u>
Agrícolas	13.28	18.29	18.01	12.15	11.65
Todos	11.83	6.88	7.25	8.6	7.09
No agrícolas	12.35	6.08	6.56	8.74	7.05

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Ambiente de negocios

Competitividad

El Foro Económico Mundial publica anualmente el Índice de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés) por el cual mide un conjunto de factores considerados incidentes en la competitividad de los países al presente y a mediano plazo. Se analizan doce variables: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios e innovación.

Desde 2010 Sudáfrica ha ocupado en el ranking posiciones similares sin grandes cambios con puntajes constantes. En el último reporte (2016-2017) ha obtenido su mejor puntaje hasta el momento (4,47) mostrando una tendencia ascendente. A nivel regional, se encuentra en segundo lugar precedida por Mauricio.

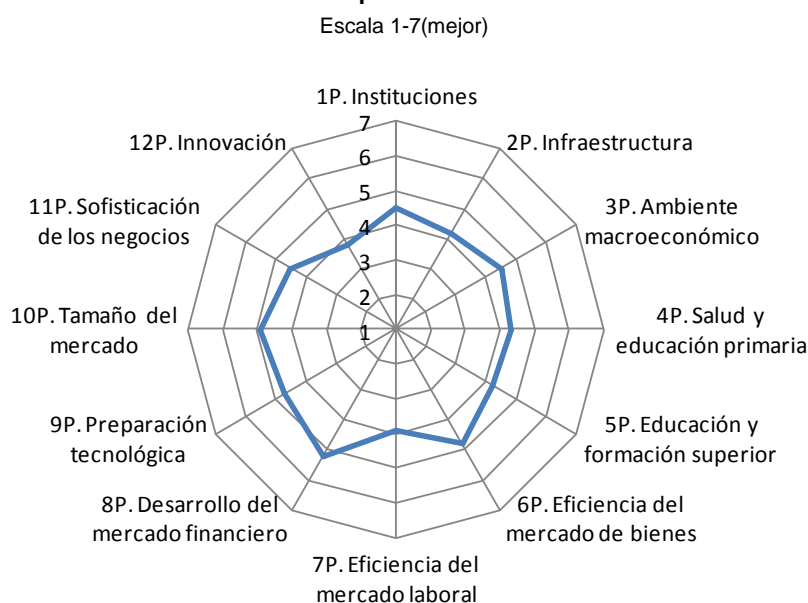
Tabla Nº 15: Evolución en el ICG SUDAFRICA 2010-2017

	Escala 1-7						
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	54/139	50/142	52/144	53/148	56/144	49/140	49/138
Valor	4,32	4,34	4,37	4,37	4,35	4,39	4.47

Fuente: IERAL sobre el Índice de Competitividad Global – Foro Económico Mundial

Respecto a las variables que componen el índice, Sudáfrica presenta mejores puntajes en Desarrollo del mercado financiero (5,2), Tamaño del mercado (4,9) y Eficiencia del mercado de bienes (4,8).

Gráfico Nº 332: Valores de los pilares del ICG SUDAFRICA 2016-2017



Fuente: IERAL sobre datos de Doing Business

Transparencia

Según el Índice de Transparencia que mide el grado de corrupción en el sector público según la percepción de empresarios y analistas de cada país, Sudáfrica se ubicó en el puesto nº 61 con una puntuación de 45 puntos. En comparación a la región se encuentra entre los países con mejor puntuación luego de Botswana (28º), Ruanda (44º), Namibia (45º), Ghana (56º) y Senegal (61º). Históricamente Sudáfrica ha obtenido puntajes entre los 42 y 44, siendo el actual (45) el más alto.

Tabla Nº 16: Evolución en el Índice de Transparencia SUDAFRICA

Calificación de 0 - 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción)

Ranking	Puntaje 2012	Puntaje 2013	Puntaje 2014	Puntaje 2015	Puntaje 2016
66/176	43	42	44	44	45

Fuente: IERAL sobre Transparency International

Facilidad de Negocios

Según el Índice Doing Business que analiza la facilidad para hacer negocios de acuerdo a una serie de variables, Sudáfrica se encuentra en el puesto 72 de un total de 190 países con una puntuación de 65,29 de Distancia a la Frontera (DAF) que muestra la distancia al mejor desempeño observado en cada uno de los indicadores en todas las economías de la muestra de Doing Business desde 2005. Este puntaje permite evaluar el cambio absoluto en el entorno regulatorio de la economía a través del tiempo medido por Doing Business. La DAF se muestra en una escala del 0 al 100 en la que 0 representa el desempeño más bajo y 100 la frontera. Respecto de este valor, según estimaciones del Doing Business, Sudáfrica descenderá nueve centésimas y caerá dos posiciones en el ranking mundial en 2017. No obstante, dentro de la región del África Subsahariana, Sudáfrica se encuentra en el cuarto lugar en el índice de facilidad para los negocios precedido por Mauricio, Ruanda y Botswana.

Tabla Nº 17: Doing Business SUDAFRICA 2016-2017

Variables – Ranking y DAF

Temas	DB2016	DB2016 DAF	DB 2017	DB 2017 DAF
Global	72/189	65,29	74/190	65,20
Apertura de un negocio	125	79,71	131	80,47
Manejo de permisos de construcción	98	68,17	99	68,21
Obtención de electricidad	108	63,16	111	63,18
Registro de propiedades	100	60,37	105	59,03
Obtención de crédito	60	60	62	60
Protección de los inversionistas minoritarios	18	70	22	70
Pago de impuestos	49	81,29	51	81,09
Comercio transfronterizo	137	58,01	139	58,01
Cumplimiento de contratos	110	54,10	113	54,10
Resolución de insolvencia	51	58,04	50	57,94

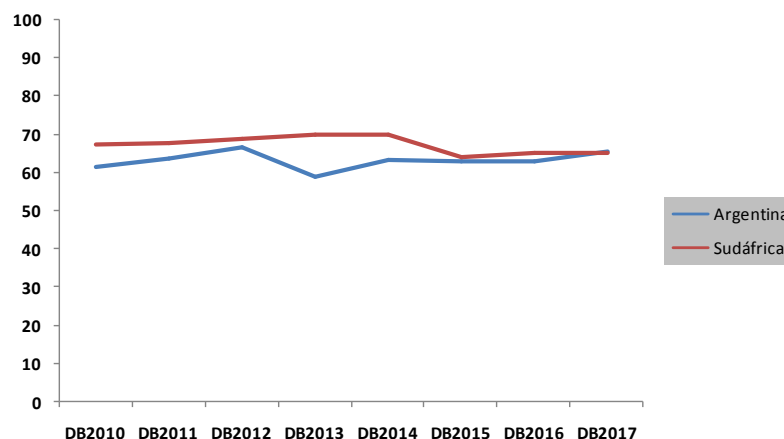
Fuente: IERAL en base Doing Business

En comparación con Argentina, Sudáfrica siempre ha obtenido mejores valores que Argentina desde 2010 siendo más grande la diferencia en 2013 cuando Argentina cayó por debajo de los 60 puntos sin embargo para 2017 se estima que Argentina mejorará su

puntaje y tendrá valores similares a Sudáfrica quien a partir de 2014 decreció pero mantiene valores constantes entre los 65 puntos.

Gráfico N° 333: Evolución del DB-DAF Sudáfrica - Argentina

Escala 0 – 100 (mejor desempeño global)



Fuente: IERAL en base a datos del Doing Business

Acceso al mercado

Logística³¹

En lo que respecta a la logística para el ingreso al mercado sudafricano vale mencionar distintos aspectos. En lo que refiere a la infraestructura de carga, ésta esta explotada y controlada por el principal operador, la empresa estatal Transnet subdividida en cinco unidades: Transnet Freight Rail (transporte de carga por ferrocarril), Transnet Rail Engineering (mantenimiento de material rodante), Transnet National Ports Authority (encargada de la función de gestor de los puertos), Transnet Port Terminals (gestión de puertos y terminales de carga) y Transnet Pipeline (almacenamiento de productos de petróleo y gas).

Según el Informe de la Organización Mundial de Comercio (OMC) el sector del transporte se enfrenta con graves problemas en Sudáfrica, entre otros, los elevados costos logísticos, las malas condiciones de la red de carreteras secundarias y la escasa cualificación en el sector.

En lo que refiere a servicios marítimos según el informe las actividades portuarias siguen enfrentando varios problemas, entre ellos el tránsito interno, las actividades de

³¹ Informe de la Secretaría de la OMC (Noviembre de 2015)

transbordo, los costes y el tiempo de espera para los importadores y exportadores. Los puertos del país manipulan más de 430 millones de toneladas de diverso tipo de carga transportada en más de 9.000 buques que hacen escala en ellos anualmente. Transnet – Autoridad de Puertos Nacionales (NPA) – controla los ocho puertos comerciales de Sudáfrica: Ciudad del Cabo, Durban, East London, MosselBay, Port Elizabeth, Richards Bay, Saldanha y Ngqura. El octavo puerto se inauguró en 2012 y tiene actualmente una capacidad de 1,2 millones, que aumentará a 2,8 millones de TEU para cuatro muelles. Cada puerto manipula diferentes productos y ofrece diferentes tipos de servicios e instalaciones. Transnet establece también las tarifas. En 2013 se gestionaron 152 millones de toneladas (aumento del 9% con relación a 2012) de carga a través de su principal puerto marítimo (Durban), el puerto de Richard Bay y otros puertos situados a lo largo de la costa del país.

El transporte terrestre también desempeña una importante función en el transporte de mercancías. Sudáfrica tiene una red de carreteras de 750.000km, de los que el Organismo Nacional de Carreteras de Sudáfrica (SANRAL) administra 19.667 km de carreteras pavimentadas. Entre 2010 y 2015 se utilizaron 75.000 millones de rand para infraestructura vial, mantenimiento y mejora; en el marco del desarrollo rural, se mejoraron las carreteras en cinco núcleos de desarrollo rural: Magaliesburg, Winterveld, Hammanskraal, Rust de Winter y BantuBonke. Dada la importancia del transporte transfronterizo para Sudáfrica y para la SACU, el Organismo de Transporte Transfronterizo por Carretera (C-BRTA) está encargado desde 1998 de mejorar el tráfico transfronterizo por carretera de mercancías y pasajeros, introduciendo la competencia y reduciendo las limitaciones al tráfico.

Por vías férreas se transportan anualmente unos 180 millones de toneladas de mercancías. El sector ferroviario también está dominado por el Estado a través de la empresa Transnet Freight Rail que gestiona el mayor sistema ferroviario del África meridional. La red de unos 22.000km conecta los puertos y el interior de Sudáfrica con otras redes subsaharianas y 1.500km son líneas de transporte pesado.

Sumado a esta descripción se pueden analizar indicadores que evalúan el desempeño logístico del país como es el Índice de Desempeño en Logística (LPI por sus siglas en inglés) del Banco Mundial que aborda seis dimensiones claves: 1) la eficiencia del proceso de despacho (velocidad, sencillez y previsibilidad de los trámites) por los

organismos de control fronterizo, 2) la calidad del comercio y la infraestructura relacionada con el transporte (puertos, ferrocarriles, caminos, tecnología de la comunicación), 3) la facilidad de tramitar los embarques a precio competitivos, 4) la competencia y la calidad de los servicios de logística (por ejemplo, operadores de transporte, agentes de aduanas), 5) capacidad para rastrear y seguir los envíos y 6) plazo de presentación los envíos de llegada a destino dentro del plazo de entrega programada o prevista. Las economías se evalúan comparativamente en una escala de 1 a 5 (de peor a mejor desempeño).

Según el relevamiento de 2016, Sudáfrica obtuvo buenos valores incluso comparativamente mejor al promedio de la región y del grupo de los países de ingreso medio alto. Se destacó principalmente en los indicadores Puntualidad en el transporte de carga (4,02); y Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos. El valor más bajo lo obtuvo en Eficiencia aduanera.

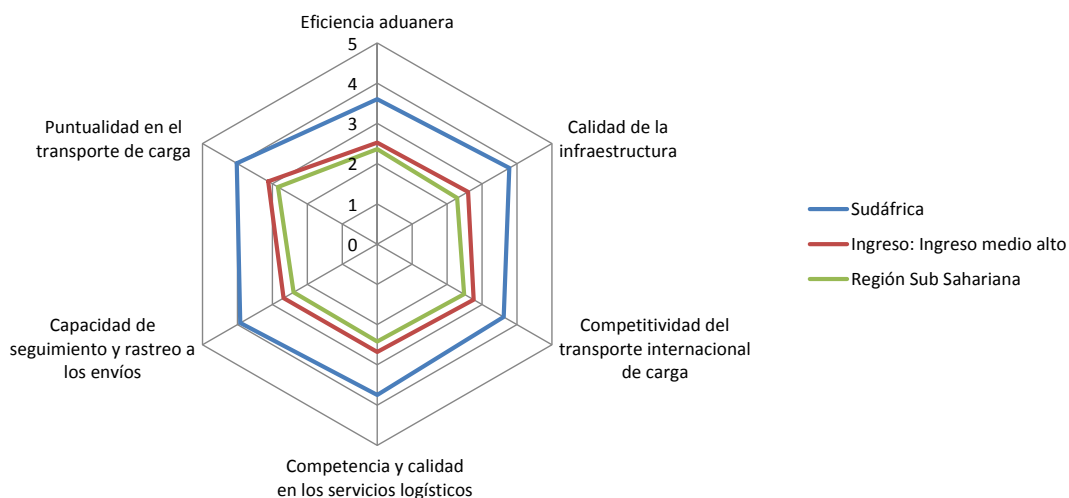
Tabla N° 18: Índice de Desempeño Logístico SUDAFRICA 2016

Escala 0-5

Índice de desempeño logístico	Sudáfrica	África Sub Sahariana	Ingreso: Ingreso medio alto
Ranking 2016	20/160	--	--
Puntaje 2016	3,78	2,47	2,73
Eficiencia aduanera	3,60	2,36	2,52
Calidad de la infraestructura	3,78	2,29	2,6
Competitividad del transporte internacional de carga	3,62	2,49	2,76
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,75	2,42	2,68
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	3,92	2,39	2,68
Puntualidad en el transporte de carga	4,02	2,84	3,12

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial del Índice de Desempeño Logístico 2016

Gráfico Nº 334: Valores del Índice de Desempeño Logístico SUDÁFRICA
Escala 0-5



Fuente: IERAL sobre los datos del Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial 2016

Indicadores del Comercio Transfronterizo

Dentro del Índice Doing Business se encuentra la variable denominada “Comercio Transfronterizo” en el cual se mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados a la documentación y los controles transfronterizos. Para la importación el producto considerado para todas las economías son las autopartes y el modo de transporte y el puerto comercial (marítimo, aéreo o terrestre) considerados son los utilizados con mayor frecuencia para este producto para cada economía con sus principales socios comerciales. Gracias a la publicación desagregada que presente Doing Business sobre los indicadores que componen el índice se pueden conocer específicamente los datos sobre el costo y el tiempo total para importar a Sudáfrica y analizarlo comparativamente como se muestra en el cuadro siguiente.

Tabla Nº 19: Indicadores de Comercio Transfronterizo–Doing Business

Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

		Sudáfrica	África Subsahariana	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	144	144	9	60
	Costo	657	676	115	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	36	107	4	192
	Costo	213	320	26	120

Fuente: IERAL en base a datos de Doing Business

Tal como lo muestra la tabla, Sudáfrica no presenta excelentes números en cuanto a tiempo y costo en cumplimiento transfronterizo y documental en comparación al OCDE

o incluso a Argentina. Sin embargo, presenta valores típicos a la región en relación al Cumplimiento transfronterizo y mejores valores a los de la región en lo que refiere a Cumplimiento documental.

Procedimiento de Importación³²

Los documentos básicos exigidos para ingresar productos a Sudáfrica son: factura comercial original que muestre el precio cobrado al importador además del costo de embarque de las mercancías para su exportación; documento de transporte, lista de carga, certificado de origen (DA59-prescripto cuando se reclaman tasas preferenciales) y certificado de seguro. No obstante, otros certificados también pueden ser requeridos al importador como por ejemplo copia del conocimiento de embarque negociable o documento equivalente, permiso de importación si es requerido, permiso de reembolso (470.03) si corresponde y pago por cheque garantido por todos los gastos y tasas (incluyendo el IVA). Toda la documentación requerida debe ser presentada ante la Aduana antes de que la mercadería sea liberada por la misma. La mayoría de las transacciones están cubiertas por una declaración de ingreso (Bill of Entry).

El Servicio de Rentas Fiscales de Sudáfrica es responsable de los procedimientos aduaneros. Los procedimientos de importación, con inclusión de la valoración en aduana, y los mecanismos de recurso contra las decisiones del Servicio de Rentas Fiscales de Sudáfrica (SRFS) se rigen por la Ley de Aduanas e Impuestos Especiales de 1964 (Ley N° 91). Los procedimientos aduaneros pueden ser realizados por el importador o un agente de aduana en su nombre. La documentación de las importaciones debe presentarse en los siete días siguientes a la llegada de las mercancías a Sudáfrica. El SRFS ha llevado a cabo una serie de reformas y se han generado tres nuevos instrumentos jurídicos que sustituirán a la Ley de Aduanas e Impuestos cuando entren en vigor: la Ley de Control Aduanero que establece un sistema de control aduanero para todas las mercancías y prescribe los aspectos operativos del sistema; la Ley de Derechos de Aduana que prevé la imposición, fijación y percepción de derechos aduaneros; y el Proyecto de Ley de Impuestos Especiales que prevé la imposición, fijación y percepción de impuestos especiales.

³² Fuente: Informe de Secretaría de la OMC (Noviembre de 2015)

Según Informe de la Secretaría de la OMC, en 2013 el SRFS comenzó a utilizar el sistema integrado de gestión aduanera y frontera Interfront, y todos los puestos aduaneros de Sudáfrica usan este sistema. Todas las importaciones que ingresan a Sudáfrica están sujetas al Arancel Exterior Común (AEC) de la SACU.

En el caso del transporte marítimo, una vez que Aduanas haya hecho la liberalización, el importador debe pagar los derechos de fondeo a la oficina Recaudadora del Puerto, y recibir un permiso de muellaje. El importador abona al operador y recibe la liberación, allí el importador puede ir a la terminal y retirar su mercadería.

Los formularios para permisos de importación pueden ser obtenidos vía Internet accediendo a las siguientes direcciones:

www.sars.gov.za (South African Revenue Service – SARS)

www.thedti.gov.za (The Department of Trade and Industry – The DTI)

Información Adicional

Según un Estudio de Mercado sobre el Mercado de la Maquinaria Agrícola en Sudáfrica para la Oficina Económica de España en Johannesburgo (Septiembre, 2016):

- La principal característica del sector agrario es su dualidad: por un parte existe una agricultura comercial formada por alrededor de 40.000 granjeros blancos que cubren una producción aproximadamente de 82 millones de hectáreas y son responsables de más del 95% de los ingresos agrícolas sudafricanos; y por otra parte, una agricultura de pequeños propietarios compuesta por unos 350.000 granjeros, predominantemente negros, que cultivan aproximadamente 14 millones de hectáreas, esta agricultura está concentrada mayoritariamente en zonas de baja productividad agrícola. Y por último, 4 millones de personas que se dedican a la agricultura de subsistencia, que en algunos casos supone el 90% de los suministros alimenticios de la familia.
- Existen grandes explotaciones que cultivan para la comercialización a gran escala que demandan productos cada vez más tecnológicos con los que aumentar la productividad de sus plantaciones. Estos productos suelen ir acompañados de un mayor precio que los agricultores suelen estar dispuestos a asumir. La vida útil de la maquinaria agrícola oscila entre 5 y 10 años, incluso menos dependiendo del

mantenimiento que se lleve de las maquinas, por lo tanto los clientes dan una gran importancia a la calidad de las mismas y a los servicios post-venta de mantenimiento ofrecidos por el proveedor, y aunque el precio de la maquinaria sea mayor prefieren un servicios de mantenimiento de mayor calidad. Y por otro lado el segmento de los pequeños agricultores de subsistencia que no tiene capacidad para hacer estas inversiones y por lo que compran pequeños aparatos para poder trabajar la tierra y producir lo suficiente para sobrevivir durante el año.

- De la extensión de 1.219.912km² que posee Sudáfrica, un 22% se consideran tierras cultivables y solo un 2,86% del total de la superficie se puede considerar como tierras de cultivo de alto potencial agrícola. Sin embargo, se considera que la superficie que potencialmente se podría arar es el 13,7%. Alrededor de 1,3 millones de hectáreas están irrigadas, lo que supone un 1,5% del total de tierra Agrícola sudafricana.
- Según la *South African Agricultural Machinery Association (SAAMA)* el 80% del mercado son importaciones y solo un 20% de la maquinaria del mercado es producida localmente.
- La importación de este tipo de producto se realiza a través de distribuidores locales que en la mayoría de los casos tienen establecimientos repartidos por todo el país. Las empresas importadoras/distribuidoras tiene agentes localizados a lo largo de todo el territorio que buscan así crear lazos de unión con los granjeros para conseguir lealtad a sus equipos. Hoy una de las formas de captar la lealtad de los clientes mediante la oferta de servicios de post-venta de una calidad cada vez mayor. Es muy importante a la hora de escoger un distribuidor local el servicio post-venta que puede ofrecer, la capacidad financiera de los mismos (que puedan ofrecer un servicio de financiamiento a los potenciales clientes sin repercusión sobre la capacidad financiera del fabricante), la red de establecimiento y la imagen que transmite hacia los potenciales clientes.
- Se observa una tendencia a la adquisición de tractores cada vez más potentes y más sofisticados tecnológicamente para satisfacer las necesidades productivas de los agricultores. Al estar produciéndose una concentración en el número de explotaciones comerciales hacia explotaciones de mayor tamaño, se demanda maquinaria de mayor tamaño y productividad. Asimismo, se han promulgado una ley de emisiones que exige que todos los tractores estén equipados con motores

que regulen las emisiones de CO₂ y se espera que la tendencia siga este camino y cada vez la normativa obligue a reducir las emisiones de las nuevas maquinaria.

- La incertidumbre sobre la propiedad de la tierra sumada a las huelgas llevadas a cabo por los trabajadores reclamando subidas en los salarios, están produciendo un cambio importante en el tipo de agricultura llevada a cabo en el país pasando paulatinamente de una agricultura extensiva en capital y en mano de obra a una agricultura intensiva con inversiones en maquinaria y sistemas de riego que aumente la productividad reduciendo la extensión de los cultivos y la mano de obra empleada.

Enlaces útiles

National Plant Protection Organization of South Africa (NPPOZA)

Tel: +27 12 319 66130 / 6396 / 6207

Fax: +27 12 329 8292.

E- mail: planthealthpermits@daff.gov.za; info.sps@daff.gov.za

Sitio Web: <http://www.gov.za/services/export-permits-import/phytosanitary-permit>

South African Bureau of Standards (SABS)

Tel: (2712) 428-6666 / 7911 / 428-6561 / 6925

Fax: (2712) 344-1568 / 6928

E-mail: info@sabs.co.za

Web: www.sabs.co.za

The Bureau for Food and Agricultural Policy (BFAP)

Tel: 012 420 5021

E-mail: admin@bfap.co.za

Web: www.bfap.co.za/

South African Chamber of Commerce & Industry

TEL: (2711) 446 3800

FAX: (2772) 86 527 2037

E-mail: marketing@sacci.org.za

Durban Chamber of Commerce

TEL: (2731) 335-1000 // 1030

E-MAIL:chamber@durbanchamber.co.za

E-mail: malusimpanza@durbanchamber.co.za

Johannesburg Chamber of Commerce

TEL: (2711) 726-5300

E-mail: info@jcci.co.za

Cape Chamber of Commerce and Industry

TEL: (2721) 418-4300

E-mail: info@capechamber.co.za

Tshwane Chamber of Business

TEL: (2712) 342-3236

E-mail: info.pcci@mweb.co.za

Capital City Business Chamber

Sitio Web: <http://www.ccbc.co.za>

Port Elizabeth Regional Chamber of Commerce and Industry

TEL.: (2741) 484-4430

E-mail: info@pechamber.org.za

South African Association of Freight Forwarders (SAAFF)

Asociación de Despachantes de Aduanas de Sudáfrica

Tel +27 11 455 1726

E-mail: saaff@saaff.org.za

Sitio Web: <http://www.saaff.org.za/contact/default.aspx>

Departamento de Comercio e Industria

Tel. 0861 843 384 / +27 (11) 2549405

Sitio Web: www.thedti.gov.za

Representaciones diplomáticas

Representaciones de Argentina en Sudáfrica

Embajada en Pretoria

Embajador Javier Esteban Figueroa
Correo electrónico: esafr@cancilleria.gov.ar
Tel.: 00 27 12 430 3516//3524
Jefe de Cancillería: Jorge Guillermo Diaz de Biasi
Jefe de Sección Económica y Comercial: Sabrina Cordero

Consulado General en Johannesburgo

Cónsul General Alessandra Marcela Viggiano Marra
Tel: +27 (11) 783-9032/0690/3307
Fax: + 27 (11) 784-6408
Correo electrónico: cjoha@cancilleria.gob.ar

Representación de Sudáfrica en Argentina

Embajada en Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Embajador Zenani Nosizwe Dlamini
Marcelo T. de Alvear 590 - Piso 8° (C1058AAF) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Sitio Web: <http://www.sudafrica.org.ar>
Email: embajador.argentina@dirco.gov.za
Tel.:+54(11)4317-2900

Consulado en Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Marcelo T. de Alvear 590 - Piso 8° (1058)
Sitio Web: <http://www.sudafrica.org.ar>
Email: saembarg.dha@redynet.com.ar
Tel.:+54(11)4317-2963 Teléfono:+54(11)4317-2900

Ferías

NAMPO HARVEST DAY SHOW

Exhibición de Agricultura
Bothaville
National Grain Producers
Sitio Web: www.nampo.co.za

SAITEX

Gallagher Convention Centre

Johannesburgo, Sudáfrica

Sitio Web: <http://www.saitexafrica.com/exhibit>

AFMA SYMPOSIUM

International Convention Centre

Ciudad del Cabo

Email: admin@afma.co.za

Sitio Web: <http://www.afmasymposium.co.za/>

VI.3.4. BOTSWANA

Datos básicos³³

Nombre Oficial: República de Botswana

Capital: Gaborone

Superficie: 581.370 km²

Límites: Se encuentra situada en el extremo sur de África y tiene frontera con Zambia al norte, Namibia al oeste, Sudáfrica al sur y Zimbabue al este.

Población: 2.262.485 con un crecimiento anual de 1,9%(2015)

Densidad poblacional: 4,0 hab/km² (2015)

Lengua oficial: Inglés y setswana

Religión: 73% cristianos, 6% católicos y 67% cristianos no católicos

Forma de Estado: Es una república presidencialista cuya Constitución data de 1966. Desde su independencia ha celebrado ininterrumpidamente elecciones democráticas multipartidistas, lo que la convierte en la democracia más antigua del continente.

Unidad monetaria: Pula

Geografía: Del total de la superficie del país, sólo un 3% es agua. No posee límites costeros ni reclamos marítimos. El clima es semiárido, inviernos cálidos y veranos calientes. El mes más caluroso es Enero (19-33C) y el más frío Junio (5-23C). Los meses más secos son Julio-Agosto (1mm de precipitaciones) y los más húmedos de Enero-Febrero. En cuanto al terreno es predominantemente plano con suaves ondulaciones y al sudoeste se encuentra el Desierto de Kalahari. Los principales riesgos naturales son sequías periódicas y los vientos estacionales de Agosto que soplan desde el oeste llevando arena y polvo que obscurecen la visibilidad. Una gran extensión de sábanas, donde se desarrollan la ganadería y la agricultura (principales actividades económicas del país) marca la transición de las estepas desérticas del Suroeste y los

³³ Fuentes: Bank Data del Banco Mundial, The World Factbook (CIA), Ficha País del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España (MAEC)

bosques del Norte y el Noreste. Los ríos más importantes son el Okavango, el Limpopo y el Chobé.

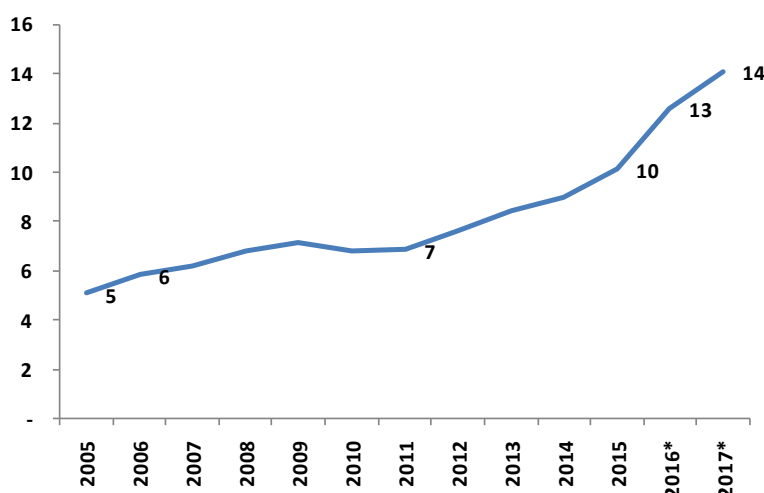
Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución de Tipo de cambio Nominal y Real

De acuerdo a datos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal de la pula con respecto al dólar estadounidense ha crecido de manera constante en el periodo comprendido entre 2005 y 2015 inclusive; partiendo de 5 pulas por cada dólar estadounidense en 2005 y llegando al doble en 2015. Para 2017 se prevé que el tipo de cambio nominal oscile alrededor de 14 pulas en dólar.

Gráfico Nº 335: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017)

Pulas por cada dólar estadounidense

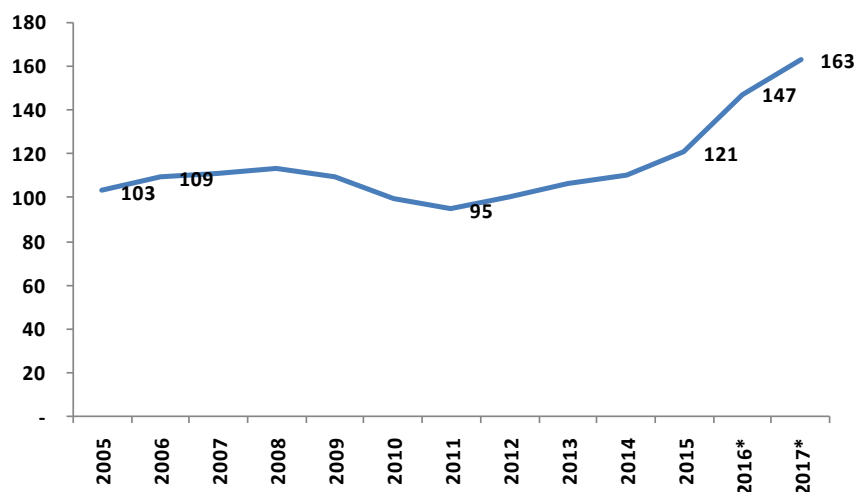


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha crecido levemente a partir de 2011, lo que implica incrementos de competitividad en el país ya que parecería a priori que la inflación de Botswana y Estados Unidos ha evolucionado de manera similar en el último periodo considerado.

Gráfico N° 336: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

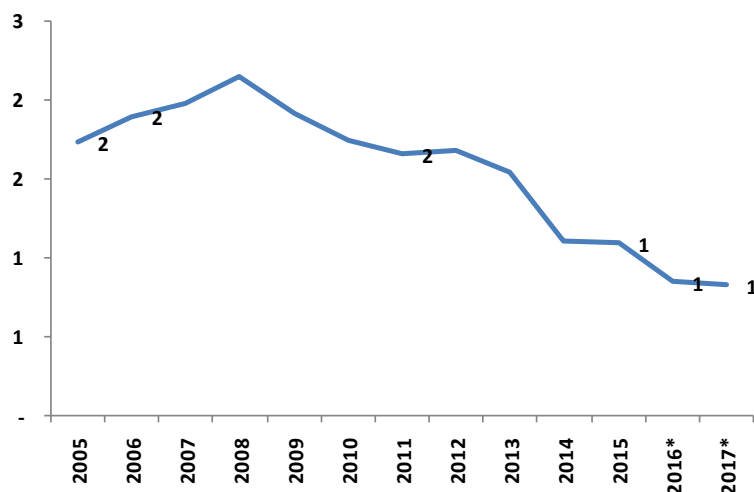


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta el tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino podemos observar que el peso Argentino ha perdido valor con respecto a la pula en los últimos 10 años.

Gráfico N° 337: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino. (2005-2017)

Pulas por cada peso Argentino.



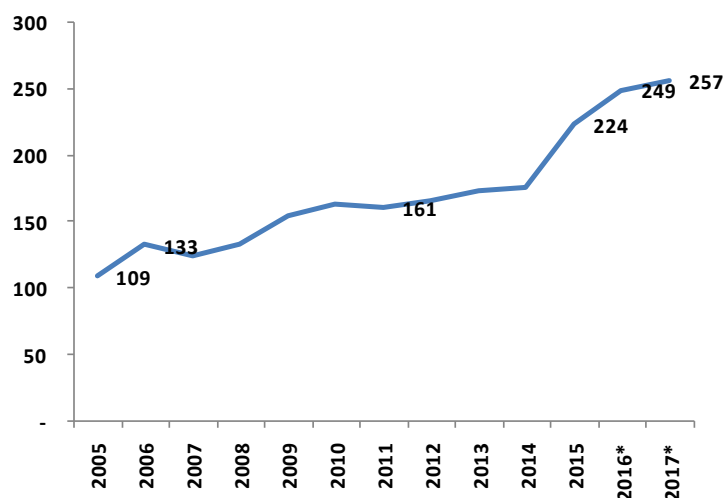
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, se observa un continuo crecimiento en el periodo analizado, partiendo de un valor de referencia de 109 en 2005 y finalizando el 2015 con 224. Este crecimiento refleja el encarecimiento de los bienes y servicios Argentinos en el país considerado en los últimos 10 años.

Teniendo en cuenta las estimaciones para el corto plazo, el FMI anticipa nuevos aumentos del tipo de cambio real bilateral con Argentina y por ende el mantenimiento de las ventajas comparativas de Botswana para el 2016 y 2017.

Gráfico N° 338: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)



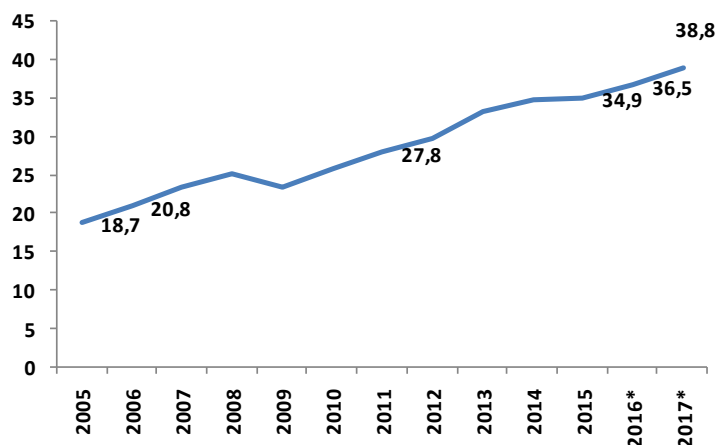
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional y estimaciones locales.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno de Botswana es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos periodos y países considerados. Tal como lo presenta el gráfico a continuación, el PBI del país africano ha crecido de manera constante en los últimos años, habiéndose incrementado desde 18,7 a 34,9 miles de millones de dólares desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 339: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)

PIB expresado en miles de millones de dólares

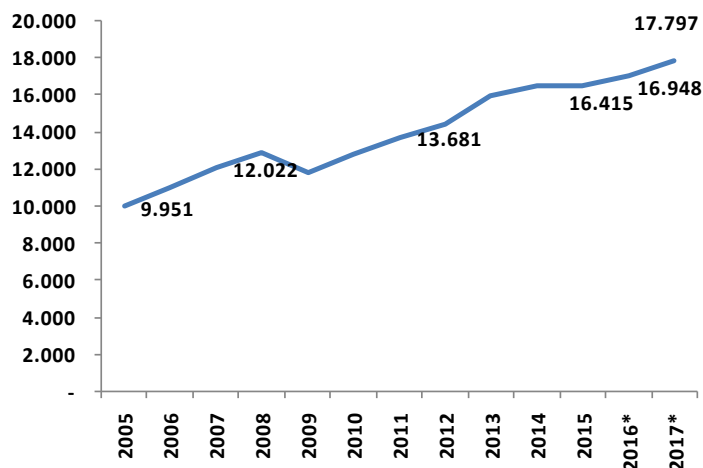


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último también se ha incrementado en los últimos 10 años, pasando de 9.951 a 16.451 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 340: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)

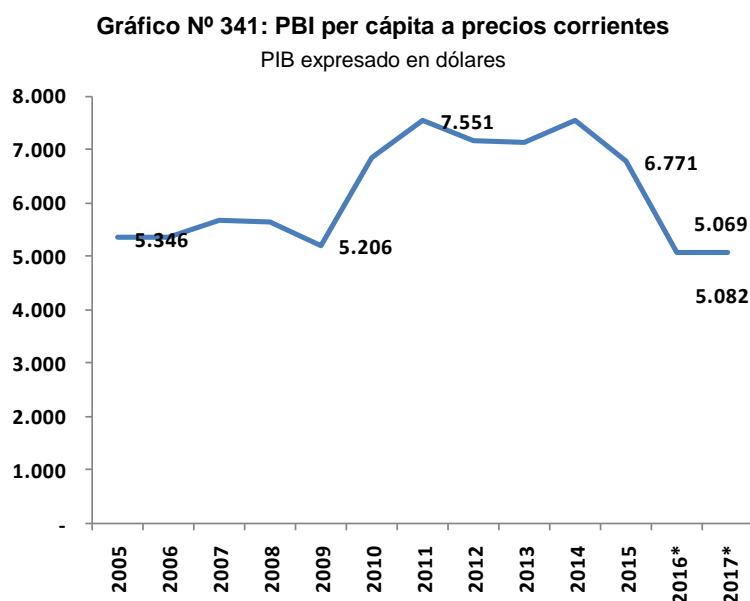
Expresado en dólares



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

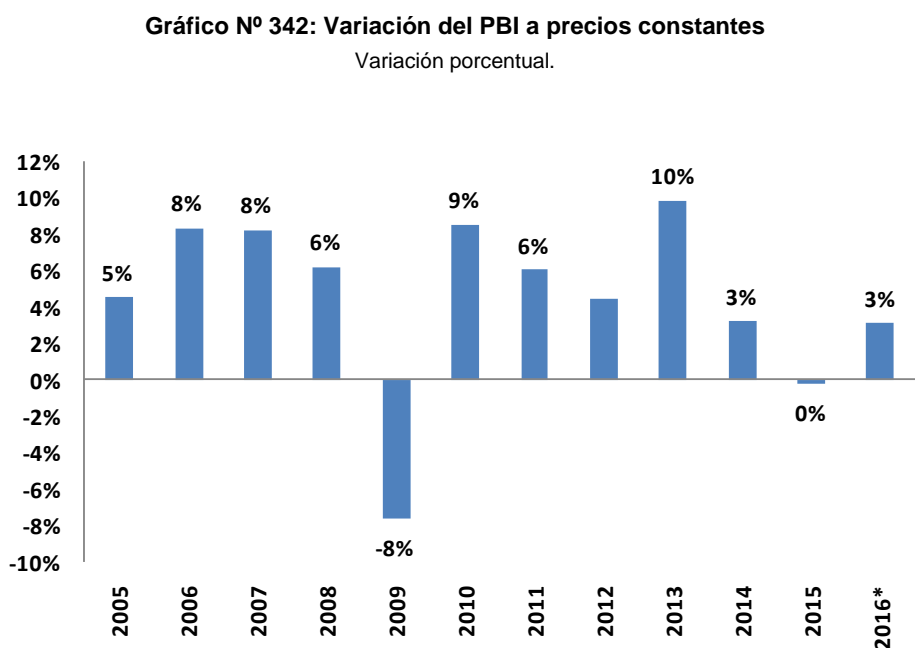
A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes cotizaciones del dólar al momento de la medición. En el caso de Botswana, al tener en cuenta los precios corrientes pueden observarse grandes oscilaciones alrededor del valor inicial observado en 2005. Entre 2009 y 2014 se observa un periodo de crecimiento,

seguido de una caída sustancial a partir de 2014. Para 2017 el FMI predice un PIB a precios corrientes de, aproximadamente, 5 millones de dólares.



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

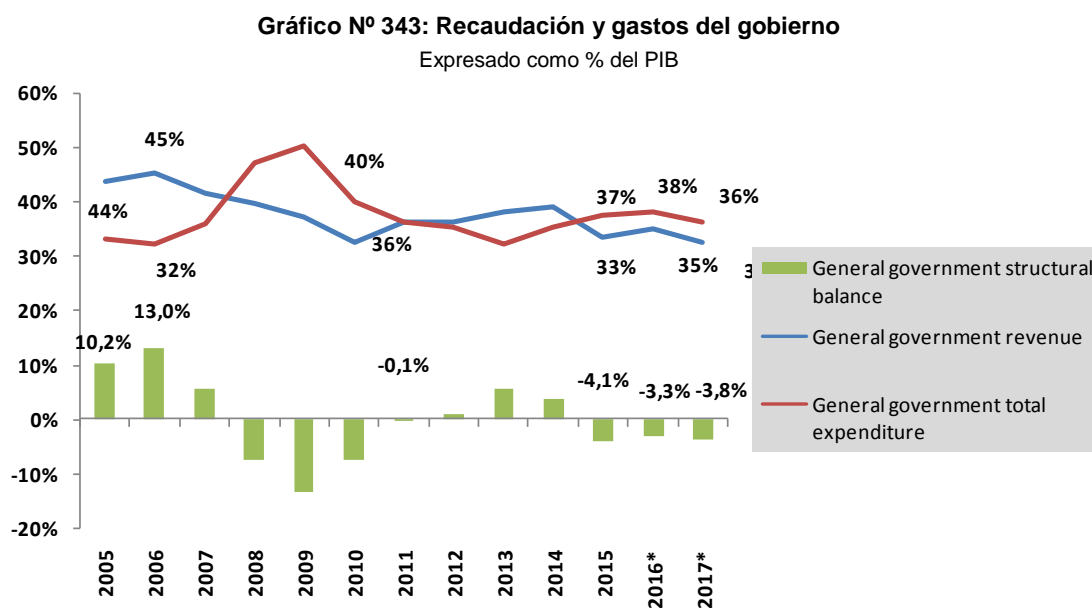
Se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento. Presentando picos de crecimiento del 9% y 10% en 2010 y 2013 respectivamente, se considera que en el 2016 hubo un crecimiento del PIB a precios constantes del 3%.



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales, Botswana presenta grandes oscilaciones en la evolución de las recaudaciones y gastos del Estado como porcentaje del PIB. Hasta 2011, el balance estructural fue negativo, presentando continuas mejoras a partir de la fecha. A fines del 2015 el balance estructural fue de -4 puntos porcentuales del PIB, pronosticándose para 2017 un déficit similar, alrededor del 3,8%.



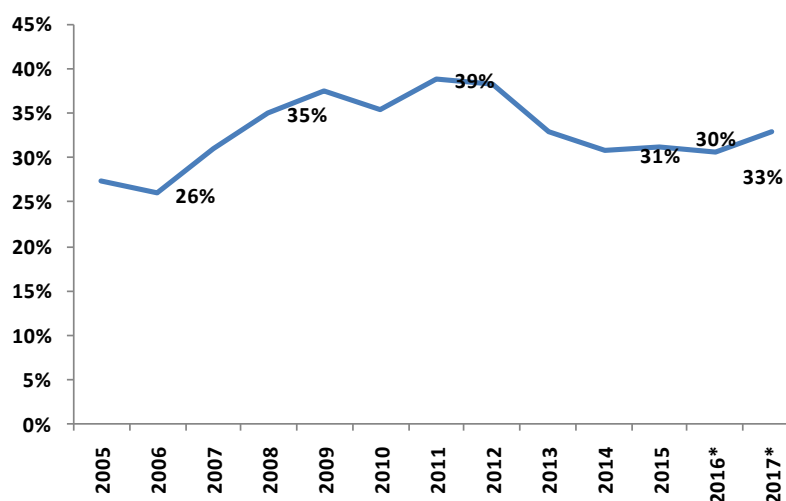
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Niveles de Inversión y Ahorro.

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos como porcentaje del PIB, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país se ha mantenido relativamente constante a lo largo del tiempo, oscilando siempre alrededor del 30% del PIB en los últimos diez años considerados.

Gráfico N° 344: Total de inversiones en el país

Expresadas como porcentaje del PIB

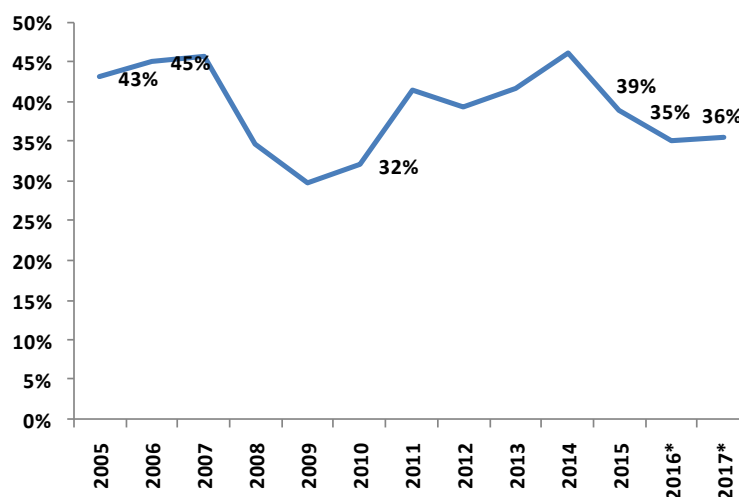


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI se ha mantenido constante a lo largo del tiempo oscilando alrededor del 37% del PIB. Se estima que 2016 y 2017 el nivel de ahorro con respecto al PIB se mantenga en 35% y 36% respectivamente.

Gráfico N° 345: Nivel de Ahorro

Expresado como porcentaje del PIB



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

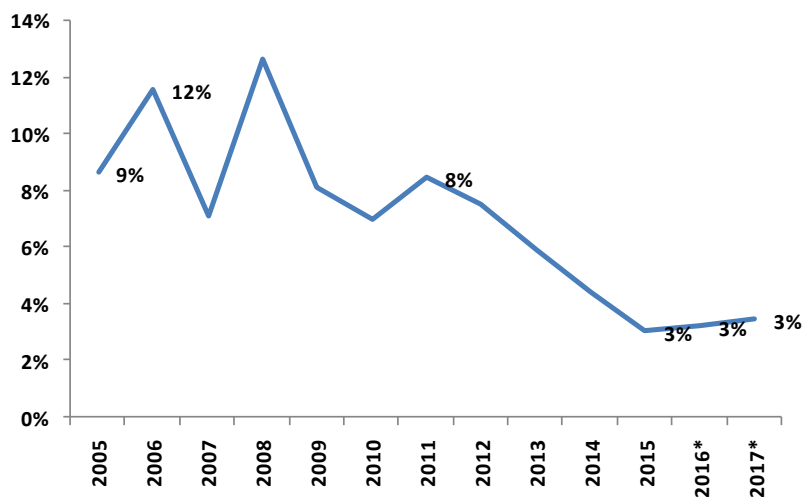
Inflación

Considerando la variación porcentual en el nivel de precios, Botswana ha presentado, una deflación en sus precios constante a partir de 201; partiendo de un 9% en 2005 y

alcanzando el 3% en 2015. Para 2017 se esperan niveles de inflación similares a los observados en 2015 y 2016.

Gráfico N° 346: Nivel de Inflación

Variación %



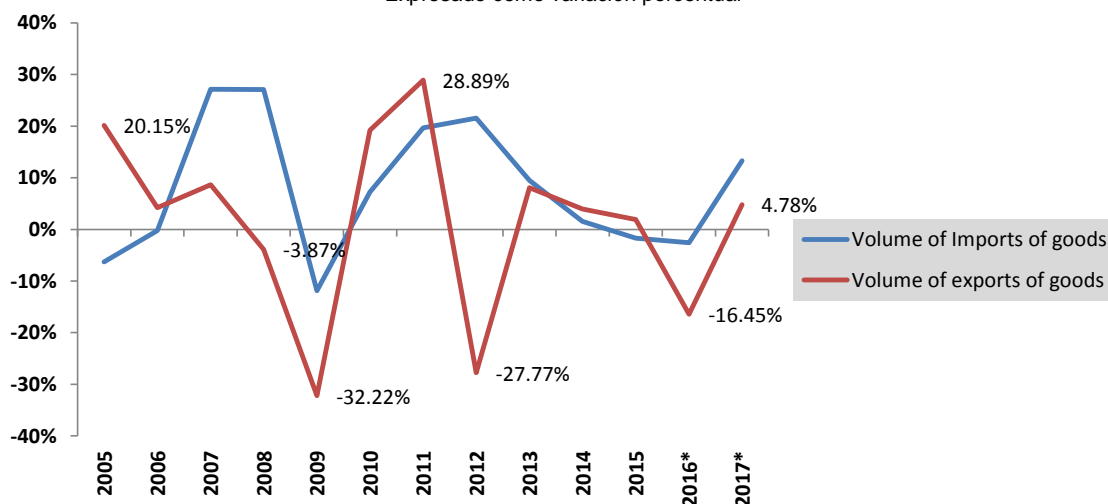
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

Teniendo en cuenta las predicciones para 2017, las importaciones crecerán en mayor proporción que las exportaciones, lo que implicaría un deterioro de la balanza comercial, con respecto a los valores asumidos en 2016.

Gráfico N° 347: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial

Expresado como variación porcentual

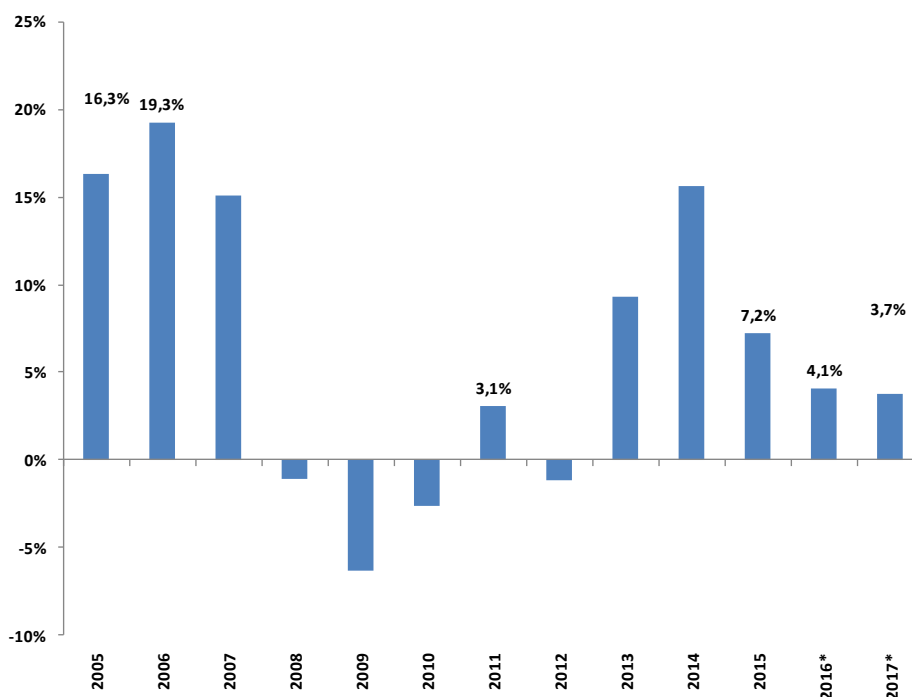


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa un periodo de caída entre 2008 y 2012, seguido por una recuperación entre 2013 y 2015. En este último año la balanza de cuenta corriente ha sido superavitaria de, aproximadamente, 7 puntos del PIB, esperando para 2016 un recupero del 4,2% del PIB en su saldo.

Gráfico N° 348: Balanza de cuenta corriente.
Expresado como % del PIB.

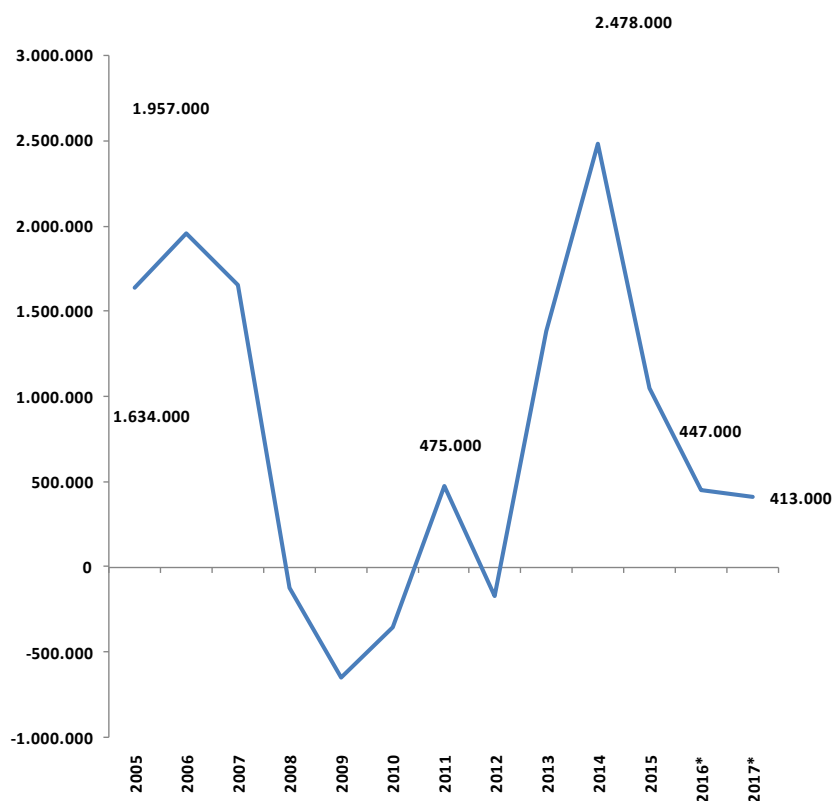


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

En términos nominales, hasta 2009 se ha presenciado una caída abrupta, seguida de un periodo de recupero continuo con un superávit máximo de 2,4 millones de dólares en 2014. Para 2016 y 2017 se pronostican caídas en el monto, pero sosteniendo los niveles superavitarios de la balanza de cuenta corriente.

Gráfico N° 349 Balanza de cuenta corriente

Expresado en dólares

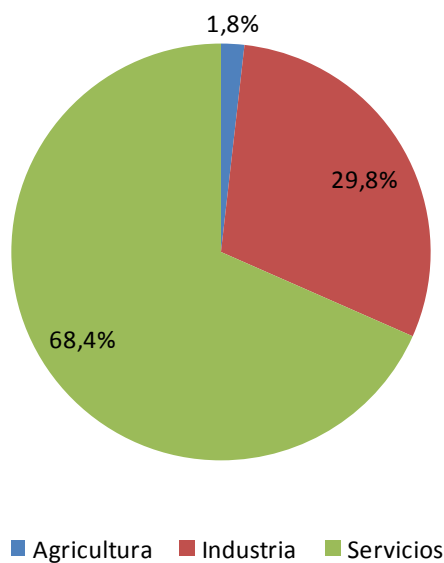


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Botswana estaba compuesto un 68,4% por servicios, un 29,8% de productos industriales y el restante 1,8 % por la producción agrícola ganadera.

Gráfico N° 350: Composición del PIB (estimación a 2016)



Fuente: World Fact Book actualizado al 12 de Enero de 2017

Productos destacados en el país

Teniendo en cuenta la misma fuente consultada³⁴, en el sector industrial se destaca el procesamiento de alimentos y la producción de:

- diamantes
- cobre
- níquel
- sal
- carbonato de sodio
- potasio
- procesamiento de ganado
- textiles

Por otro lado, en el sector agrícola ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de

- ganado
- sorgo
- maíz
- mijo
- frijoles
- girasol

³⁴ Fuente: World Fact Book (Central Intelligence Agency). Última actualización 12 de Enero de 2017

- maní

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos exportados han sido:

- diamantes
- cobre
- níquel
- carbonato de sodio
- Carne
- textiles

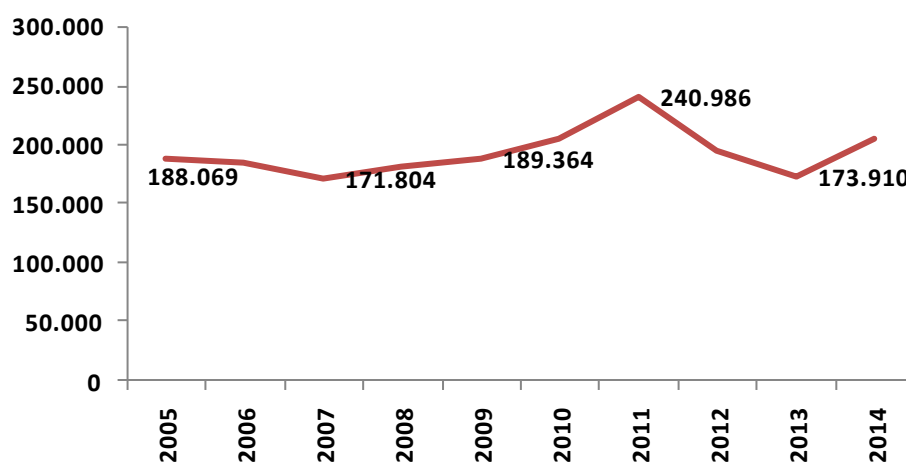
Mientras que los principales productos importados fueron:

- productos alimenticios
- maquinaria
- productos eléctricos
- equipamiento de transporte
- combustible y derivados del petróleo
- madera y productos de papel
- metal y productos metálicos

Sector Agrícola

Botswana ha mantenido las toneladas producidas relativamente estables en los últimos diez años en un promedio de 180 mil toneladas anuales. En el 2011 fue lo máximo producido con 240 mil toneladas al año.

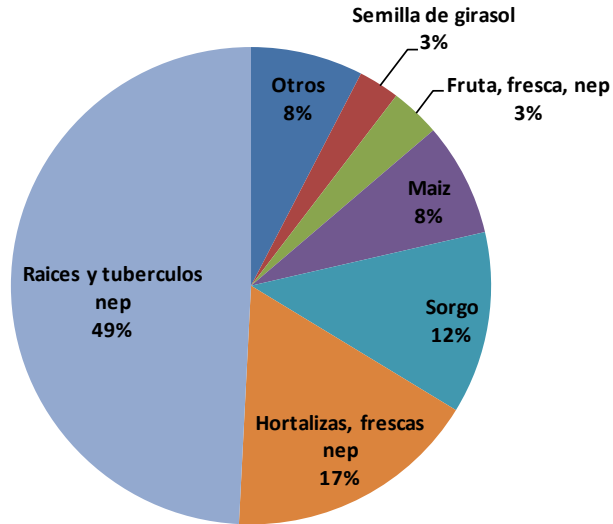
Gráfico N° 351: Evolución toneladas anuales producidas.



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Analizando los cultivos de Botswana, más del 80% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en las raíces y tubérculos, las hortalizas, el sorgo y el maíz.

Gráfico N° 352: Principales cultivos de Botswana desde 2005 hasta 2014.

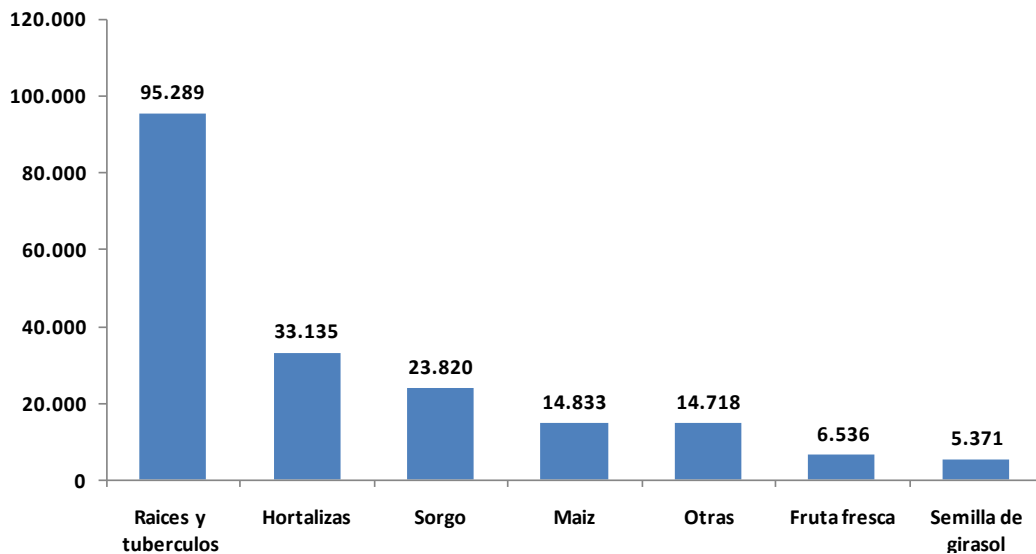


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido, en promedio, 95 mil toneladas de raíces y tubérculos al año seguidas por 33 y 23 mil toneladas anuales de hortalizas y sorgo respectivamente. También se destacó la producción de maíz, fruta fresca y semillas de girasol con una producción anual promedio de 14,6 y 5 mil toneladas.

Gráfico N° 353: Toneladas anuales de cultivos de Botswana desde 2005 hasta 2014.

Expresado en toneladas

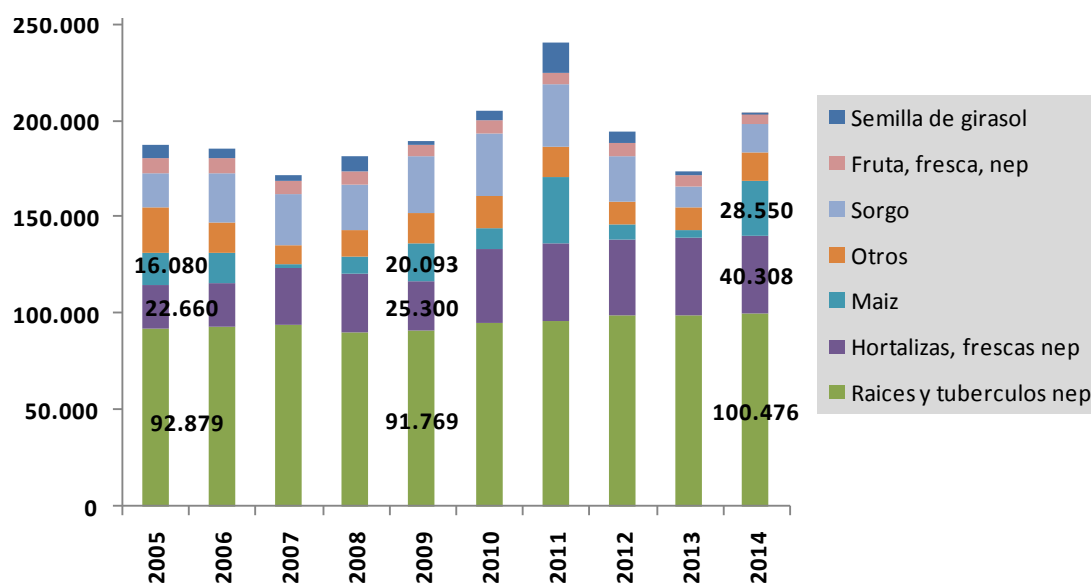


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años, las hortalizas y el maíz han crecido significativamente en el periodo considerado, ya que han pasado de producir 22 y 16 mil toneladas en 2005 a 40 y 28 mil toneladas respectivamente en 2014. El resto de los cultivos (raíces, sorgo, fruta fresca, semilla de girasol y otros) mantuvieron sus toneladas producidas relativamente estables a lo largo del tiempo.

Gráfico N° 354: Evolución toneladas anuales de cultivos de Botswana.

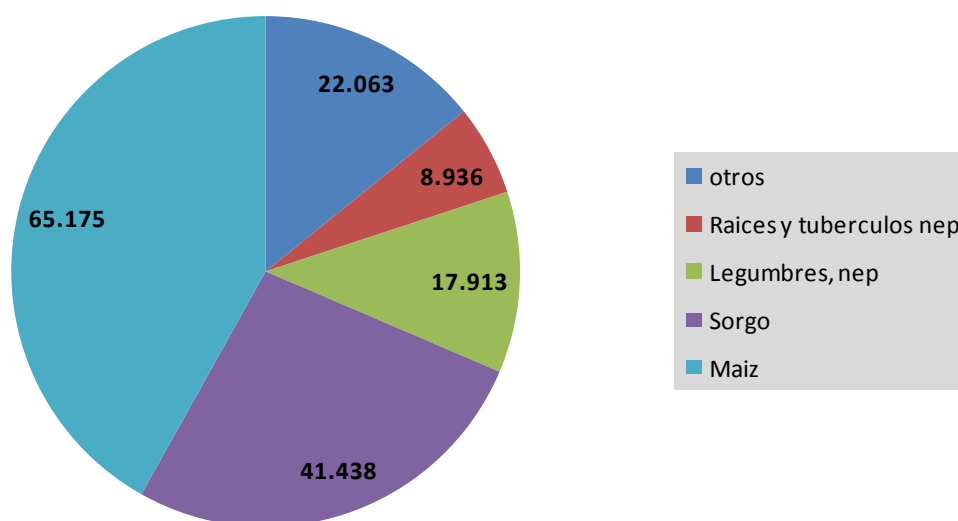
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción de maíz, sorgo, legumbres y raíces; a las cuales fueron destinadas 651, 41, 17 y 9 mil hectáreas al año respectivamente.

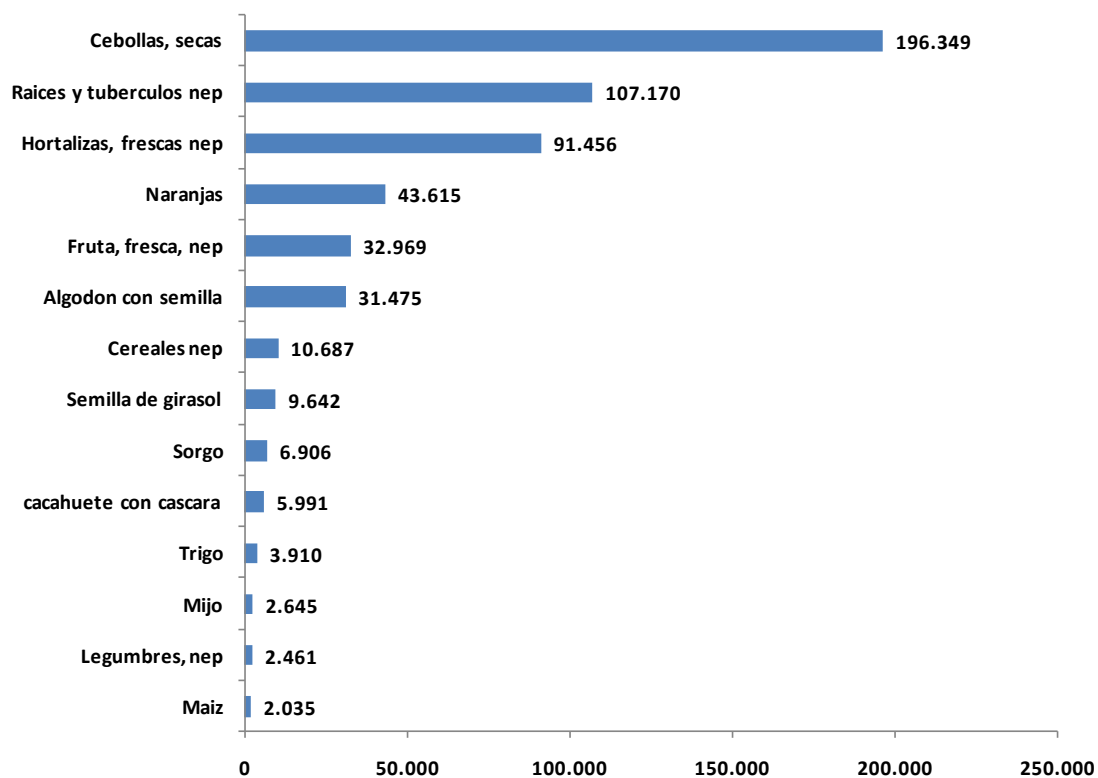
Gráfico N° 355: Hectáreas destinadas a los principales cultivos de Botswana.



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta el rendimiento de los cultivos, medido como hectogramo por hectárea, para el caso de Botswana se destaca el rendimiento de las cebollas (196 mil hg/ha), las raíces (107 mil hg/ha) y las hortalizas frescas (91mil hg/ha).

Gráfico N° 356: Rendimiento de cultivos de Botswana (Hg/Ha)

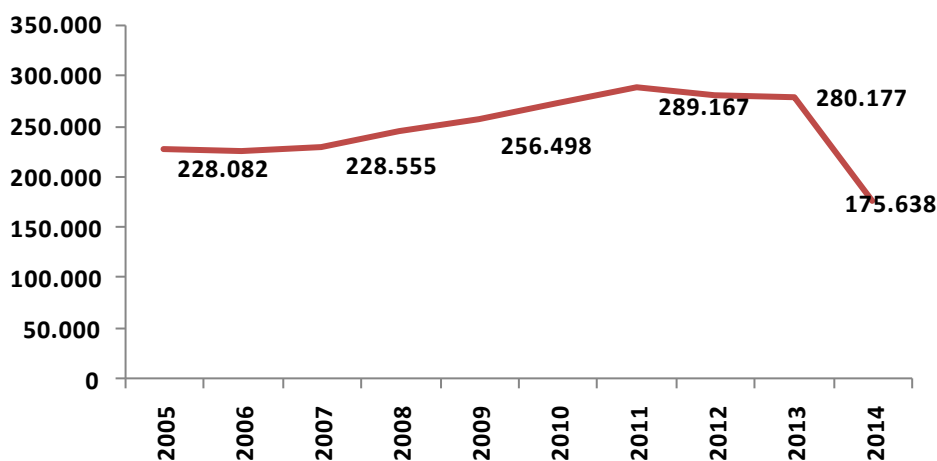


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera de Botswana se ha mantenido estable desde el 2005 al 2013 alrededor de 250 mil toneladas al año. En 2014 se observa una caída en la producción hasta ubicarse en 175 mil toneladas anuales.

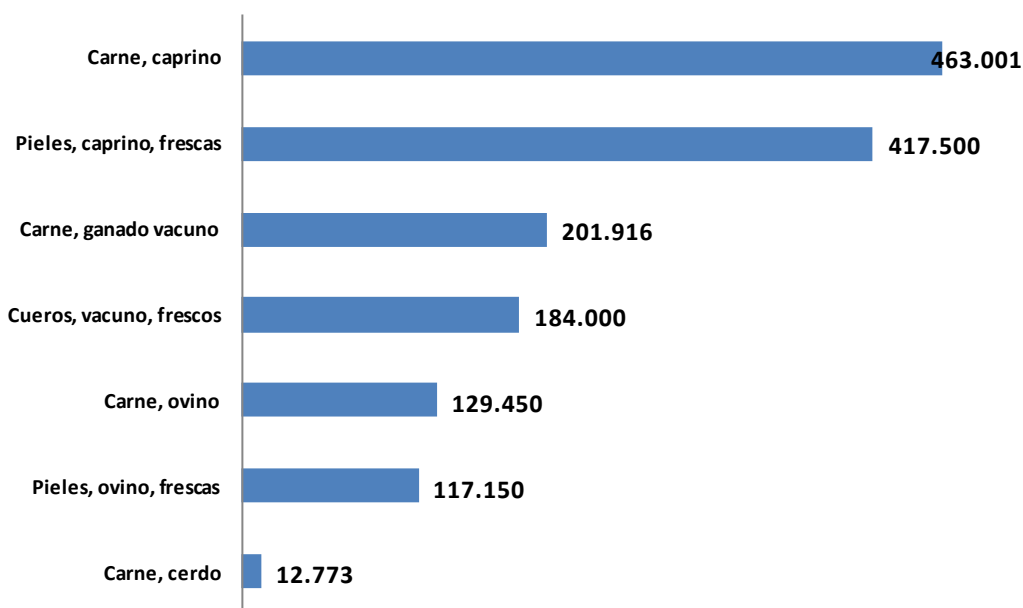
Gráfico Nº 357: Evolución toneladas ganaderas producidas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Botswana poseía al año, un promedio de 463 mil cabezas de ganado caprino destinadas a la producción de carne y 417 mil destinadas a la producción de pieles caprinas en el periodo comprendido entre 2005 y 2014. Además existían 201 y 184 mil cabezas destinadas a la producción de carne vacuna y de cueros, como así también 129 mil animales destinados a la producción de carne ovina.

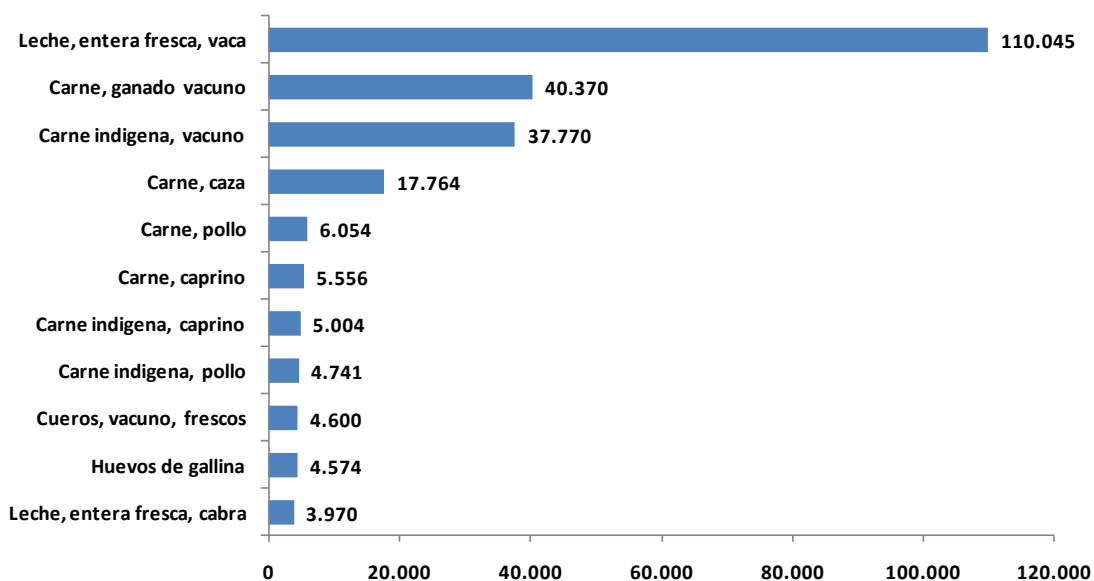
Gráfico N° 358: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, en Botswana se destaca la producción de leche entera de vaca (110 mil toneladas al año), seguida por la producción de carne de ganado vacuno (40 mil toneladas al año) y por la carne indígena de vacuno (37 mil toneladas al año).

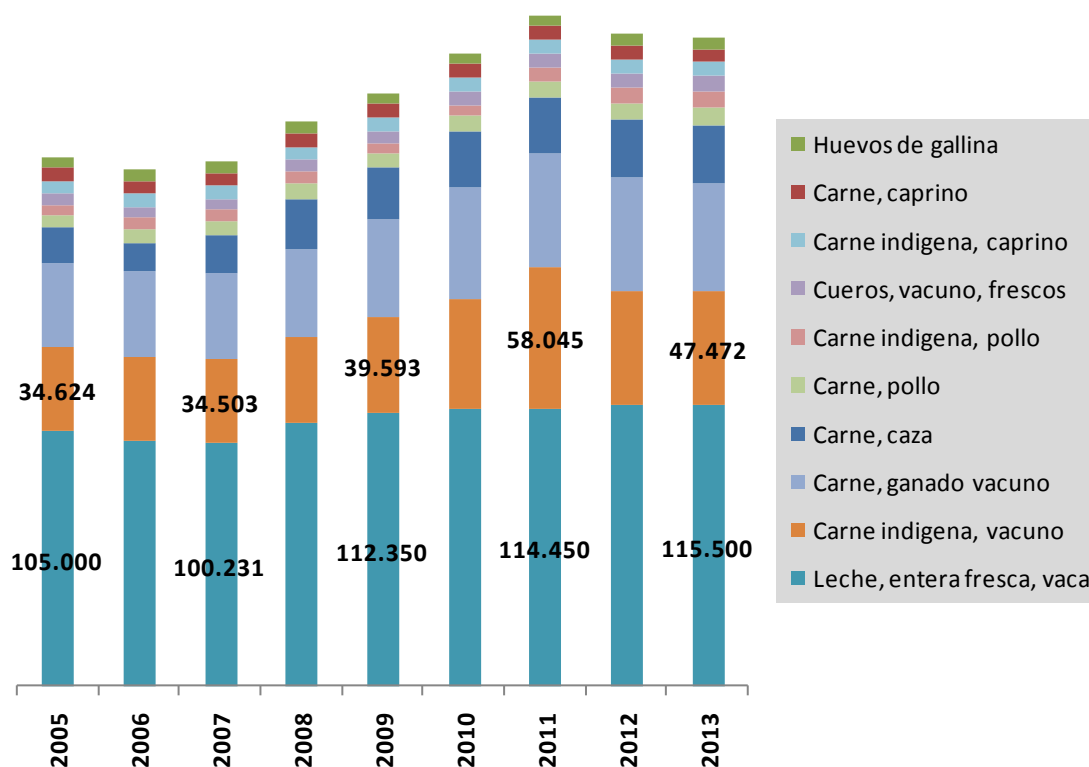
Gráfico N° 359: Toneladas producidas al año (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo puede observarse que la producción lechera de ganado bovino ha sido siempre la más significativa, incrementándose en 15 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014. La producción de carne de ganado vacuno se ha incrementado en 13 mil toneladas desde 2005 hasta 2014.

Gráfico N° 360: Evolución toneladas producidas al año



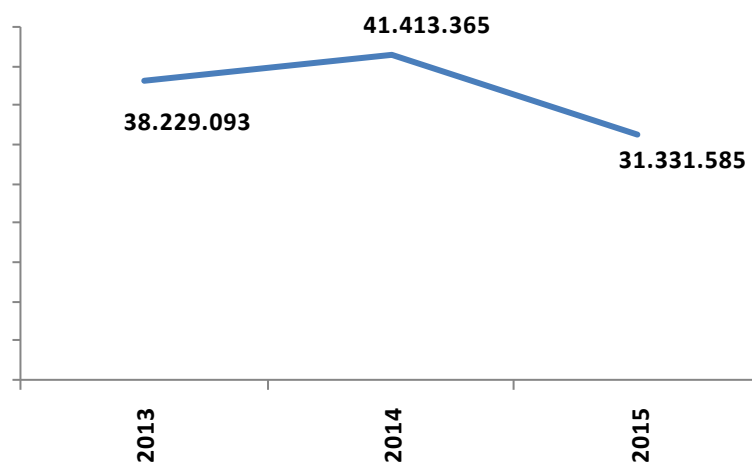
Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados.

En 2015 hubo una caída en los montos totales importados en Botswana en concepto de maquinaria agrícola comparado con los valores en 2013 y 2014; ya que en este último periodo las importaciones anuales fueron de, aproximadamente, 40 millones de dólares y en el 2015 dicho monto fue de 31 millones de dólares al año.

Gráfico N° 361: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola
Expresado en dólares



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

Principales productos importados

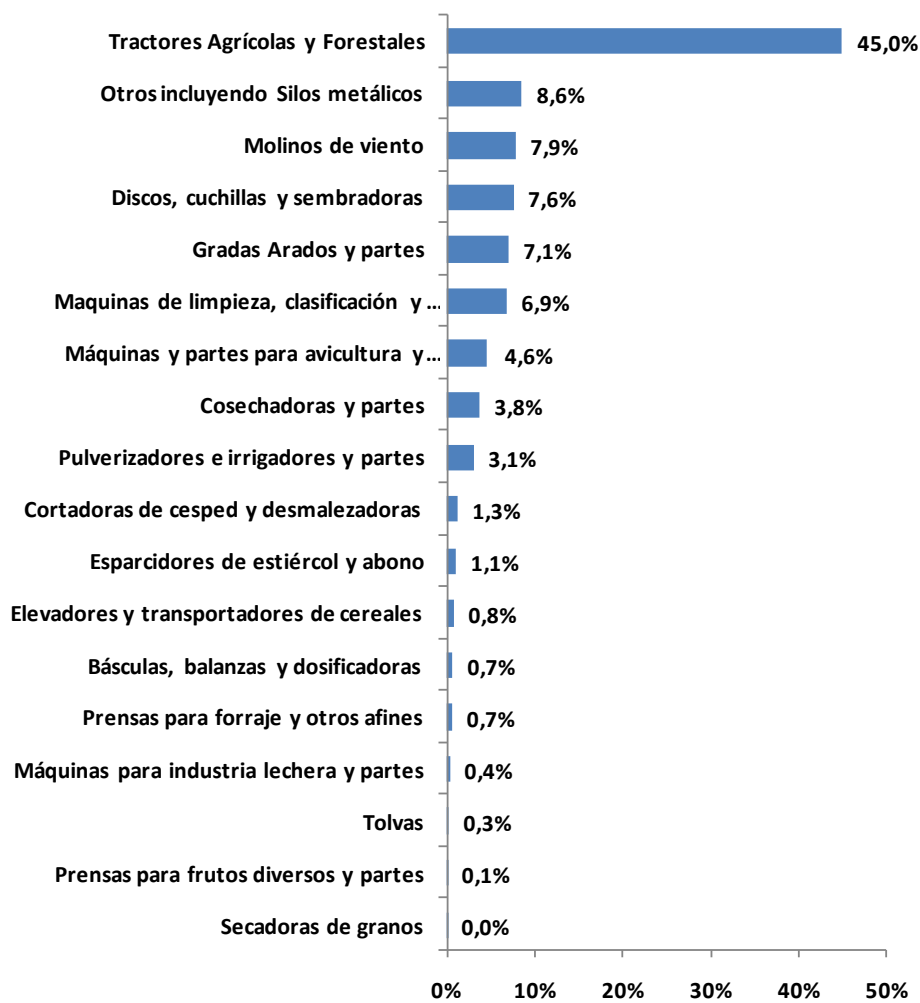
A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones de Botswana en concepto de maquinaria agrícola. Se incluyen los principales rubros (Sembradoras, Pulverizadoras, Tractores, Tolvas auto descargables, etc.) y partes de maquinarias diversas. Los datos son presentados como porcentaje de los montos totales importados en concepto de maquinaria agrícola.

Botswana importa principalmente Tractores Agrícolas y Forestales (45%), seguido por Otros incluyendo Silos Metálicos (8,6%) que incluye máquinas diversas no contempladas en otras partidas, Molinos de viento (7,9%), Discos, Cuchillas y sembradoras (7,6%) y Gradadas, Arados y Partes (7,1%).

Teniendo en cuenta además los montos importados por cada grupo de productos, las importaciones de los principales cinco productos mencionados implican 16; 2,9; 2,8 y 2,6 millones de dólares al año en promedio, bajo el concepto de Tractores, Molinos de viento, Discos y Gradadas respectivamente.

Gráfico N° 362: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales

Expresado como porcentaje del total. Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL de Fundaci on Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 363: Montos anuales importados por grupo de productos

Promedio de los montos anuales importados desde 2012 a 2015. Expresado en dólares



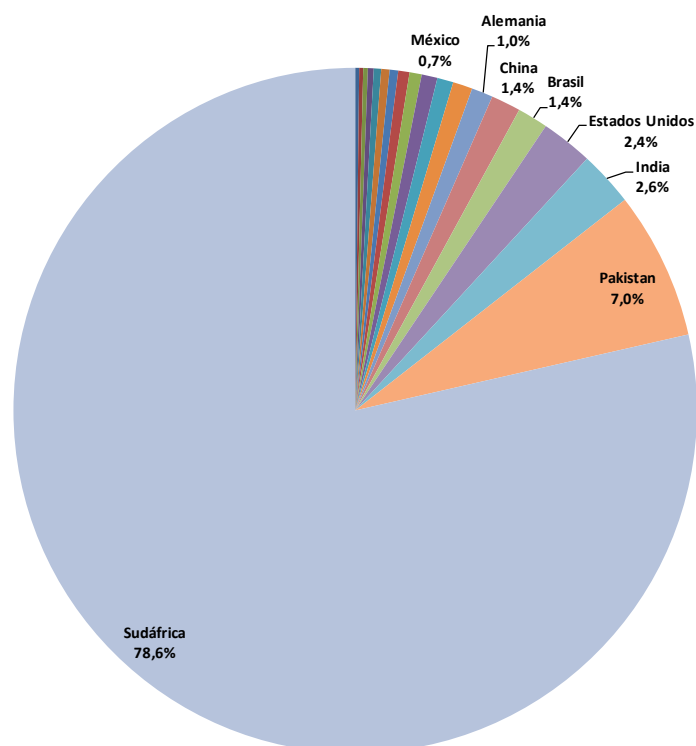
Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Principales orígenes de importaciones por grupo de productos

De acuerdo al gráfico siguiente, las importaciones totales de maquinaria agrícola en Botswana están altamente concentradas en Sudáfrica, ya que el 78,6% de las mismas proviene del país mencionado. Le siguen en importancia Pakistán con un 7% y la India con un (2,6%); habiendo importado, en promedio, cerca de 43, 3,8 y 1,4 millones de dólares anuales respectivamente.

Gráfico Nº 364: Importaciones totales de maquinaria agrícola por origen (2012-2015)

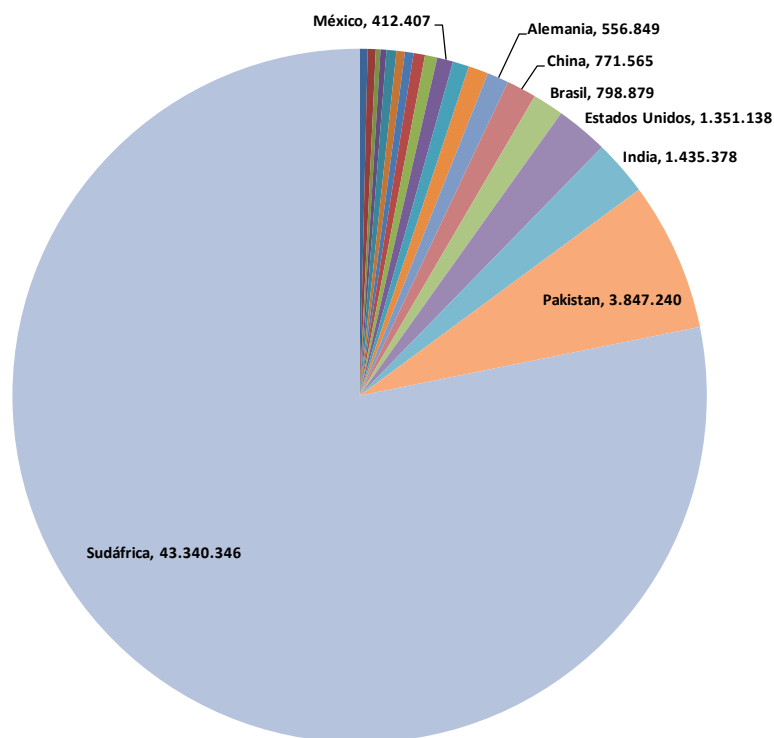
Expresado como porcentaje del total, Tomando las que representan el 95% de las importaciones totales.



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

Gráfico N° 365: Montos anuales importados por origen (2012-2015)

Expresado en dólares

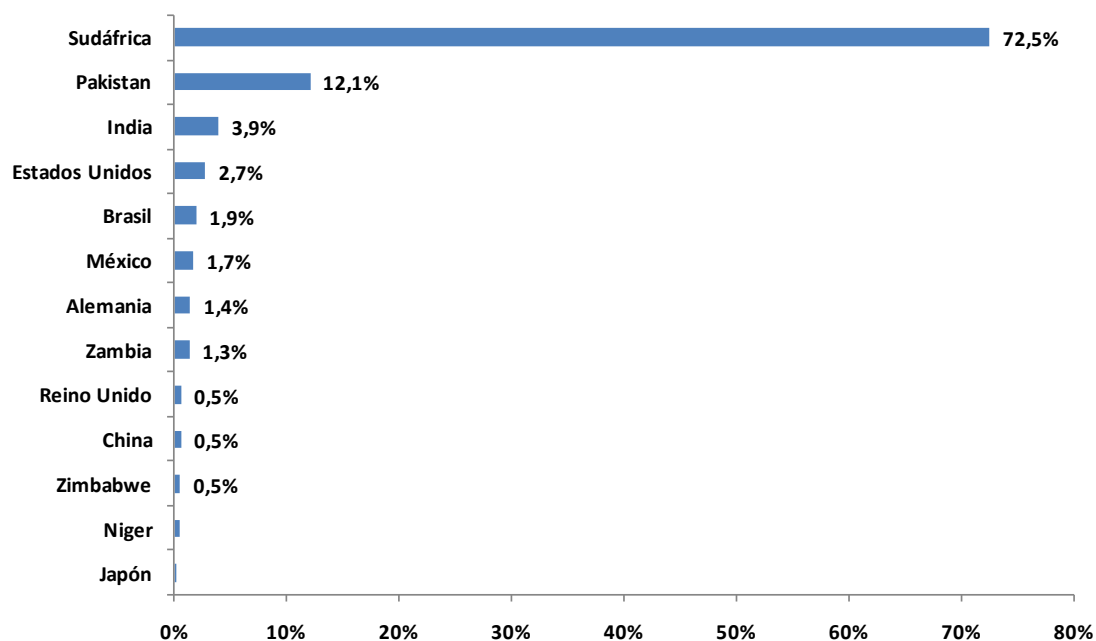


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Analizando específicamente el origen de los Tractores Agrícolas y Forestales (por representar el 45% de las importaciones totales) se destaca Sudáfrica con una participación del 72,5% en las importaciones totales de tractores entre 2012 y 2015, seguido por Pakistán, India y Estados Unidos.

Gráfico N° 366: Importaciones de Tractores agrícolas y forestales (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

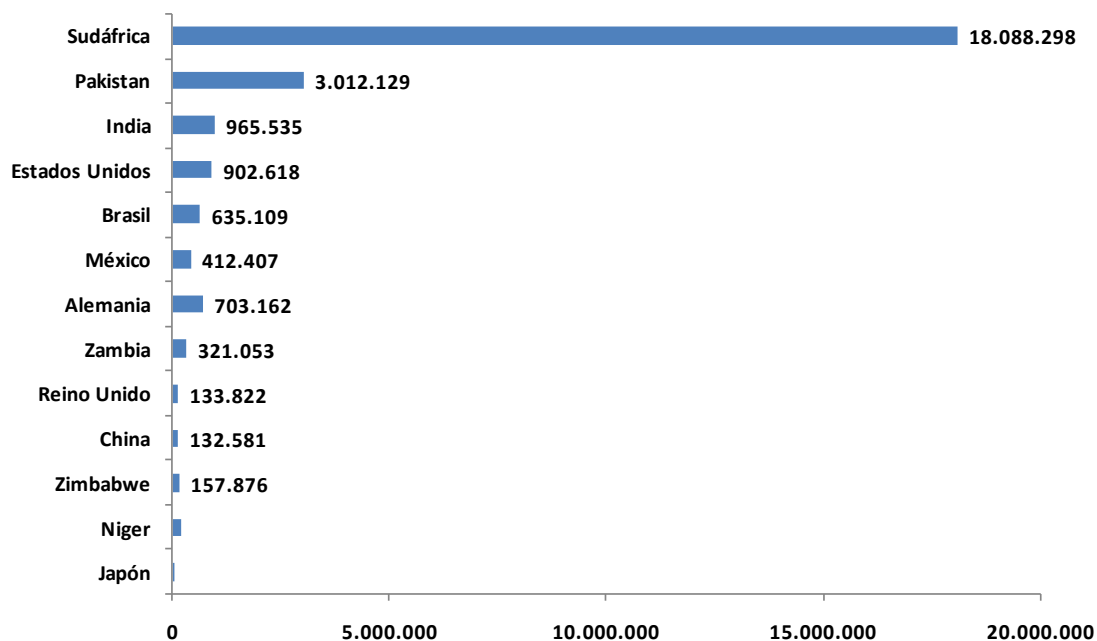


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Sudáfrica se han importado 18 millones de dólares al año en promedio en concepto de tractores agrícolas y forestales, mientras que de Pakistán se han importado aproximadamente 3 millones de dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 367: Montos anuales importados de Tractores Agrícolas y Forestales por origen (2012-2015)

Expresado en dólares

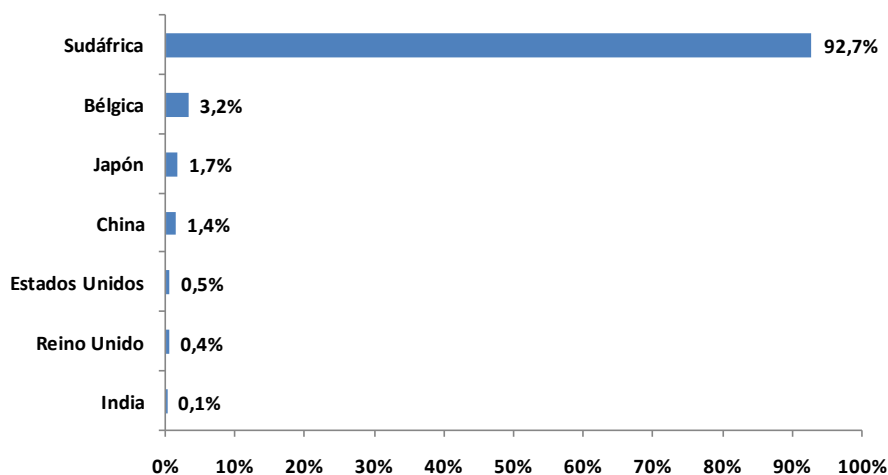


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Para el caso de los Molinos de Viento, el 92,5% de los mismos han sido importados de Sudáfrica en el periodo entre 2012 y 2015, el 3,2% por Bélgica y el 1,7% por Japón.

Gráfico N° 368: Importaciones de Molinos de Viento (2012-2015)

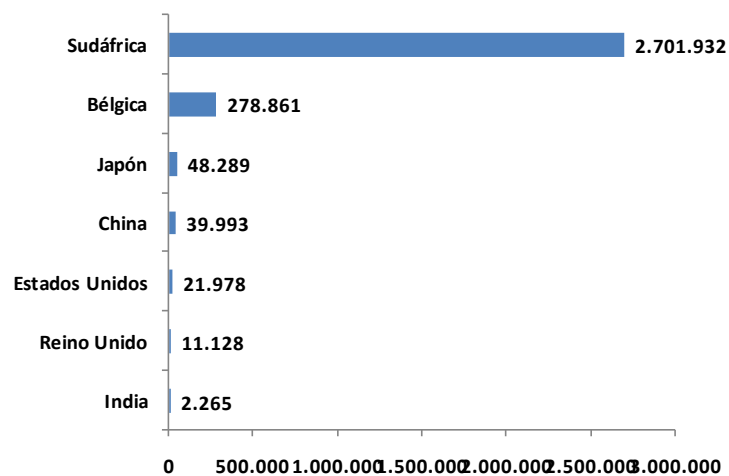
Expresado como porcentaje del total



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

De Sudáfrica se han importado 2 millones de dólares al año en promedio en concepto de Molinos de viento, mientras que de Bélgica se han importado aproximadamente 278 mil dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 369: Montos anuales importados de Molinos de viento por origen (2012-2015)
Expresado en dólares

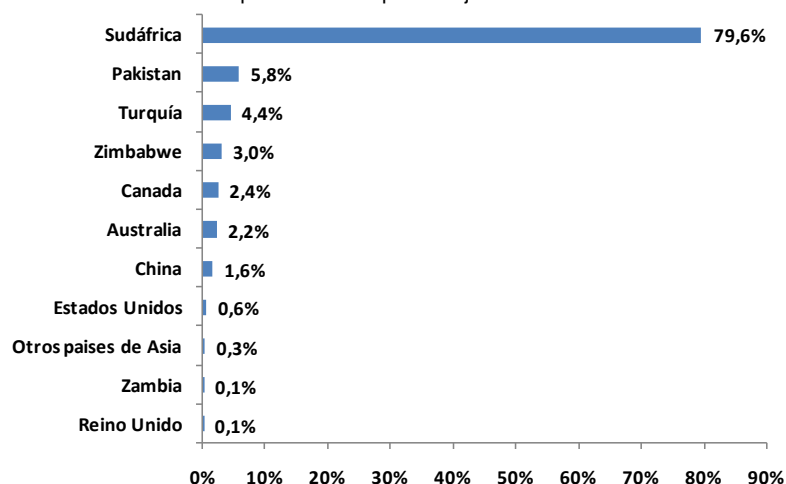


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

La importación Discos, Cuchillas y sembradoras desde 2012 hasta 2015 también está altamente concentrada en Sudáfrica que el 79,6% de las mismas provienen del país africano, mientras que el 5% y el 4,4% de Pakistán y Turquía respectivamente.

Gráfico N° 370: Importaciones de Discos, cuchillos y sembradoras (2012-2015)

Expresado como porcentaje del total

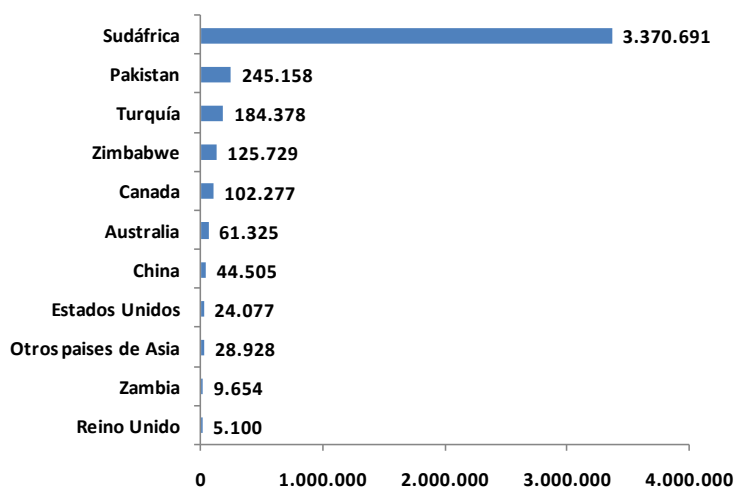


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

De Sudáfrica se han importado 3 millones de dólares al año en promedio en concepto de Discos, Cuchillas y sembradoras, mientras que de Pakistán se han importado aproximadamente 245 mil dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 371: Montos anuales importados de Discos, Cuchillas y sembradoras por origen (2012 -2015)

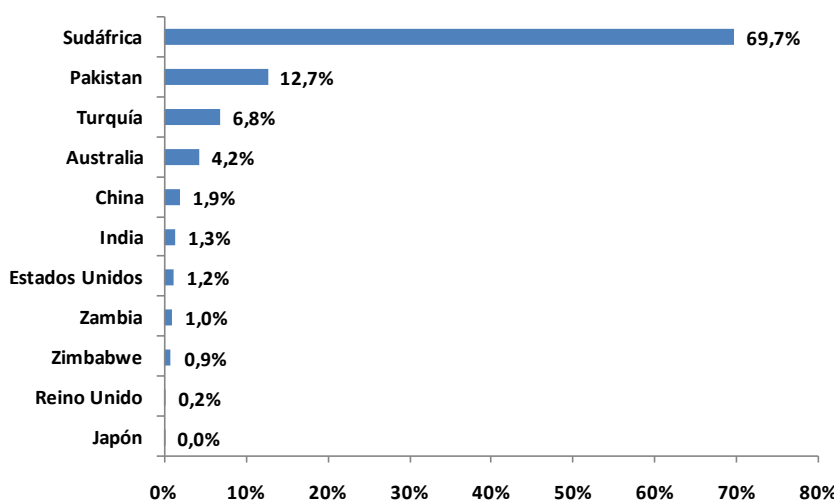
Expresado en dólares



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

Las importaciones de Gradadas, arados y partes desde 2012 hasta 2015 provienen principalmente de Sudáfrica (69,7%), Pakistán (12,7%) y Turquía (6,8%).

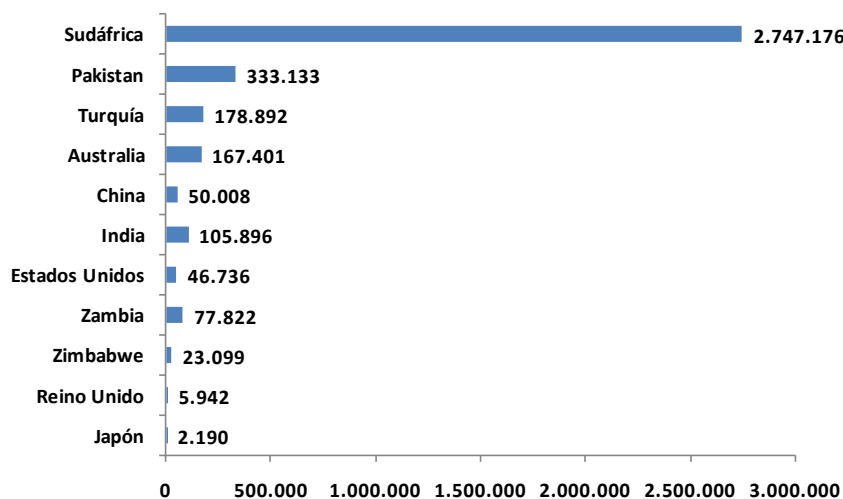
Gráfico N° 372: Importaciones de Gradadas, arados y partes (2012-2015)
Expresado como porcentaje del total



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

De Sudáfrica se han importado 2,7 millones de dólares al año en promedio en concepto de Gradadas, Arados y Partes; mientras que de Pakistán se han importado aproximadamente 333 mil dólares anuales en el periodo comprendido entre 2012 y 2015.

Gráfico N° 373: Montos anuales importados de Gradadas, Arados y Partes por origen (2012-2015)
Expresado en dólares



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

Dinámica de origen de importaciones por grupo de productos.

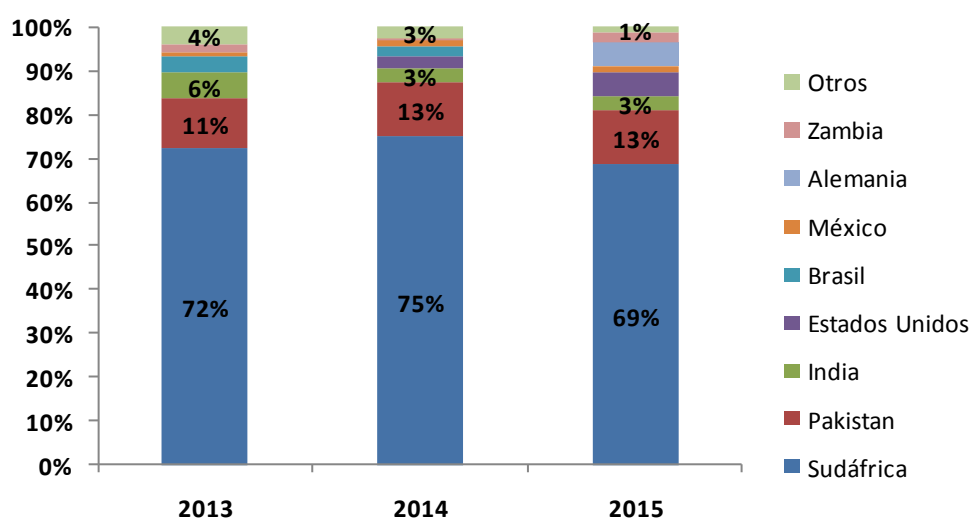
A continuación se analiza la evolución de los orígenes de las importaciones de Botswana desde el 2013 hasta el 2015 a los fines de analizar los cambios en la

composición de los países con los que dicho país africano mantiene relaciones comerciales internacionales.

En el caso de Tractores Agrícolas y Forestales, las importaciones de Botswana se caracterizaron durante los 3 periodos analizados por tener como principal proveedor a Sudáfrica. La participación de Pakistán se ha mantenido constante a lo largo del tiempo y la de otro grupo de países ha disminuido en 2015, por lo que indica un mercado cada vez menos diversificado.

Gráfico N° 374: Origen de importaciones de Tractores Agrícolas y Forestales

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

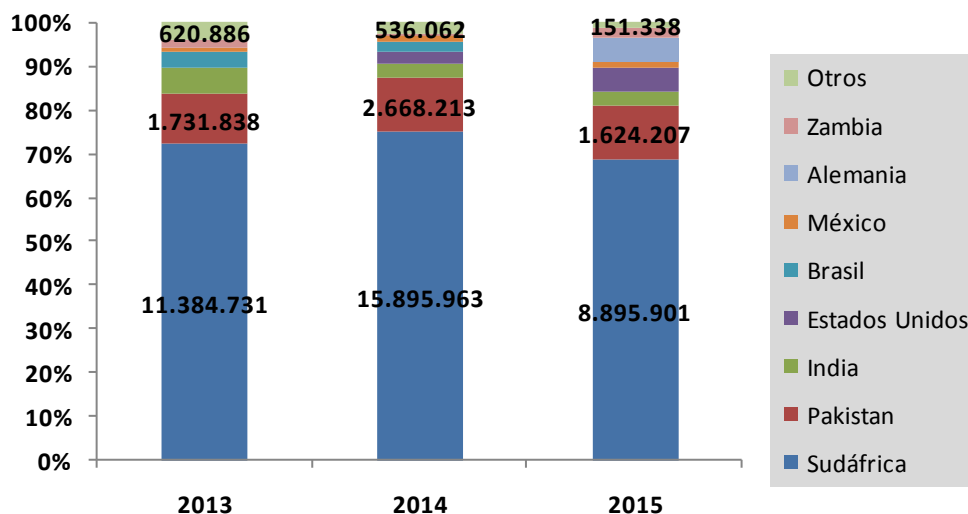


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

Botswana ha pasado de importar 11,3 millones de dólares de Sudáfrica en concepto de tractores agrícolas y forestales en 2013 a 8,8 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Pakistán se han visto reducidos en 100 mil dólares desde 2013 a 2015.

Gráfico N° 375: Origen de importaciones de tractores agrícolas y forestales

Expresado en dólares

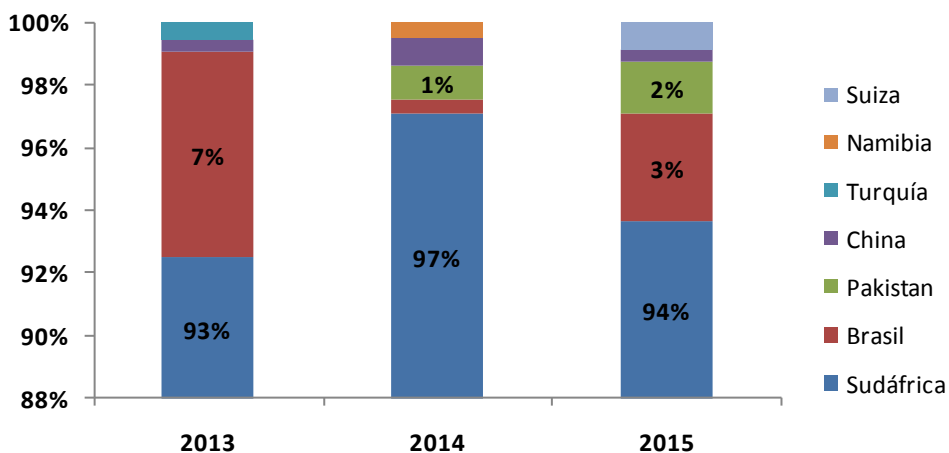


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE

Al considerar el caso de los Molinos de Viento, la participación de Sudáfrica se ha mantenido constante y altamente significativa, por encima del 90%, en los 3 años considerados.

Gráfico N° 376: Origen de importaciones de Molinos de Viento

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

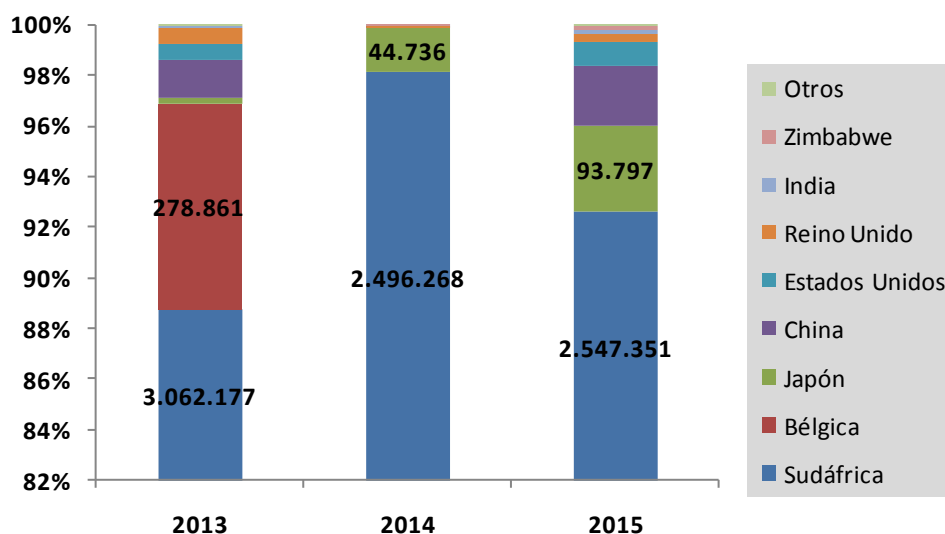


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Botswana ha pasado de importar 3 millones de dólares de Sudáfrica en concepto de Molinos de viento en 2013 a 2,5 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Bélgica se han reducidos completamente a partir del 2013, habiendo crecido en importancia los montos anuales importados desde Japón.

Gráfico N° 377: Origen de importaciones de Molinos de Viento

Expresado en dólares

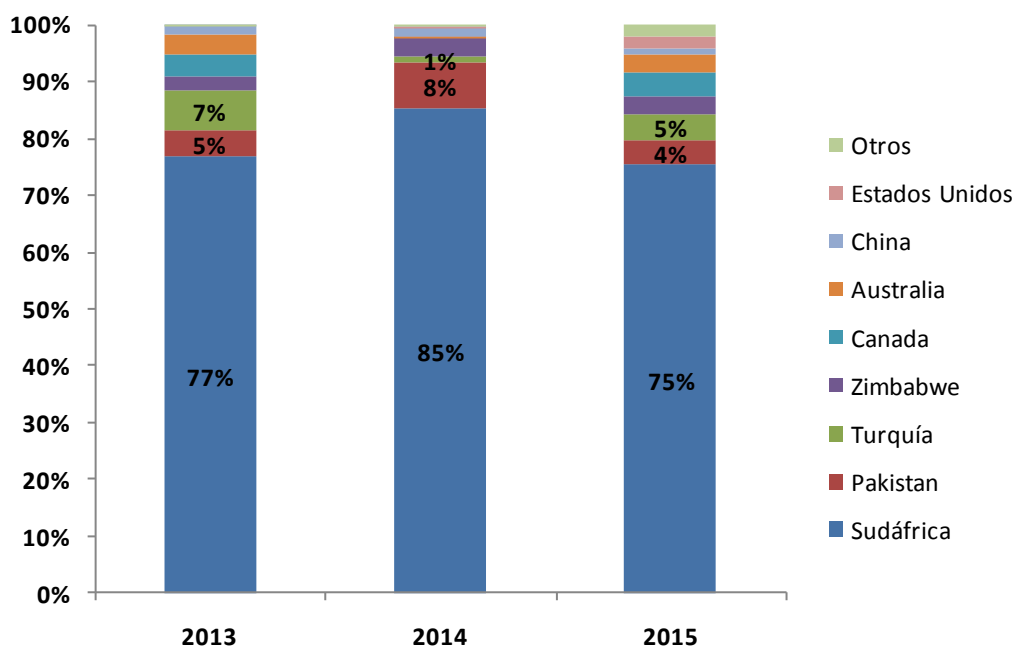


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Los Discos, Cuchillas y Sembradoras también tienen como principal origen de las mismas Sudáfrica en los últimos 3 años considerados, habiendo ganado participación Turquía en 2015, teniendo en cuenta los valores observados para 2014.

Gráfico N° 378: Origen de importaciones de Discos, Cuchillas y sembradoras

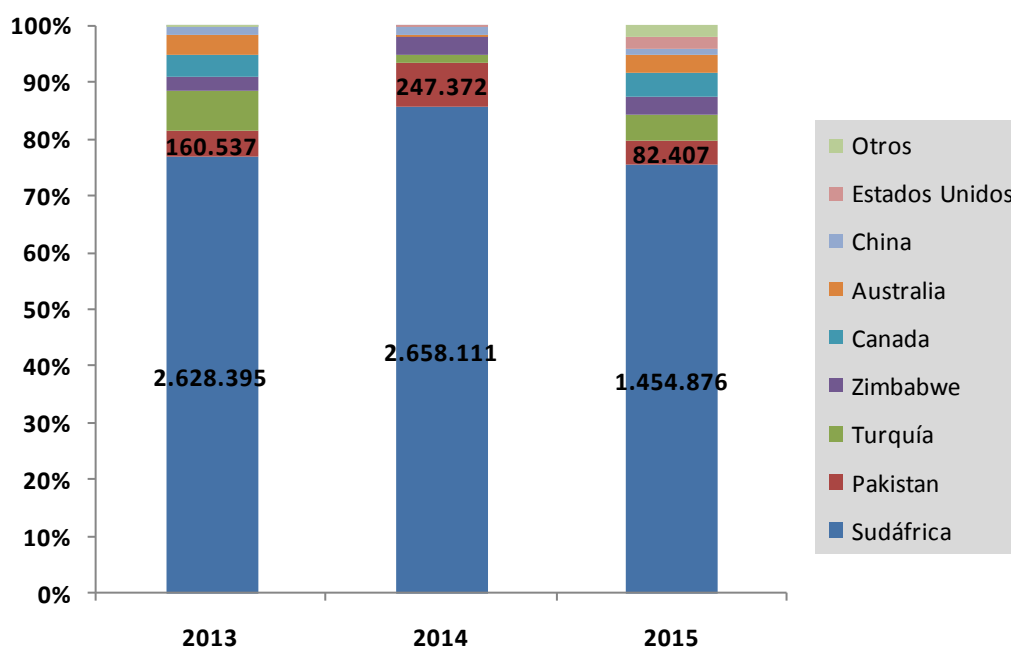
Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Botswana ha pasado de importar 2,6 millones de dólares de Sudáfrica en concepto de Discos, Cuchillas y Sembradoras en 2013 a 1,4 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Pakistán se han visto reducidos en 80 mil dólares desde 2013 a 2015.

Gráfico N° 379: Origen de importaciones de Discos, Cuchillas y Sembradoras
Expresado en dólares

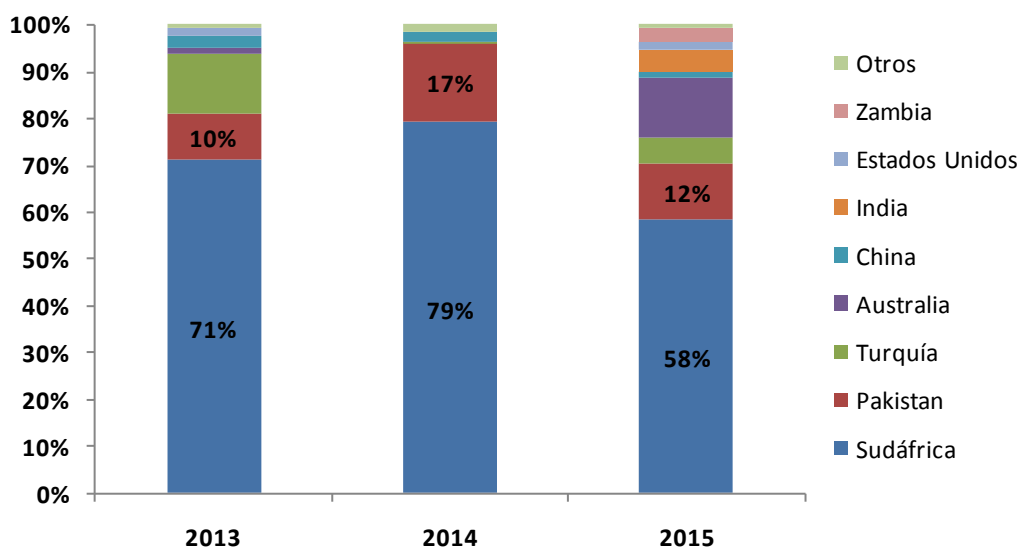


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

En el caso de Gradados, Arados y Partes, las importaciones de Botswana se caracterizaron por haber disminuido la participación de Sudáfrica un 20% en 2015 con respecto a los valores observados en 2014, habiéndose incrementado significativamente la de Australia en el último periodo considerado.

Gráfico N° 380: Origen de importaciones de Gradass, Arados y Partes

Expresado como porcentaje del monto total importado en cada año

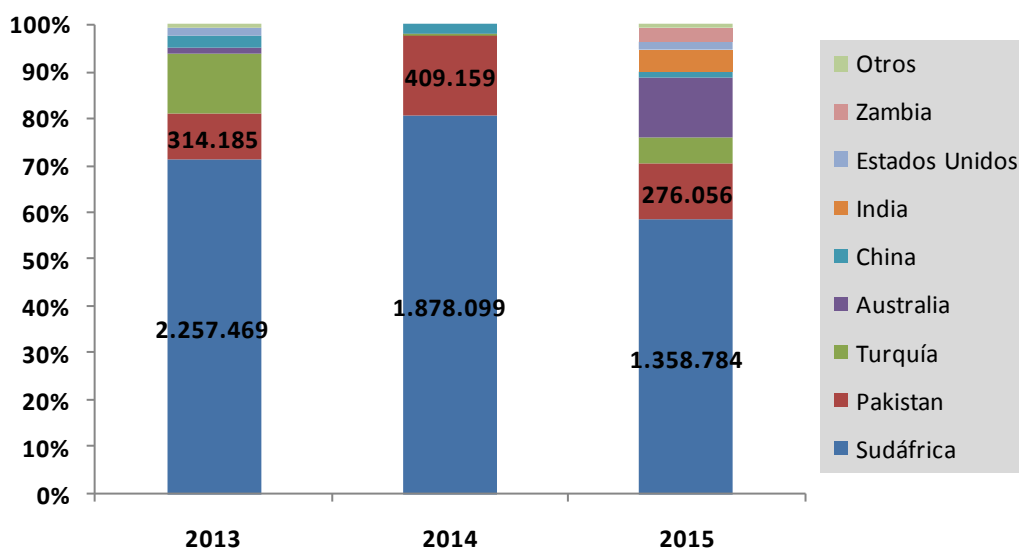


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE

Botswana ha pasado de importar 2,2 millones de dólares de Sudáfrica en concepto de Gradass, Arados y Partes en 2013 a 1,3 millones en 2015; mientras que los montos importados desde Pakistán se han visto reducidos en 38 mil dólares desde 2013 a 2015.

Gráfico N° 381: Origen de importaciones de Gradass, Arados y Partes

Expresado en dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Ambiente de negocios

Competitividad

El Foro Económico Mundial publica anualmente el Índice de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés) por el cual mide un conjunto de factores considerados incidentes en la competitividad de los países al presente y a mediano plazo. Se analizan doce variables: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios e innovación.

Botswana ha mantenido desde 2010 una buena posición en el ranking mundial y actualmente posee su mejor posición en el N°64 con un puntaje de 4,2. En África actualmente ocupa la cuarta posición precedida por Mauricio, Sudáfrica y Ruanda. Según los datos del informe 2016-2017 la competitividad del país obedece al ambiente macroeconómico donde obtiene el mejor puntaje (6,5). Según el reporte del Foro Económico Mundial se encuentra entre las diez economías que han subido en el ranking mundial más rápido (71-64=7 posiciones).

Tabla N° 20: Evolución en el ICG BOTSWANA 2010-2017

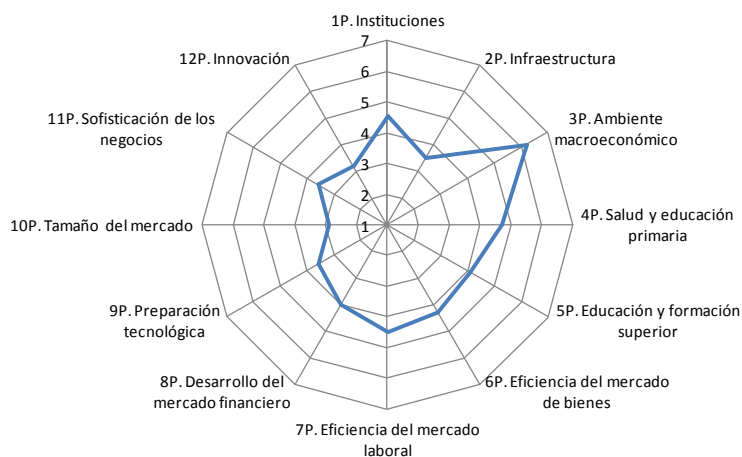
Escala 1-7

	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	76/139	80/142	79/144	74/148	74/144	71/140	64/138
Valor	4,05	4,04	4,06	4,13	4,15	4,19	4,2

Fuente: IERAL sobre datos del Global Competitiveness Index - World Economic Forum

Gráfico N° 382: Valores de los pilares del ICG BOTSWANA 2016-2017

Escala 1-7(mejor)



Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index - World Economic Forum

Transparencia

Este índice clasifica a los países puntuándolos de 0 (percepción de altos niveles de corrupción) a 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción) en función de la percepción de corrupción del sector público que tienen sus habitantes. En 2016 Botswana se encontró en el puesto N° 37 de un total de 176 países. Obtuvo una puntuación de 60 puntos y fue el país con mejor puntaje del continente africano, posición que detenta desde hace algunos años.

Tabla N° 21: Evolución en el Índice de Transparencia BOTSWANA

Calificación de 0 - 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción)

Ranking 2016	Puntaje 2012	Puntaje 2013	Puntaje 2014	Puntaje 2015	Puntaje 2016
35/176	65	64	63	63	60

Fuente: IERAL sobre datos de Transparency International

Facilidad de Negocios

El Doing Business proporciona una medida objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su aplicación en un número de economías seleccionadas. Desde 2002 analiza y compara las normas que regulan las actividades de las pequeñas y medianas empresas locales a lo largo de su ciclo de vida, presentando anualmente un ranking sobre la facilidad para hacer negocios. La economía N°1 representa a aquella que cuenta con un entorno regulatorio más favorable para la creación y operación de una empresa local. Por otra parte, también se establece la llamada “Distancia a la Frontera” que evalúa el nivel absoluto de desempeño en materia regulatoria y su mejora a través del tiempo. Muestra la distancia de cada economía a la “frontera” que representa el mejor desempeño observado en cada uno de los indicadores de todas las economías de la muestra de Doing Business desde 2005. Esto permite observar la brecha entre el desempeño de la una economía particular y el mejor desempeño a nivel global en cualquier punto en el tiempo. La escala es del 0 al 100 en la que 0 representa el desempeño más bajo y 100 la frontera. Por ejemplo, una puntuación de 75 en DB 2016 significa que una economía se encontraba a una distancia de 25 puntos porcentuales de la frontera determinada por el mejor desempeño entre todas las economías a través del tiempo.

Tabla Nº 22: Doing Business BOTSWANA 2016-2017

Variables – Ranking y DAF

Temas	DB2016	DB2016 DAF	DB 2017	DB 2017 DAF
Global	70/189	65.39	71/190	65.55
Apertura de un negocio	143	76.21	153	76.21
Manejo de permisos de construcción	53	73.70	50	74.81
Obtención de electricidad	124	59.34	125	59.25
Registro de propiedades	69	67.25	70	67.27
Obtención de crédito	70	55.00	75	55.00
Protección de los inversionistas minoritarios	78	55.00	81	55.00
Pago de impuestos	52	80.58	55	80.58
Comercio transfronterizo	51	85.93	51	85.93
Cumplimiento de contratos	130	50.95	132	50.95
Resolución de insolvencia	64	49.57	64	50.53

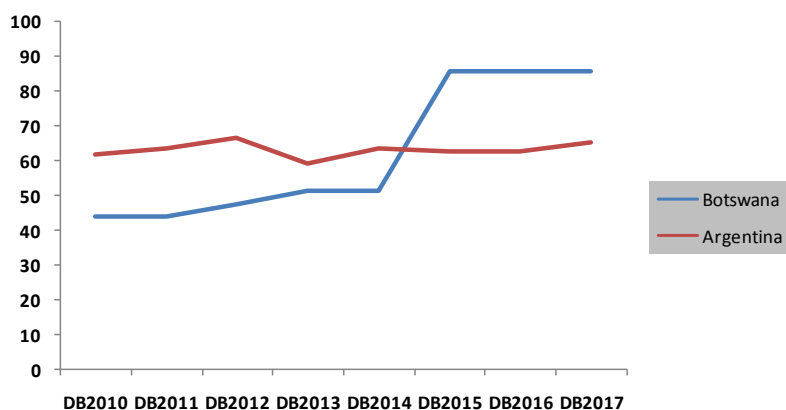
Fuente: IERAL sobre la base de Doing Business

Como muestra el cuadro precedente, Botswana se encuentra en la posición Nº 70 de un total de 190 países en materia facilidad para hacer negocios y tiene un puntaje de 65,39 puntos porcentuales en relación a la economía con mejor desempeño. Según estimaciones para 2017 caería una posición en el ranking en parte a causa de una caída de varios puntos en la variable de apertura de negocios mientras que mantendría valores similares para el resto de las variables.

En comparación con Argentina, mientras que desde 2010 Argentina superó a Botswana en cuanto a su desempeño, a partir de 2014 la situación se revirtió y Botswana pasó a estar por encima de Argentina y con mayor diferencia.

Gráfico Nº 383: Evolución DB-DAF Argentina y Botswana

Escala 0 – 100 (mejor desempeño global)



Fuente: IERAL en base al Doing Business

Acceso al Mercado

Logística³⁵

Según el Informe de la Secretaría de la OMC (2015) Botswana cuenta con 25.758km de carreteras (2015). Los centros urbanos de Botswana están conectados por autopistas y carreteras asfaltadas. Sin embargo en áreas más alejadas las infraestructuras son más precarias, con carreteras sin asfaltar que pueden llegar a ser arenosas. La principal carretera de Botswana forma parte de los 1.800km del Corredor Trans-Kalahari que sirve de enlace con los corredores económicos de Maputo y WalvisBay. Debido a su desplazamiento geográfico, que las convierte en la arteria central del tráfico en tránsito que se realiza entre los diferentes países de la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional, las carreteras de Botswana están expuestas a un tráfico muy intenso. Los elevados costos de mantenimiento y la prohibición del cabotaje incrementan el costo del transporte por carretera. El cabotaje está prohibido en todos los países de la Unión Aduanera del África Meridional. Botswana tiene acuerdos bilaterales de transporte por carretera con Namibia, Sudáfrica, Zambia y Zimbabwe para garantizar la armonización de la reglamentación sobre el transporte a fin de asegurar la libre circulación de mercancías y pasajeros.

En cuanto a vías férreas, Botswana cuenta con una de 888km. de vías estrecha que atraviesa el país de sur a norte desde Ramatlabama hasta Ramokgwebana. Esta línea es administrada por la empresa estatal Botswana Railways (BR) conecta de manera directa Sudáfrica con los países situados al norte y se utiliza únicamente para el transporte de mercancías. Las tarifas aplicables al tráfico de mercancías y de pasajeros son fijadas por la BR y requieren aprobación ministerial. Actualmente, Botswana tiene cuatro instalaciones de puerto seco: las terminales de contenedores en Gaborone (GabconPty Ltd.), Francistown (Francon) y Palapye (Palcon) que sirven como terminales de contenedores para los importadores y exportadores locales. En 2009

- El Gaborone Container Terminal (Gabcon) opera desde 1.999 como una terminal internacional de contenedores en Gaborone. Está conectada con los sistemas de transporte marítimo en Sudáfrica (Ciudad del Cabo, Durban, Port Elisabeth y East London) y con los sistemas de transporte ferroviario y terrestre. Gabcon es un área

³⁵Fuentes: Bank Data del Banco Mundial, Botswana Railways. Informe de la Secretaría de la OMC (2015) y Argentina Trade Net.

aduanera que permite declarar los contenedores desde el punto de origen hasta el destino final a través de una bill of landing (conocimiento de embarque)

- El Francistown Container Terminal (Francon) es una unidad de negocio pequeña de Botswana que opera como puerto seco de la misma manera que Gabcon. Hay planes de dinamizar su actividad para promover el comercio hacia los países al Norte del país.

Como ya se mencionó Botswana no tiene costa ni reclamos marítimos. Los puertos más cercanos son:

- Puerto de Durban (Sudáfrica): Es el primer puerto multicarga sudafricano y es el principal puerto de la región SADC y acceso comercial en el comercio Sur-Sur. Por este puerto pasan aproximadamente 80 millones de toneladas de cargas por año. Se encuentra posicionado estratégicamente sobre rutas marítimas internacionales. Es la cuarta terminal de contenedores más larga en el hemisferio sur manipulando 2.568.124 TEU en 2012. Es el segundo puerto de contenedores más grande en África.

- Puerto de WalvisBay (Namibia) vía el corredor Trans-Kalahari. Se encuentra estratégicamente localizado a mitad de la costa de Namibia con acceso directo a las principales rutas marítimas. Manipula aproximadamente 5 millones de toneladas de carga. Posee un sistema integrado de rutas asfaltadas con buen mantenimiento y vías férreas sirviendo para todo tipo de transporte modal desde el puerto de WalvisBay vía los corredores Trans-Kalarí, Trans-Caprivi, Trans-Cunene y Tran-Oranje sirviendo de enclave de los países del SADC a los mercados transatlánticos. El plazo de embarque es competitivo con tiempos de entrega para buques de contenedores de alrededor de 12 a 15 horas mientras que para buques de carga fraccionada está aproximadamente entre 18 y 20 horas.

En lo que refiere al Índice de Desempeño Logístico, según el relevamiento de 2016, Botswana ocupó la posición N°57 con un puntaje total de 3,05 por encima del promedio de la región (2,47). Dentro de los indicadores que componen el índice, el mejor puntaje lo obtuvo en Puntualidad en el transporte de carga seguido por Calidad de la infraestructura (2,96) y Competitividad del transporte internacional de carga (2,91). En todos los indicadores obtuvo valores por encima del promedio de la región.

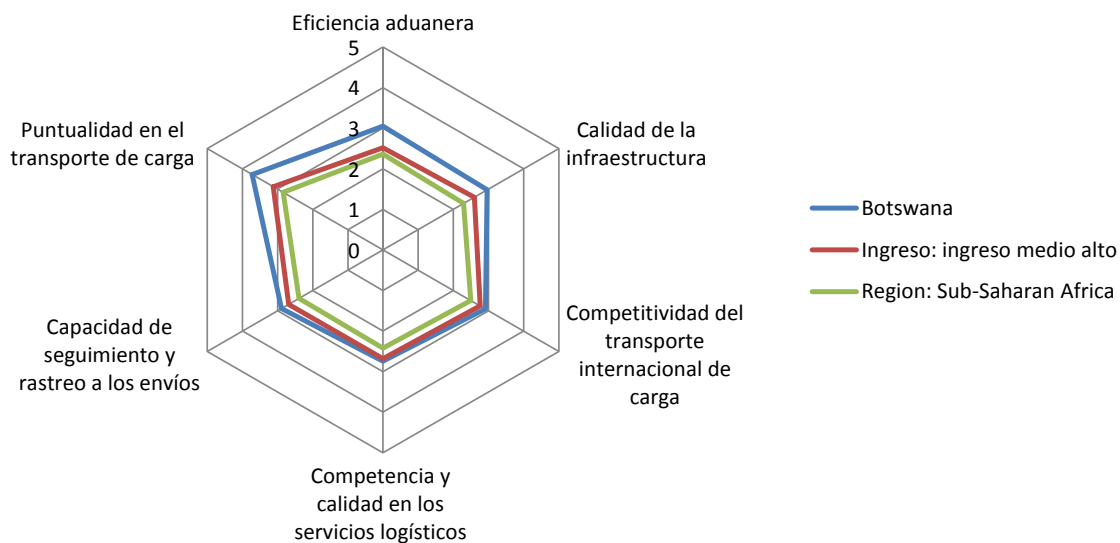
Tabla N° 23: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico BOTSWANA 2016

Escala 0 - 5

Índice de desempeño logístico	Botswana	Ingreso: Ingreso medio alto	Región África Subsahariana
Ranking	57/160	---	---
Puntaje	3,05	2,73	2,47
Eficiencia aduanera	3,05	2,52	2,36
Calidad de la infraestructura	2,96	2,6	2,29
Competitividad del transporte internacional de carga	2,91	2,76	2,49
Competencia y calidad en los servicios logísticos	2,74	2,68	2,42
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	2,89	2,68	2,39
Puntualidad en el transporte de carga	3,72	3,12	2,84

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial

Gráfico N° 384: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico BOTSWANA 2016



Fuente: IERAL en base a datos del Banco Mundial

Indicadores del Comercio Transfronterizo

Dentro del Índice Doing Business se encuentra la variable denominada “Comercio transfronterizo” por el cual se mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados con tres conjuntos de procedimientos del proceso de exportación e importación: documentación, controles transfronterizos y transporte doméstico. Para la importación el producto considerado para todas las economías es las autopartes. El

modo de transporte y el puerto comercial (marítimo, aéreo o terrestre) considerados en el análisis son aquellos utilizados con mayor frecuencia para el comercio del producto elegido para cada economía con sus principales socios comerciales. Gracias a la publicación detallada que presenta Doing Business sobre las subvariables que componen el índice se pueden conocer específicamente los datos sobre el costo y tiempo total para importar a Botswana y analizarlos comparativamente como se muestra en el cuadro y gráfico siguientes.

Tabla Nº 24: Indicadores de Comercio transfronterizo – Doing Business

Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

Indicadores		Botswana	África Subsahariana	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	4	144	9	60
	Costo	98	676	115	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	3	107	4	192
	Tiempo	67	320	26	120

Fuente: IERAL sobre la base de Doing Business

En relación a la región, Botswana presenta excelentes valores en relación al tiempo y costos de importación tanto en lo que refiere al proceso de cumplimiento transfronterizo y cumplimiento documental. Incluso presenta valores muy cercanos (excepto por el tiempo para el cumplimiento documental) a los de la OCDE y significativamente superiores a los de Argentina. Por otra parte, Botswana presenta en Comercio Transfronterizo un valor de distancia a la frontera de 85,93 y los valores actuales son iguales a los de 2015 y relativamente similares desde 2005.

Procedimiento de importación³⁶

Según relata el Informe de la Secretaria de la OMC (2015) los procedimientos aduaneros en Botswana están regulados por la Ley de Aduanas e Impuesto Especiales y por el Reglamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Los importadores deben registrarse como empresa o sociedad de conformidad con la Ley de Sociedades y obtener una licencia comercial de conformidad con la Ley de Actividades Comerciales. Además de la licencia comercial, todos los importadores deben registrarse en la División de Aduanas e Impuestos Especiales del Servicio Unificado de Ingresos Fiscales de Botswana (BURS) y los importadores cuya factura anual sea por lo menos de 30.000 pula (2015) han de obtener un número de identificación comercial de la Administración de Aduanas a fin de facilitar el pago de los impuestos y el procedimiento de importación.

Para el despacho de aduana Botswana utiliza el Sistema Aduanero Automatizado de la UNCTAD (SIDUNEA) un sistema de inspección basado en perfiles de riesgo. El formulario de declaración de aduana se tramita electrónicamente pero los documentos justificativos deben presentarse en papel. Los documentos exigidos para el despacho de aduana son: declaración de aduana, factura comercial, conocimiento de embarque, certificado de origen (para mercaderías abarcadas por acuerdos comerciales preferenciales) y lista de embarque.

Botswana opera un sistema de auditoría posterior al despacho de aduana para verificar las declaraciones de importación. Las mercaderías pueden ser objeto de inspección mediante un sistema de evaluación del riesgo basado en el perfil del importador y de las importaciones, cuyos criterios de selectividad se revisan periódicamente. Los productos se controlan para verificar que cumplan los requisitos sanitarios y técnicos, así como los derechos de propiedad intelectual. La Administración de Aduanas tiene la facultad de impedir el ingreso al país de cualquier mercancía que no cumpla los reglamentos sobre MSF y OTC del país o infrinja derechos de propiedad intelectual. Las decisiones administrativas de la Administración de Aduanas se pueden apelar ante los tribunales en el plazo de tres meses desde la decisión.

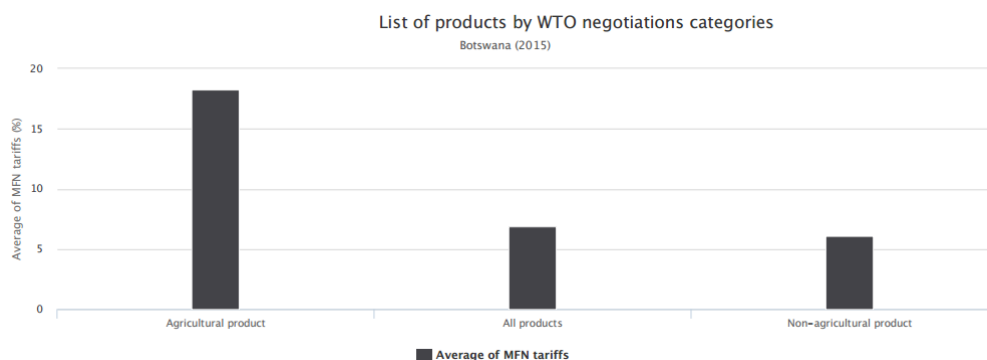
³⁶ Fuente: Informe de la Secretaria de la Organización Mundial de Comercio (OMC) de Noviembre de 2015.

En la Lista 8 del Reglamento de Aduanas e Impuestos Especiales se estipulan los puertos de entrada y salida del territorio nacional. Las mercancías importadas se pueden mantener en depósitos de aduana autorizados por un período de hasta cinco años. Los derechos y el IVA solo son pagados cuando las mercancías ingresan para su consumo interno. Para despachar las mercancías de un depósito autorizado debe utilizarse una declaración de entrada debidamente llenada. No hay inspecciones previas a la expedición.

Los procedimientos de valoración en aduana se establecen en la Ley de Aduanas e Impuestos Especiales y en su Reglamento. De conformidad con ese reglamento, el valor de las mercancías importadas en el momento de su entrada para consumo interno debe ser el valor de transacción. Si en ese momento no se pudiera determinar, el valor en aduana se calcula en conformidad con el Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y cualquier de sus Notas Interpretativas.

Restricciones y aranceles

Gráfico N° 385: Botswana – Tarifa promedio por grupo de productos



Fuente: ITC – Market Acces Map

Tabla N° 25: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2015 (%)

	Argentina	Botswana	Sudáfrica	Uruguay	Paraguay
Agrícolas	13.28	18.29	18.01	12.15	11.65
Todos	11.83	6.88	7.25	8.6	7.09
No agrícolas	12.35	6.08	6.56	8.74	7.05

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Enlaces útiles

Departamento de Impuestos – Ministerio de Finanzas y Planificación de Desarrollo

Sitio Web: www.finance.gov.bw/Dept-Taxes/index.htm

Departamento de Comercio Internacional – Ministerio de Comercio e Industria

Sitio Web: www.mti.gov.bw/content/international-trade

Bank of Botswana - Banco Central de Botswana

Sitio Web: www.bankofbotswana.bw

Oficina central de estadística de Botswana

Sitio Web: www.cso.gov.bw

Ministerio de Tierra y Vivienda

Sitio Web: www.mlh.gov.bw

Ministerio de Comercio e Industria

Sitio Web: www.mti.gov.bw

Confederación de Comercio, Industria y Trabajo de Botswana (BOCCIM)

Principal órgano de representación de las opiniones del sector privado.

Old Lobatse Road, Plot 5196, Gaborone, Botswana

Tel/ Fax: +267 3953459/ +267 3973142

Email: publicrelations@boccim.co.bw

Sitio Web: www.boccim.co.bw

Cámara Nacional de Comercio e Industria Botswana (BNCCI)

PO Box 20344, Gaborone, Botswana

Tel: +267 39 35-2677

Representaciones diplomáticas

Representaciones de Argentina en Botswana

Representación concurrente en República de Sudáfrica

Embajada en Pretoria

Embajador Javier Esteban Figueroa

Correo electrónico: esafr@cancilleria.gov.ar

Tel.: 00 27 12 430 3516//3524

Jefe de Cancillería: Jorge Guillermo Díaz de Biasi

Jefe de Sección Económica y Comercial: Sabrina Cordero

Consulado General en Johannesburgo

Cónsul General Alessandra Marcela Viggiano Marra

Tel: +27 (11) 783-9032/0690/3307

Fax: + 27 (11) 784-6408

Correo electrónico: cjoha@cancilleria.gob.ar

Representaciones de Botswana en Argentina

Representación concurrente en República de Brasil

Embajada en Brasilia

Embajadora Sra. Bernadette S. Rathedi

SHIS QI 09, CONJUNTO 17, CASA 16

LAGO SUL

Brasilia, Brasil

Tel. (+55) 61 3120-1250

Website: www.botswanaembassy.org.br

Ferías³⁷

GLOBAL EXPO BOTSWANA

20 - 23 noviembre 2013

Botswana Conference & Exhibition Center (Gaborone, Botswana)

Organiza: Autoridad de Desarrollo de Exportaciones e Inversiones de Botswana (BEDIA)

Tel: +267 3181931 / Fax: +267 3170423

Sitio Web: <http://www.globalexpo.co.bw/>

³⁷ Fuente: TradeNet Argentina

VI.3.5. COLOMBIA

Datos básicos³⁸

Nombre Oficial: República de Colombia

Capital: Bogotá

Superficie: 1.141.748 km²

Límites: Al norte limita con el mar Caribe, al este con Venezuela y Brasil, al oeste con el Océano Pacífico, al noroeste con Panamá y al sur con Perú y Ecuador.

Población: 48.529.859 hab. (Febrero 2016)

Densidad poblacional: 42 hab. /km²

Lengua oficial: Español

Religión: Catolicismo (87,3%), protestantes (11,5%) y grandes conglomerados de miembros de La Iglesia de los Santos de los Últimos Días, Adventistas del Séptimo día, judíos, musulmanes, entre otros.

Forma de Estado: República Presidencialista

Unidad monetaria: Peso colombiano

Geografía: Ubicado en el extremo noroccidental de América del Sur tiene costas en el Pacífico y en el Atlántico. Es atravesado de Sur a Norte por los Andes que, cerca de la frontera meridional se dividen en tres ramales: cordillera occidental, central y oriental. Al este de la cordillera Oriental se encuentra la Orinoquía o los Llanos, y la Amazonia colombiana. Los valores de lluvias determinan los diferentes climas: clima de las llanuras con temperaturas medias anuales de 25° y clima de montaña o valles con climas muy húmedos, seco o muy seco. Los principales riesgos naturales son tierras altas sujetas a erupciones volcánicas, terremotos ocasionales y sequías periódicas.

³⁸ Fuentes: Bank Data del Banco Mundial, The World Factbook (CIA), Ficha País del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España (MAEC)

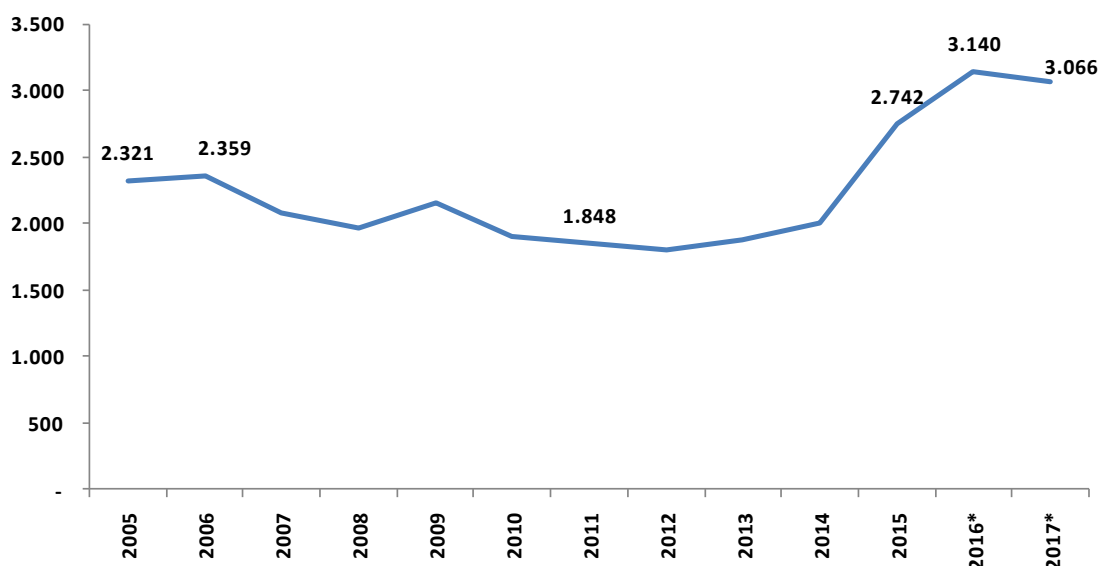
Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución de Tipo de cambio Nominal y Real

De acuerdo a datos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal del peso colombiano con respecto al dólar estadounidense ha oscilado en un rango entre 1800 a 2700 pesos colombianos por cada dólar en el periodo comprendido entre 2005 y 2015 inclusive; presentando recientemente un periodo de depreciaciones de la moneda colombiana a ritmo creciente a partir de 2014. Según estimaciones de dicha fuente, en 2017 el tipo de cambio alcanzará los 3066 pesos colombianos por dólar aproximadamente.

Gráfico N° 386: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar 2005-2017

Pesos colombianos por cada dólar estadounidense

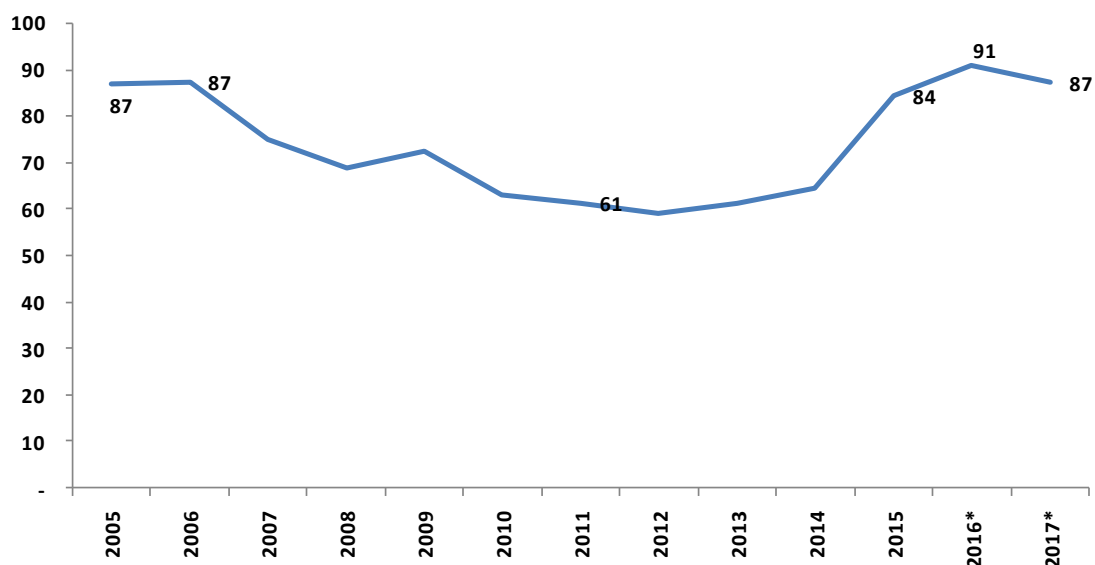


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha caído en relación al valor observado en 2005 durante dos períodos (2006-2008 y 2009-2012), luego de los cuales presentó una evolución ascendente para los últimos años considerados. Dicho desempeño implica pérdidas de competitividad para los períodos que mostraron bajas en su valor. Para 2017 se espera que vuelva a caer levemente luego de la mejora observada en base a las estimaciones existentes para 2016.

Gráfico N° 387: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

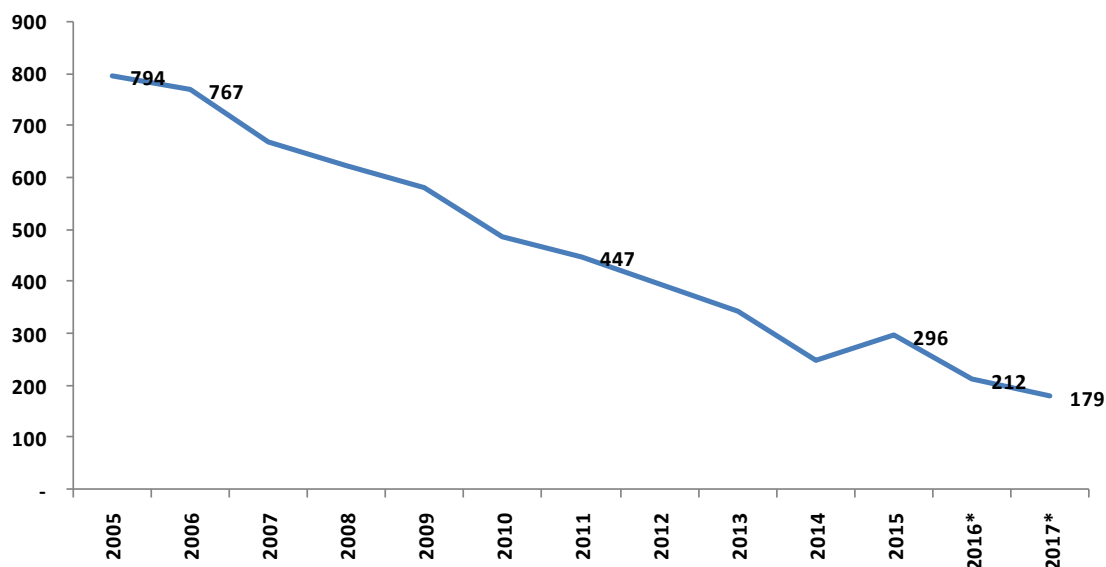


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta el tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino podemos observar que el peso Argentino ha perdido valor durante todos los años en la década considerada (con excepción de 2015).

Gráfico N° 388: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017)

Pesos colombianos por cada Peso Argentino



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

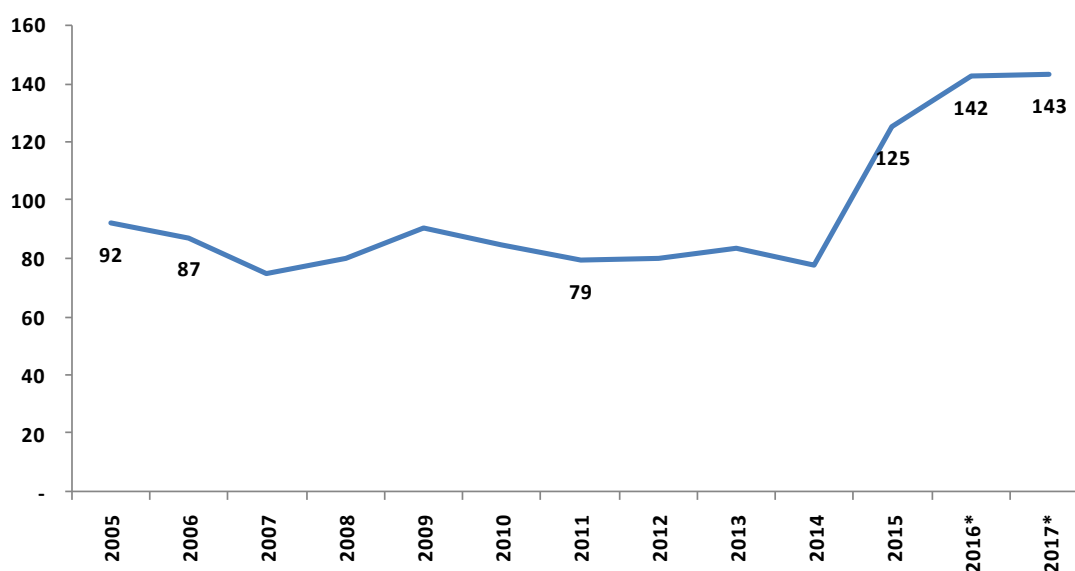
Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, se observa una evolución relativamente estable, con leves oscilaciones hasta 2014, año en el cual el valor del tipo de cambio real bilateral pega un salto y se incrementa

considerablemente. Este crecimiento refleja el encarecimiento de los bienes y servicios Argentinos en el país en los últimos años.

Teniendo en cuenta las estimaciones para el corto plazo, el FMI no anticipa nuevos aumentos del tipo de cambio real bilateral con Argentina para 2017.

Gráfico N° 389: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)



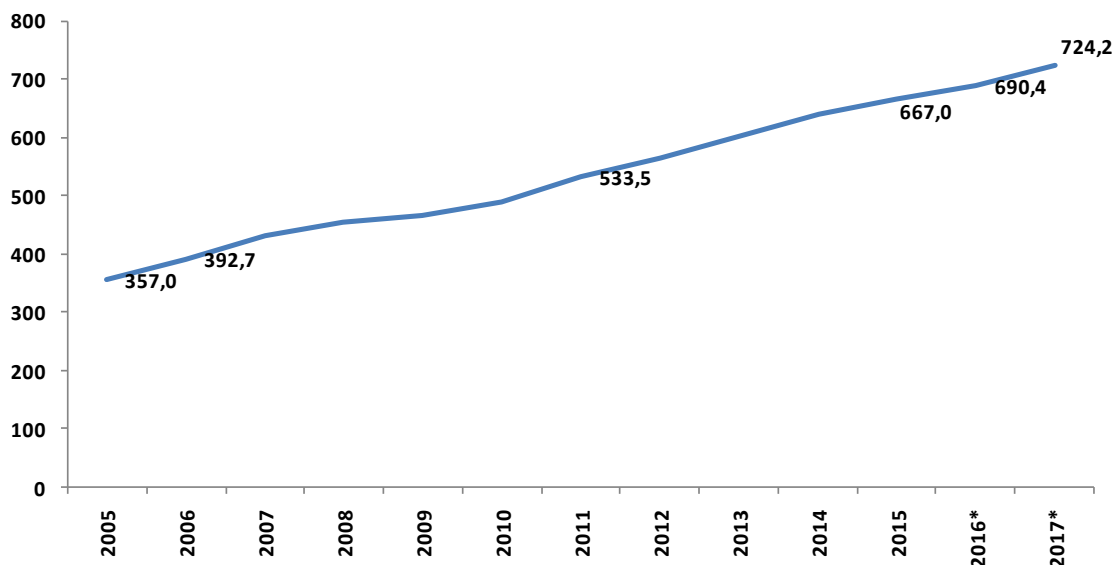
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno colombiano es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos periodos y países considerados. Tal como lo presenta el gráfico, el PBI de Colombia ha crecido de manera constante en los últimos años, habiéndose incrementado desde 357 a 667 miles de millones de dólares desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 390: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)

PIB expresado en miles de millones de dólares

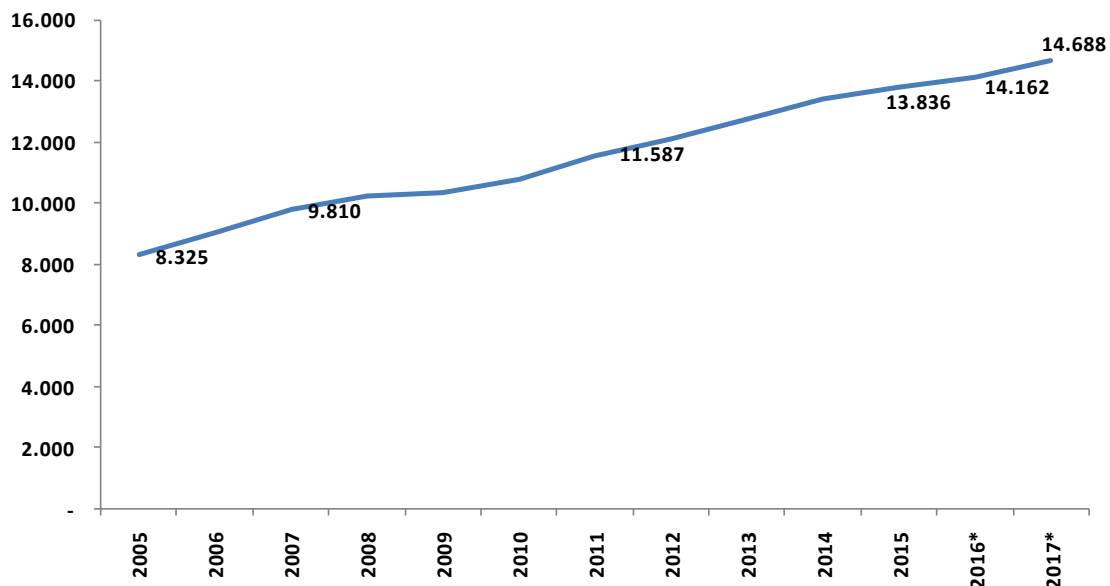


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último también se ha incrementado sustancialmente en los últimos 10 años, pasando de 8.325 a 14.688 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 391: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)

Expresado en dólares



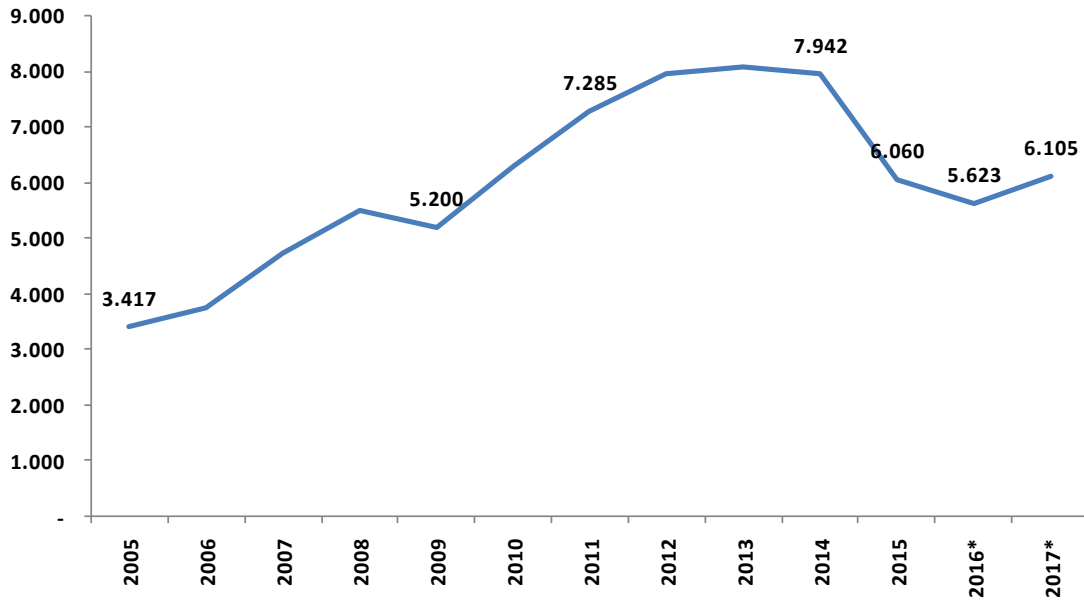
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes cotizaciones del dólar al momento de la medición. En el caso de Colombia, al tener en

cuenta los precios corrientes puede observarse un valor máximo de 7.942 dólares per cápita en 2014, seguido por una caída hasta posicionarse en el 2016 (según las estimaciones de la fuente) en 5.623 dólares por habitante. Para 2017, el FMI predice un PBI per cápita a precios corrientes levemente superior de 6.105 dólares por persona.

Gráfico N° 392: PBI per cápita a precios corrientes

PIB expresado en dólares

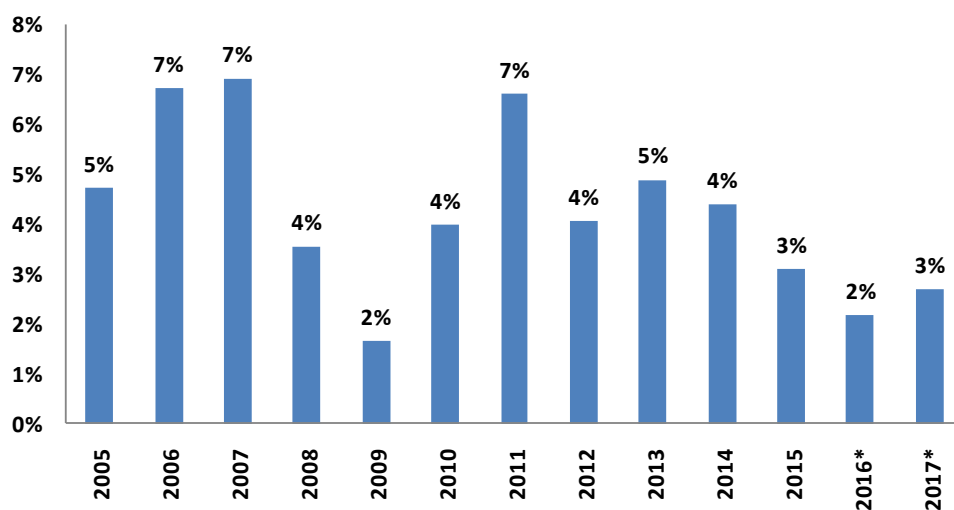


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento. Presentando picos de crecimiento del 7% en 2006, 2007 y 2011, se observa que desde 2013 el crecimiento del PBI ha ido disminuyendo, estimando que en el 2016 hubo un crecimiento del PIB a precios constantes del 2% y esperando que para 2017 sea del 3%.

Gráfico N° 393: Variación del PBI a precios constantes

Variación porcentual.



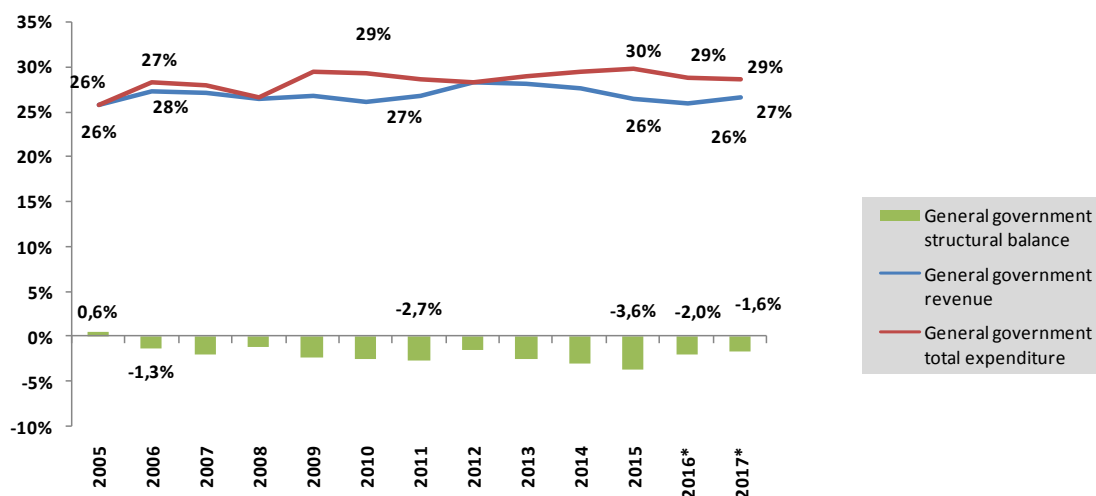
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales se observa que en el período bajo análisis, Colombia ha gastado en términos del PIB siempre proporciones superiores que lo que ha recaudado. El balance estructural del gobierno se encuentra en déficit desde 2006. Para 2017 se prevé un incremento del déficit fiscal de 1,6 puntos porcentual del PIB con respecto al valor asumido en 2016.

Gráfico N° 394: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural

Expresado como % del PIB.



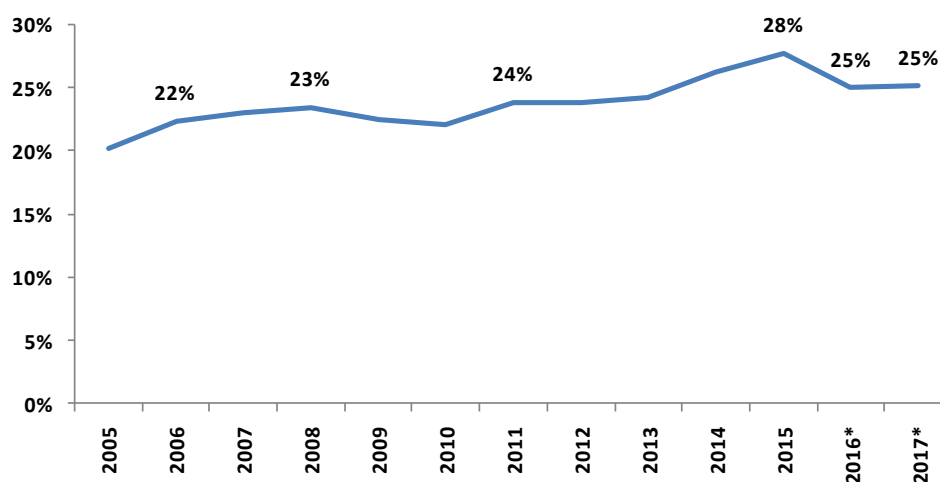
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Niveles de Inversión y Ahorro.

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos como porcentaje del PIB, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país se ha mantenido relativamente constante a lo largo del tiempo, alcanzando 28% del PIB en 2015.

Gráfico N° 395: Total de inversiones en el país

Expresadas como porcentaje del PIB.

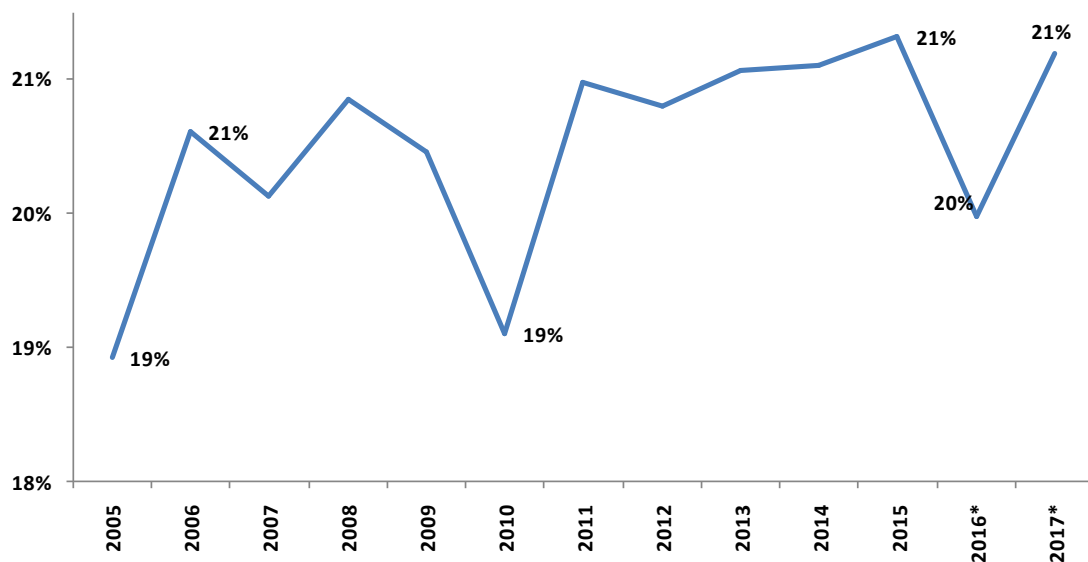


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI se ha mantenido constante a lo largo del tiempo oscilando entre 19% y 21% del PIB. Se estima que en 2017 el nivel de

ahorro con respecto al PIB se mantenga en esos valores, levemente menor a los niveles de inversión presentados en el gráfico anterior.

Gráfico N° 396: Nivel de Ahorro
Expresado como porcentaje del PIB.



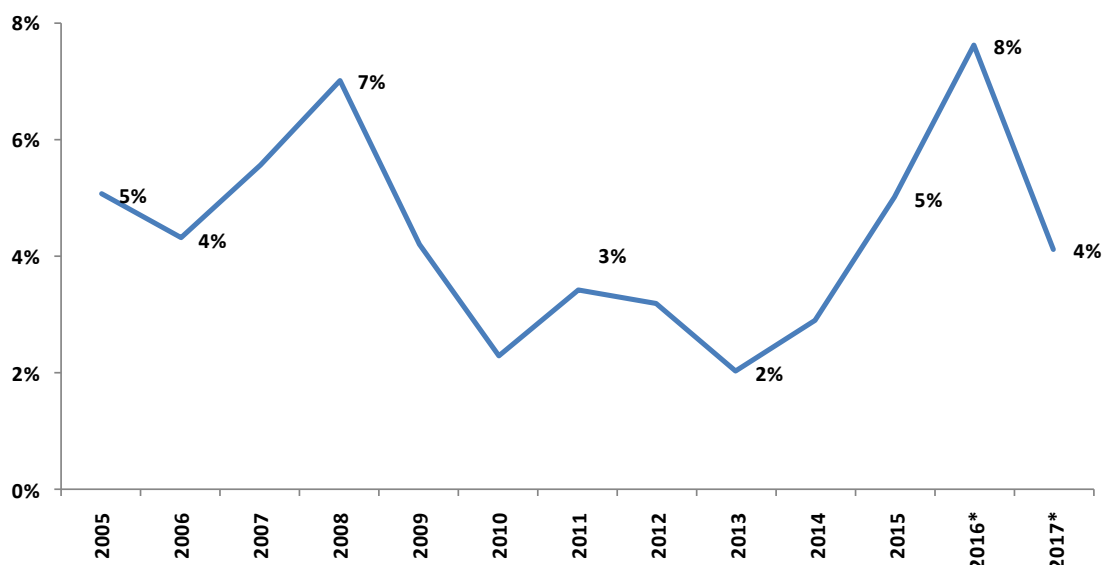
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Inflación

Considerando la variación porcentual en el nivel de precios, Colombia no ha presentado, grandes movimientos en sus precios; partiendo de un 5% en 2005, cayendo a un 2% en 2013 siendo este porcentaje un piso para mostrar luego, un incremento en la variación porcentual del nivel de precios del 8% durante 2016. Para 2017 se espera una caída de 4 puntos porcentuales con respecto al valor asumido, según las estimaciones, en 2016.

Gráfico N° 397: Nivel de Inflación.

Variación %.



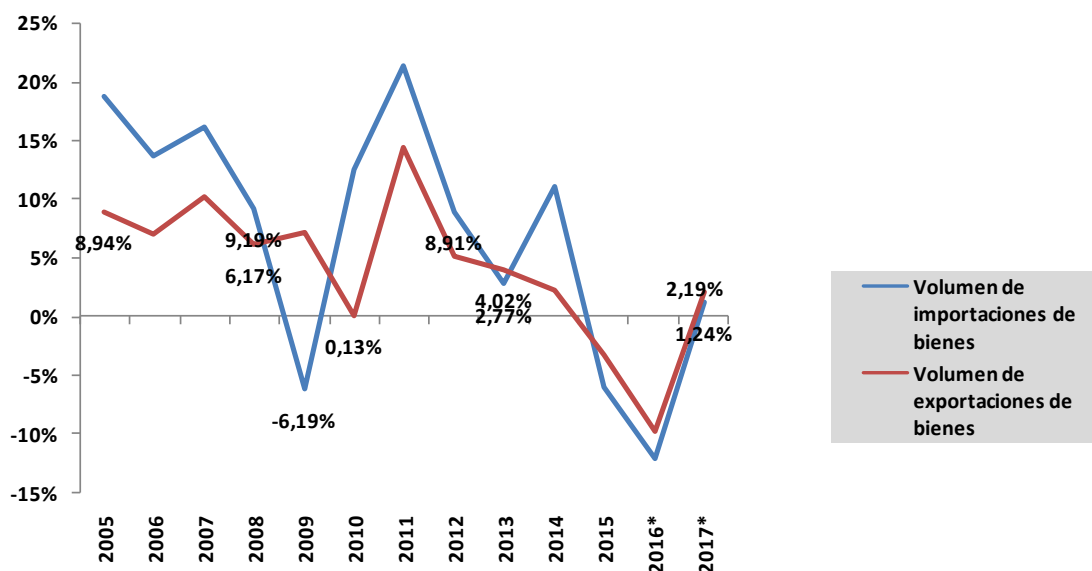
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

Teniendo en cuenta las predicciones para 2017, los montos importados y exportados se incrementarán en porcentajes similares, por lo que podría deducirse que, a priori, la balanza comercial se mantendrá constante.

Gráfico N° 398: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial

Expresado como variación porcentual

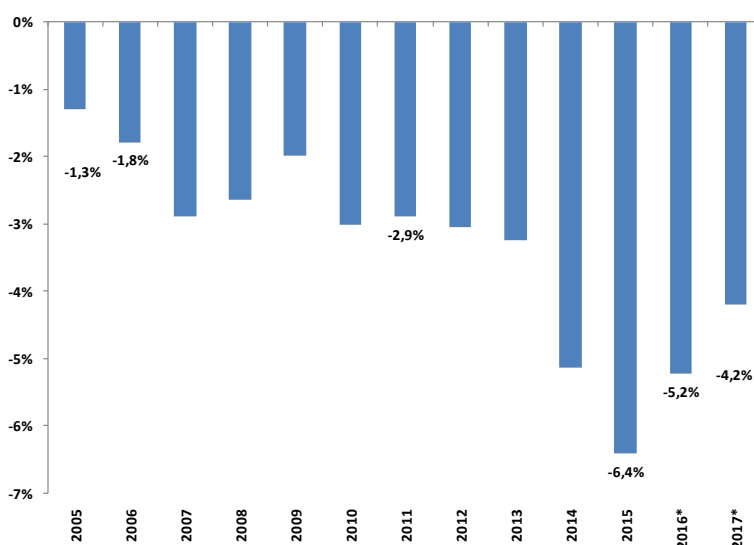


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa una caída durante todo el periodo, alcanzando su máximo durante 2015 (-6.4%). Según las estimaciones del FMI durante 2016 se vislumbró un cierto grado de recupero en el saldo que continuaría durante 2017.

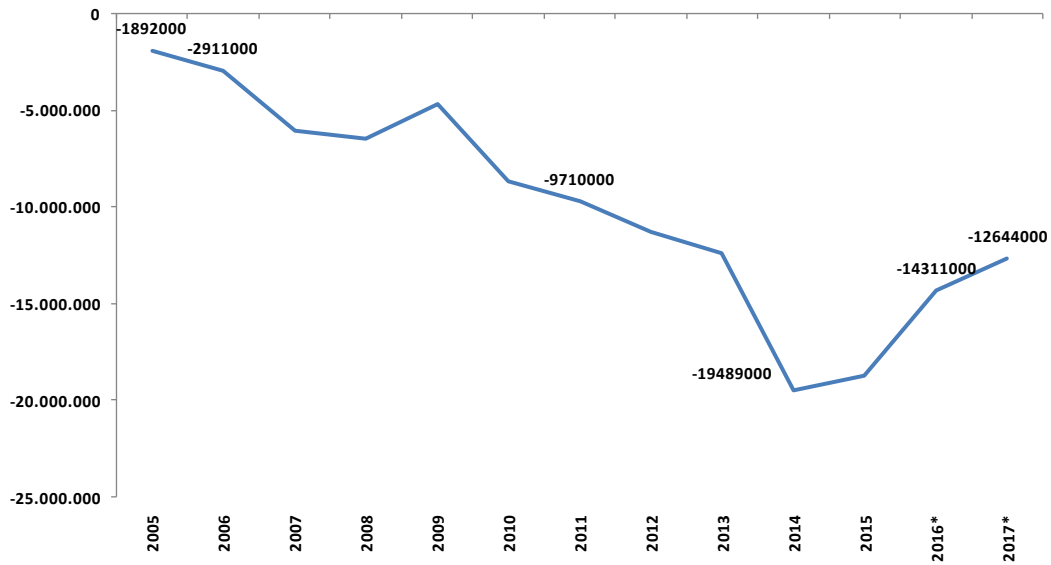
Gráfico N° 399: Balanza de cuenta corriente
Expresado como % del PIB.



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

En términos nominales, se observa una evolución similar a la mencionada en el gráfico anterior. Desde 2014, año tras año, los montos del déficit han ido disminuyendo. Se estima que en 2017 se continúe con esta tendencia.

Gráfico N° 400 Balanza de cuenta corriente
Expresado en dólares

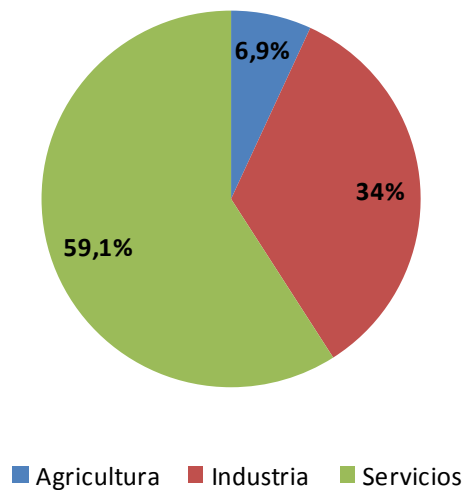


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Colombia estaba compuesto un 59,1% por servicios, un 34% de productos industriales y el restante 6,9% por la producción agrícola ganadera.

Gráfico N° 401: Composición del PBI (estimación 2016)



Fuente: World Fact Book actualizado al 12 de Enero de 2017

Productos destacados en el país

De acuerdo a la fuente consultada³⁹, en el sector industrial colombiano se destaca el procesamiento de alimentos y la producción de:

- textiles
- comida procesada
- aceites
- indumentaria y calzado
- bebidas
- productos químicos
- cemento
- oro
- carbón
- esmeraldas

Por otro lado, en el sector agrícola ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de

- café
- flores
- banana
- arroz
- tabaco
- maíz
- caña de azúcar
- cacao en grano
- semillas oleaginosas
- hortalizas
- camarón

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos colombianos exportados han sido:

- petróleo
- carbón
- esmeraldas
- café
- níquel
- flores
- plátanos
- ropa

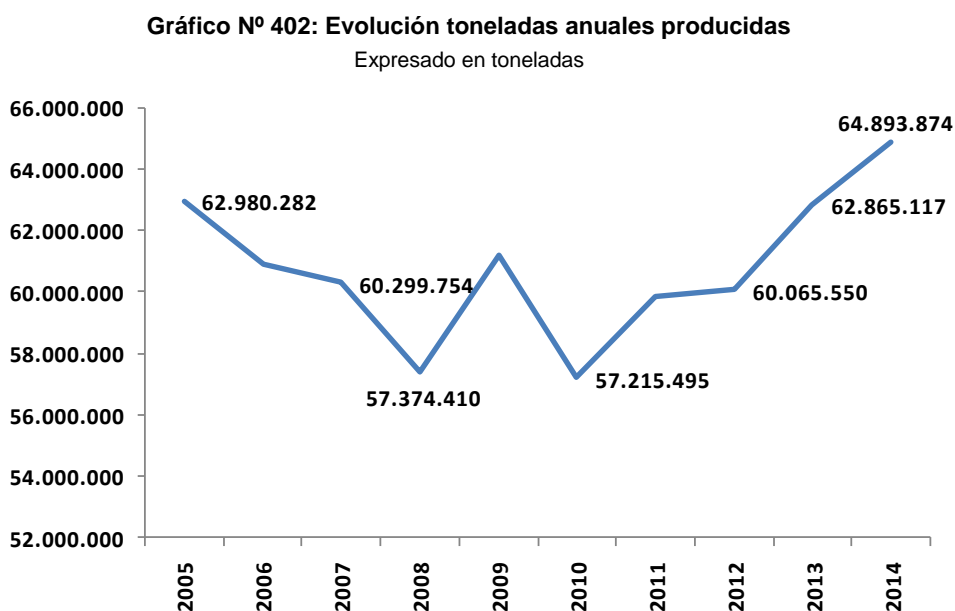
Mientras que los principales productos importados fueron:

³⁹ Fuente: The World Fact Book (Central Intelligence Agency). Última actualización 19 Julio de 2017

- equipamiento industrial
- equipo de transporte
- bienes de consumo
- productos químicos
- papel
- combustible
- electricidad

Sector Agrícola

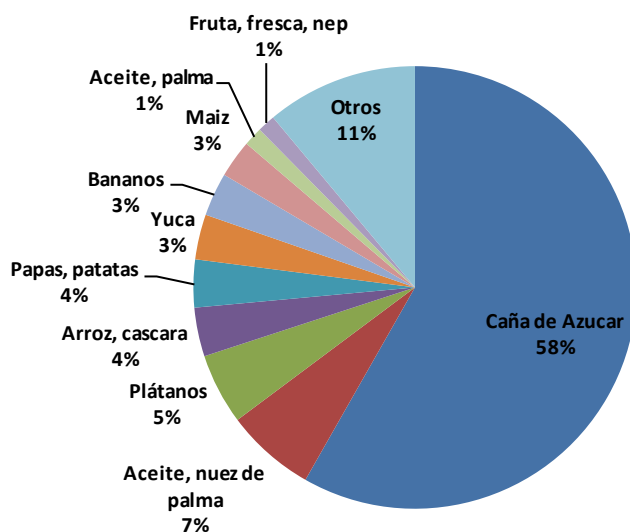
Colombia ha incrementado las toneladas producidas en los últimos diez años pasando de una producción anual de 62,9 millones de toneladas en 2005 a 64,8 millones en 2014.



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Analizando los cultivos colombianos, se destaca la caña de azúcar, con aproximadamente el 58% de la producción agrícola de los últimos diez años concentrada en ella.

Gráfico N° 403: Principales cultivos colombianos desde 2005 hasta 2014.

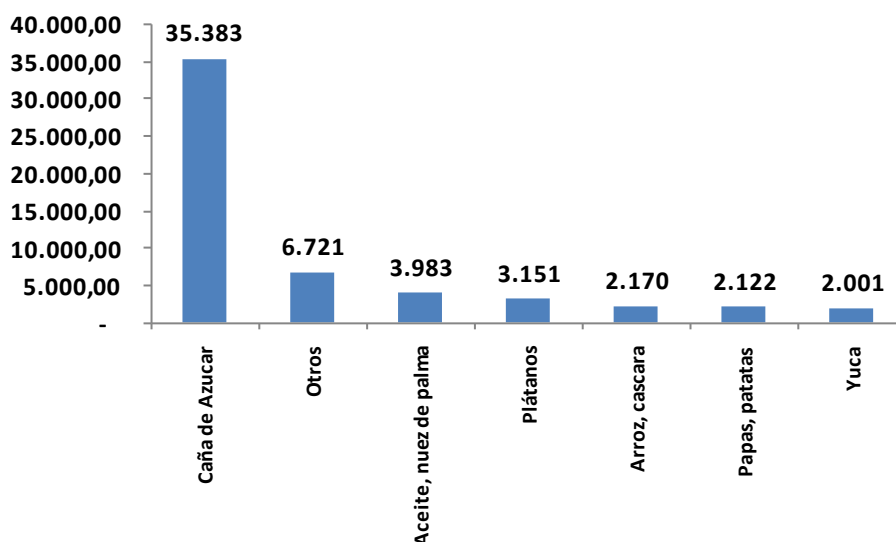


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido en promedio 35 mil toneladas de caña de azúcar al año, seguidas por 4 mil toneladas anuales de aceite nuez de palma y 3 mil toneladas de plátanos al año.

Gráfico N° 404: Toneladas anuales de cultivos colombianos desde 2005 hasta 2014

Expresado en toneladas



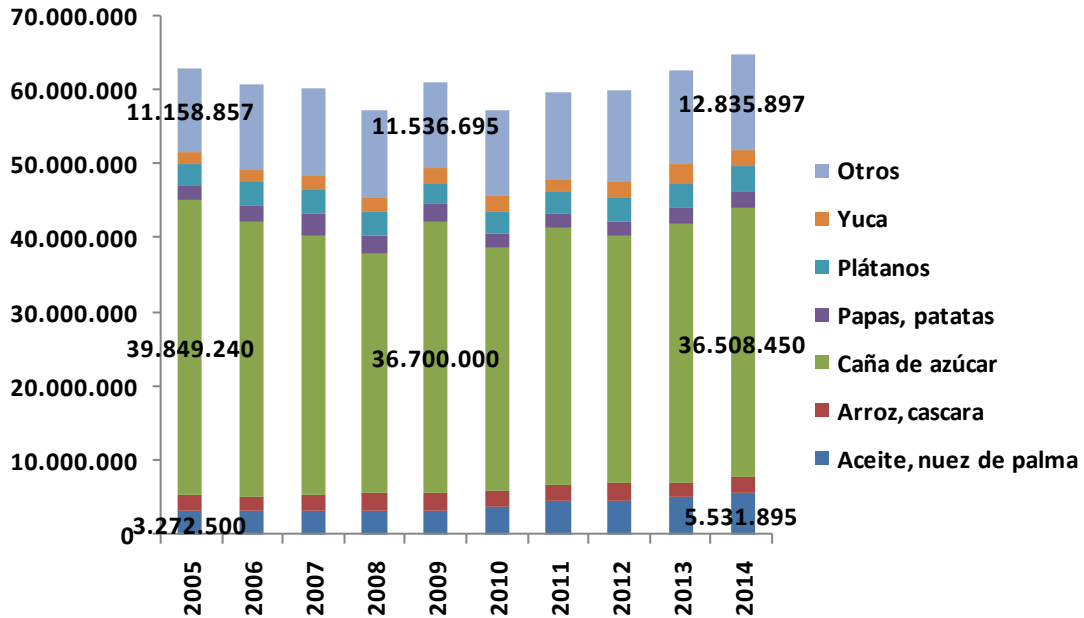
Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años, ninguno de ellos ha mostrado un crecimiento significativo en el transcurso del tiempo. Se puede mencionar el caso del Aceite de nuez de palma; en el cual se pasó de

producir 3 millones de toneladas en 2005 a un poco más de 5 millones de toneladas en 2014.

Gráfico N° 405: Evolución toneladas anuales de cultivos de Colombia

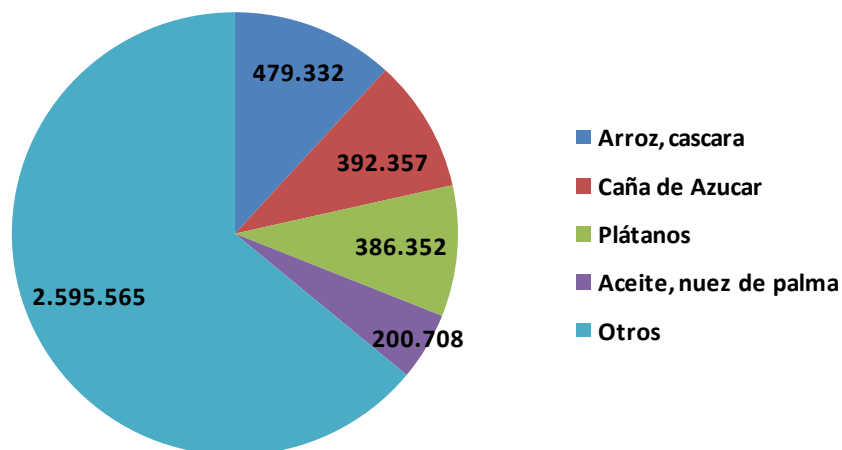
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción de arroz, caña de azúcar, plátanos y aceite de nuez de palma; a las cuales fueron destinadas 479, 392, 386 y 200 mil hectáreas al año respectivamente.

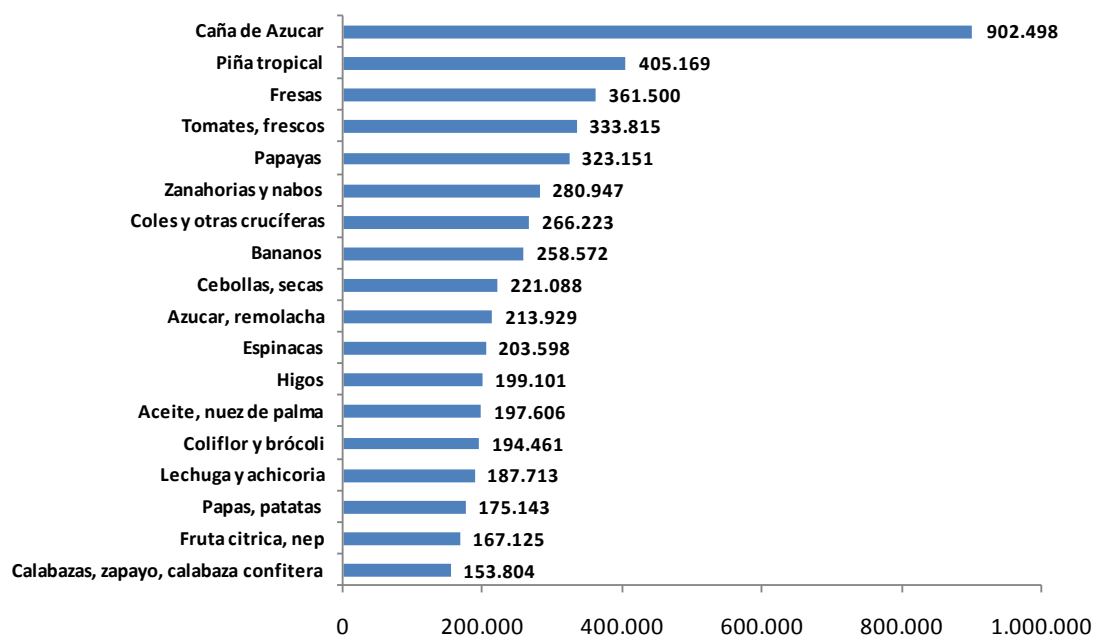
Gráfico N° 406: Hectáreas destinadas a los principales cultivos colombianos



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta el rendimiento de los cultivos, medido como hectogramo por hectárea, para el caso de Colombia se destaca el rendimiento de la Caña de azúcar (902 mil hg/ha), la piña tropical (405 mil hg/ha) y el de las fresas (361 mil hg/ha).

Gráfico N° 407: Rendimiento de cultivos colombianos (Hg/Ha)

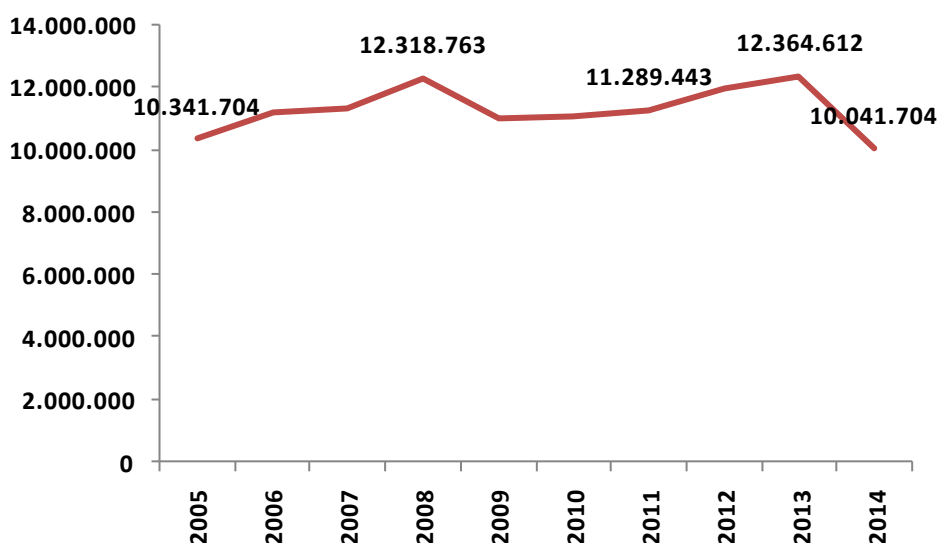


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera colombiana se ha mantenido estable, observando sus mayores niveles en 2008 y 2013 (aproximadamente 12,3 millones de toneladas anuales). En 2014 se observó una caída en la producción para ubicarse en 10 millones de toneladas anuales.

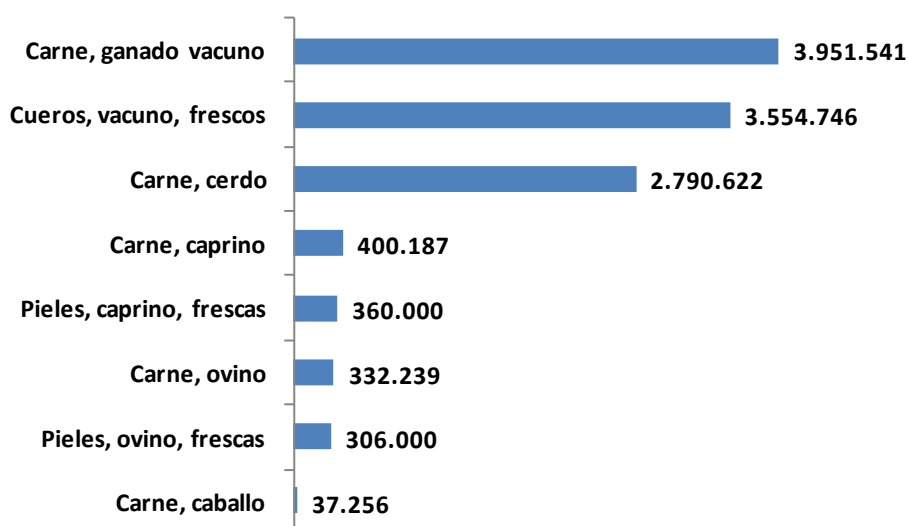
Gráfico N° 408: Evolución toneladas ganaderas producidas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Colombia poseía al año, un promedio de 3,9 millones de cabezas de ganado vacuno destinadas a la producción de carne y 3,5 millones destinadas a la producción de cuero en el periodo comprendido entre 2005 y 2014. Además existían 2,7 millones de cabezas anuales destinadas a la producción de carne de cerdo, como así también 400 mil animales destinados a la producción de carne de cabra.

Gráfico N° 409: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)

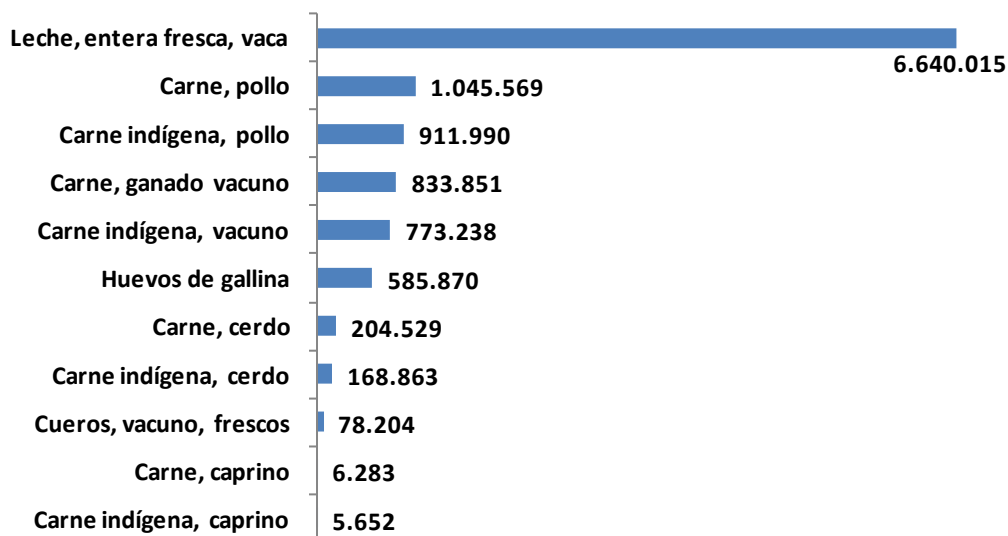


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, Colombia se destaca por la producción de leche entera de vaca (6,6 millones de toneladas al año), seguida por la

producción de carne de pollo (1 millón toneladas al año) y por la carne indígena de pollo (911 mil toneladas al año).

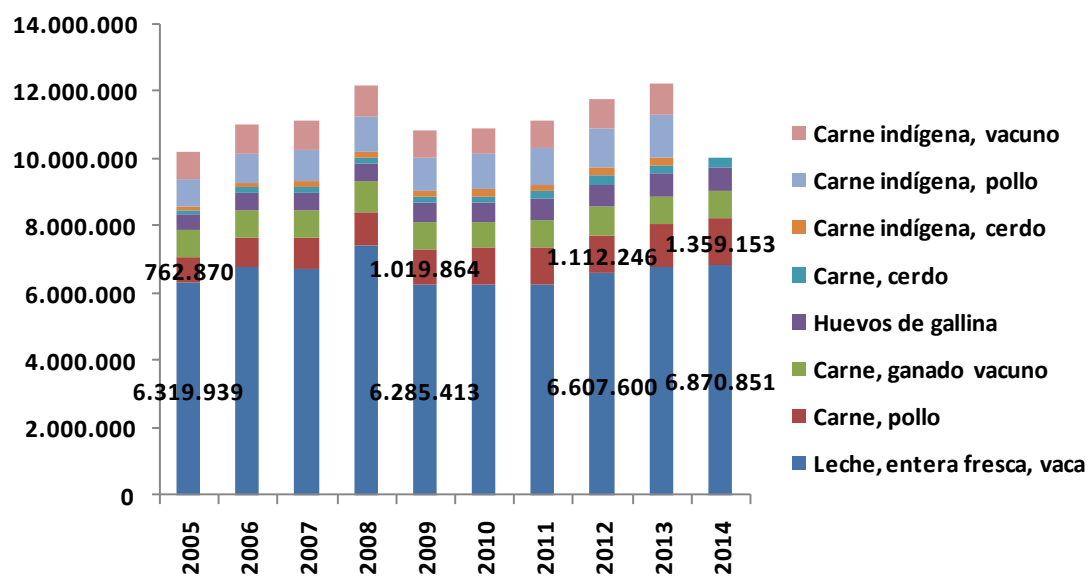
Gráfico N° 410: Toneladas producidas al año (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo puede observarse que la producción lechera de ganado vacuno ha sido siempre la más significativa, incrementándose en aproximadamente 500 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014. La producción de carne de pollo también ha aumentado durante el período analizado, en 600 mil toneladas aproximadamente.

Gráfico N° 411: Evolución toneladas producidas al año



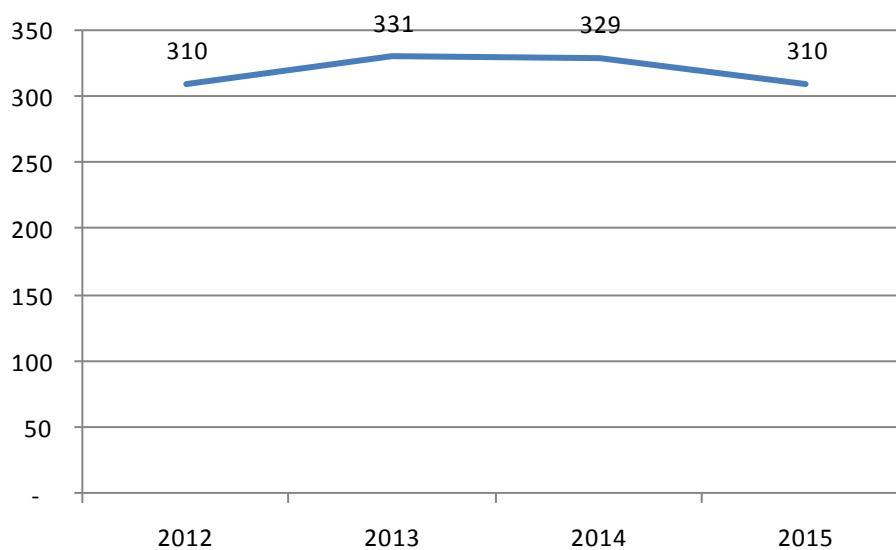
Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados.

En el periodo 2012-2015 los montos totales importados en concepto de maquinaria agrícola en Colombia se mantuvieron en un rango entre 310 y 330 millones de dólares.

Gráfico N° 412: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola
Expresado en millones de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

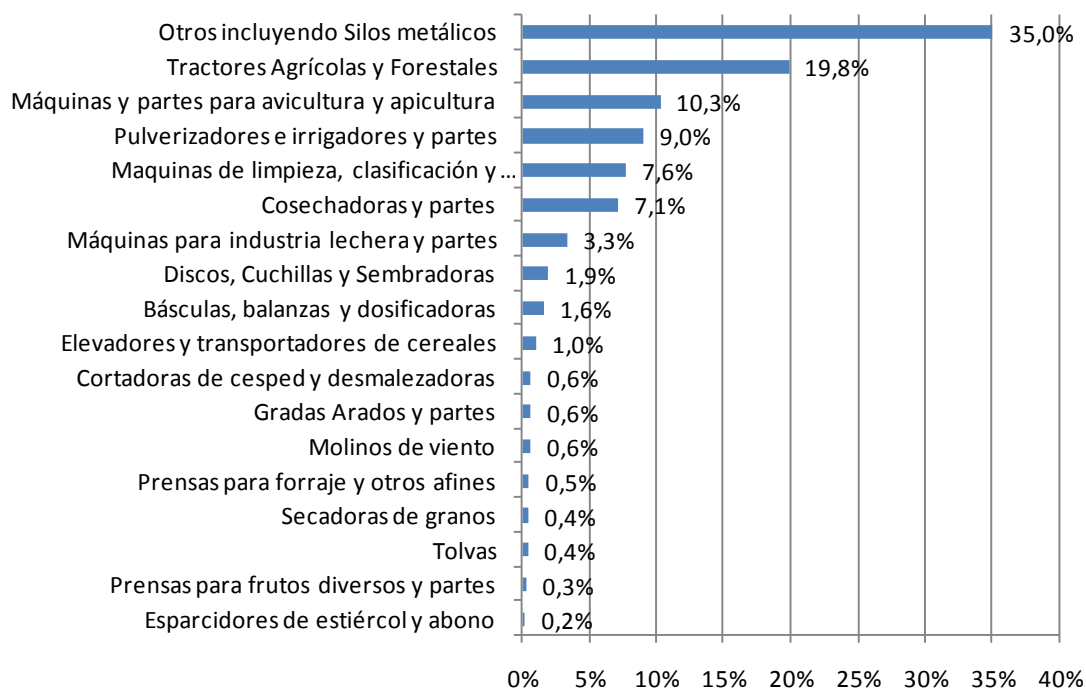
Principales productos importados

A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones colombianas de maquinaria agrícola. Se incluyen los principales rubros (Sembradoras, Pulverizadoras, Tractores, Tolvas auto descargables, etc.) y partes de maquinarias diversas. Los datos son presentados como porcentaje de los montos totales importados en concepto de maquinaria agrícola.

Colombia importa principalmente Otros, incluyendo silos metálico (35%) que agrupa una gran diversidad de maquinas no clasificadas en otras partidas, seguido por Tractores Agrícolas y Forestales (19,8%), Máquinas y partes para avicultura y apicultura (10%), Pulverizadores e irrigadores y partes (9%) y, Maquinas de Limpieza, Clasificación y Procesamiento de granos (7,6%).

Gráfico N° 413: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales

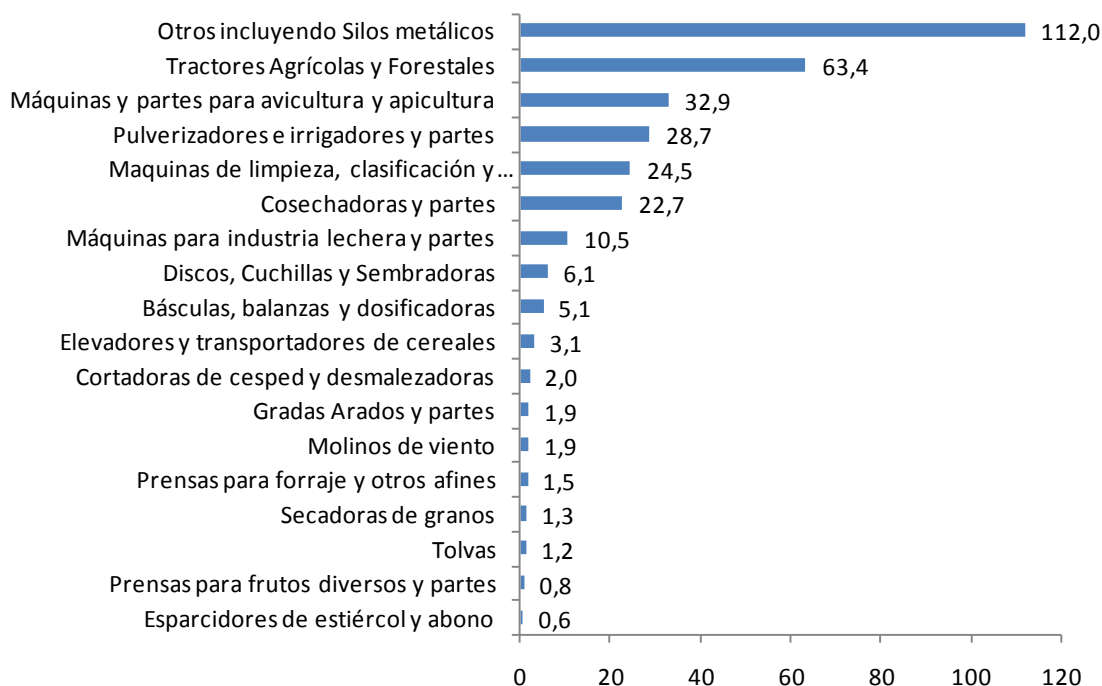
Expresado como porcentaje del total. Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 414: Montos anuales importados en promedio por grupo de productos

Expresado en millones de dólares. Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Ambiente de negocios

Competitividad

Según el Índice de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés) publicado anualmente por el Foro Económico Mundial, el cual se mide un conjunto de factores considerados incidentes en la competitividad de los países al presente y a mediano plazo; Colombia ha obtenido una posición relativamente constante y su puntaje ha ido creciendo paulatinamente desde 2012-2013 donde obtuvo 4,18 hasta el último relevamiento en 2016-2017 donde su puntaje fue de 4,30.

Tabla N° 26: Evolución en el ICG Colombia 2010-2017

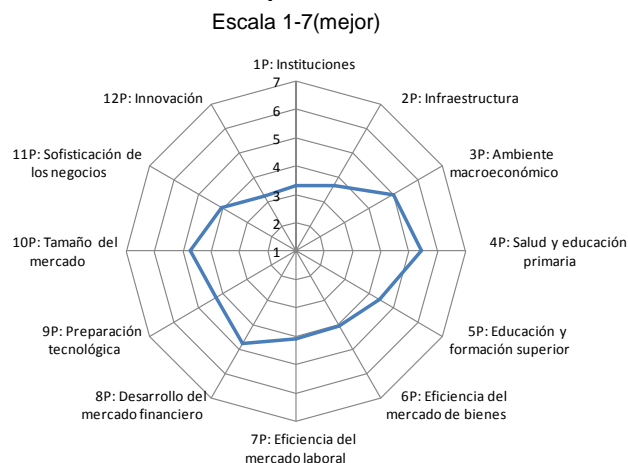
Escala 1-7

	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	68/139	68/142	69/144	69/148	66/144	61/140	61/138
Valor	4,14	4,20	4,18	4,19	4,23	4,28	4,30

Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Desagregando según las variables que componen este índice, para la última medición correspondiente al periodo 2016-2017, Colombia destaca en Salud y educación primaria y en Preparación tecnológica mientras que obtiene bajos valores en Innovación, Tamaño del mercado y Sofisticación de los negocios.

Gráfico N° 415: Valores de los pilares del ICG Colombia 2016-2017



Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Transparencia

De acuerdo al Índice de Transparencia que califica a los países puntuándolos de 0 (alto nivel de corrupción) a 100 (bajos niveles de corrupción) en función de la percepción de corrupción del sector público que tienen sus habitantes; Colombia se encuentra en una posición muy baja y con valores bajos constantes, es decir, sin avances importantes en transparencia pública.

Tabla N° 27: Evolución en el Índice de Transparencia Colombia

Calificación de 0- 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción)

Ranking 2016	2012	2013	2014	2015	2016
90/176	36	36	37	37	37

Fuente: IERAL sobre datos de Transparency International

Facilidad de Negocios

Si se analiza el Índice Doing Business del Banco Mundial el cual evalúa la facilidad para hacer negocios de acuerdo a una serie de variables, Colombia se encuentra en la posición N° 53 en el ranking mundial con un valor de Distancia a la Frontera (DAF) de 70,92; esto significa que se encuentra a 29,08 puntos porcentuales del mejor desempeño observado en el índice en todas las economías de la muestra de Doing Business desde 2005. En el ranking regional de Latinoamérica y Caribe, Colombia se encuentra en el puesto N° 2 mientras Argentina ocupa el puesto N° 20.

Comparando el 2016 con estimaciones para 2017 y de manera desagregada de acuerdo a las variables que componen el índice, Colombia no presenta grandes cambios en sus valores con excepción de las variables Apertura de un negocio y Obtención de

electricidad; en la primera variable desciende varias posiciones en el ranking (16) mientras que en la segunda variable asciende cinco posiciones. A nivel global caerá dos posiciones en el ranking mundial.

Tabla N° 28: Doing Business Colombia 2016-2017

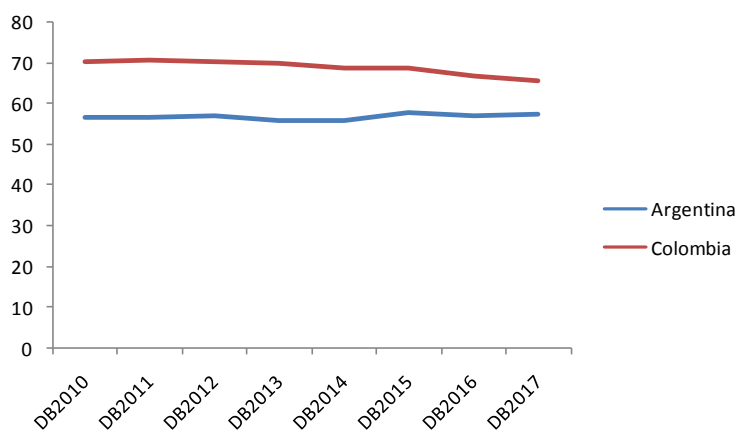
Variables – Ranking y DAF (Distancia a la Frontera)

Variables	DB 2016	DB 2016 DAF	DB 2017	DB 2017 DAF
Global	51/189	70,45	53/190	70,92
Apertura de un negocio	80	96,13	61	89,57
Manejo de permisos de construcción	35	75,99	34	76,54
Obtención de electricidad	69	74,06	74	73,73
Registro de propiedades	53	73,27	53	73,29
Obtención de crédito	2	95	2	95
Protección de los inversionistas minoritarios	10	73,33	13	73,33
Pago de impuestos	139	59,36	139	58,91
Comercio transfronterizo	118	62,83	121	62,83
Cumplimiento de contratos	177	32,43	174	34,29
Resolución de insolvencia	31	72,06	33	71,74

Fuente: IERAL sobre la base de Doing Business.

Si se compara con Argentina, desde 2010 hasta hoy, Colombia ha estado por encima en materia competitividad aunque al transcurrir los años ha ido achicándose la brecha principalmente por una caída en el valor de Colombia pero que no descendió por debajo de los 60 puntos mientras Argentina no ha subido por encima de ese valor.

Gráfico N° 416: Evolución del DB- DAF Colombia y Argentina
Escala 0 al 100 (mejor desempeño mundial)



Fuente: IERAL en base a datos de Doing Business.

Logística⁴⁰

Colombia posee una ubicación territorial privilegiada al estar situada en un punto estratégico de actividad marítima por su cercanía al Canal de Panamá y por poseer conexión fluvial con el Océano Atlántico y con el Pacífico. Actualmente cuenta con diez puertos marítimos, ocho de ellos en la Costa Atlántica y dos en la Costa Pacífica.

A pesar de esta ubicación estratégica, Colombia no cuenta con un sector logístico y de transporte de gran desarrollo. Si bien en la última década se ha comenzado un proceso de modernización de su infraestructura con ritmos de inversión que ha promediado el 3,2% del PBI, según diversos informes públicos de entidades vinculadas al sector, hay una excesiva concentración de carga en el modo vial además de una falta de articulación con los demás modos de transporte. Esto implica una deficiencia estructural en la infraestructura de los medios alternativos y crecientes costos del transporte vial, como resultado de “excesivos tiempos muertos” y mayores costos de sus insumos.

Según el Instituto Nacional de Vías (INVIAS) el sistema de transporte vial cuenta con una red de 203.392 km. de los cuales 17.835 km corresponden a la red primaria (8% del total), 44.339 km. a las vías secundarias (22%) y 141.955km. a la red terciaria (70%). Del total de la red primaria un 29% se encuentra sin pavimentación y solo un 50% reportaba estar en un buen estado en 2012, mostrando que aún existe una elevada proporción de vías en estado precario. En 2013, el 73% del total de toneladas

⁴⁰Fuentes: “Multimodalidad: ¿cómo afecta al transporte de carga por carretera?” Estudios Económicos Colfecar (2015); “Costos de Transporte, Multimodalismo y la competitividad de Colombia” ANIF (2014)

transportadas al interior del país se realizo por esta modalidad; con una tendencia creciente en la cantidad de toneladas transportadas pasando de 84 millones de toneladas en 2002 a las 220 millones de toneladas en 2013, reflejando un crecimiento promedio anual del 8,3%.

En lo que refiere a infraestructura férrea, Colombia cuenta con 3.344kms de líneas férreas de las cuales 73% se encuentra en operación, lo cual manifiesta un déficit que se traduce en altos costos logísticos. Sin embargo, actualmente se está desarrollando un programa de rehabilitación de varias líneas férreas y promocionando iniciativas privadas para el impulso de proyectos férreos de interés a mediano y largo plazo.

Otra importante opción de transporte de carga en Colombia es la vía fluvial. Según el Ministerio de Transporte, la red fluvial comprende 24.725km donde el 74% es navegable; a pesar de esta extensión importante de ríos navegables, actualmente esta vía no es una alternativa de transporte relevante a nivel nacional. Sin embargo se han comenzado a generar proyectos como la recuperación de la navegabilidad del río Magdalena y otros estudios para la navegabilidad de los ríos Meta, Atrato y Putumayo. Se han invertido 2,5 millones para la recuperación de la navegabilidad del río Magdalena mediante el mantenimiento del canal navegable, la promoción de instalaciones portuarias y la instalación, implementación y mantenimiento de señalización y sistemas de navegabilidad satelital. Este corredor fluvial sistema es uno de los principales y más importantes del país pues abarca el 24% del territorio nacional y recorre 1540 km. desde el Huila atravesando de sur a norte el país entre las cordilleras central y oriental hasta alcanzar el mar Caribe (vital para el comercio exterior). Por otra parte, en el Orinoco (6.736km) el río Meta ha sido fundamental para el desarrollo de los llanos colombianos, de la región ganadera y del sector agrícola.

En lo que respecta a instalaciones portuarias y transporte marítimo, Colombia también presenta deficiencias. Según el Informe de 2013 del Foro Económico Mundial, Colombia se ubico en el puesto 110 (entre 148 países) en su calidad portuaria. Esto indica que cerca del 75% de los países se encuentra en una mejor posición. Su calificación de 3,5 en una escala de 1 a 7 lo situó debajo del promedio mundial (4,2) e incluso de la región (3.9). No obstante en términos absolutos la calificación aumento de 2,9 a 3,5 de 2010 a 2013; lo que indica que se han logrado ciertos avances a nivel de infraestructura y logística portuaria. En 2009 se aprobó un plan de expansión portuaria

2009-2011 que previo un inversión de 1.105 millones de pesos colombianos destinados a mejorar las vías de acceso a los puertos. Según el Plan Integral de Ordenamiento Físico, Portuario y Ambiental de los Litorales hay ocho zonas portuarias principales: Barranquilla, Buenaventura, Cartagena, Santa Marta, Golfo de Morrosquillo, La Guajira, San Andrés Isla y Tumaco. La construcción, mantenimiento y administración de puertos tanto públicos como privados está a cargo de sociedades portuarias en un régimen de concesión.

Un aspecto que se resalta desde distintos organismos y organizaciones que abordan la problemática del transporte y la logística en Colombia es la relevancia del multimodalismo especialmente a nivel de carga pues ofrece soluciones más eficientes y a niveles de costos más bajos que el carretero.

Todos estos aspectos se reflejan en los bajos valores que obtiene Colombia en el Índice de Desempeño Logístico. En el 2016 se encontró en el puesto n° 94 de 160 países con un puntaje de 2,61 por debajo del promedio de la región. Al analizar de manera desagregada el índice se puede observar que la variable con peor valor es la Eficiencia aduanera mientras que el mejor puntaje lo obtiene en Puntualidad.

Tabla N° 29: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico 2016

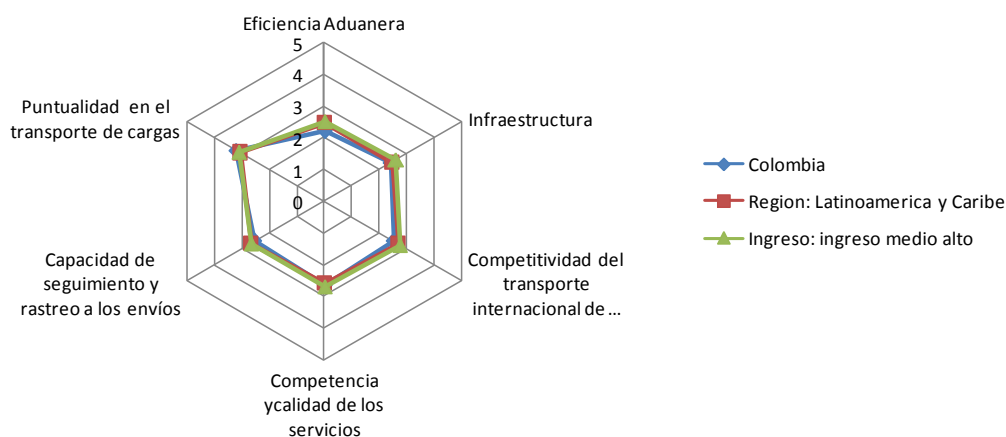
Escala 0-5

Índice de Desempeño Logístico	Colombia	Región Latinoamérica y Caribe	Ingreso: ingreso medio alto
Ranking 2016	94/160	-	-
Puntaje 2016	2.61	2.66	2.73
Eficiencia aduanera	2.21	2.48	2.52
Calidad de la infraestructura	2.43	2.46	2.60
Competitividad del transporte internacional de carga	2.55	2.69	2.76
Competencia y calidad en los servicios logísticos	2.67	2.60	2.68
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	2.55	2.67	2.68
Puntualidad en el transporte de carga	3.23	3.05	3.12

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial

Gráfico N° 417: Indicadores del Desempeño Logístico 2016

Escala 0-5



Fuente: IERAL sobre los datos del Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial.

Indicadores del Comercio Transfronterizo

Dentro del Índice Doing Business existe una variable denominada Comercio Transfronterizo que mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados

con la documentación y los controles transfronterizos. En lo que respecta específicamente a los costos y tiempos en las importaciones, Colombia si bien no obtiene valores óptimos si logra valores mejores a la región en lo que respecta a costos aunque en tiempos referentes al cumplimiento transfronterizo tiene valores más elevados que el promedio de la región.

Tabla N° 30: Indicadores de Comercio transfronterizo – Doing Business

Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

Indicadores		Colombia	Latinoamérica y Caribe	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	112	65,5	9	60
	Costo	545	684,7	115,1	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	64	83,4	4	192
	Costo	50	119,6	26,3	120

Fuente: IERAL sobre datos del Doing Business

Procedimiento de importación⁴¹

Los procedimientos de aduanas en Colombia están regulados por el Decreto N° 2.685 de 1999 y sus modificaciones, y la Resolución N° 4.240 de 2000. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) es la institución encargada de la administración aduanera en Colombia.

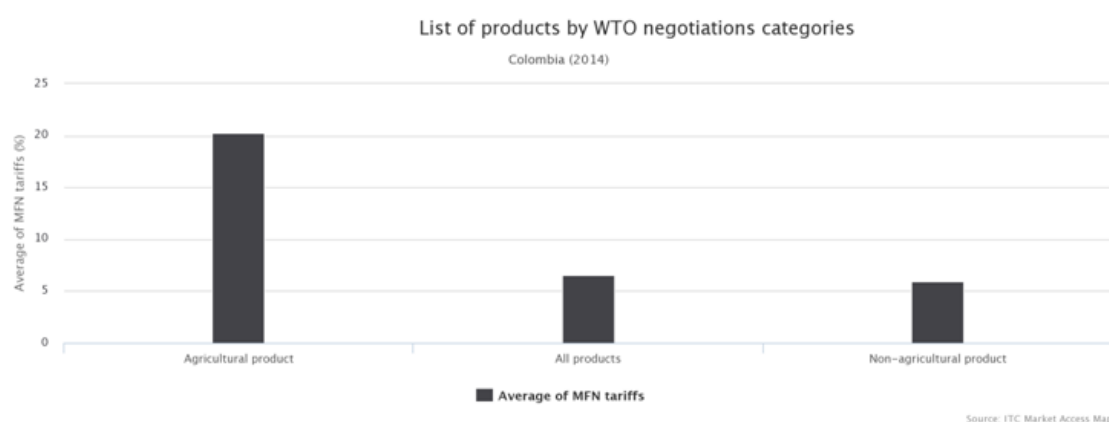
Los importadores deben estar inscritos en el Registro Único Tributario y además si las importaciones requieren un registro previo deben estar inscritos en el Registro de Usuarios ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). Cuando el valor FOB de la importación supera los 1.000 dólares estadounidenses el importador requiere los servicios de una agencia de aduanas o de un almacén general de depósitos, los cuales pueden actuar como agentes de aduana, para nacionalizar la mercancía importada. Los importadores considerados “Usuarios Aduaneros Permanentes” (UAP) no necesitan utilizar un agente de aduanas y además la mercancía que importen puede ser despachada inmediatamente. El importador debe presentar una solicitud a la DIAN para ser reconocido e inscrito como UAP cumpliendo una serie de requisitos.

⁴¹ Fuente: Informe de la Secretaria de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

La mercancía importada permanece en el depósito de aduanas mientras se llevan a cabo los trámites de importación. El agente de aduanas debe presentar la declaración de importación, acompañada de la siguientes documentos: factura comercial, manifiesto de carga, documento de transporte, lista de empaque, Declaración Andina de Valor, y mandato, cuando no exista un endoso aduanero que faculte a alguien para hacer el trámite aduanero y la declaración de importación se presente a través de un agente de aduanas. Además, se puede requerir otros documentos por tipo de mercadería según corresponda. El trámite se hace en forma electrónica por medio de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), solo en casos de contingencia (cuando el sistema electrónico no funcione) se autoriza el trámite manual mediante la presentación física de la documentación. Una vez finalizado este trámite, se abonan los tributos aduaneros, lo cual también puede hacerse en forma electrónica. Los importadores también pueden utilizar la declaración de importación anticipada, lo cual agiliza el proceso de nacionalización.

Restricciones y aranceles

Gráfico N° 418: Colombia - Tarifa promedio por grupo de productos



Fuente: ITC – Market Acces Map

Tabla N° 31: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2014 (%)

	Argentina	Colombia	Australia	Ucrania	Mozambique
Agrícolas	13.28	20.25	3.87	8.66	11.57
Todos	12.35	6.59	3.52	3.06	7.86
No agrícolas	11.83	5.91	1.8	2.65	7.43

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Información Adicional

Según el Informe Coyuntural sobre el Sector Agrícola y Pecuario Colombiano realizado por la Embajada Argentina en Colombia (2016):

- De acuerdo a las importaciones colombianas bajo la clasificación arancelaria empleada por productores de maquinaria agrícola en Argentina, éstas se realizan mediante dos posiciones que corresponden a partes de maquinaria, por lo que se deduce que en un gran porcentaje las máquinas son ensambladas en el país.
- Las principales inversiones en Colombia en el último tiempo se han realizado desde el sector avícola (maquinaria para la recolección de huevos, incubadoras y demás aparatos para la avicultura) totalizando del 2015 hasta Septiembre de 2016, una inversión por 33,2 millones de dólares. La Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI) estima que en el tercer trimestre Julio-Septiembre del 2016, el sector avícola creció 4,2% con relación al mismo periodo del 2015.
- El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) se ha definido la meta de sembrar un millón de hectáreas adicionales en el país entre 2015 y 2018, con enfoque en el incremento de la productividad que garantice la oferta constante y la mejora de la calidad de los productos, y fomento de las exportaciones agropecuarias. Entre 2015 y 2018, se busca adicionar 310.000 hectáreas para el maíz; 60.000 hectáreas de soja y 60.000 de arroz y 12.000 hectáreas de cebada, entre otros.
- Para alcanzar estas metas, se identificaron cuáles son los retos principales a enfrentar en cada cadena productiva. En el caso del maíz, se menciona la falta de infraestructura post-cosecha (silos), por ejemplo. Para el arroz, se plantea la necesidad de continuar con el proceso de tecnificación y modernización al que se denominó “Adopción Masiva de Tecnología”; mediante este programa se ha logrado incrementar la productividad y avanzar hacia la eficiencia de costos de producción.

Según el Informe “Oportunidades de inversión y desarrollo en el Agro Colombiano” elaborado por Agrofuturo, importante plataforma colombiana especializada en agronegocios:

- Colombia tiene 9,0 millones de hectáreas de tierra de diferencia entre su potencial de uso de tierra para agricultura (14,3 millones de hectáreas) y el uso actual (5,3 millones de hectáreas), esto significa que existe potencial para un mayor desarrollo agrícola. En cambio, las tierras para ganadería sobrepasan en 19,0 millones de hectáreas al potencial que posee el país para este tipo de uso de la

tierra. En lo que refiere a desarrollo agrícola-ganadera las regiones más importantes son: la región andina, la región del Caribe y la región de los Llanos Orientales.

- La región andina se caracteriza por la explotación ganadera de leche en las mesetas altas y de carne en los valles de los principales ríos mientras que en producción agrícola, representa el 80% de los cultivos de café del país y otros productos como flores, caña de azúcar, cacao, frutas y hortalizas principalmente en pequeñas explotaciones. Allí la infraestructura es ineficiente por lo que vienen formulándose importantes proyectos como autopistas, la ruta del Sol, rehabilitación de ferrocarriles nacionales y la navegabilidad del Río Magdalena. Las ventajas para el desarrollo agropecuario en esta región son la adecuación que viene planteándose en infraestructura, seguridad, cercanía a centros de consumo, buena pluviosidad y fertilidad de las tierras. Mientras que las desventajas o dificultades a superar son pocas tierras mecanizables (sobrecostos), el costo de la mano de obra, el costo de la tierra y reducida extensión de las explotaciones (que imposibilita economías de escala)
- La región del Caribe tiene la mayor producción ganadera de carne y doble propósito, y los principales cultivos son banano, palma de aceite, arroz, algodón, maíz, cacao y frutas tropicales. La infraestructura vial y portuaria es aceptable y se encuentra en proceso de modernización. Como ventajas de esta región se mencionan: mayor extensión de las tierras, mano de obra disponible, infraestructura, seguridad, cercanía a puertos de exportación, fertilidad de las tierras y topografía mecanizable de las tierras. Las dificultades son: prolongados veranos que hacen indispensable el riego, escasez de fuentes de agua para riego agrícola, calidad de las aguas, restricciones químicas por sanidad y sodicidad, y conflictos por las aguas.
- La región llamada de los “Llanos Orientales” es la que posee mayor número de hectáreas arables del país (28,5 millones de hectáreas). La subregión de la altillanura posee 5,1 millones de hectáreas aptas para la producción agrícola, ganadera y forestal, de las cuales 4,1 millones están subutilizadas. Es la región con mayor potencial de crecimiento agropecuario sin embargo la falta de infraestructura vial e interconexión eléctrica es su mayor restricción. Existen proyectos para comenzar a revertir esta situación como pavimentación de vías conectoras entre puertos y proyectos de navegabilidad del Río Meta y conexión

intermodal. La extensión de los predios, la topografía mecanizable, los precios de las tierras, seguridad y composición física de las tierras son ventajas de esta región. Mientras que deben solucionarse dificultades o desventajas como la infraestructura, formalización de los predios, la calidad química de los suelos y prolongados veranos que hacen necesario sistemas de riego para algunos cultivos.

Enlaces útiles

Ministerio de Relaciones Exteriores

Palacio San Carlos, Calle 10#5-51, Bogotá

Tel.: (57) (1) 381 4000

Sitio Web: www.cancilleria.gov.co

Ministerios de Industria, Comercio y Turismo

Calle 28#13 A – 15, Bogotá

Tel.: (57) (1) 606 7676

Sitio Web: www.mincit.gov.co

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Avenida Jiménez #7A – 17, Bogotá

Tel.: (57) (1) 254 3300

Sitio Web: www.minagricultura.gov.co

Instituto Colombiano Agropecuario – ICA

Carrera 41#17 – 81, Bogotá

Tel.: (57) (1) 332 3700 – 288 4800

Sitio Web: www.ica.gov.co

Banco de la República

Carrera 7#14 – 78, Bogotá

Tel.: (57) (1) 343 1111

Sitio Web: www.banrep.gov.co

CORFERIAS

Carrera 37#24 – 67, Bogotá

Tel.: (57) (1) 381 0000

Sitio Web: www.corferias.com

Banco Agrario

Carrera 8#15 – 42 Piso 9, Bogotá

Tel.: (57) (1) 594 8500

Sitio Web: www.bancoagrario.gov.co

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas – DANE

Sitio Web: www.dane.gov.co

Representaciones diplomáticas

Representaciones de Argentina en Colombia

Embajada en Bogotá

Carrera 12#97 – 80 piso 5, Bogotá

- *Sección Económica y Comercial*
Sec. Bibiana Brest
Tel.: (57) (1) 288 0900 Ext. 4118
Sec. Nicolás Pascuchelli
Tel. (57) (1) 288 0900 Ext. 4108
E-mail: pnl@mrecic.gov.ar
- Asistencia Área Económica y Comercial
Ángela Mendéz
Tel.: (57) (1) 288 0900 Ext. 4116
E-mail: comercial_colombia@mrecic.gov.ar
Camila Rodríguez
Tel.: (57) (1) 288 0900 Ext. 4135
E-mail: comercial_ecolo@mrecic.gov.ar
Ingrid Hernández
Tel. (57) (1) 288 0900 Ext. 4140
E-mail: ihe@mrecic.gov.ar

Consulado Argentino en Bogotá

Carrera 12 Nro. 97-80, piso 5to, Edificio Punto 97. Barrio Chicó, Bogotá

Tel.: (57-1) 288-0900

E-mail: ecolo@cancilleria.gov.ar

Representaciones de Colombia en Argentina

Embajada en Buenos Aires

Carlos Pellegrini 1363 Piso Tercero

Tel.: 54 (11) 4325-0258/4325-0494/4325-1106

Correo electrónico: ebaires@cancilleria.gov.co

Sitio Web: <http://argentina.embajada.gov.co/>

Consulado de Colombia en Argentina

Carlos Pellegrini 1135 PB, Ciudad de Buenos Aires

Tel.: 3220-1367 y 3220-1368

Correo electrónico: cbuenosaires@cancilleria.gov.co

Sitio Web: <http://buenosaires.consulado.gov.co/>

Ferías⁴²

EXPOSICION NACIONAL GANADERA

Organiza: CORFERIAS

Tel.: (57) 1 3710 000

E-mail: msanchezm@corferias.com

EXPOASOINDUCALS

Organiza: CENFER

Tel.: (57) 7 682 2222

E-mail: contacto@cenfer.com

FERIA DE AUTOPARTES

Organiza: Plaza Mayor Medellín

Tel.: (57) 4 2617 200

E-mail: info@plazamayor.com.co

Sitio Web: www.feriaautopartes.com

AMM Bogotá

Organiza: ABE Advanced Bussines Events

Tel.: (57) 1 3710 000

E-mail: msanchezm@corferias.com

Sitio Web: colombia.automotivemeeting.com

AGROFERIA

Organiza: CENFER

Tel.: 57 7 6822 222

E-mail: contacto@cenfer.com

⁴² Fuente: TradeNet Argentina

Sitio Web: www.agroferia.co

BUSWORLD LATIN AMERICA

Organiza: Plaza Mayor Medellín

Tel.: (57) 4 2617 200

E-mail: info@plazamayor.com.co

Sitio Web: www.busworldlatinamerica.org

AGROEXPO

Organiza: CORFERIAS

Tel.: (57) 1 381 0000

E-mail: vgamboa@corferias.com

Sitio Web: www.agroexpo.com

AUTOMATISA

Organiza: CORFERIAS

Tel.: (57) 1 3810000

E-mail: lnunez@corferias.com

Sitio Web: www.feria-automatisa.com

AGROFERIA

Organiza: CENFER

Tel.: (57) 7 6822222 Ext. 150

E-mail: pcomunicaciones@cenfer.com

EXPOSICION NACIONAL GANADERA

Organiza: CORFERIAS

Tel.: (57) 1 381 0000

E-mail: info@corferias.com

Sitio Web: www.exposicionnacionalganadera.com

SEMINARIO INTERNACIONAL DE CARNE Y LECHE

Organiza: Colanta

Tel.: (57) 4 26 17200

E-mail: info@plazamayor.com.co

EXPO AGROFUTURO

Organiza: Agrofuturo

Tel.: (574) 444 62 12

E-mail: info@agrofuturo.com.co

VI.3.6. AUSTRALIA

Datos básicos⁴³

Nombre Oficial: Commonwealth of Australia

Capital: Canberra

Superficie: 7.692.024 km²

Límites: Al norte limita con los mares Timor, Arafura y Coral; al sur con el Océano Índico, al este con el Océano Pacífico y el Mar de Tasmania; y al oeste con el Océano Índico.

Población: 24.134.074 hab.

Densidad poblacional: 3 hab/km² (2016)

Lengua oficial: Inglés

Religión: Católicos (25,8%), cristianos (64%), anglicanos (18,7%) y Uniting Church (5,7%)

Forma de Estado: Democracia parlamentaria (Parlamento Federal) bajo una monarquía constitucional.

Unidad monetaria: dólares australianos

Geografía: Está situada en el hemisferio Sur, entre las latitudes 10S y 44S, y las longitudes 112E y 154E. El clima es generalmente árido a semiárido, templado al sur y este, y tropical al norte. El terreno es la mayor parte meseta con desiertos y llanuras fértiles en el sureste. Posee un 53,4% de tierras destinadas a la agricultura de las cuales 6,2% son tierras cultivables, 0,1% cultivos permanentes y 47,1% pasturas. Los principales riesgos naturales con ciclones a lo largo de las costas, sequías severas e incendios forestales.

⁴³ Fuentes: Bank Data del Banco Mundial, The World Factbook (CIA), Ficha País del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España (MAEC)

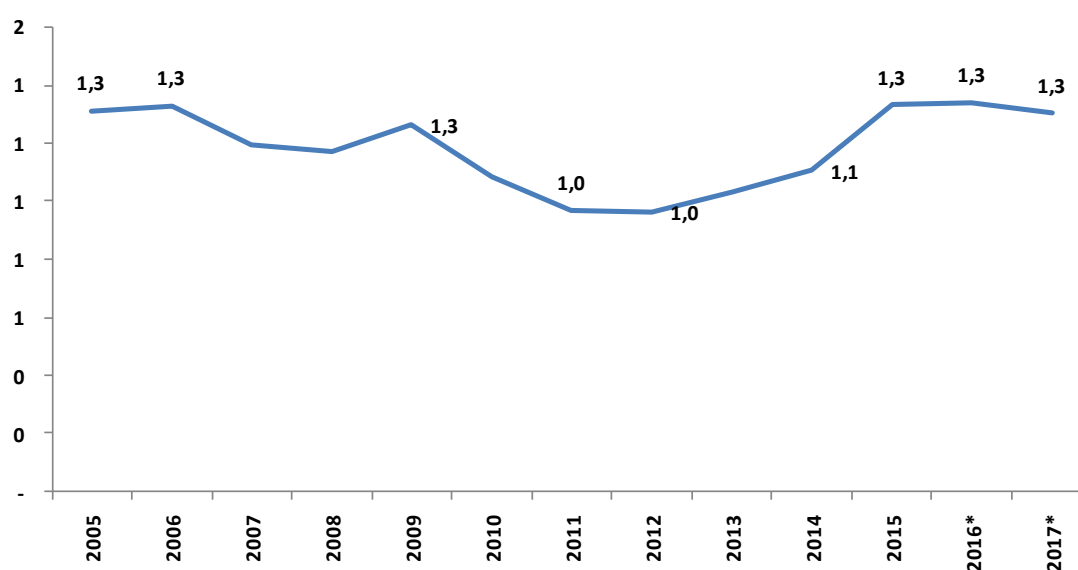
Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución de Tipo de cambio Nominal y Real

De acuerdo a datos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal de la moneda australiana con respecto al dólar estadounidense se ha mantenido relativamente estable en el periodo comprendido entre 2005 y 2015 inclusive. Según estimaciones de dicha fuente, en 2017 el tipo de cambio será de 1,3 por dólar al igual que en 2015 y 2016.

Gráfico N° 419: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017)

Dólares australianos por cada dólar estadounidense

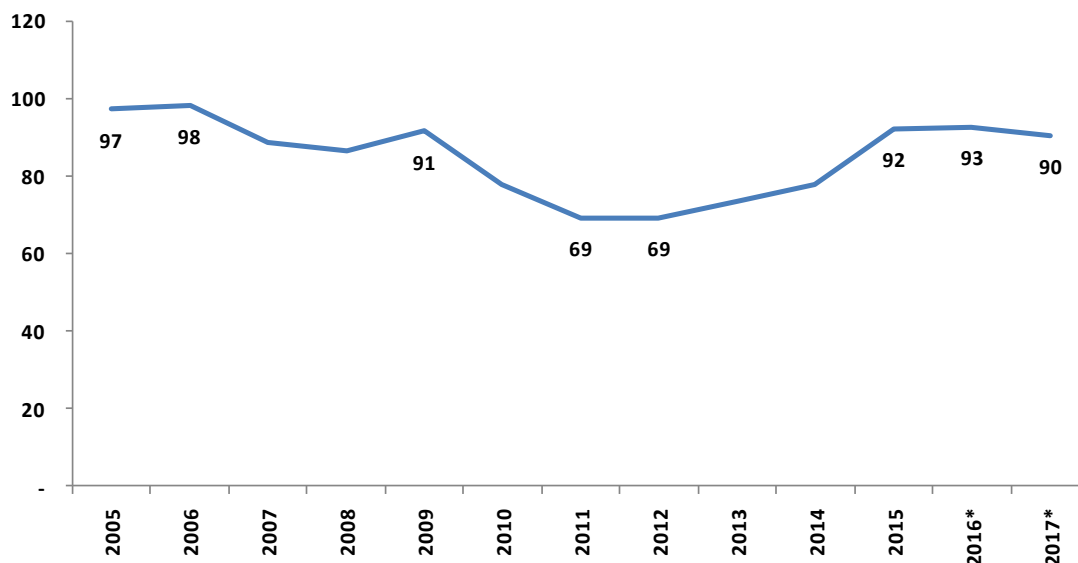


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha caído de forma continua hasta 2012, lo que implica pérdidas en la competitividad local. A partir de ese año se observa una dinámica de crecimiento hasta el año 2015. Dicha evolución implica un encarecimiento en el precio de los bienes extranjeros para los habitantes de Australia. Según las estimaciones del FMI, no se observarían grandes variaciones en el valor del tipo de cambio real con respecto al dólar para 2017.

Gráfico N° 420: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

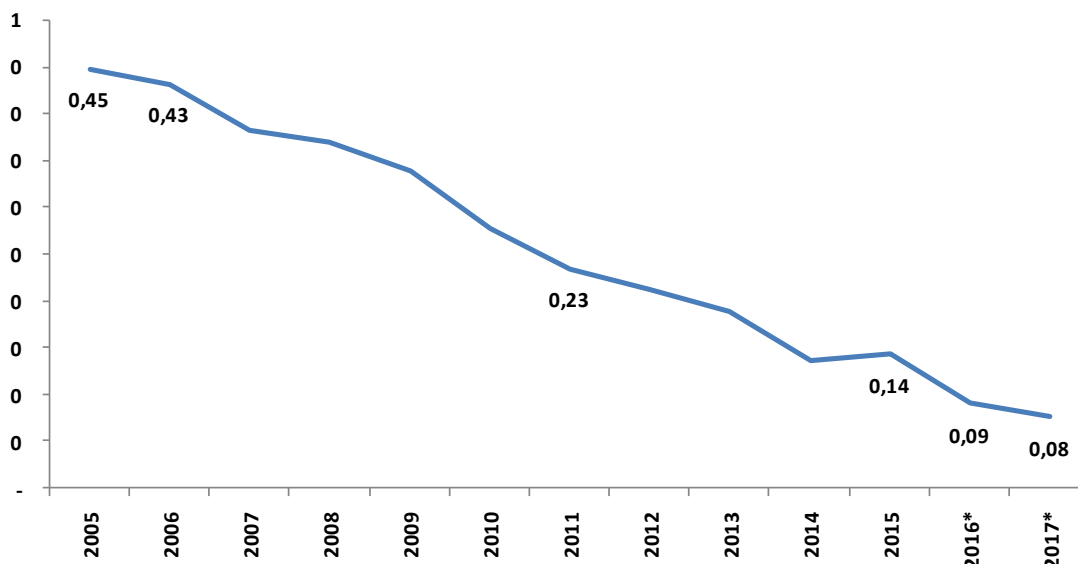


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta la evolución del tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino se puede observar una caída sistemática en el valor de la moneda argentina en Australia.

Gráfico N° 421: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017)

Dólares australianos por cada Peso Argentino



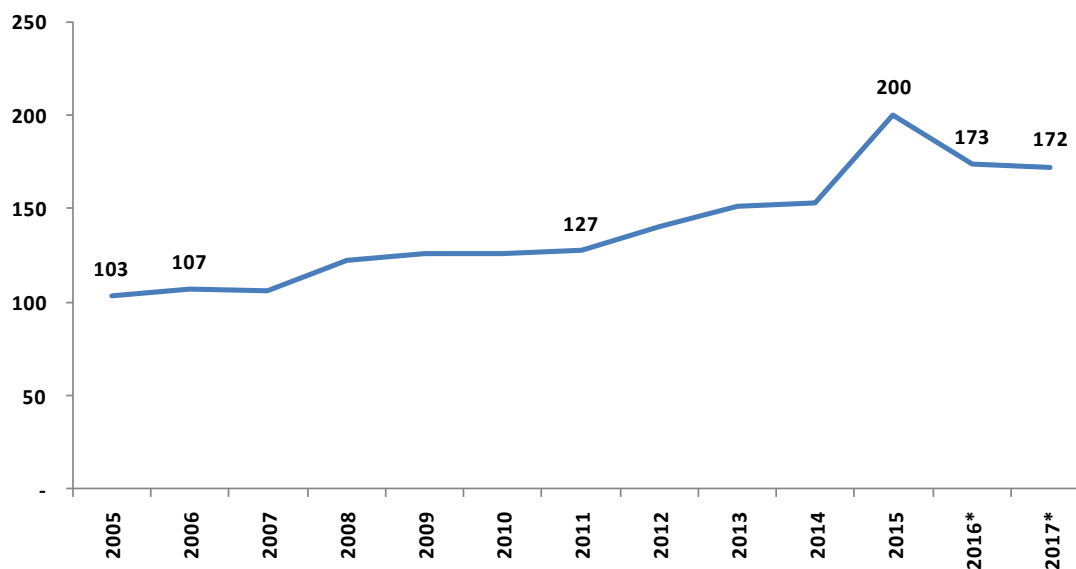
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, se observa un desempeño relativamente estable del tipo de cambio real hasta 2011; luego a partir de 2012 hay un incremento del tipo de cambio real hasta 2015, lo que implica un encarecimiento en el precio de los bienes y servicios Argentinos para los

Australianos. Dicha evolución puede ser explicada por los efectos de la inflación argentina que revirtió el efecto devaluatorio en materia competitiva. Según estimaciones del FMI, dichas ventajas competitivas australianas se reducirían en 2017.

Gráfico N° 422: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)



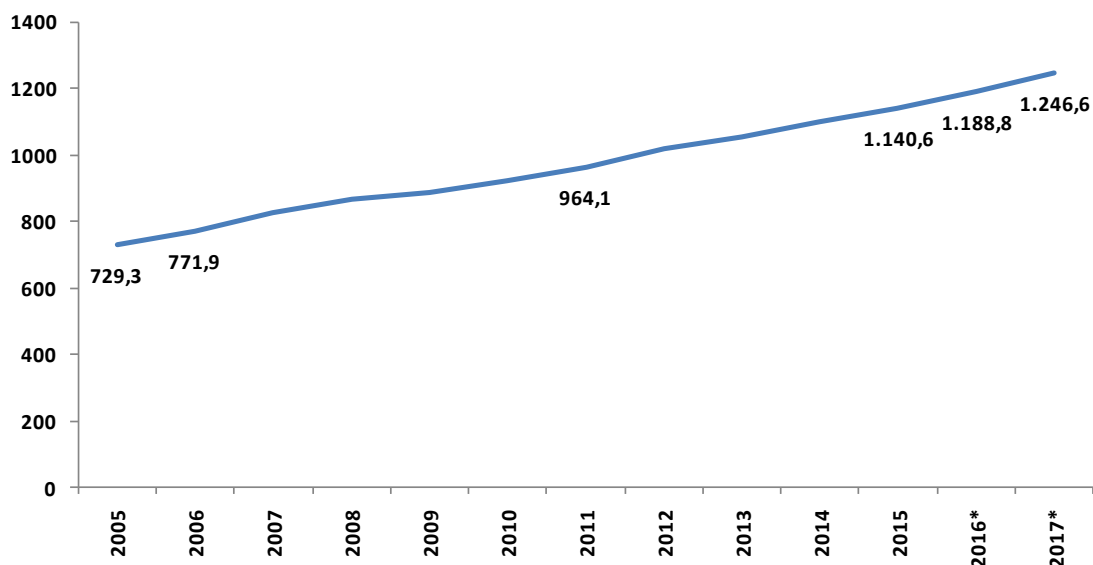
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional y estimaciones locales.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno australiano es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos períodos y países considerados. Tal como lo presenta el gráfico a continuación, el PBI de Australia ha crecido de manera constante en los últimos años, habiéndose incrementado 517,3 miles de millones de dólares desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 423: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)

PIB expresado en miles de millones de dólares

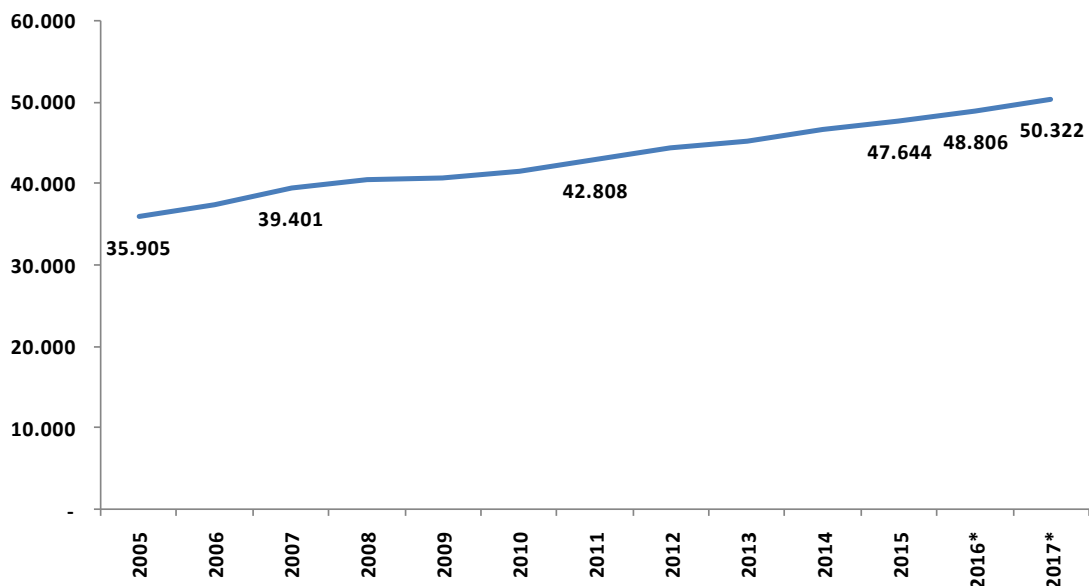


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último también se ha incrementado sustancialmente en los últimos 10 años, pasando de 35.905 a 50.322 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 424: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)

Expresado en dólares

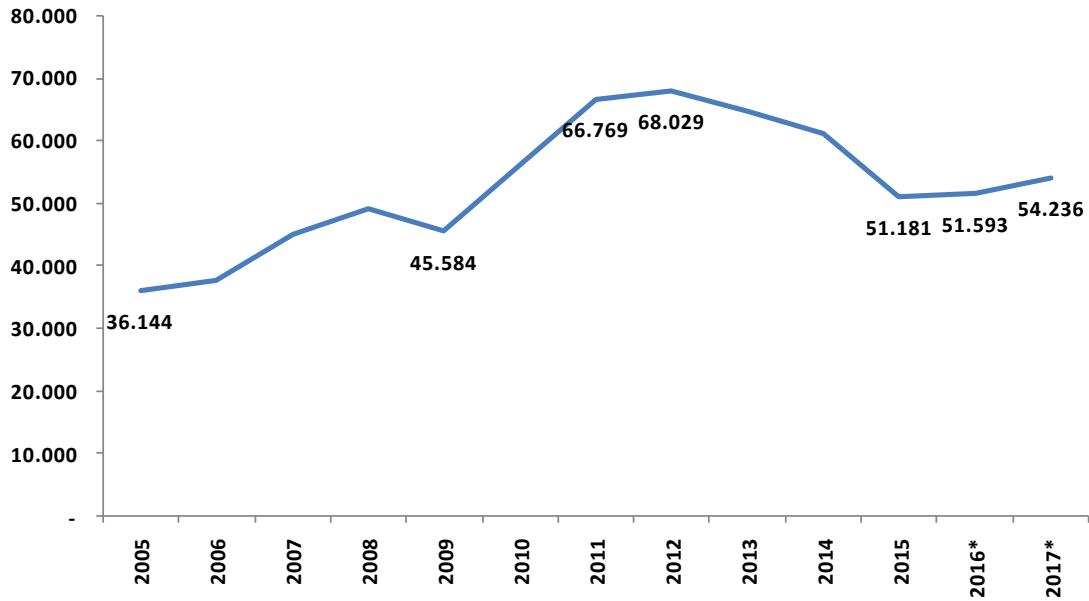


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes

cotizaciones del dólar al momento de la medición. En el caso del país australiano, al tener en cuenta los precios corrientes puede observarse un valor máximo de 68.029 dólares per cápita en 2012, seguido por una caída continua hasta posicionarse en el 2015 en 51.181 dólares por habitante. Para 2017, el FMI predice un PBI per cápita a precios corrientes que muestra un leve incremento en relación al observado para 2015.

Gráfico N° 425: PBI per cápita a precios corrientes
 PIB expresado en dólares

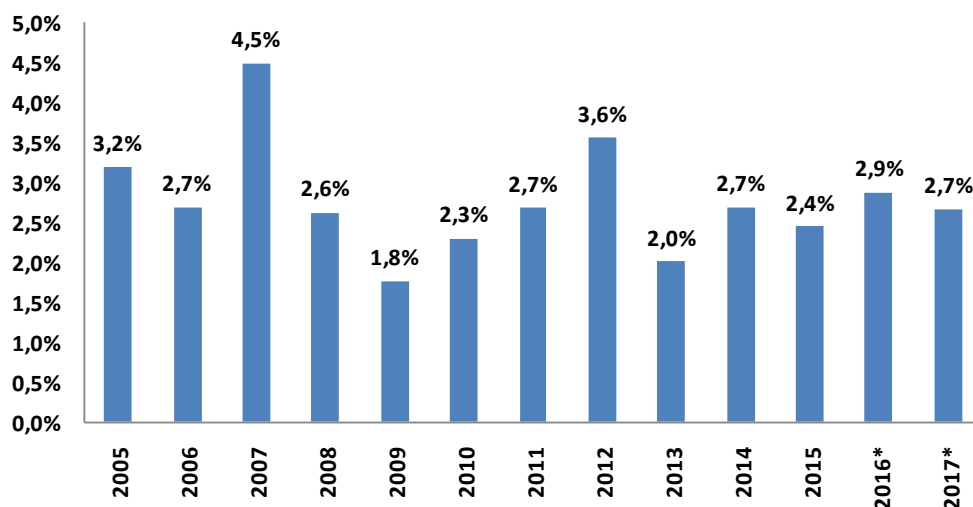


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento. Presentando crecimiento máximo en el año 2007 (del 4,5% del PBI). El desempeño reciente muestra que en 2015 la variación del PBI a precios constantes fue 2,4% y se estima para 2017 un crecimiento similar del 2,7%.

Gráfico N° 426: Variación del PBI a precios constantes

Variación porcentual.



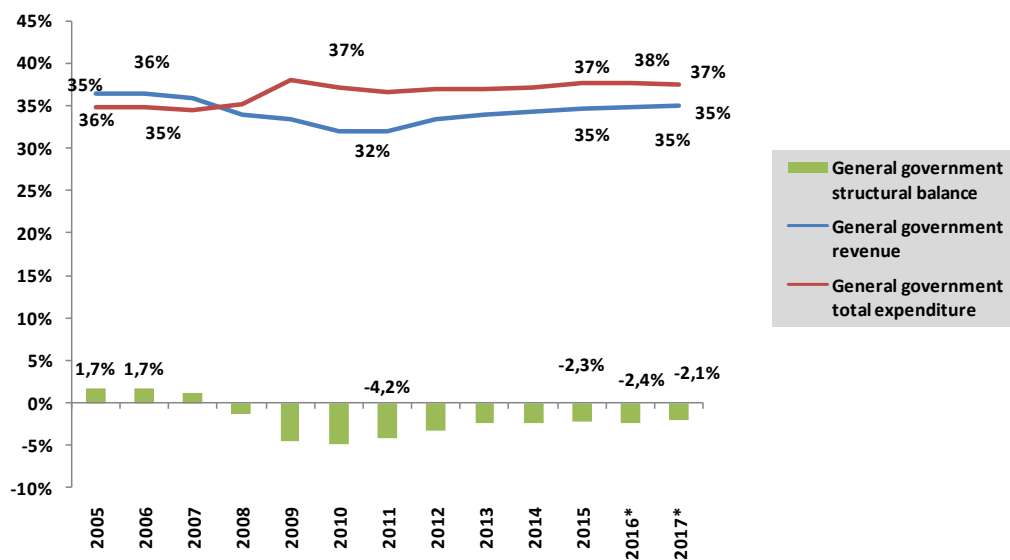
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales, Australia ha gastado en mayor proporción del PBI que lo que ha recaudado desde comienzos del 2008, por lo que el balance estructural del gobierno se encuentra en déficit a partir de ese momento. Para 2017 se prevé un incremento del déficit fiscal de 2,1 puntos porcentual del PIB con respecto al valor asumido en 2016.

Gráfico N° 427: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural

Expresado como % del PIB

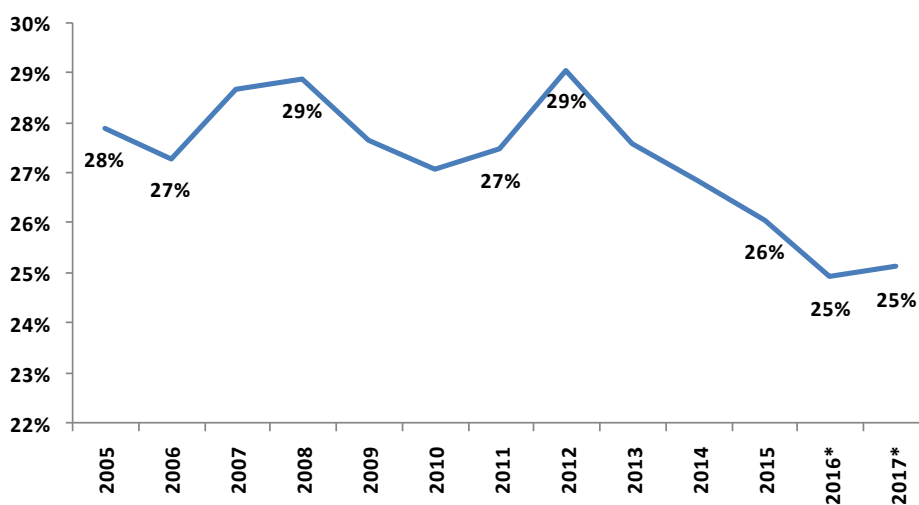


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Niveles de Inversión y Ahorro.

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos en el país como porcentaje del PIB, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país se ha mantenido relativamente constante a lo largo de 2005-2012, oscilando entre 27 y 29 puntos porcentuales, para luego mostrar una caída durante todos los años siguientes y ubicarse en 25% del PBI durante 2016 (estimando el mismo valor para 2017).

Gráfico N° 428: Total de inversiones en el país
Expresadas como porcentaje del PIB.

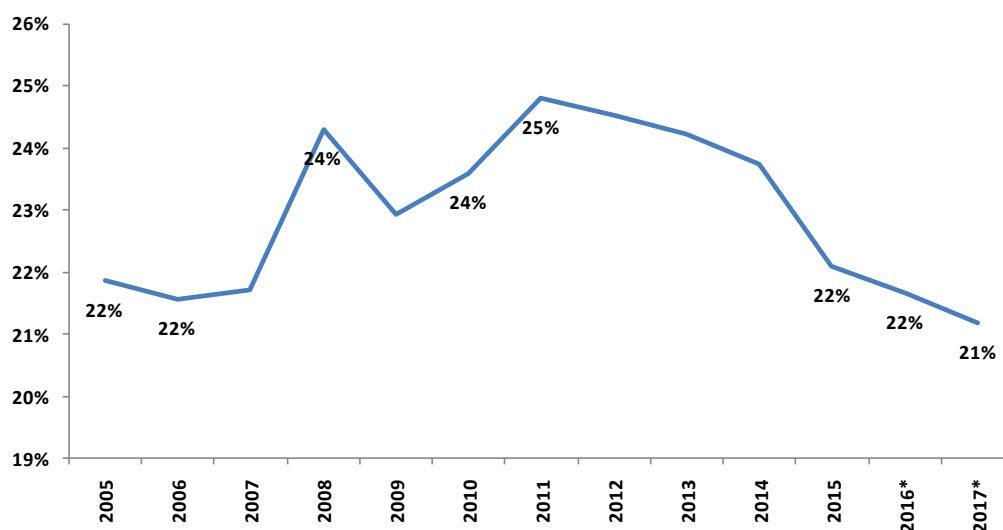


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI también se ha mantenido constante en el periodo analizado, alcanzando su máximo en 2011 (correspondiente a 25% del PBI). Se estima que en 2017 se ubicaría en 21% del PBI.

Gráfico N° 429: Nivel de Ahorro

Expresado como porcentaje del PIB



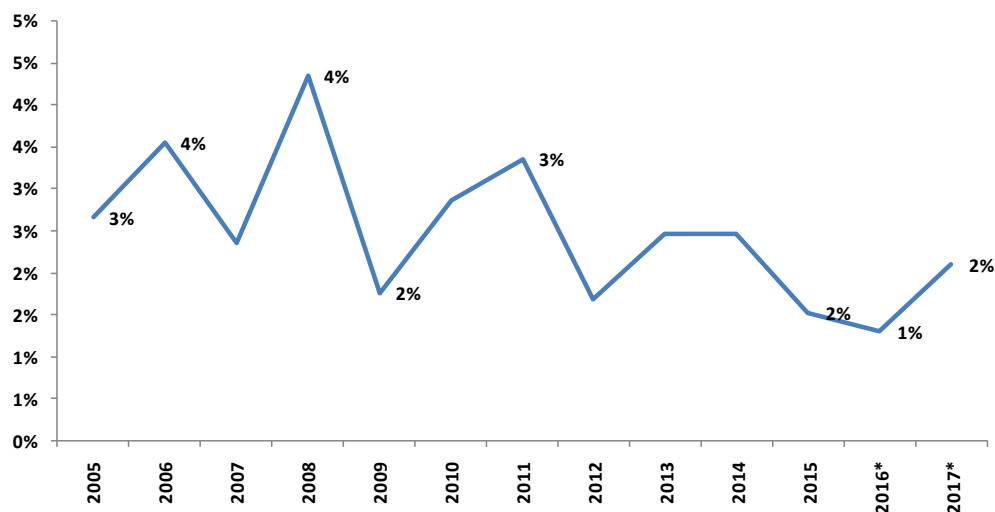
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Inflación

Considerando la variación porcentual en el nivel de precios, Australia no ha presentado grandes variaciones en sus precios, con variaciones entre 2 y 4 puntos porcentuales. Para 2017 se espera un incremento del 2% con respecto al valor asumido en 2016.

Gráfico N° 430: Nivel de Inflación

Variación %



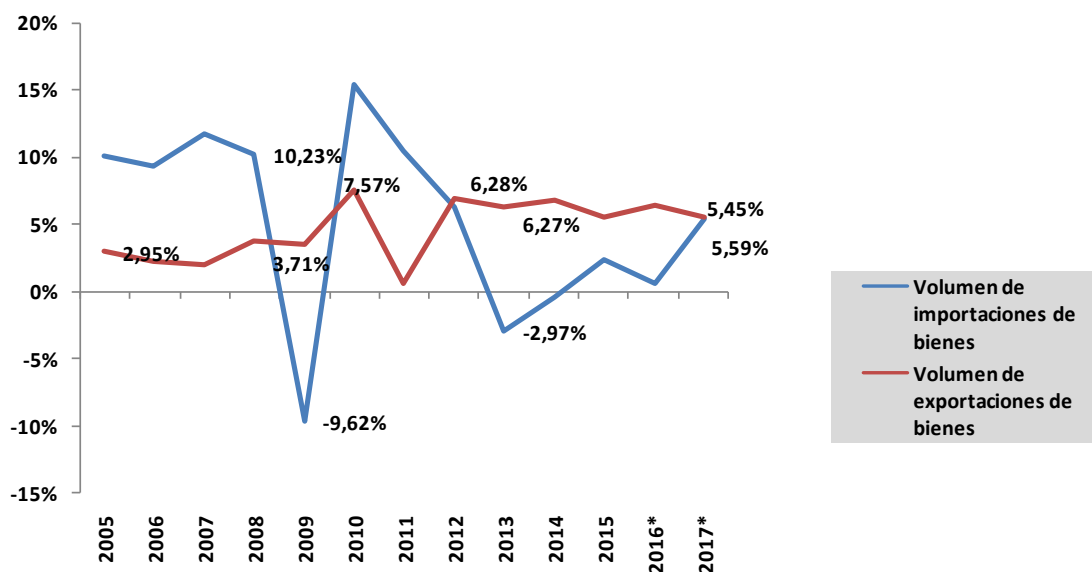
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

Teniendo en cuenta las predicciones para 2017, los montos importados y exportados se incrementarían aproximadamente en un 5,5%, por lo que podría deducirse que, a priori, la balanza comercial se mantendrá constante.

Gráfico N° 431: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial

Expresado como variación porcentual



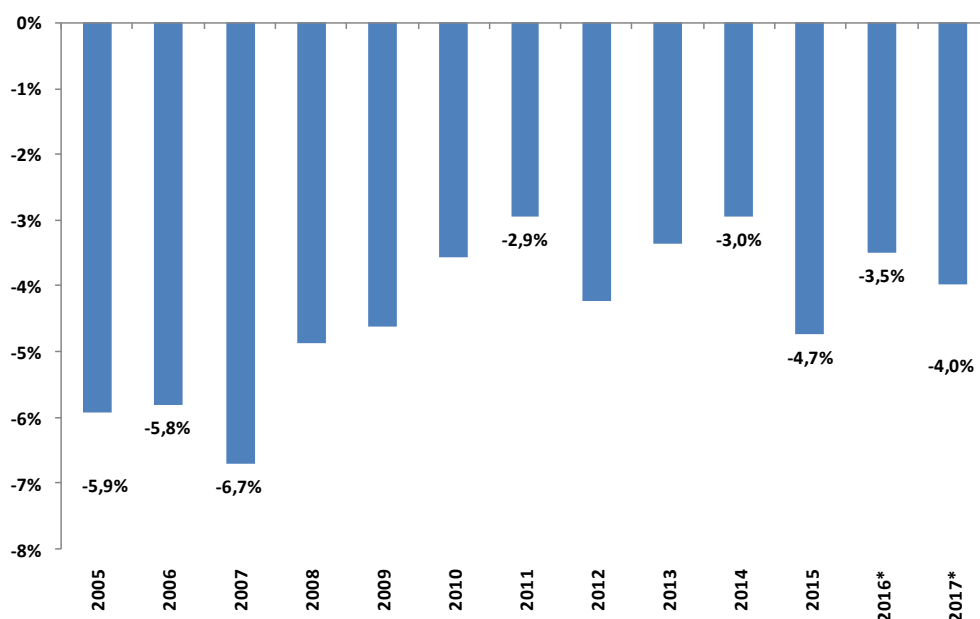
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa que en los últimos diez años, esta ha presentado durante todo el período variaciones negativas. En el 2007 la balanza de cuenta corriente fue deficitaria en 6,7 puntos porcentuales del PIB, durante los siguientes años se observaron leves mejoras en la posición externa. Para 2017 se estima un nuevo deterioro de 4% en relación al valor promedio del año previo.

Gráfico N° 432: Balanza de cuenta corriente

Expresado como % del PIB

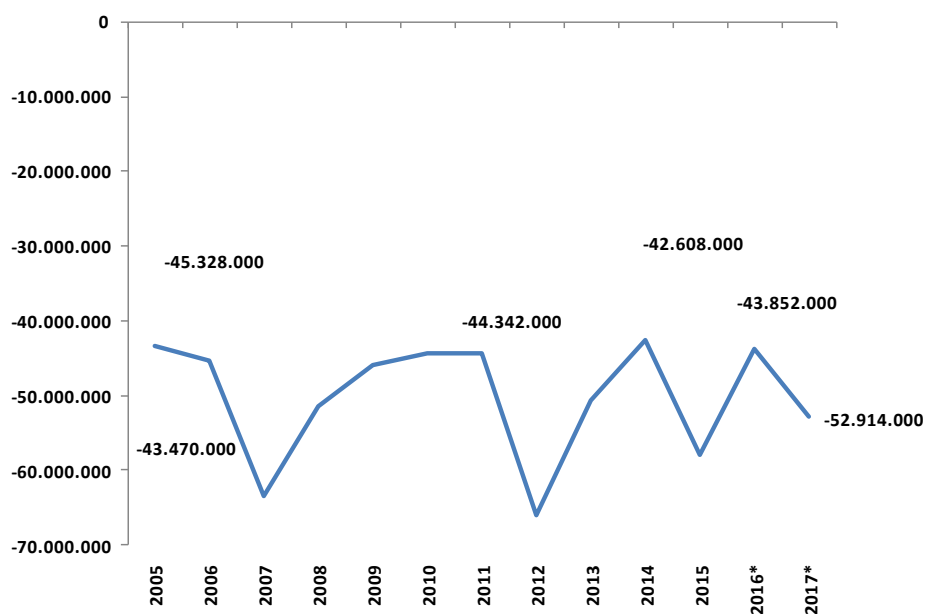


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

En términos nominales, la balanza de cuenta corriente ha sido considerablemente deficitaria durante todo el período, presentando en 2007 y 2012 déficits récords superiores a 60 millones de dólares. Para 2017 se estima un nuevo deterioro en relación a lo observado en 2016.

Gráfico N° 433: Balanza de cuenta corriente

Expresado en dólares

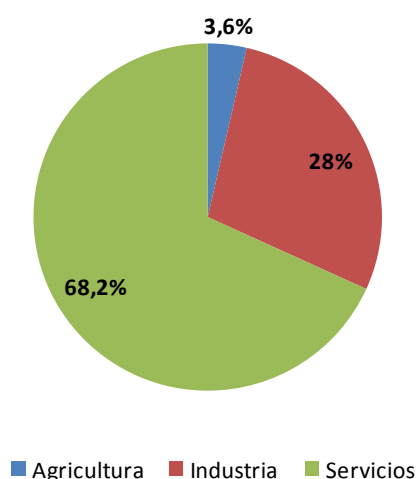


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Australia estaba compuesto de un 68,2% por servicios, un 28% de productos industriales y el restante 3,6% por la producción agrícola-ganadera.

Gráfico N° 434: Composición del PBI (estimación 2016)



Productos destacados en el país

Teniendo en cuenta la misma fuente consultada⁴⁴, en el sector industrial se destacan:

- Minería
- Equipos industriales y de transporte
- Alimentos procesados
- Productos químicos
- Acero

Por otro lado, en el sector agrícola-ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de:

- Trigo
- Cebada
- Caña de azúcar
- Frutas
- Ganado vacuno
- Ovejas
- Aves de corral

⁴⁴ Fuente: World Fact Book (Central Intelligence Agency). Última actualización 19 de Julio 2017

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos australianos exportados han sido:

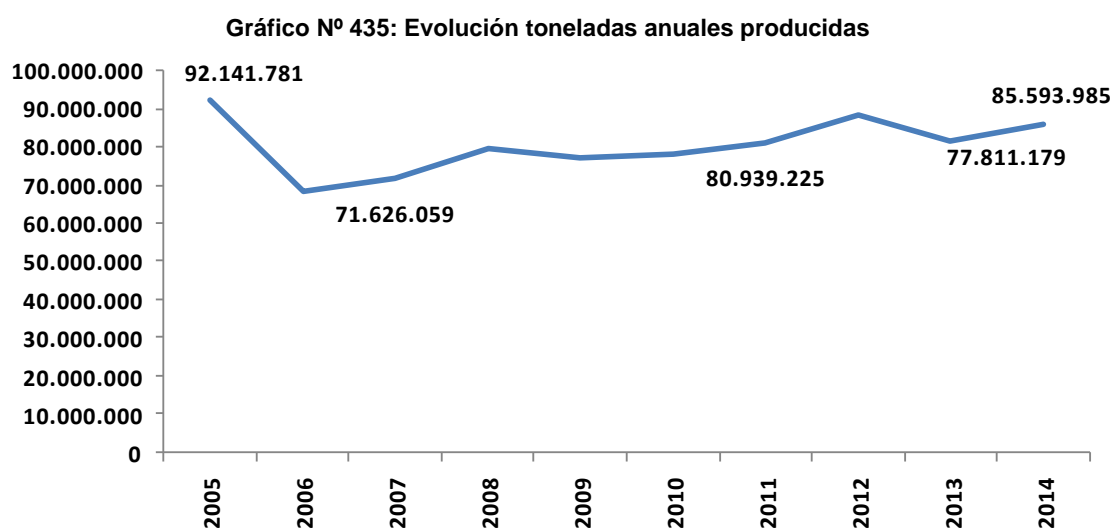
- Carbón
- Hierro mineral
- Oro
- Carne
- Lana
- Alúmina
- Trigo
- Maquinaria y equipos de transporte

Mientras que los principales productos importados fueron:

- Maquinaria y equipo de transporte
- Computadoras y máquinas de oficina
- Equipo y partes de telecomunicaciones
- Petróleo crudo y derivados del petróleo

Sector Agrícola

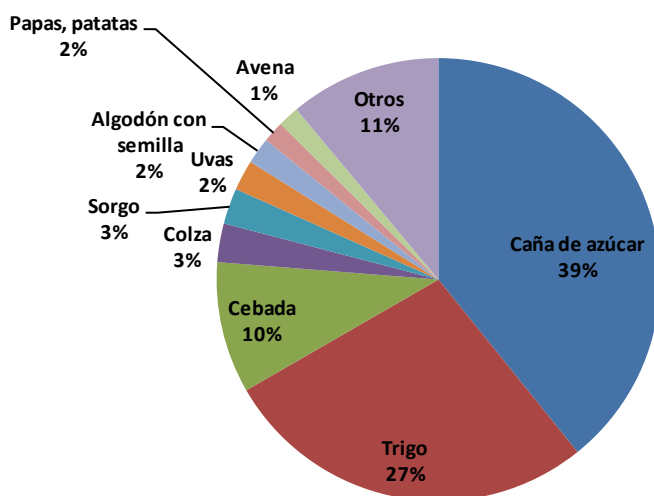
En los últimos diez años, el mayor nivel de toneladas producidas en Australia fue justamente al inicio del período en 2005, con 92,1 millones de toneladas. En 2014 se produjeron 85,6 millones de toneladas aproximadamente, que si bien no alcanza al nivel de referencia de 2005, no fue un año de mal desempeño.



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations).

Analizando los cultivos australianos, más del 60% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en la caña de azúcar y el trigo.

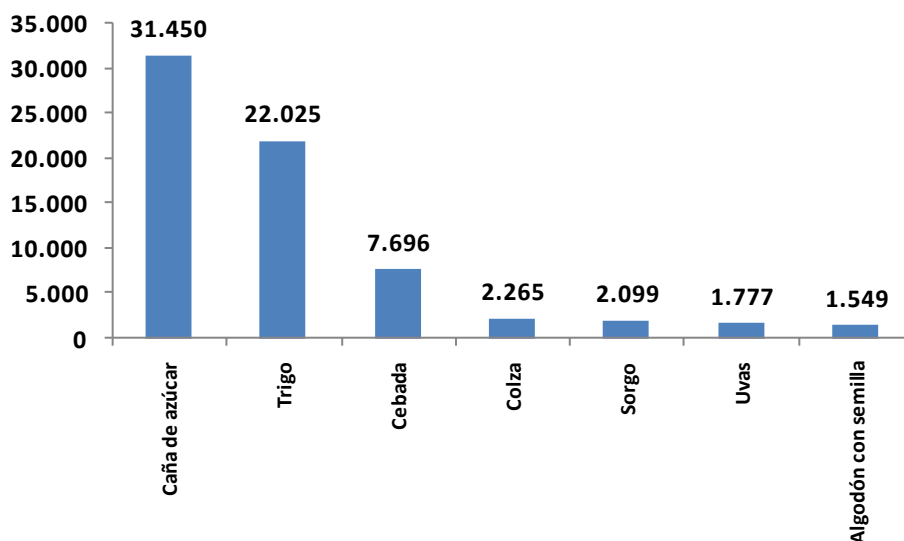
Gráfico N° 436: Principales cultivos australianos
2005 - 2014



Fuente: IERAL sobre la base a FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido, en promedio, 31 mil toneladas de caña de azúcar al año, seguidas por 22 y 7 mil toneladas anuales de trigo y cebada respectivamente.

Gráfico N° 437: Toneladas anuales de Cultivos Australianos desde 2005 hasta 2014.
Expresado en toneladas

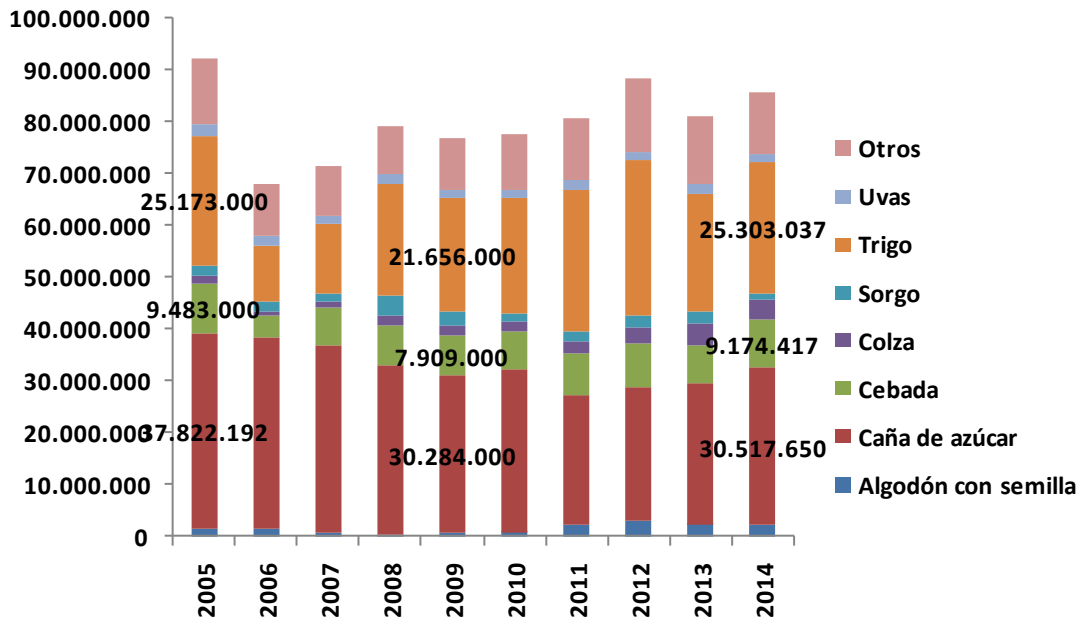


Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años, no se evidencia un crecimiento significativo en ninguno de ellos en el periodo considerado; la caña de azúcar, el trigo y la cebada se mantuvieron como los principales cultivos y las toneladas producidas fueron relativamente estables a lo largo del tiempo

en estos últimos dos cultivos, mientras que en relación a la caña de azúcar, se observó una leve caída en las mismas.

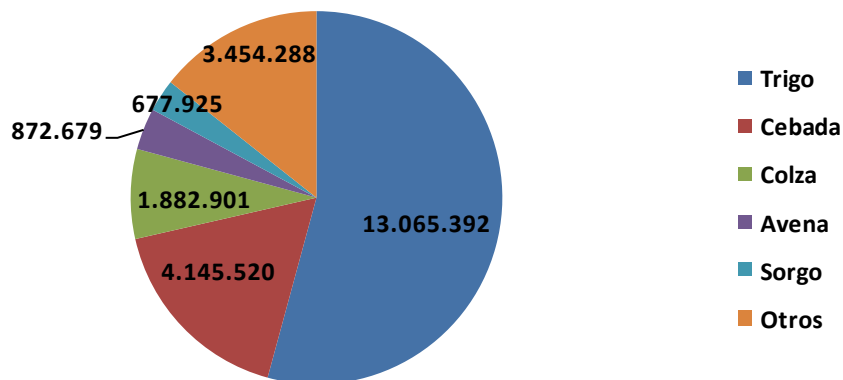
Gráfico Nº 438: Evolución toneladas anuales de Cultivos Australianos.
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción trigo y cebada principalmente; a las cuales fueron destinados aproximadamente 13 y 4,1 millones de hectáreas al año respectivamente.

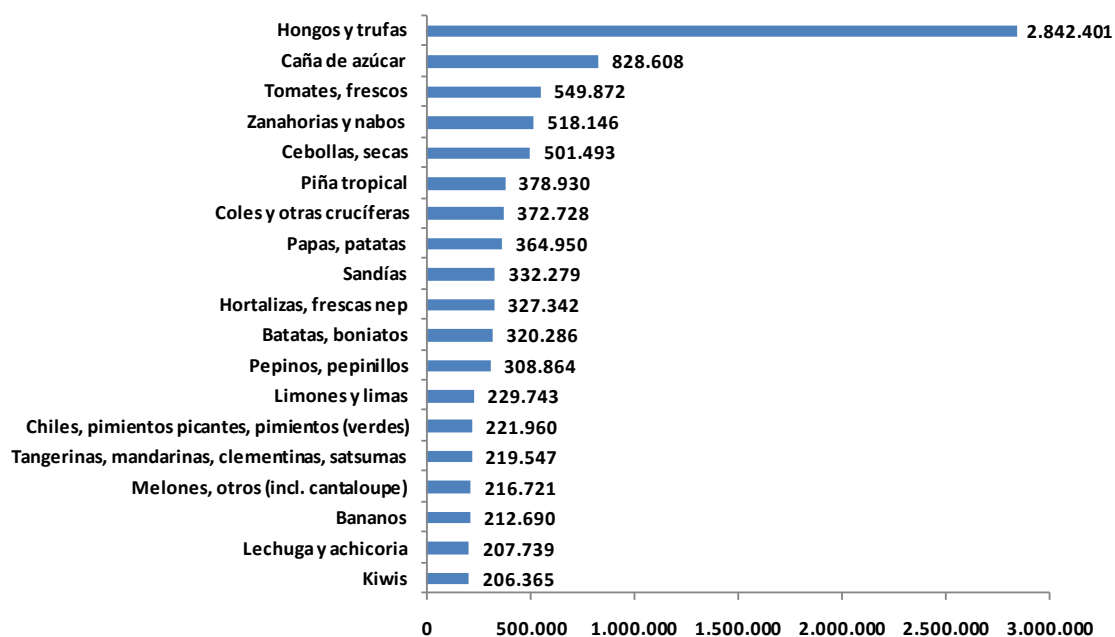
Gráfico Nº 439: Hectáreas destinadas a los principales cultivos australianos.



Fuente: IERAL sobre la base de FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

En lo que hace al rendimiento de los cultivos, medido como hectogramo por hectárea, se destaca el rendimiento de los hongos y trufas (2.842 mil hg/ha), la caña de azúcar (829 mil hg/ha) y el de tomates frescos (550 mil hg/ha).

Gráfico N° 440: Rendimiento de cultivos australianos (Hg/Ha)

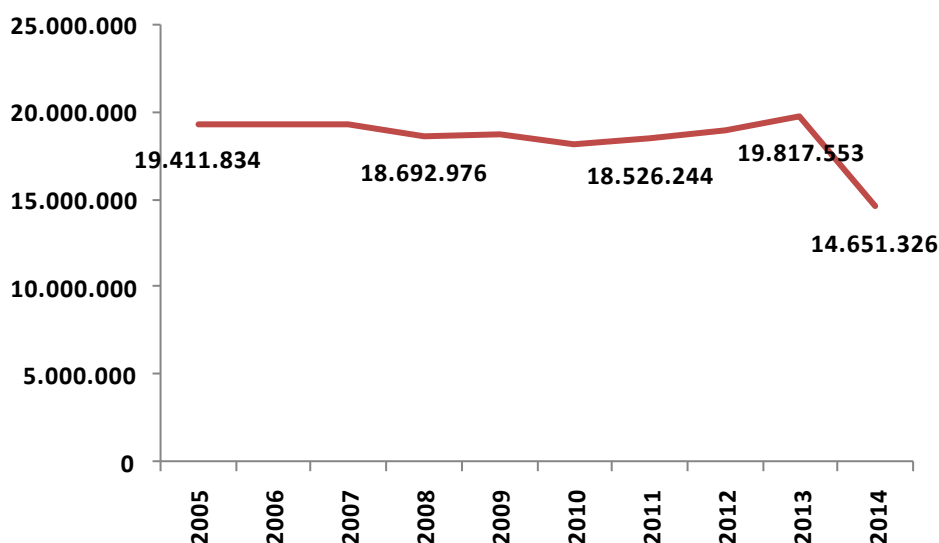


Fuente: IERAL sobre la base de FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera australiana se ha mantenido estable desde el 2005 al 2013 alrededor de 19 millones de toneladas al año. En 2014 se observa una caída considerable en la producción hasta ubicarse en aproximadamente 14,6 millones de toneladas anuales.

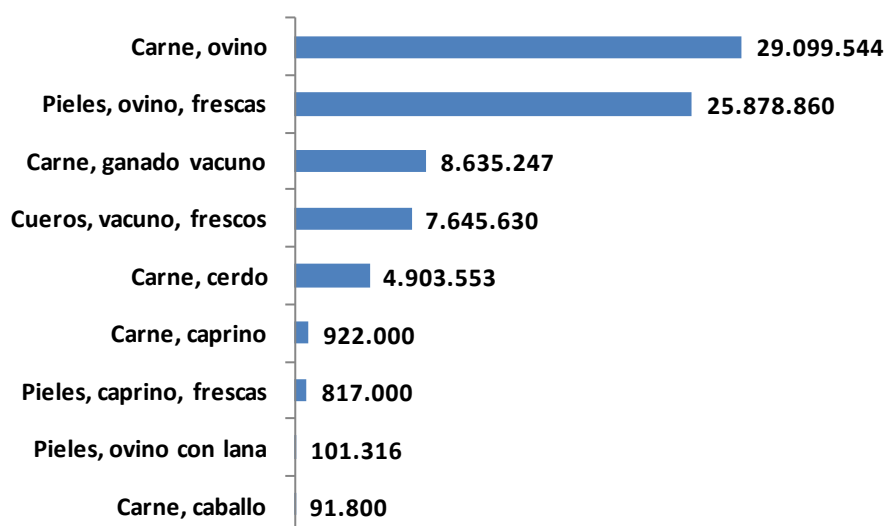
Gráfico N° 441: Evolución toneladas ganaderas producidas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Australia poseía al año, un promedio de 29 millones de cabezas de ganado ovino destinadas a la producción de carne y 26 millones destinadas a la producción de pieles en el período comprendido entre 2005 y 2014. Además existían 8,6 millones de cabezas anuales de ganado vacuno destinadas a la producción de carne y 7,6 millones de cabezas para la producción de cueros.

Gráfico N° 442: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)

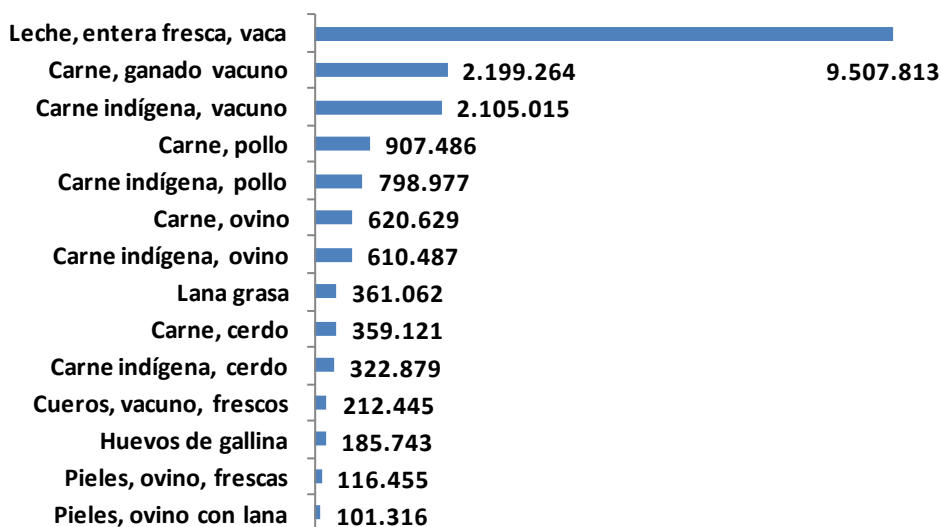


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, Australia se destaca por la producción de leche entera de vaca (9,5 millones de toneladas al año), seguida por la

producción de carne de ganado vacuno (2,2 millones de toneladas al año) y por la carne indígena de vacuno (2,1 millones de toneladas al año).

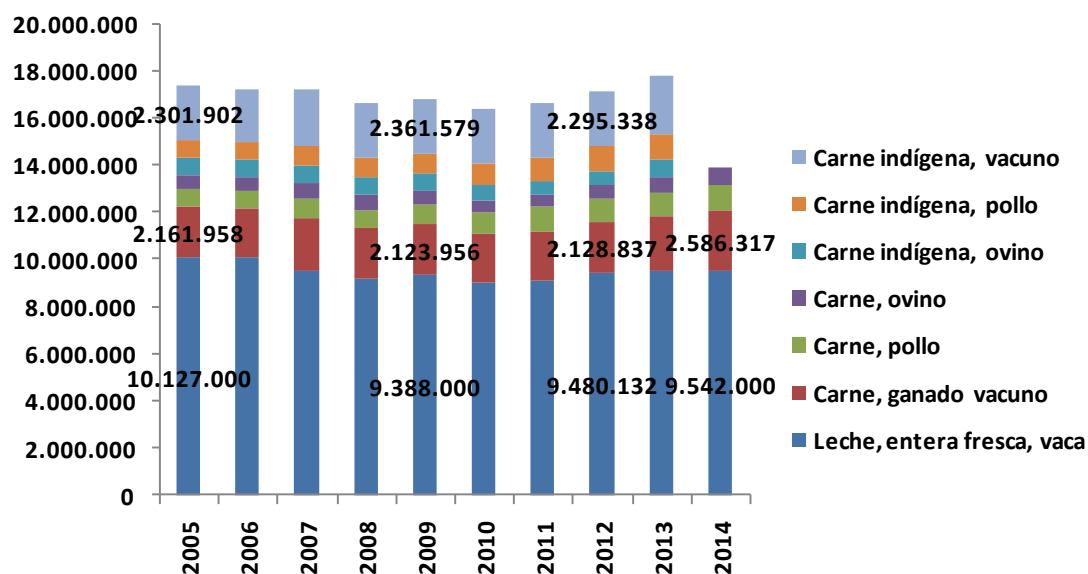
Gráfico N° 443: Toneladas producidas al año (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo puede observarse que la producción lechera de ganado vacuno ha sido siempre la más significativa, aunque su valor ha disminuido levemente durante el transcurso de los años. La producción de carne de ganado vacuno es la que le sigue en importancia y se ha incrementado en 400 mil toneladas aproximadamente en los últimos diez años.

Gráfico N° 444: Evolución toneladas producidas al año



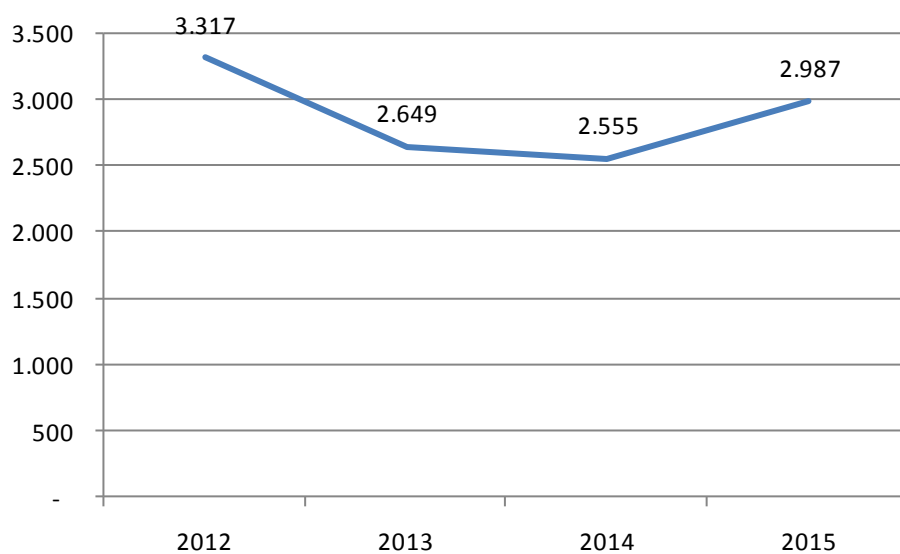
Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados

En los años 2013 y 2014 hubo una merma importante en los montos totales importados en Australia en concepto de maquinaria agrícola, que se revirtió en 2015, de forma que se trata de un mercado que importa alrededor de 3.000 millones de dólares.

Gráfico N° 445: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola
Expresado en millones de dólares



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

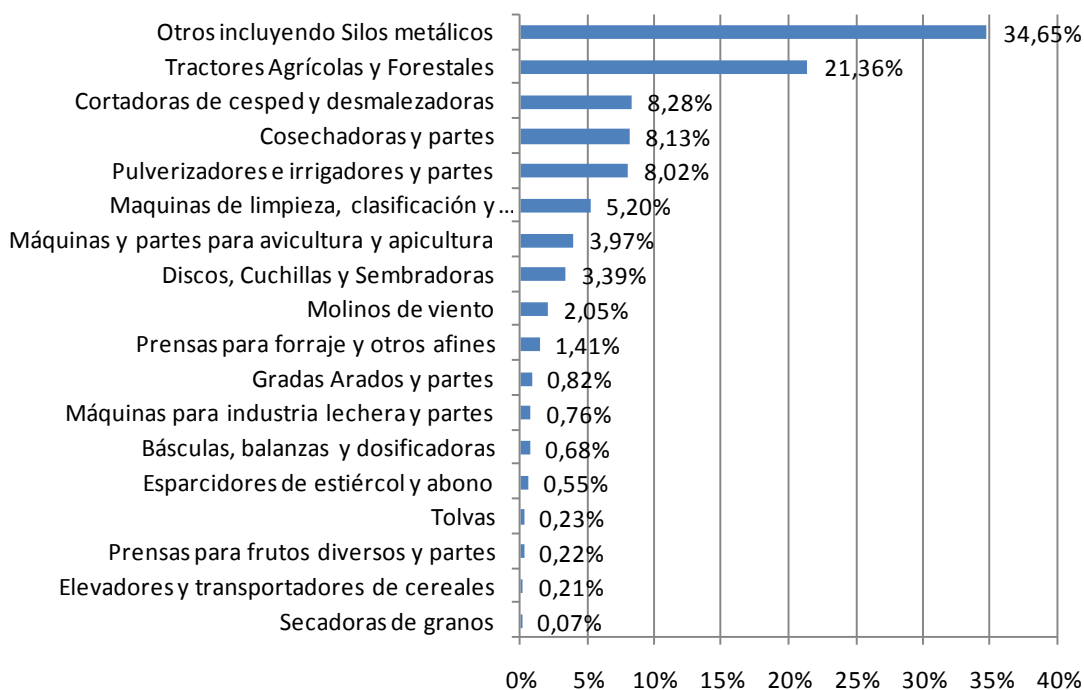
Principales productos importados

A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones australianas de maquinaria agrícola.

Australia importa principalmente Otros incluyendo Silos metálicos (34,6%) que contiene diversas máquinas no clasificadas en otras partidas, seguido por Tractores Agrícolas y Forestales (21,4%), Cosechadoras y partes (8,1%), Cortadoras de césped y desmalezadoras (8,3%), y Pulverizadoras e irrigadoras y partes (8%).

Gráfico N° 446: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales

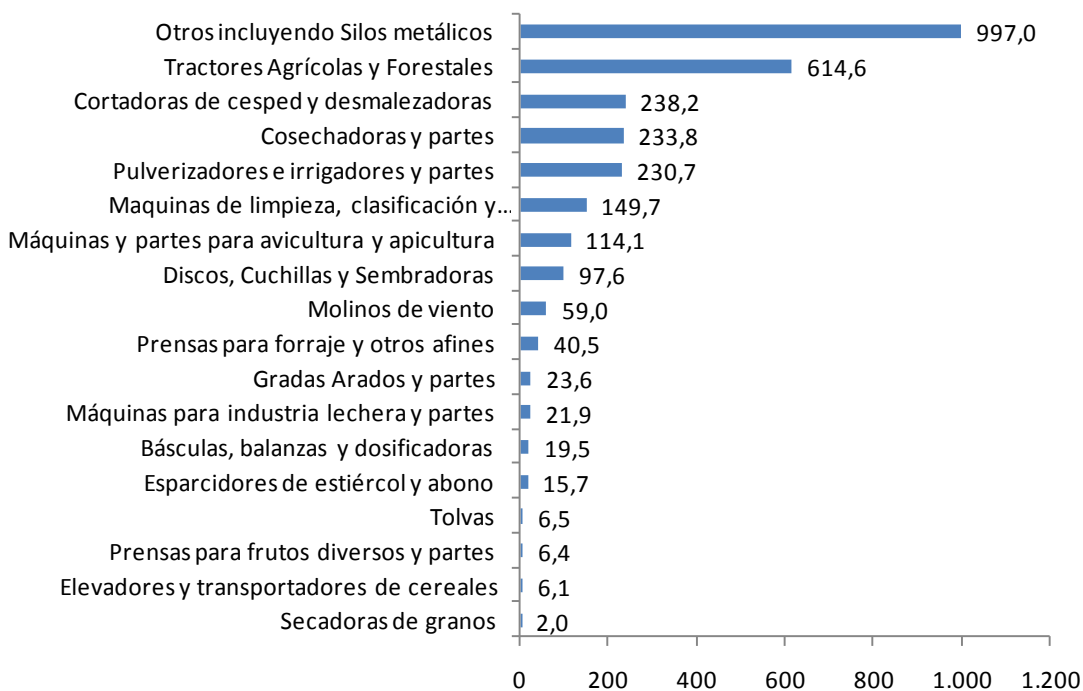
Expresado como porcentaje del total, Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 447: Montos anuales importados por grupo de productos

Expresado como promedio anual desde 2012 a 2015 y en millones de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Ambiente de negocios

Competitividad

De acuerdo al Índice de Competitividad Global publicado anualmente por el Foro Económico Mundial, Australia desde 2010 ha obtenido muy buenas posiciones y puntajes. En el ranking mundial ha estado en el puesto N°16 en 2010-2011 y en 2016-2017 se ha colocado en el puesto N° 22; a pesar de haber descendido seis posiciones ha mostrado mantenerse entre los primeros puestos. Respecto al puntaje, Australia se ha mantenido desde 2010-2011 por encima de los 5 puntos (en una escala donde 7 significa mayor competitividad); teniendo actualmente el mejor puntaje desde esa fecha con 5,19. Esto muestra no solo la muy buena valoración que posee la economía Australiana en términos de competitividad sino que ésta se mantiene constante en el tiempo logrando previsibilidad.

Tabla N° 32: Evolución en el ICG 2010-2017

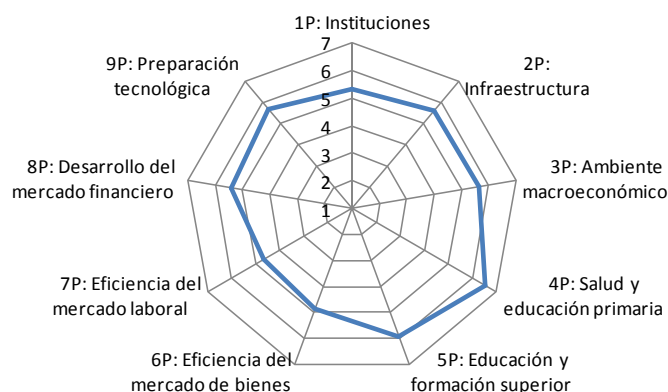
	Escala 1-7						
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	16/139	20/142	20/144	21/148	22/144	21/140	22/138
Valor	5,11	5,11	5,12	5,09	5,08	5,15	5,19

Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Al analizar de forma desagregada el índice en sus nueve subvariables, se observa que en todas ellas el valor obtenido es igual o mayor a 5 con excepción de Eficiencia en el mercado laboral y se destaca en Salud y educación primaria en el cual obtiene el mayor puntaje (6,5).

Gráfico Nº 448: Valores de los pilares del ICG 2016-2017

Escala 1-7(mejor)



Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Transparencia

En relación al nivel de percepción de corrupción del sector público por parte de los sus habitantes, Australia se encuentra en muy buena posición. Durante el último relevamiento realizado en 2016, se encontró en la posición Nº 13 de 176 países. Y sus puntajes han ido mejorando a lo largo del tiempo, pasando de 85 en 2012 a 79 en los dos últimos años (2015-2016).

Tabla Nº 33: Evolución en el Índice de Transparencia AUSTRALIA

Calificación de 0 -100 (bajos niveles de corrupción)

Ranking 2016	Puntaje 2012	Puntaje 2013	Puntaje 2014	Puntaje 2015	Puntaje 2016
13/176	85	81	80	79	79

Fuente: IERAL sobre datos de Transparency International.

Facilidad de Negocios

Según el Índice Doing Business, Australia en materia de facilidad para hacer negocios, se encuentra en una muy buena posición a nivel mundial ocupando el Nº15 del ranking con un valor DAF de 80,26; lo que significa que se encuentra a 20 puntos del mejor desempeño entre todas las economías a través del tiempo. Tanto a nivel del índice como de las distintas variables que lo componen, Australia no sólo presenta buenos valores y posiciones sino que las mantiene a ese nivel a lo largo del tiempo. La mejor posición la obtiene en Manejo de permisos de construcción (Nº2) seguido por Cumplimiento de contratos (Nº3), Obtención de crédito (Nº5) y Apertura de un negocio (Nº8). Esto muestra al país como un mercado previsible y estable donde poder desarrollar negocios. La posición más baja la posee en Comercio transfronterizo pero con un muy buen valor DAF de 70,65.

Tabla N° 34: Doing Business AUSTRALIA 2016-2017

Variables – Ranking y DAF (Distancia a la Frontera)

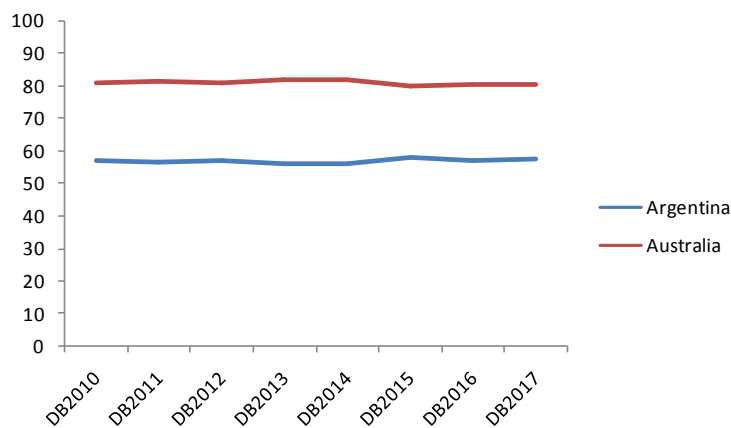
Variables	DB 2016	DB 2016 DAF	DB 2017	DB 2017 DAF
Global	13/189	80,25	15/190	80,26
Apertura de un negocio	8	96,47	7	96,47
Manejo de permisos de construcción	2	86,56	2	86,56
Obtención de electricidad	40	82,31	41	82,31
Registro de propiedades	47	74,24	45	74,22
Obtención de crédito	5	90	5	90
Protección de los inversionistas minoritarios	62	58,33	63	58,33
Pago de impuestos	27	85,6	25	85,6
Comercio transfronterizo	90	70,65	91	70,65
Cumplimiento de contratos	3	79,72	3	79,72
Resolución de insolvencia	20	78,57	21	78,73

Fuente: IERAL sobre la base de Doing Business.

Realizando una comparación histórica de los últimos 17 años ente Argentina y Australia en materia de facilidad para hacer negocios, se puede observar que Australia se ha encontrado veinte puntos por encima de Argentina y que esta diferencia se ha mantenido pues tanto Australia se ha mantenido en un valor alrededor de los 80 puntos mientras que Argentina se ha mantenido en un valor cercano a los 60 puntos.

Gráfico N° 449: Evolución del DB – DAF Australia- Argentina

Escala 0 al 100 (mejor desempeño mundial)



Fuente: IERAL en base a datos del Doing Business

Logística⁴⁵

Australia posee una infraestructura desarrollada compuesta por una red de carreteras de 900.082km. (2012) y 33.404 km, de vías férreas (2013), además de las infraestructuras de aviación y portuarias.

También tiene una infraestructura férrea estatal, compuesta por 37.855km. Además en todas los Estados existen ferrocarriles privados que atienden las zonas agrícolas, mineras e industriales. A esto lo complementan 2.000 km de vías fluviales navegables.

Posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 50 puertos para el comercio exterior, de los cuales el Puerto de Melbourne, Puerto de Sidney, Puerto de Brisbane, Puerto de Adelaide y Puerto de Fremantle son los más importantes.

Puerto de Melbourne: es el más grande de Australia, por su estratégica localización geográfica y excelentes conexiones de transporte, es considerado el centro de distribución para el Sur Este Australiano, así mismo sirve como centro de conexiones entre los puertos de Sidney, Adelaide y Hobart garantizando reexpedición de cargas desde y hacia el resto del mundo. Este puerto maneja cerca del 37% del total de carga movilizada en contenedores. Cuenta con acceso a una amplia red de carreteras y ferrovías de la región, proporcionando acceso a las ciudades de Australia del Sur y al resto del continente.

Puerto de Sidney: ubicado en la región Nuevo Gales del Sur sobre el mar de Tasmania, cuenta con acceso a amplias redes ferroviarias y de carreteras con conexiones hacia y desde Sidney a toda la región.

Puerto de Brisbane: es el tercer puerto más importante y grande de Australia. Se encuentra a más de 10 días de navegación de los mayores puertos asiáticos lo convierte en el acceso más utilizado de la región Sur Oriental del Continente, cuenta con acceso a una amplia y moderna red ferroviaria.

Puerto de Adelaide: situado estratégicamente en la Costa Meridional, es considerado la puerta de entrada natural hacia la parte Sur Oriental del continente, donde se localizan

⁴⁵Fuentes: “Perfil País de Australia” Instituto Uruguay XXI para la Promoción de Inversiones y Exportaciones (2016); Informe de la Secretaria de la Organización Mundial de Comercio (OMC) de Julio de 2015

los principales centros industriales y de producción de la región. Se localiza 24 horas de Melbourne y Sidney. El acceso se realiza a través de amplias redes ferroviarias y de carreteras.

Puerto de Fremantle: localizado en la costa del oeste de Australia a 20 km. de Perth, cuenta con una infraestructura moderna ofreciendo facilidades de acceso a todo tipo de naves. Como puerto principal de la zona oeste, maneja cerca del 94% del valor total de importación y el 35% del valor total de exportación de la región, Se encuentra a tan solo 5 días de navegación de Singapur, considerado uno de los puertos más grandes del mundo.

En Julio de 2014, el Gobierno acometió la segunda fase de su Programa de Construcción Nacional (NB2) cuyo objetivo es aumentar la productividad del país mejorando la infraestructura de transporte terrestre en torno a cuatro temas: transporte de carga, conexión de las personas, seguridad e innovación. Para el presupuesto 2014-2015, el Gobierno previó un gasto de 50.000 millones de dólares australianos en un periodo de siete años en el marco de Programa de inversión en infraestructuras, que se destinaran a obras de infraestructura viaria y ferroviaria (incluidas las conexiones terrestres con puertos y aeropuertos). Sumado a esto, en el marco del Fondo Nacional para el Fortalecimiento de las Regiones, se han facilitado 1.000 millones de dólares australianos en cinco años, comenzando con el ejercicio fiscal 2015-2016 para financiar infraestructuras prioritarias en las comunidades regionales. También se ha propuesto la creación de un Fondo de Reciclaje de Activos dotado con 5.000 millones de dólares australianos para alentar a los Gobiernos de los Estados a utilizar la venta de activos públicos para financiar infraestructuras importantes para la nación, en particular carreteras.

De acuerdo al Índice de Desempeño Logístico, Australia se encuentra en el puesto n° 19 del ranking mundial y obtuvo un muy buen puntaje de 3,79 superior al de la región e incluso al promedio del grupo de países de la OCDE. En todos los subíndices que lo compone al Índice de Desempeño Logístico, Australia obtiene valores mayores al 3,50 y superiores a los de la media de la región y en la mayoría también a los de la OCDE.

Tabla N° 35: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico 2016

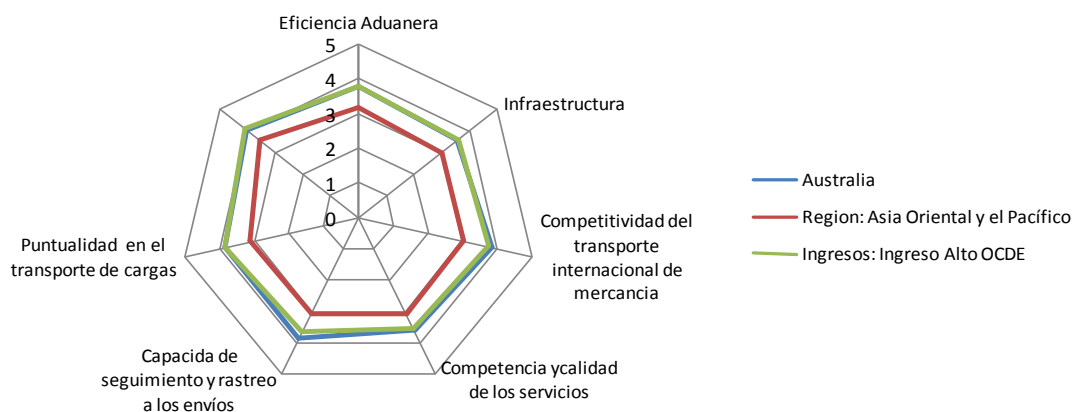
Escala 0-5

Índice de Desempeño Logístico	Australia	Región: Asia Oriental y el Pacífico	Nivel de ingresos: Ingreso Alto OCDE
Ranking 2016	19/160	--	--
Puntaje 2016	3,79	3,14	3,75
Eficiencia aduanera	3,54	2,98	3,57
Calidad de la infraestructura	3,82	3,02	3,74
Competitividad del transporte internacional de carga	3,63	3,08	3,57
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,87	3,07	3,69
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	3,87	3,12	3,84
Puntualidad en el transporte de carga	4,04	3,54	4,09

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial

Gráfico N° 450: Indicadores del Desempeño Logístico 2016

Escala 0-5



Fuente: IERAL sobre los datos del Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial.

Indicadores del Comercio transfronterizo 2016

Según la variable Comercio Transfronterizo (parte componente del Índice Doing Business) que mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados con la

documentación y los controles transfronterizos; en lo que respecta específicamente a los costos y tiempos en la importación, Australia presenta valores más altos que la OCDE en lo que refiere a cumplimiento transfronterizo y a costos en el cumplimiento documental.

Tabla N° 36: Indicadores de Comercio transfronterizo – Doing Business

Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

Indicadores		Australia	OCDE	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	39	9	9	60
	Costo	525	115	115	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	4	4	4	192
	Costo	100	26	26	120

Fuente: IERAL sobre datos del Doing Business

Procedimiento de importación⁴⁶

Los requisitos mínimos en materia de documentación aplicado a las importaciones por parte de Australia son: declaración de importación íntegra, exigida para las mercancías cuyo valor superan 1.000 dólares australianos; factura, conocimiento de embarque; y cualquier otro documento relativo a la expedición, como la lista de bultos, los documentos de seguro, etc. Ciertas mercancías como la maquinaria usada sujetas a controles o restricciones se requieren permisos de importación.

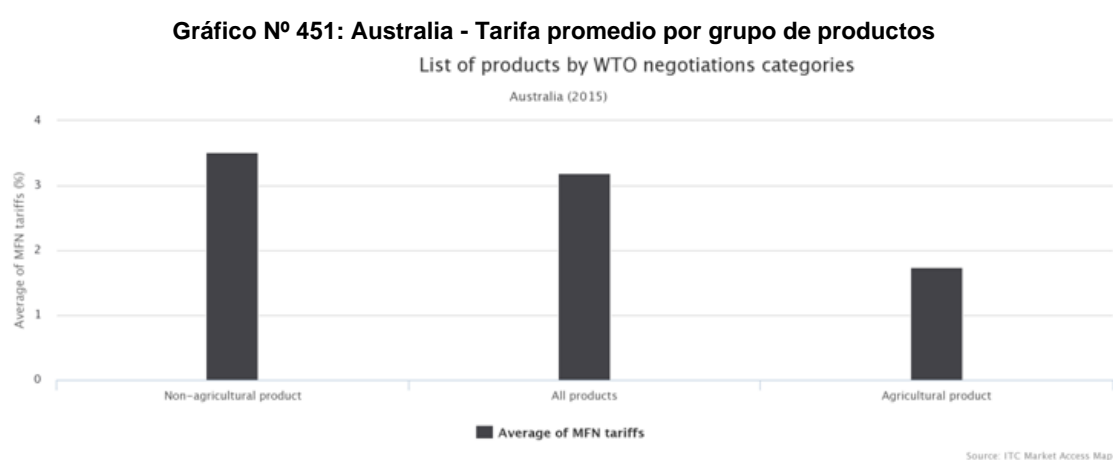
El Departamento de Agricultura de Australia es la autoridad responsable de regular los requisitos de limpieza para la importación de maquinaria, equipo y repuestos. La maquinaria que no cumpla con los estándares de limpieza que el Departamento considere aceptable, no se va a permitir su entrada a Australia. Es responsabilidad del importador garantizar que toda maquinaria llegue a Australia exenta de material de riesgo de bioseguridad, tales como materiales del suelo, semillas, plantas y animales.

El sistema integrado de carga y descarga, una ventanilla única para la inmensa mayoría de las transacciones relacionadas con el comercio, sigue proporcionando una interfaz que permite a los comerciantes conectarse electrónicamente y asegura la coordinación de los procedimientos de despacho de aduana y cuarentena. Prácticamente todos los agentes de aduanas están conectados con sistemas electrónicos de la Aduana; los

⁴⁶ Fuente: Informe de la Secretaria de la Organización Mundial de Comercio (OMC) de Julio de 2015

importadores también pueden conectarse a través de Internet y obtener un certificado digital necesario para lograr una comunicación segura con el sistema. En 2013/2014, el 99,6% de las declaraciones de aduana se tramitaron electrónicamente en Australia. La autoliquidación de los derechos sigue siendo la norma, y el cumplimiento de las obligaciones se comprueba mediante regímenes posteriores a la auditoría. Periódicamente se llevan a cabo controles de auditoría para comprobar la exactitud de las declaraciones de importación verificando los documentos comerciales y la carga física.

Restricciones y aranceles



Fuente: ITC – Market Acces Map

Tabla N° 37: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2014 (%)

	Argentina	Colombia	Australia	Ucrania	Mozambique
Agrícolas	13.28	20.25	3.87	8.66	11.57
Todos	12.35	6.59	3.52	3.06	7.86
No agrícolas	11.83	5.91	1.8	2.65	7.43

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Información Adicional

Según el “Estudio de Mercado de la Maquinaria Agrícola en Australia” realizado bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sidney (2017):

- El sector de la maquinaria agrícola en Australia está en auge. En el periodo 2016-2017 se espera que genere 3643 millones de dólares australianos, la demanda del sector ha crecido en los dos últimos años y se espera que lo siga haciendo hasta alcanzar un total de 3862 millones de dólares australianos en el 2021-22.

- El aumento se debe principalmente al aumento de las importaciones, que crecieron un 10% en 2015 y continúan su tendencia positiva en 2016 (más del 50% de la maquinaria agrícola utilizada en Australia es importada). Se estima que las importaciones aumenten a un 3,3% anual durante los cinco próximos años.
- El sector está sufriendo una gran transformación y están apareciendo nuevos productos con alto contenido tecnológico. Se presentan numerosas oportunidades en materias como automatización, inteligencia artificial, drones o big data.
- Según la encuesta “Agri Insights” existe un creciente interés por la inversión en este sector con un 22% de los agricultores de todo el país dispuestos a incrementar la inversión en tecnología e innovación.
- El sector de la agricultura muestra tendencias que apuntan a que va a crecer en los próximos años. En el periodo 2014-2015 creció un 16,7% y se espera que aumente un 6,1% y que sobrepase los 60.000 millones de dólares australianos en el periodo 2016-2017. El Gobierno australiano invertirá en los próximos años un total de 4.000 millones de dólares australianos en una serie de iniciativas compiladas en el “Agricultural Competitiveness White Paper” destinadas al sector.
- Los sectores que se destaca son: tecnología de precisión para la agricultura, tecnología para la agricultura intensiva en los sectores hortofrutícola y vinícola, sistemas de riego eficiente, investigación en el ámbito de la producción limpia sostenible, soluciones para hacer frente a peste y plagas y desarrollos de nuevas tecnologías (sensores, robótica, sistemas de recogida de datos a tiempo real y trazabilidad, y su integración en la cadena de producción)
- No obstante este mercado presenta algunas dificultades: es un mercado muy competitivo en el que los fabricantes mundiales dominan gran parte del mercado por lo que es muy importante diferenciarse en aspectos que aporten valor añadido como la calidad, la especialización o servicios post-venta. Al ser un país tan grande la logística es complicada por lo que es clave la elección del canal de distribución. También existen restrictivas regulaciones de bioseguridad, la maquinaria nueva no necesita permiso sanitario para su importación pero se considerara maquinaria usada desde el momento en que haya sido probada sobre el terreno del país exportador. Los costes de importación, la adaptación del producto a las necesidades locales, será un coste a tener en cuenta. Las importaciones están sujetas al impuesto

“Goods and Services Tax” (10%) y a aranceles cuya tasa aplicable depende de distintos factores como el tipo de producto y el país de origen (0-5%)

Según un informe realizado por la Embajada de la República Argentina en Australia (Marzo, 2016) sobre el Perfil de Mercado de Motoniveladoras (P.A 8429.20.90) y Tractores (P.A 8701.90.90):

- El éxito de la agricultura en los últimos dos siglos es el resultado de la capacidad del sector para innovar, adaptar y responder continuamente a los avances económicos, sociales y tecnológicos. La agricultura se caracteriza por su diversidad; el clima variado desde tropical hasta templado, con grandes extensiones de tierra árida. También está expuesto a fenómenos meteorológicos extremos como sequías, inundaciones, ciclones tropicales, tormentas e incendios forestales.
- La agricultura representa el 53% de la masa terrestre de Australia ò 406 millones de hectáreas (2015). Hay 115.000 empresas que citan la agricultura como actividad principal y otras 13.900 como actividad secundaria. Del total de empresas agrícolas en Australia el 99% son totalmente propiedad australiana (2013). Alrededor del 97% de las explotaciones se clasifican como pequeñas empresas que tienen ingresos anuales de menos de 2 millones de dólares australianos (2013).
- Los mercados internacionales desempeñan un papel importante, con alrededor del 65% de la producción agrícola australiana exportada (2015).
- El 2015 fue un año fuerte para el sector de maquinaria agrícola en Australia con buenas lluvias de verano y aumento de las ordenes de compras de una amplia gama de maquinarias para la cosecha aunque, como de costumbre, hay algunos lugares donde la situación ha sido difícil.
- A partir de 2014 se registró un aumento en las ventas de tractores nuevos en todo el país de un 10%, un resultado notable y que continua la carrera de 5 años consecutivos de más de 10.000 unidades vendidas en el año.
- Las bajas tasas de interés y la necesidad tecnológica impulsan la demanda aunque hay preocupación por la presión sobre el alza de los precios de los tractores importados y maquinarias debido a la caída de la moneda, que llevaría a predecir una caída de todos los sectores de maquinaria agrícola debido a un efecto negativo en la demanda.

Enlaces útiles

Cámara de Comercio Argentina para el Asia y el Pacífico

Sitio Web: www.camaradelasia.org

Asociación Australiana de Tractores y Máquinas

64 St. Kilda Rd, Melbourne VIC 3004

Tel.: (+61 3) 9867 4289

Sitio Web: www.tma.asn.au

Aduana en Australia

Sitio Web: www.border.gov.au

Victoria No-Till Farming Association

17 Darlot Street PO Box 1397

Horsham, VIC 3402

Tel. (03) 5382 0422 // 0429 820 429

E-mail: info@vicnotill.com.au

Sitio web: www.vicnotill.com.au

The South Australian No-Till Farmers Association (SANTFA)

Postal Address: PO Box 930 BERRI SA 5343

Email: admin@santfa.com.au

Sitio web: www.santfa.com.au

Departamento de Agricultura y Recursos Hídricos

Sitio web: <http://www.agriculture.gov.au/>

Federación Nacional de Agricultores

14-16 Brisbane Avenue

Barton ACT AUSTRALIA 2600

Tel.: (02) 6269 5666

Sitio Web: www.nff.org.au

Australian Farm Institute

Suite 73/61 Marlborough Street

Surry Hills, NSW 2010

T: (61) 2 9690 1388

F: (61) 2 9699 7270

E: info@farminstitute.org.au

Sitio Web: www.farminstitute.org.au

Banco Central de Australia

65 Martin Place

SYDNEY NSW 2000

Sitio Web: www.rba.gov.au

Consejo de Comercio de Australia y Latinoamérica

Level 3, 33-35 Atchison Street, St Leonards NSW 2065

Tel.: (61 2) 9431 8651

E-mail: chairman@alabc.com.au

Sitio Web: www.alabc.com.au

Cámara Australiana de Comercio e Industria

Sitio Web: www.acci.asn.au

Oficina Australiana de Estadística

Sitio Web: www.abs.gov.au

Representaciones diplomáticas

Embajada de la República Argentina en Australia

7 National Circuit, Piso 2 – Barton (C.P: ACT – 2600)

PO Box 4835 – Kingston ACT – 2604

Tel.: (61 2) 6273 9111

E-mail: info@argentina.org.au

Sitio Web: www.eaust.mrecic.gov.ar

- Sección comercial y turismo
Alejandra Vlek
E-mail: trade@argentina.org.au

Consulado General de Argentina

Level 20 – 44 Market St. - Sidney NSW 2000

PO Box Q16I3 – QVB Post Office

Sidney NSW 1230

Tel.: (61 2) 92622933

E-mail: csidn@mrecic.gov.ar

Sitio Web: www.csidn.mrecic.gov.ar

Embajada de Australia en Argentina

Villanueva 1400, Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfono: (+54 11) 4779 3500 - Fax: (+54 11) 4779 3581

- Oficina Comercial - Austrade

Villanueva 1400, Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel: (+54 11) 4776 5383 - Fax: (+5411) 4779 3583

Email: infoargentina@austrade.gov.au

Ferías⁴⁷

AGQUIP FIELD DAYS

Organiza: Commonwealth Bank

Sitio Web: www.agquip.com.au // www.farmonline.com.au

MILDURA FIELD DAYS

Organiza: Departamento de Agricultura del Gobierno Australiano

Sitio Web: www.mildurafielddays.com.au

THE AUSTRALIAN NATIONAL FIELD DAYS (ANFD)

Organiza: Equipo ANFD

Sitio Web: www.anfd.com.au

FARM FANTASTIC EXPO

Organiza: Australian Events

Sitio Web: www.farmfantastic.com.au

Potenciales importadores, distribuidores:

David Evans Group

Bridbane

26 Old Pacific Hwy Yatala QLD 4207

General Enquiries

Tel. (+61 7) 3277 7599

E-mail: Brisbane@deg.com.au

⁴⁷ Fuente: TradeNet Argentina e informes de mercado.

Sitio Web: www.deg.com.au

Tractor Imports

Queensland – Head Office

Unit 1, 24 Gassman Drv

Yatala QLD 4207

Tel.: (+61 7) 3807 3008

E-mail: enquiry@tractorimports.com.au

Sitio Web: www.tractorimports.com.au

Agpower & Transport Pty Ltd

465 Maroondah Highway

Lilydale 3140 Victoria

Tel.: (+61 3) 9739 5006

Gordon Watkins, Sales Manger

E-mail: gwatkins@agpower.com.au

Sitio Web: www.agpower.com.au

Bendigo Office

Unit 2, 204 Strickland Road East Bendigo, Vic. 3555

Tel.: (+61) 1800 087 871 FREE

E-mail: info@gwtillage.com.au

Sitio Web: www.gwtillage.com.au

Inlon Pty Ltd

17 Catamaran Road

OURIMBAH 2258

Tel.: (+61 2) 4389 1477

E-mail: mail@inlon.com.au

Sitio Web: www.inlon.com.au

Serafin Machinery

PO Box 901, GRUFFITH NSW 2680

Tel.: (+61 2) 69635588

Sitio Web: www.serafinmachinery.com.au

Vin Rowe Farm Machinery

3 Endeavour St.

Warragul, VIC 3820

Tel.: (+61 2) 5623 1362

E-mail: info@vinrowe.com.au

Sitio Web: www.vinrowe.com.au

Greg Allan Farm Machinery

408 Princes Highway

Colac West, Victoria 3249

Tel.: (+61 3) 5231-5136

E-mail: admin@gregallanfarmmachinery.com.au

Sitio Web: www.gregallanfarmmachinery.com.au

VI.3.7. UCRANIA

Datos básicos⁴⁸

Nombre Oficial: Україна (UCRANIA)

Capital: Kiev

Superficie: 603 550km²

Límites: Ubicado en Europa del Este, limita al este con Rusia, al Norte con Bielorrusia, al oeste con Polonia, Eslovaquia, Hungría y Rumania; y al sur con el Mar Negro y el Mar de Azov.

Población: 42.760.500 habitantes

Densidad poblacional: 75,4 hab. /km²

Lengua oficial: Ucraniano

Religión: La religión mayoritaria es la cristiana ortodoxa, pero divididos en distintas denominaciones. Según las estadísticas, los ortodoxos fieles al Patriarcado de Kiev representan el 44,2% de la población; aquellos que son fieles al Patriarcado de Moscú un 20,8%. Por su parte, los greco-católicos representan un 21,3%, los ortodoxos autocéfalos un 2,4%, los católicos romanos un 1% y los judíos un 0,6%.

Forma de Estado: La actual Constitución, aprobada el 28 de junio de 1996, y reformada en 2004 con la llamada “revolución naranja”, define a Ucrania como una República, estado soberano, independiente, democrático, social, de derecho y unitario.

Unidad monetaria: Grivna (UAH)

Geografía: Al Norte tiene una región boscosa con numerosos lagos. El Sur está bañado por los Mares Negro y Azov. En el Oeste se yerguen los montes Cárpatos (270 km. de longitud y 110 km. de ancho); la montaña más alta es la Goverla (2.061 m.). El río más largo es el Dniéper (longitud total 2.201 km. por territorio de Ucrania 981 km.), que recorre el país de Norte a Sur y lo divide en dos partes. Una extensa llanura ocupa el

⁴⁸ Fuentes: Bank Data del Banco Mundial, The World Factbook (CIA), Ficha País del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España (MAEC)

centro y oeste del país, siendo famosa por la fertilidad de sus tierras negras. Los principales riesgos naturales son inundaciones y sequías ocasionales.

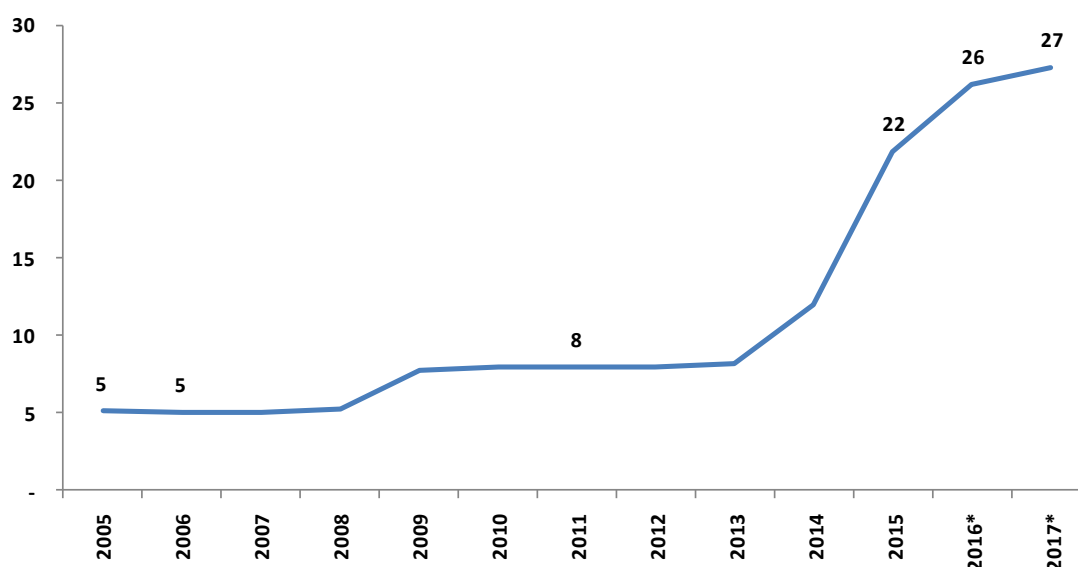
Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución de Tipo de cambio Nominal y Real

De acuerdo a datos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal de la grivna ucraniana con respecto al dólar estadounidense se mantuvo relativamente constante entre 2005 y 2013 inclusive; presentando un crecimiento acelerado a partir de 2014, mostrando una marcada depreciación. Según estimaciones de dicha fuente, en 2017 el tipo de cambio alcanzará las 27 grivnas ucranianas por dólar aproximadamente.

Gráfico N° 452: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar 2005-2017

Grivnas por cada dólar estadounidense

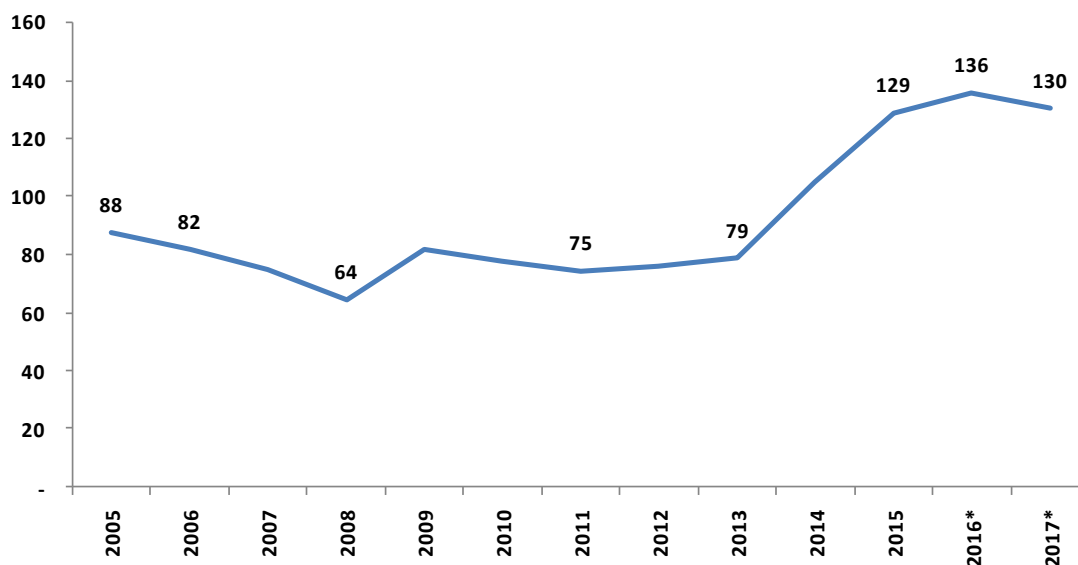


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha caído con respecto al valor observado en 2005 hasta 2008, año en el que se observó una leve mejoría y luego se mantuvo relativamente estable hasta 2013 inclusive. A partir de 2014 se observa un crecimiento significativo, que implica incrementos en la competitividad local de los productos.

Gráfico N° 453: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

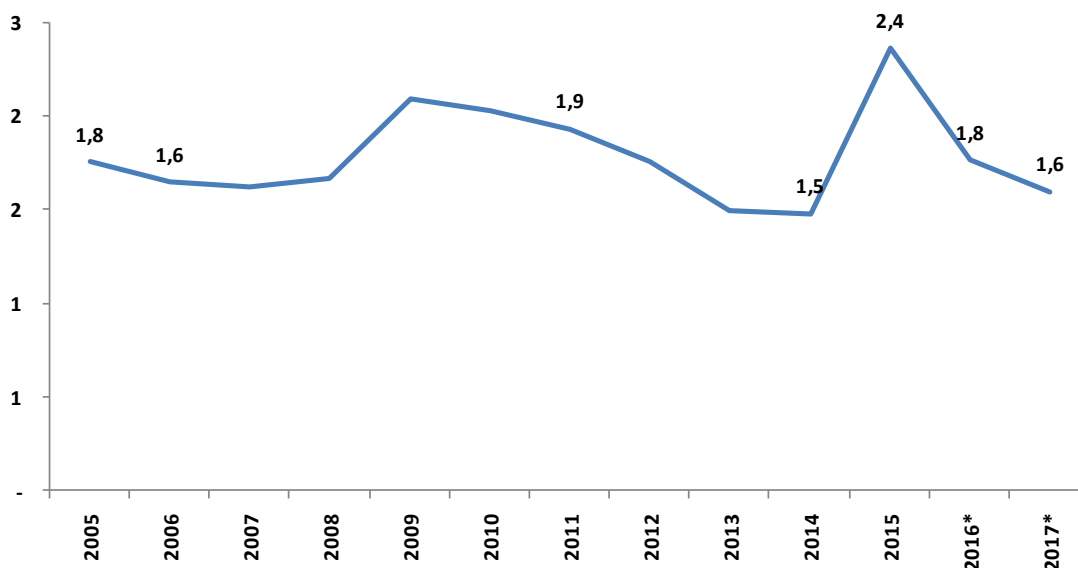


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta el tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino podemos observar que la relación entre ambas monedas se ha mantenido relativamente estable a lo largo de los años.

Gráfico N° 454: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017)

Grivas por cada Peso Argentino



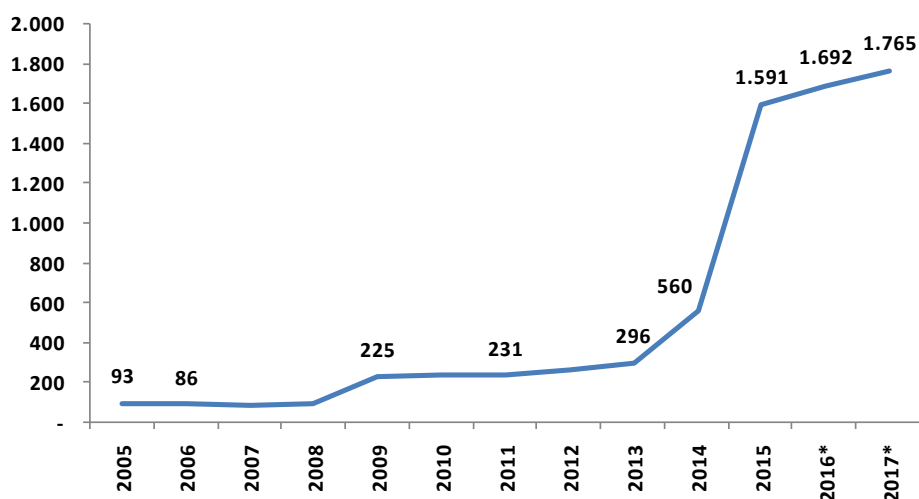
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, se observa que durante los primeros años se mantuvo estable para que a partir de 2008 aumente el tipo de cambio real bilateral, primero de forma moderada y en los últimos

años (desde 2014) aceleradamente. Esto implica un encarecimiento en el precio de los bienes y servicios Argentinos para los Ucranianos. Teniendo en cuenta las estimaciones para el corto plazo, el FMI anticipa para 2017 un tipo de cambio real por encima del valor promedio lo que implicaría un incremento en el precio de las importaciones Argentinas hacia Ucrania.

Gráfico N° 455: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)



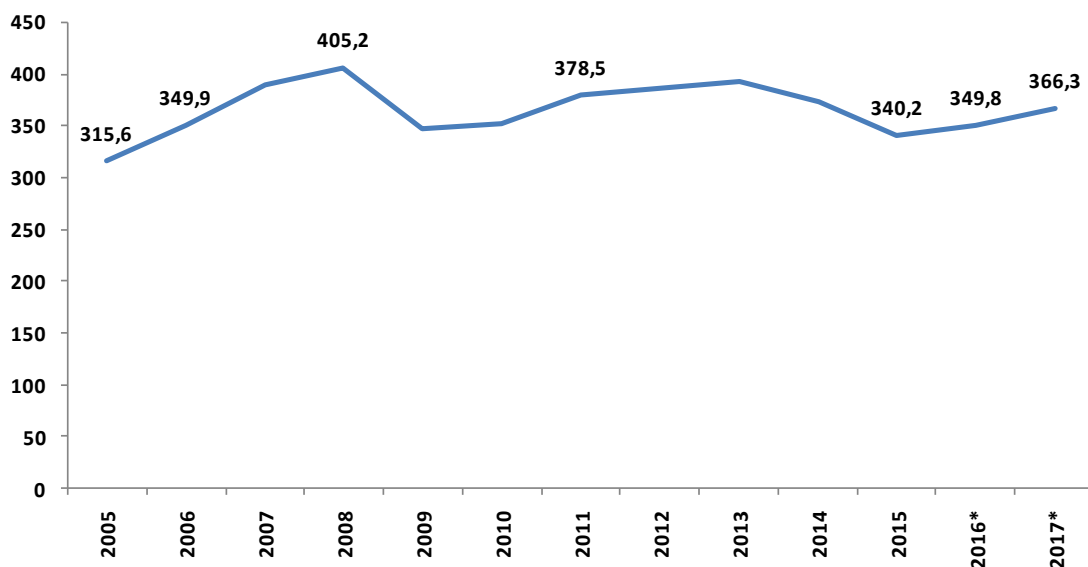
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional y estimaciones locales.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno ucraniano es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos períodos y países considerados. Tal como lo presenta el gráfico a continuación, el PBI de Ucrania no ha crecido de manera considerable en los últimos años, siendo 315,6 miles de millones en 2005 y alcanzando 340,2 miles de millones en 2015. Según las estimaciones realizadas, no se esperan grandes incrementos o disminuciones en el mismo para 2017.

Gráfico N° 456: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)

PIB expresado en miles de millones de dólares

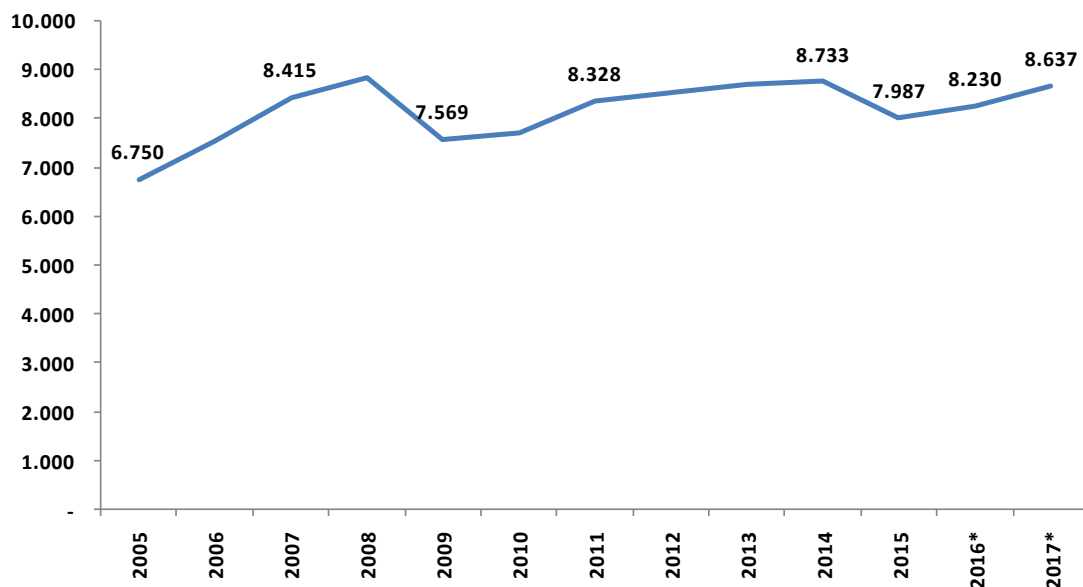


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último se ha incrementado en los últimos 10 años, pasando de 6.750 a 7.987 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015. En base a las estimaciones del FMI se espera que para 2017 alcance los 8.637 dólares per cápita.

Gráfico N° 457: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)

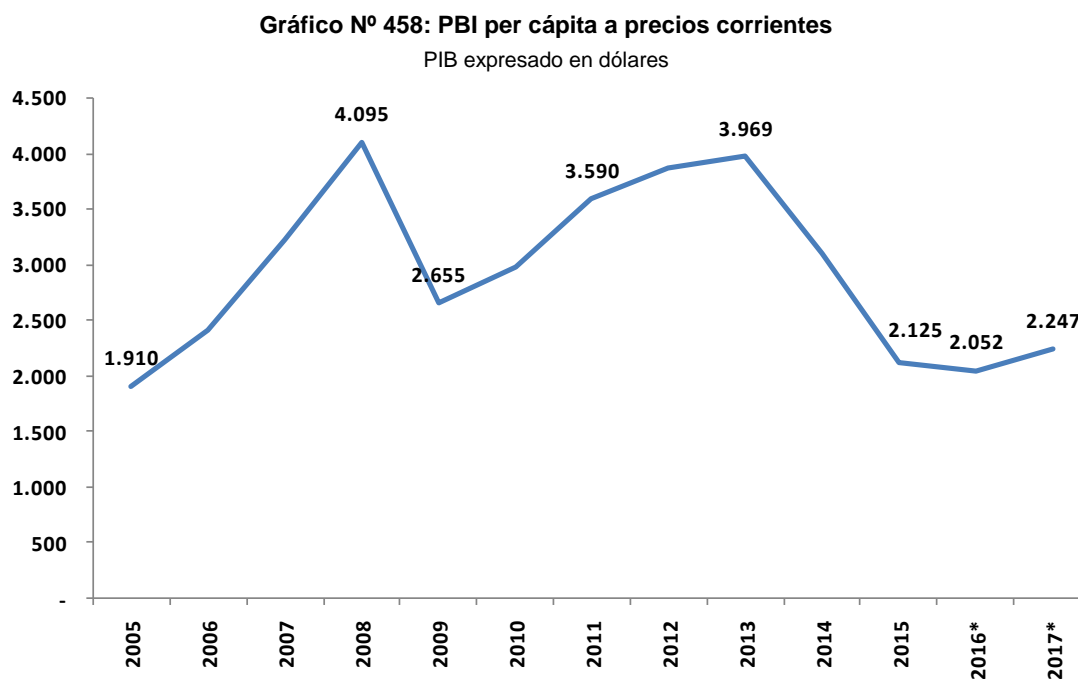
Expresado en dólares



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes

cotizaciones del dólar al momento de la medición. En el caso de Ucrania, al tener en cuenta los precios corrientes puede observarse un valor máximo de 4.095 dólares per cápita en 2008, seguido por una caída significativa y una posterior recuperación hasta posicionarse en el 2013 en 3.969 dólares por habitante. Para 2017, el FMI predice un PBI per cápita a precios corrientes similar, a grandes rasgos, que el observado en 2015 (en niveles sumamente inferiores al máximo observado).

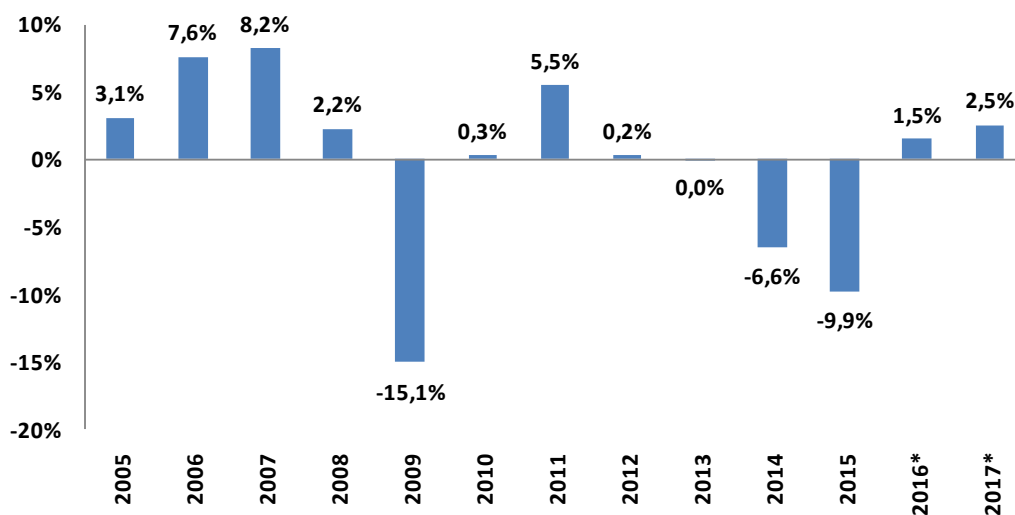


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento. Se observa una gran volatilidad en el desempeño de este indicador. Presenta crecimientos máximos en 2006 y 2007, seguido por una disminución del 15% del PBI en 2009 y nuevamente una caída cercana al 10% en 2015. Se estima una leve recuperación para 2017 en base al FMI.

Gráfico N° 459: Variación del PBI a precios constantes

Variación porcentual.



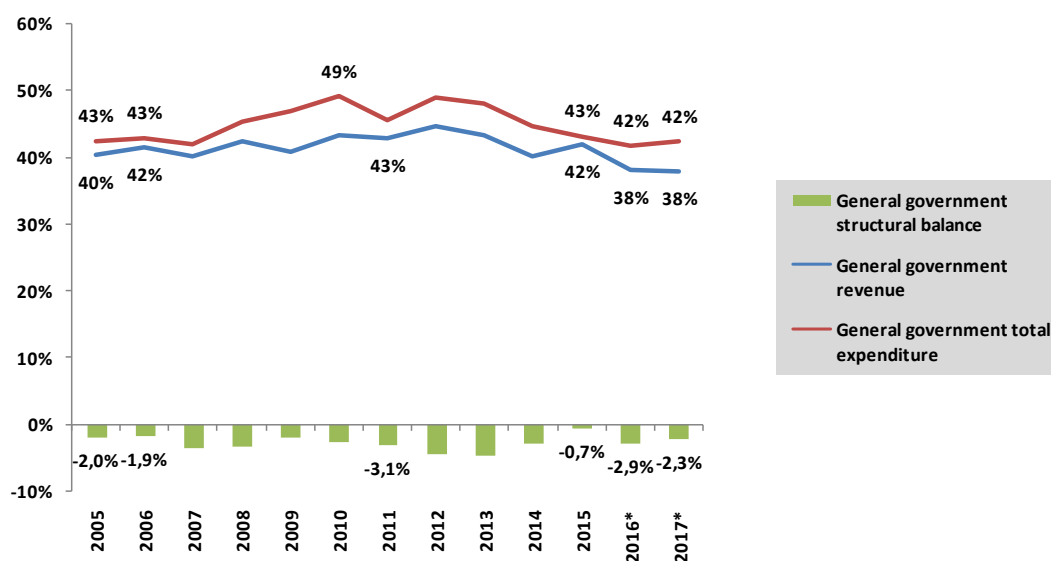
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales, durante todo el periodo considerado, Ucrania ha gastado una proporción mayor en relación al PBI de lo que ha recaudado. El balance estructural del gobierno se encuentra en déficit en todo momento. Para 2017 se prevé un incremento del déficit fiscal de 2,3 puntos porcentual del PIB con respecto al valor asumido en 2016.

Gráfico N° 460: Recaudación y gastos del gobierno. Balance Estructural

Expresado como % del PIB.



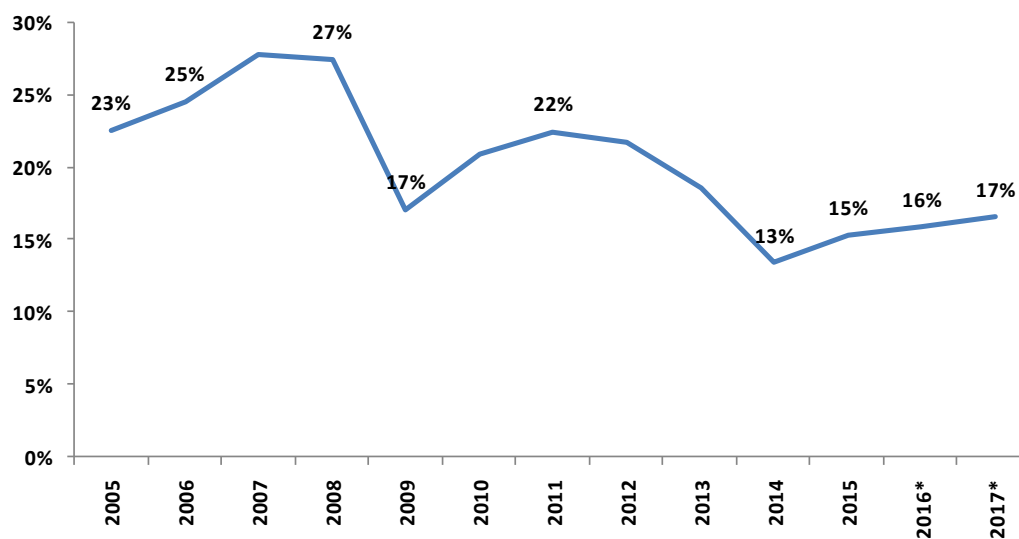
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Niveles de Inversión y Ahorro.

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos en el país como porcentaje del PIB, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país se ha mantenido relativamente constante entre 2005 y 2011, oscilando alrededor del 23% anual. Desde 2013 se ubica en niveles inferiores al 20% y se estima que en 2017 alcance el 17% del PIB.

Gráfico N° 461: Total de inversiones en el país

Expresadas como porcentaje del PIB.

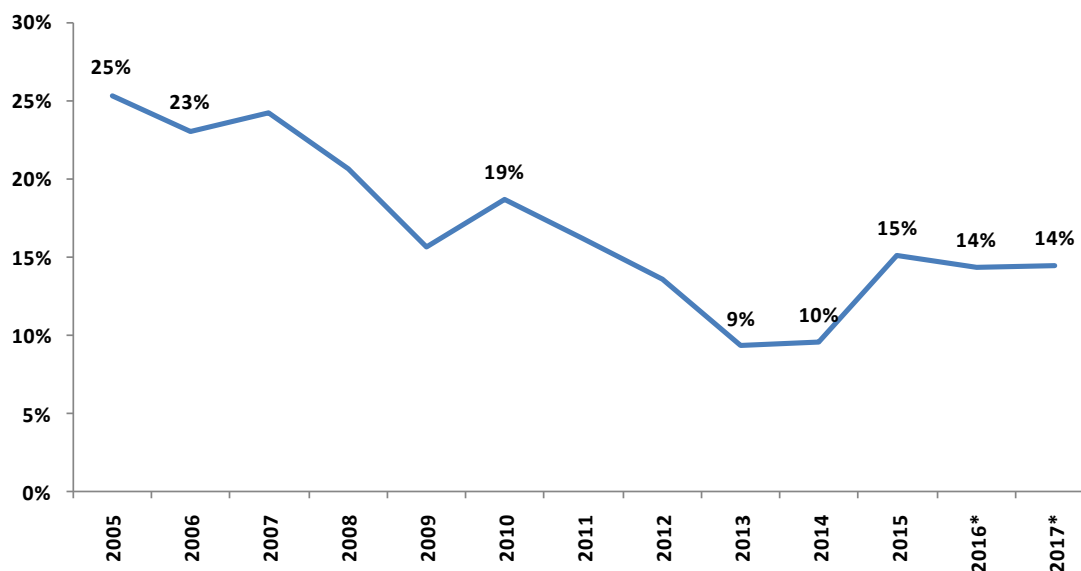


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI muestra una tendencia decreciente hasta 2013, para luego aumentar levemente alcanzando el 15% del PBI en 2015. Se estima que en 2017 el nivel de ahorro con respecto al PIB se mantenga cercano a ese valor, similar al presentando para la inversión en el grafico anterior.

Gráfico N° 462: Nivel de Ahorro

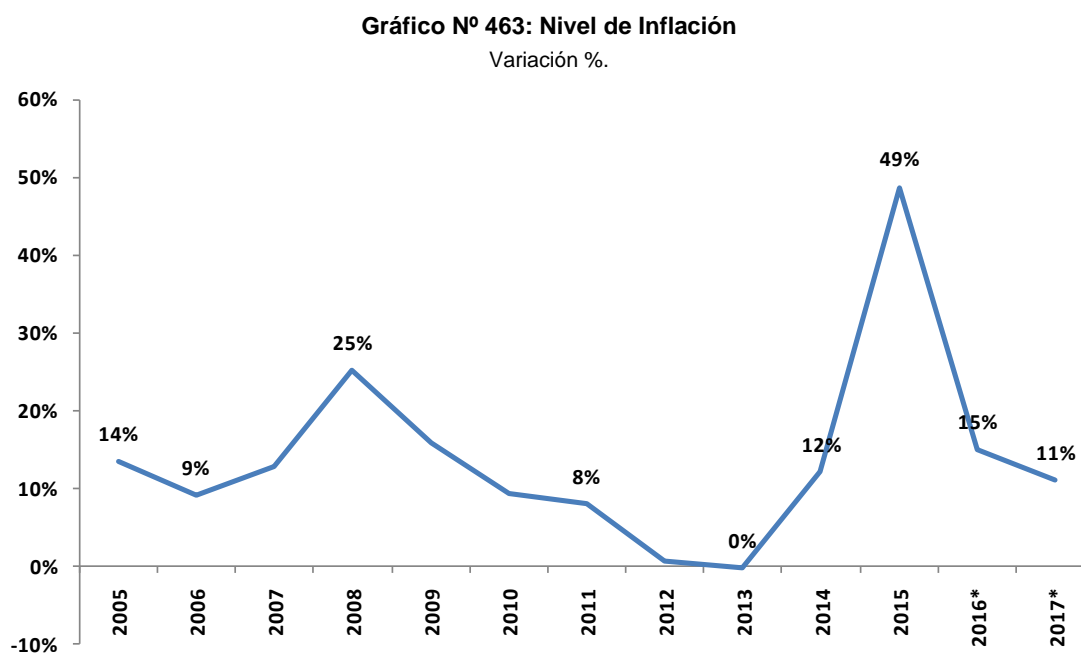
Expresado como porcentaje del PIB



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Inflación

Considerando la variación porcentual en el nivel de precios, Ucrania ha presentado cierta volatilidad, partiendo de un 14% en 2005, alcanzando el 25% en 2008, para luego descender y estabilizarse en 2013. Seguidamente en 2015, se observó un incremento porcentual del 49%. Para 2017 se espera un incremento del 11% con respecto al valor asumido en 2016.



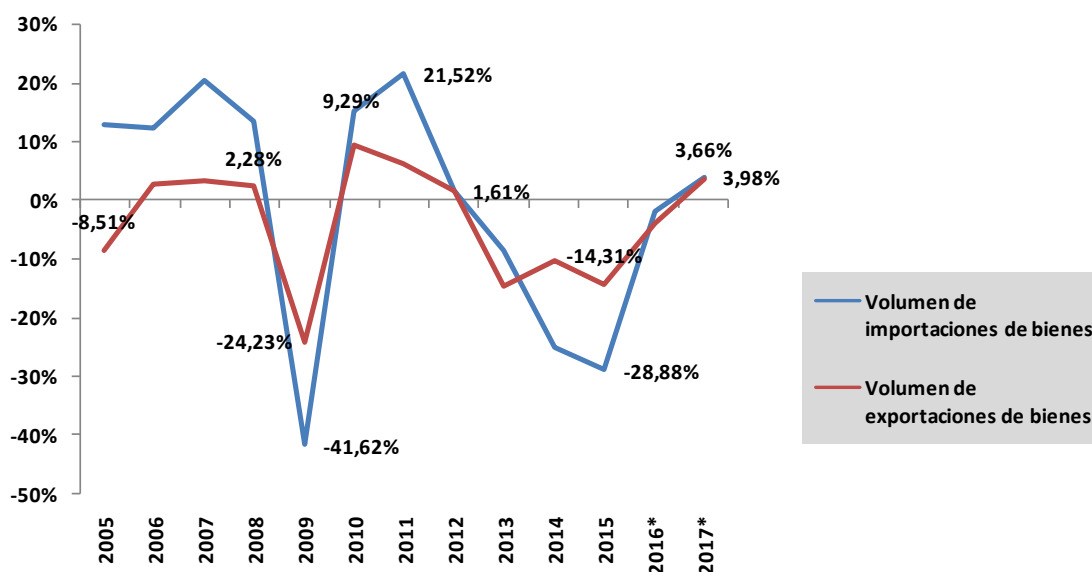
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

Teniendo en cuenta las predicciones para 2017, los montos importados y exportados se incrementarían aproximadamente en un 2,36%, por lo que podría deducirse que, a priori, la balanza comercial se mantendrá constante.

Gráfico N° 464: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial

Expresado como variación porcentual.



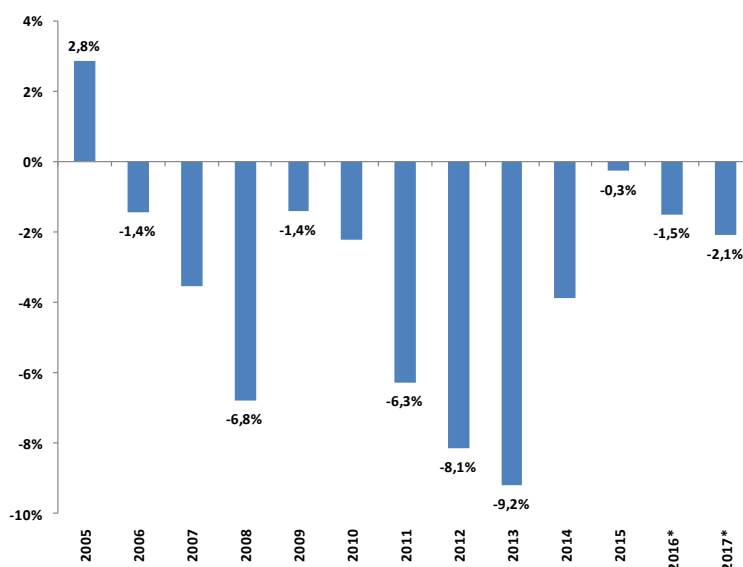
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa que en los últimos diez años, ésta ha decrecido continuamente; presentando en 2013 su mayor disminución correspondiente al 9,2 % del PBI. Se prevé para 2017 un deterioro del 2,1% del saldo de la balanza de cuenta corriente.

Gráfico N° 465: Balanza de cuenta corriente

Expresado como % del PIB

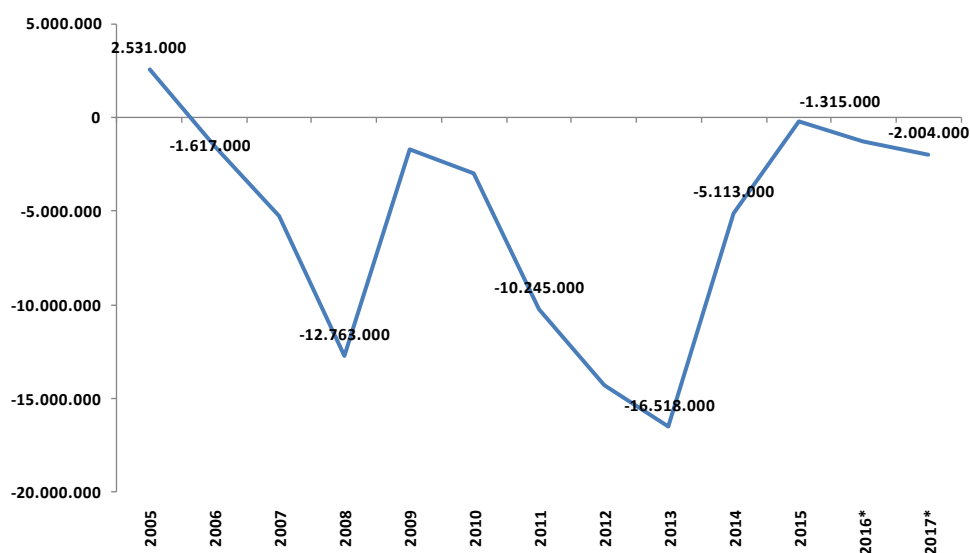


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

En términos nominales, únicamente en 2005 la balanza de cuenta corriente fue superavitaria, presentando en 2013 déficit récord de aproximadamente 16 millones de dólares. Para 2017 se espera un déficit de 2 millones de dólares aproximadamente.

Gráfico N° 466: Balanza de cuenta corriente

Expresado en dólares

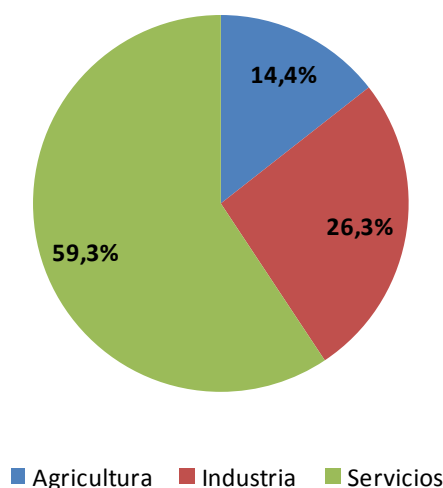


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Ucrania estaba compuesto un 59,1% por servicios, un 26,3% de productos industriales y el 14,4% por la producción agrícola-ganadera.

Gráfico N° 467: Composición del PBI (estimación 2016)



Fuente: World FactBook actualizado a Julio de 2017

Productos destacados en el país

De acuerdo a la fuente consultada⁴⁹, en el sector industrial ucraniano se destaca la producción de:

- Carbón
- Energía eléctrica
- Metales ferrosos y no ferrosos
- Maquinaria y equipo de transporte
- Productos químicos

Por otro lado, en el sector agrícola ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de

- Granos
- Remolacha
- Semillas de girasol
- Verduras
- Carne de vaca
- Leche

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos ucranianos exportados han sido:

- Metales ferrosos y no ferrosos
- Combustible y productos petrolíferos
- Productos químicos

⁴⁹ Fuente: The World Fact Book (Central Intelligence Agency). Última actualización 19 de Julio 2017

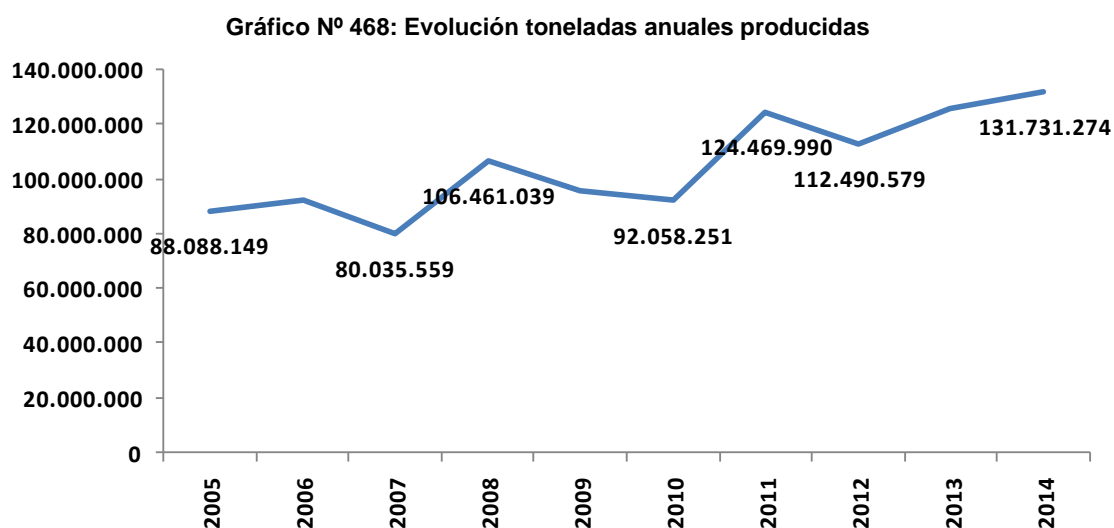
- Maquinaria y equipo de transporte
- Productos alimenticios

Mientras que los principales productos importados fueron:

- Energía
- Maquinaria y equipamiento
- Productos químicos

Sector Agrícola

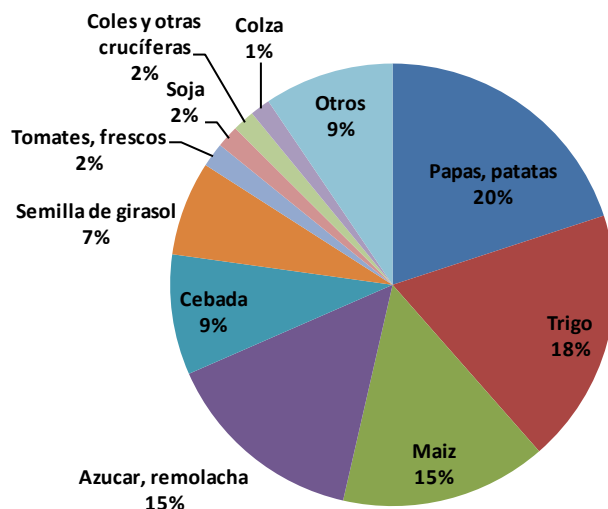
Ucrania ha incrementado las toneladas producidas en los últimos diez años. Entre 2005 y 2014 el aumento se correspondió con 43 millones de toneladas. En el 2014 fue lo máximo producido con 131,7 millones de toneladas al año.



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Analizando los cultivos de Ucrania, alrededor del 70% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en papas, patatas; trigo, maíz y remolacha.

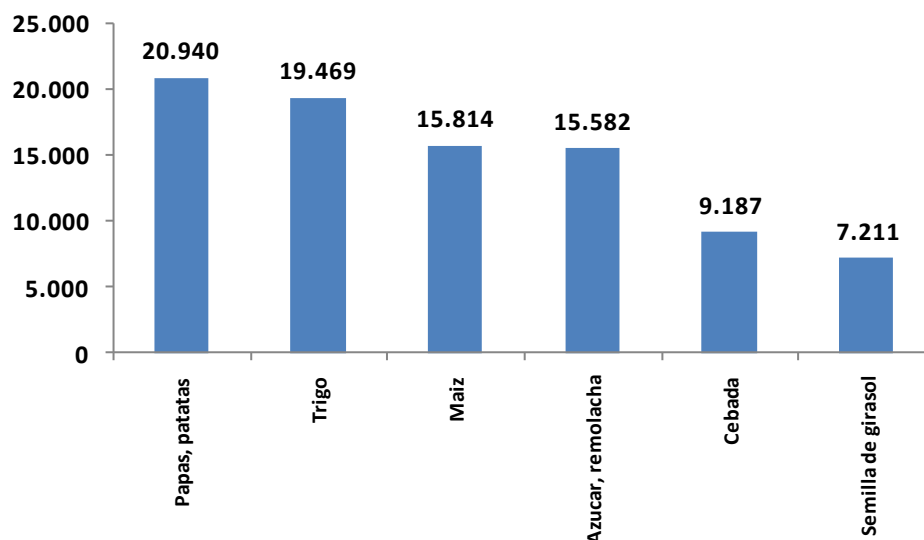
Gráfico N° 469: Principales cultivos de Ucrania desde 2005 hasta 2014



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido, en promedio, 21 mil toneladas de papas, patatas al año seguidas por 19 y 16 mil toneladas anuales de trigo y maíz respectivamente. También se destacó la producción de remolacha con 15 mil toneladas anuales.

Gráfico N° 470: Toneladas anuales de cultivos de Ucrania desde 2005 hasta 2014.
Expresado en toneladas

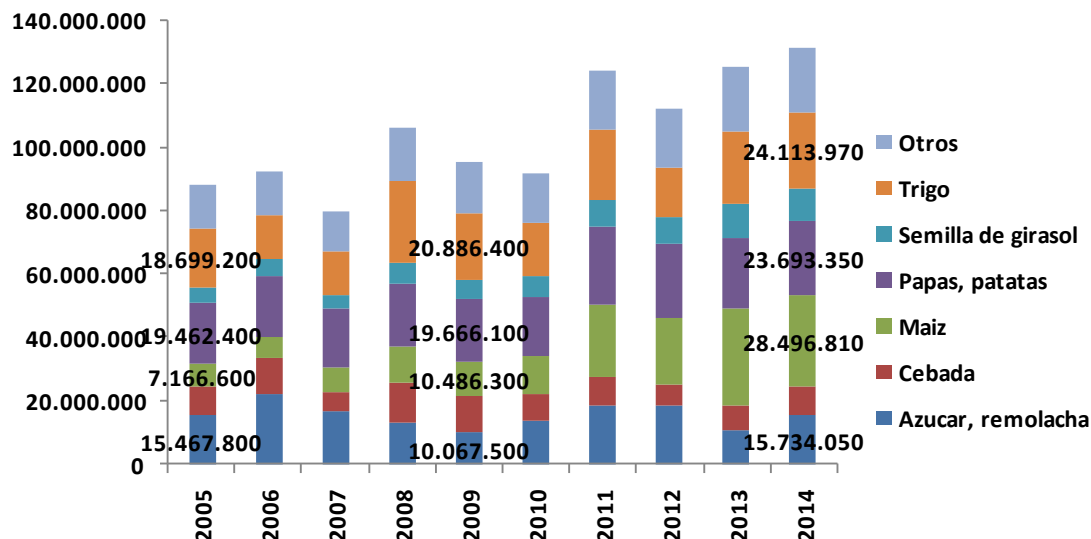


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años, principalmente el maíz ha crecido significativamente en el periodo considerado, ya que ha pasado de producir 7 millones de toneladas en 2005 a 28 millones de toneladas en 2014. Situación similar se presenta en el caso de papas, patatas y trigo pero

el incremento observado es de menor magnitud. La remolacha mantuvo sus toneladas producidas relativamente estables a lo largo del tiempo.

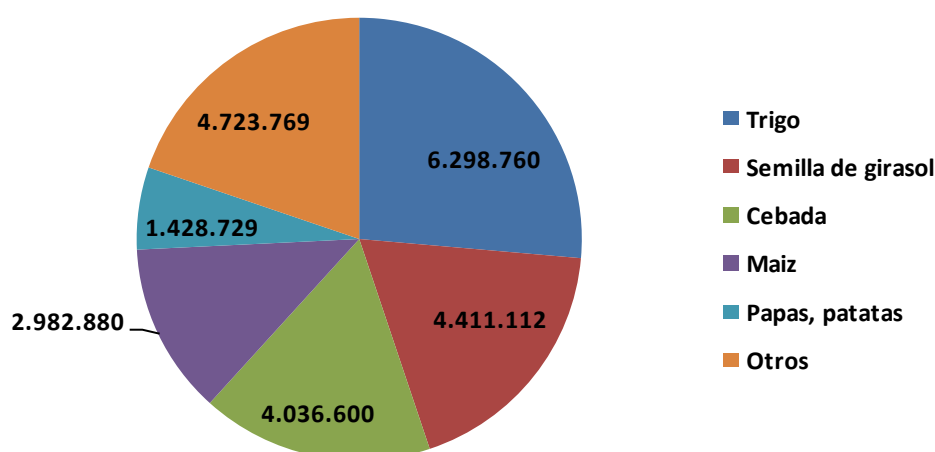
Gráfico N° 471: Evolución toneladas anuales de cultivos de Ucrania
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción de trigo, semillas de girasol y cebada; a las cuales fueron destinados 6,3; 4,4 y 4 millones de hectáreas al año respectivamente.

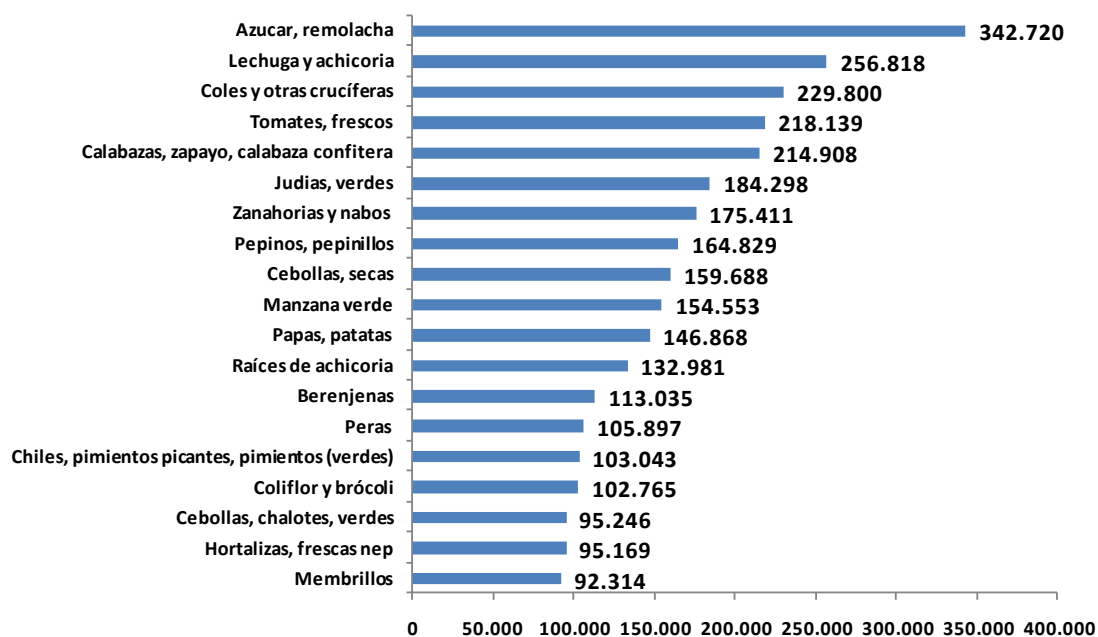
Gráfico N° 472: Hectáreas destinadas a los principales cultivos de Ucrania



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta el rendimiento de los cultivos, medido como hectogramo por hectárea, para el caso de Ucrania se destaca el rendimiento de las remolachas (343 mil hg/ha), lechuga y achicoria (257 mil hg/ha) y coles y otras crucíferas (230 mil hg/ha).

Gráfico N° 473: Rendimiento de cultivos de Ucrania (Hg/Ha)

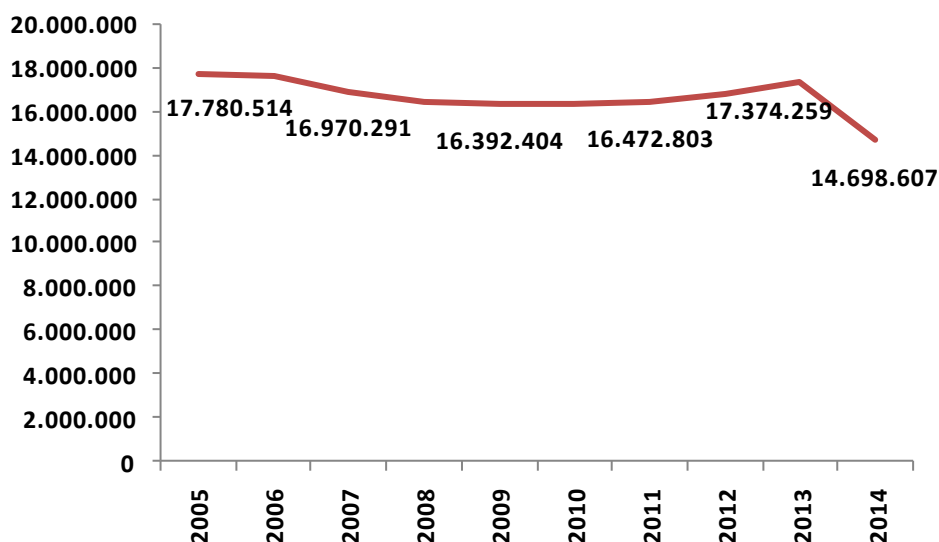


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera ucraniana se ha mantenido estable desde el 2005 al 2013 en alrededor de 16,9 millones de toneladas al año. En 2014 se observa una caída en la producción hasta ubicarse en 14,7 millones de toneladas anuales.

Gráfico N° 474: Evolución toneladas ganaderas producidas.

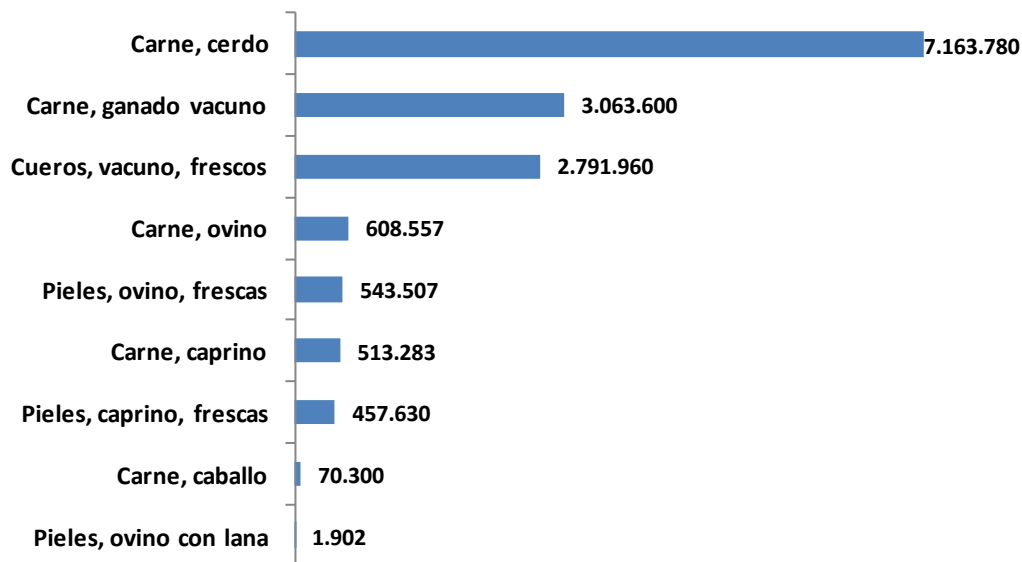


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Ucrania poseía al año, un promedio de 7,2 millones de cabezas de ganado porcino destinadas a la producción de carne de cerdo y 3 millones destinadas a la producción de

carne vacuna en el periodo comprendido entre 2005 y 2014. Además existían 2,8 millones de cabezas destinadas a la producción de cuero, como así también 608 mil animales destinados a la producción de carne ovina.

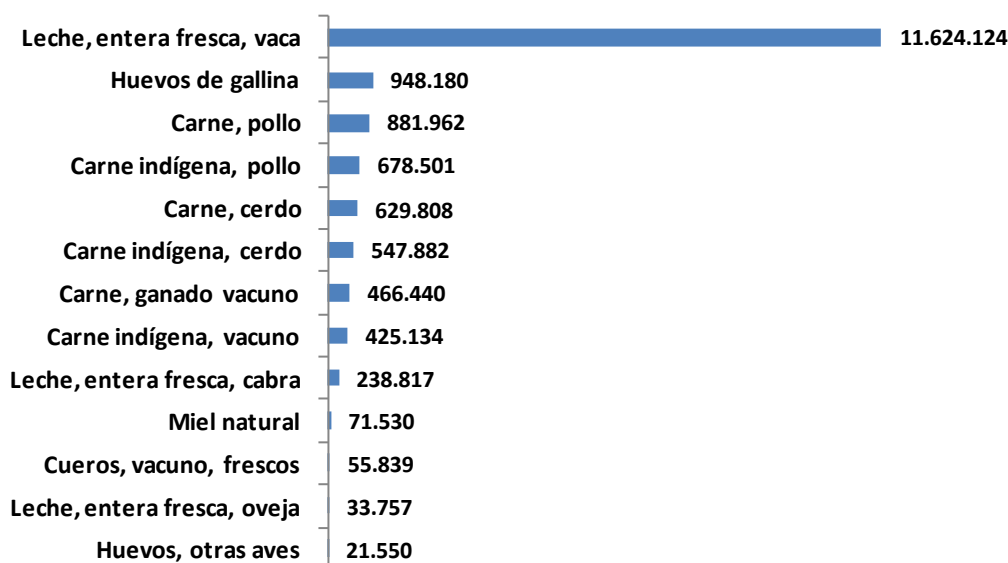
Gráfico N° 475: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, en Ucrania se destaca la producción de leche entera de vaca (11,6 millones de toneladas al año), seguida por la producción de huevos de gallina (948 mil toneladas al año) y por la carne de pollo (882 mil toneladas al año).

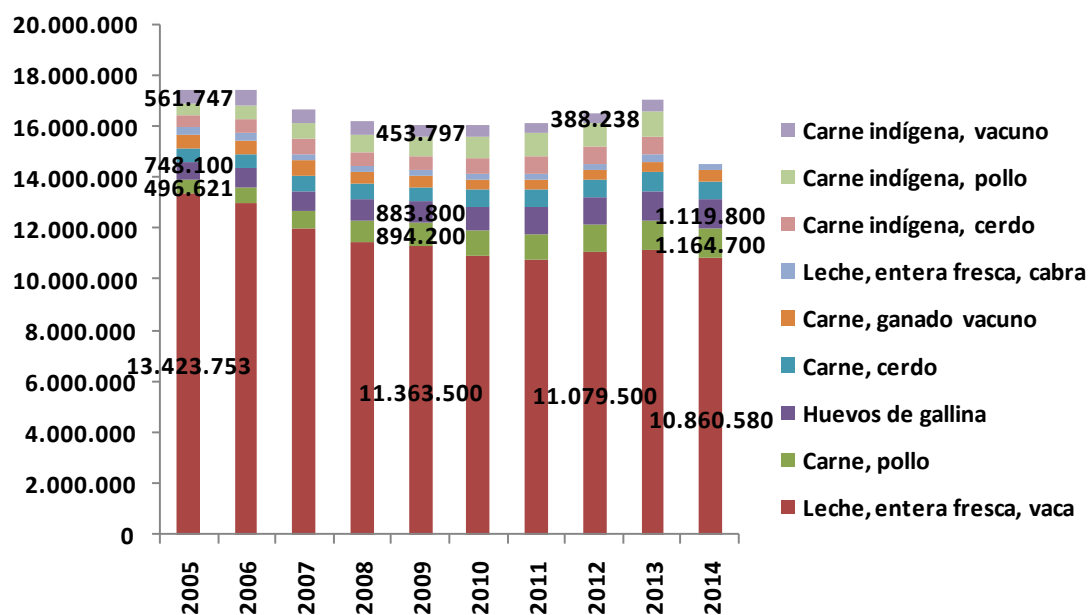
Gráfico N° 476: Toneladas producidas al año (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo puede observarse que la producción lechera de ganado bovino ha sido siempre la más significativa. Sin embargo ha evidenciado una caída de 2,5 millones de toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014; mientras que la producción de carne de pollo y huevos de gallina se han incrementado en 668 y 371 mil toneladas en el mismo periodo de tiempo.

Gráfico N° 477: Evolución toneladas producidas al año



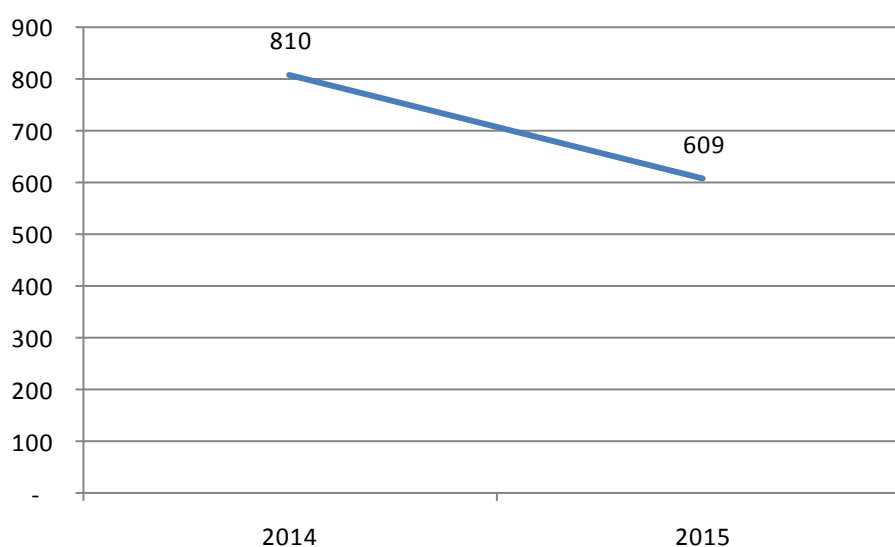
Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados.

En 2015 hubo una caída significativa en los montos totales importados en Ucrania en concepto de maquinaria agrícola comparado con el valor asumido en 2014; ya que en este último periodo las importaciones anuales fueron de 810 millones de dólares y en el 2015 dicho monto fue de 609.

Gráfico N° 478: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola
Expresado en millones de dólares



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

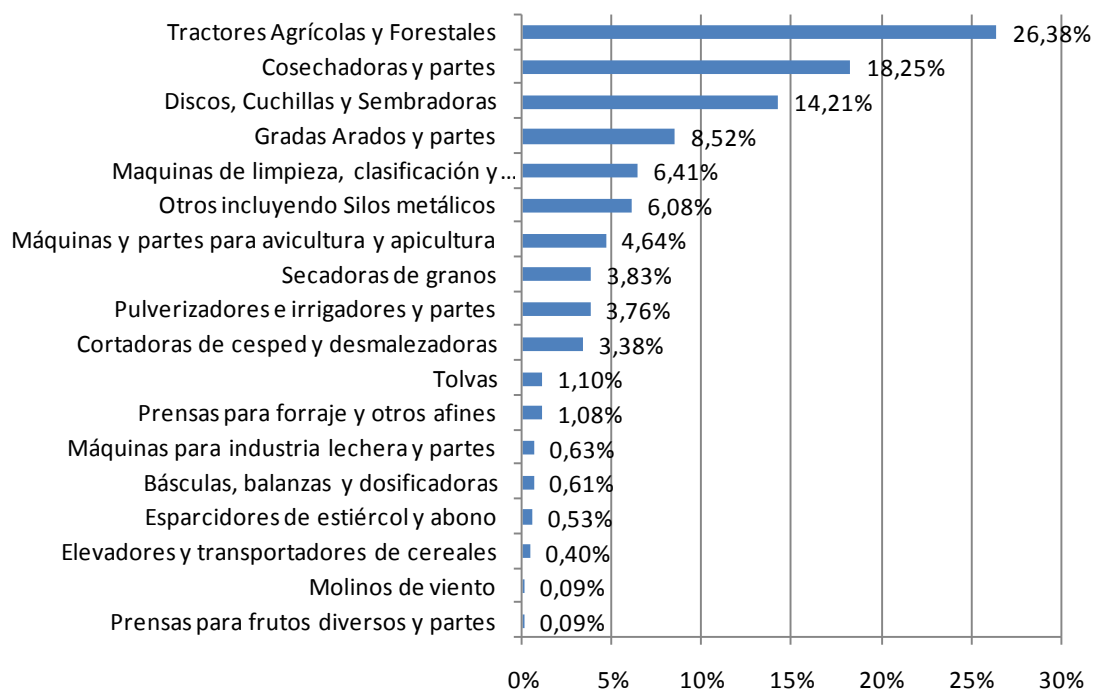
Principales productos importados

A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones ucranianas de maquinaria agrícola.

Ucrania importa principalmente Tractores Agrícolas y Forestales (26%), seguido por Cosechadoras y partes (18%), Discos, Cuchillas y Sembradoras (14%), y Gradadas, arados y partes (8,5%).

Gráfico N° 479: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales

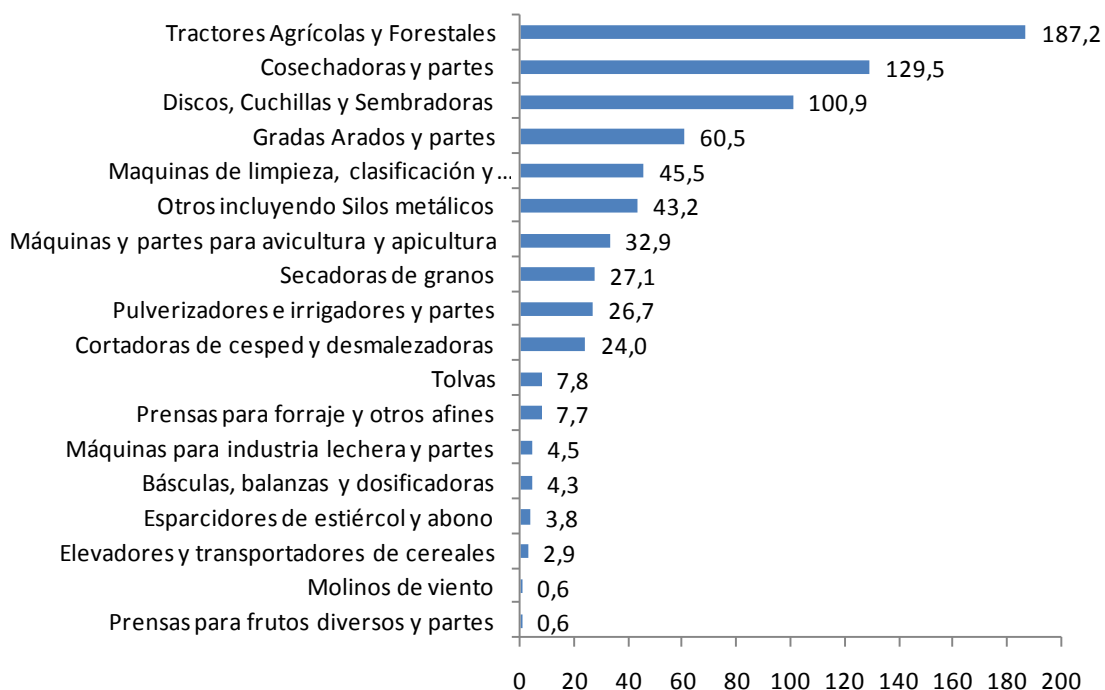
Expresado como porcentaje del total, Periodo considerado: 2014-2015



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 480: Montos anuales importados por grupo de productos

Expresado como promedio anual de 2014 y 2015 y en millones de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Ambiente de negocios

Competitividad

Según el Índice de Competitividad publicado anualmente por el Foro Económico Mundial, Ucrania se ha posicionado en los puestos bajos del ranking mundial, entre el puesto N° 73 y N° 89. Este índice que evalúa la competitividad de los países a nivel global en función de una serie de variables en una escala de 1-7 (donde 7 significa el mejor puntaje) le ha dado a Ucrania valores entre los 3,90 y 4,14. Para 2016-2017, Ucrania obtuvo un puntaje de 4,00 y la posición 85 de 138 en el ranking mundial.

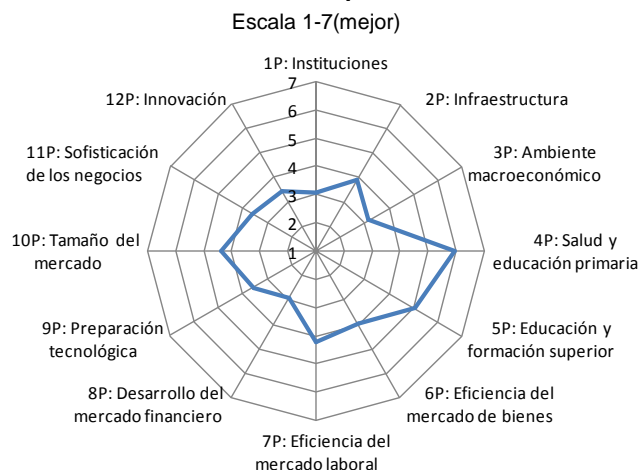
Tabla N° 38: Evolución en el ICG 2010-2017

	Escala 1-7						
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	89/139	82/142	73/144	84/148	76/144	79/140	85/138
Valor	3,90	4,00	4,14	4,05	4,14	4,03	4,00

Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Al desagregar este índice en los 12 pilares que lo componen, se observa que Ucrania destaca en Salud y educación primaria (6 pts) y en Educación y formación superior mientras que obtiene valores muy bajos en Instituciones, Desarrollo del mercado financiero, Innovación, Sofisticación de los negocios y Ambiente macroeconómico.

Gráfico N° 481: Valores de los pilares del ICG 2016-2017



Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Transparencia

Este índice clasifica a los países puntuándolos de 0 (percepción de altos niveles de corrupción) a 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción) en función de la percepción de corrupción del sector público que tienen sus habitantes. Ucrania se encuentra entre las posiciones más bajas, colocándose entre los puestos 26 y 29, mostrando que sus habitantes tienen una percepción muy alta de corrupción en comparación con el resto de los países que participan de este relevamiento.

Tabla N° 39: Evolución en el Índice de Transparencia Ucrania

Calificación de 0 - 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción)

Ranking 2016	2012	2013	2014	2015	2016
29/176	26	25	26	27	29

Fuente: IERAL sobre datos de Transparency International

Facilidad de Negocios

De acuerdo al Índice Doing Business que evalúa la facilidad para hacer negocios en una economía, Ucrania se encuentra en la posición N° 81 de un total de 190 países, con una puntuación de Distancia a la Frontera (DAF) de 63,90 lo que significa que se encuentra a una distancia de 37 puntos porcentuales de la frontera determinada por el mejor desempeño entre todas las economías a través del tiempo. Respecto al comportamiento diferenciado de las variables que componen el índice, Ucrania a nivel global presentó bajo desempeño en Resolución de controversias y estuvo mejor posicionada en Obtención de crédito. En comparación al 2016 se estima que Ucrania ocupara una posición más desfavorable en relación al Comercio Transfronterizo e incluso su valor DAF caerá 89 centésimas.

Tabla Nº 40: Doing Business UCRANIA 2016-2017

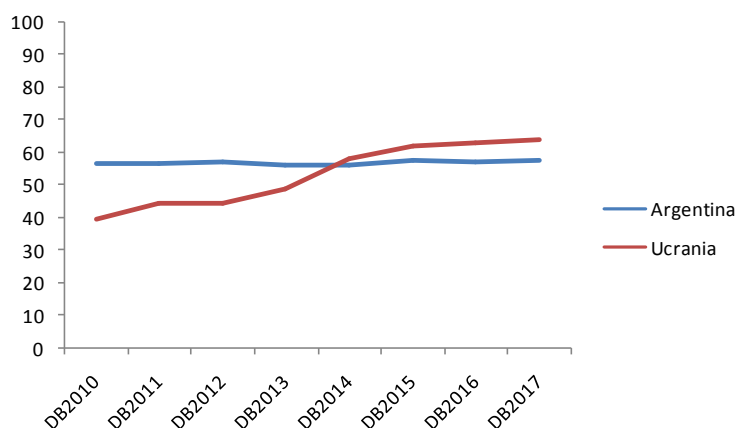
Variables – Ranking y DAF

Temas	DB2016	DB 2017	DB2016 DAF	DB 2017 DAF
Global	81/189	80/190	62,77	63,90
Apertura de un negocio	24	20	93,88	94,4
Manejo de permisos de construcción	137	140	61,36	61,42
Obtención de electricidad	140	130	54,84	58,45
Registro de propiedades	62	63	69,44	69,61
Obtención de crédito	19	20	75	75
Protección de los inversionistas minoritarios	101	70	50	56,67
Pago de impuestos	83	84	72,99	72,72
Comercio transfronterizo	110	115	65,15	64,26
Cumplimiento de contratos	93	81	57,11	58,96
Resolución de insolvencia	148	150	27,92	27,50

Comparando la evolución de este índice desde 2010 entre Argentina y Ucrania, se observa que en 2010 Argentina superaba a Ucrania por 15 puntos aproximadamente pero en 2014 se produjo un aumento considerable del valor por parte de Ucrania que terminó posicionándola en los últimos cuatro años por encima de Argentina con una diferencia de 6 puntos aproximadamente.

Gráfico N° 482: Evolución del DB – DAF Ucrania - Argentina

Escala 0 al 100 (mejor desempeño mundial)



Fuente: IERAL en base a datos del Doing Business

Logística⁵⁰

Ucrania tiene una localización geográfica estratégica como país de paso entre Europa, Asia y Oriente Medio. Los corredores internacionales que la atraviesan alcanzan una longitud total de más de 5.000 km. En la actualidad cuenta con 169.500 km. de carreteras, 21.700 km. de vías férreas y 18 puertos marítimos.

Sin embargo, las infraestructuras de transporte y en especial la terrestre, están deterioradas desde el fin de la época soviética no sólo por la falta de inversión en renovación sino por la falta de fondos destinados a su mantenimiento.

En los últimos años y con el impulso de la celebración de la Eurocopa de fútbol de 2012, el Estado ha dedicado recursos a la mejora del transporte y ha acudido a instituciones financieras internacionales para su financiamiento. Se han invertido en el sector 4.068 millones de euros dirigidos principalmente a proyectos de infraestructura, incluyendo la restauración de carreteras y la construcción de cuatro nuevas terminales aeroportuarias.

En 2012, el transporte por carretera representó el 27% del total de mercancías transportadas, lo que sitúa lejos del 71% correspondiente al medio más utilizado, la red ferroviaria. El transporte marítimo representó el 1,5% y el de aire únicamente un 0,02%.

⁵⁰Fuente: Guía País de Ucrania elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Kiev (2015)

La red de carreteras se compone de 169.637km., de las cuales el 97,8% están asfaltadas. Siete corredores pasan a través de Ucrania, entre ellos, los corredores internacionales III, V y IX, y los corredores nacionales que conectan el Mar Báltico y el Mar Negro, Europa y Asia. La longitud total de las rutas de transporte a través de Ucrania es de 5.240 km. Pero sólo el 2% de toda la red puede considerarse moderna y de calidad, mientras que más del 50% no reúne los estándares básicos europeos en cuanto a señalización, pavimento, etc.

El gobierno pretende renovar 5.000 km. de carreteras a lo largo de todo el país con un coste estimado de 3.276 millones de euros. En marzo de 2013, el primer ministro Azarov anunció el destino de 671 millones de euros a la construcción y reparación de carreteras durante ese año. La inversión formo parte de un plan más amplio que implicaba la renovación de más de 9.000km de carreteras en los dos años siguientes. Por otra parte el Banco Europeo de Inversión también anunció un crédito de 450 millones de euros para la reconstrucción de las principales carreteras del país convirtiéndose en el mayor crédito concedido por el BEI al Bloque Este. También el Banco Mundial aprobó en Septiembre de 2012 un crédito de 450 millones de dólares para un proyecto de mejora de la seguridad en las carreteras. Y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo con la cofinanciación del Banco Europeo de Inversión destinó 900 millones para la rehabilitación de las entradas a Kiev y el mantenimiento de la M6.

En el caso del tren, el medio más utilizado para el transporte de mercancías, Ucrania tiene uno de las mayores redes ferroviarias de Europa, después de Rusia, Alemania y Francia, con una extensión de 21.650km. Se destaca su extensión y capacidad de acceso, aunque en lo que refiere a criterios de calidad, hay mucho por mejorar. El 24% de toda la red se destina al tráfico de mercancías. Cuatro de los diez corredores de transporte paneuropeos atraviesan el país.

El operador ferroviario nacional Ukrzaliznytsia (UZ) está encargada de la administración del sistema público de ferrocarriles, que comprende seis líneas regionales. Su flota incluye aproximadamente 4.000 locomotoras y alrededor de 123.000 unidades de material rodante. Gestionó un programa de electrificación de cinco años, de 2011 a 2016, que cubrirá 1.467 km. de línea con un presupuesto de 1.990 millones de dólares. Actualmente el 44% de la red está electrificada. Por otra parte el

BERD facilitó a Ukrzaliznytsia, la Administración Estatal de Transporte Ferroviario de Ucrania, una línea de crédito de 125 millones de dólares para financiar la adquisición de vagones de mercancías. Ukrzaliznytsia presupuestó 8.190 millones de dólares para la construcción de una línea de vía ancha que conecte con la ruta a Kosice, Bratislava y Viena. Alrededor del 60% del transporte de carga corresponde a Ukrzaliznytsia. Las empresas privadas han aumentado gradualmente su participación en distintos segmentos del mercado, en general, les corresponde aproximadamente el 40% de la flota total de vagones de carga.

Los 19 puertos marítimos ucranianos recogen cerca de un cuarto del tráfico de transporte marítimo del conjunto de la Comunidad de Estados Independientes (CEI). Los puertos marítimos son propiedad del Estado, pero las compañías marítimas ucranianas, en la actualidad más de una centena, son privadas. Los mayores problemas del transporte marítimo en Ucrania son la falta de infraestructura portuarias y la falta de conexiones con el resto de los medios. Según el Informe de la Secretaria de la OMC (2016) Ucrania opera 13 puertos marítimos en el Mar Negro y el mar de Azov y 16 puertos fluviales en sus vías navegables interiores (de un total de 1613km de longitud). Las principales vías fluviales interiores son el Dnieper, el Dniester, el Pivdenniy Bug, el Siverskyi Donets y el Danubio (174 km en Ucrania). Los puertos fluviales del Danubio (Izmail, Reni y Ust-Dunaysk) son parte del Corredor Panaeuropeo de Transporte N° VII. Ucrania ha establecido un régimen marítimo liberal con arreglo al AGCS para el transporte internacional de carga y pasajeros (excluido el cabotaje), que incluye un registro de libre matrícula para el transporte marítimo internacional.

En Junio de 2013 se aprobó una nueva Ley de Puertos Marítimos, cuyo fin era modernizar el marco normativo de las operaciones portuarias. Según esta ley, todos los puertos marítimos de Ucrania y sus correspondientes bienes siguen siendo propiedad del Estado; no obstante se prevé la privatización de las instalaciones portuarias “no-estratégicas” y el arrendamiento o la concesión de otros componentes de la infraestructura portuaria. Según la Resolución N° 271 del Consejo de Ministros, 13 puertos (empresas del Estado) fueron seleccionados para su privatización en 2015, tras su exclusión de la lista de bienes del Estado que no pueden ser privatizados. Además, en 2013 se aprobó una Estrategia para el Desarrollo de los Puertos Marítimos de Ucrania hasta 2038.

El 63% del volumen total de cargamentos en 2014 se registro en los tres puertos marítimos más importantes (Yuzhny, Odesa e Illichivsk). Yuzhny es el puerto de aguas más profundas, y en Odesa e Illichivsk se encuentran las principales terminales de contenedores. El puerto de Odesa tiene capacidad para manipular más de 900.000 contenedores TEU. En 2014 se estableció en el puerto de Yuzhny un sistema electrónico de intercambio de datos que permite a los buques comunicarse con el puerto y comenzar las operaciones de carga/descarga antes del control aduanero y de frontera (“libre práctica”).

Según el Índice de Desempeño Logístico 2016 del Banco Mundial, Ucrania se encuentra a mitad del ranking con la posición n° 80 de 160 países. En relación a los distintos aspectos que mide este índice Ucrania obtiene bajos valores, debajo del promedio de su región pero similares al grupo de países de ingresos medios-bajos al que pertenece. En cuanto a su desempeño logístico, Ucrania se identifica más con los países de ingresos medios-bajos que con los países de su región.

Tabla Nº 41: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico 2016

Escala 0-5

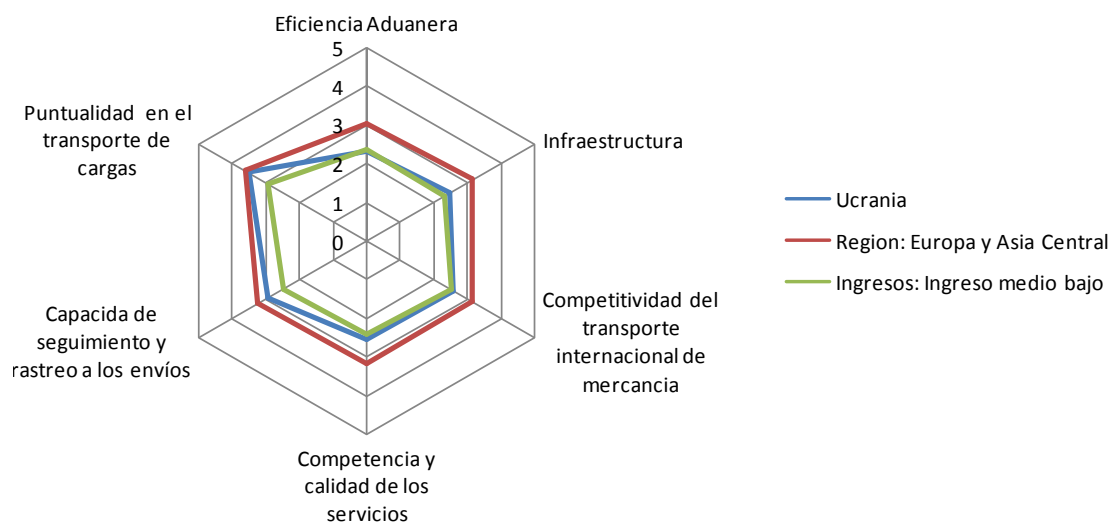
Índice de Desempeño Logístico	Ucrania	Región: Europa y Asia Central	Ingresos: Ingreso medio bajo
Ranking	80/160	---	---
Puntaje	2,74	3,23	2,51
Eficiencia aduanera	2,30	3,03	2,33
Calidad de la infraestructura	2,49	3,16	2,32
Competitividad del transporte internacional de carga	2,59	3,17	2,44
Competencia y calidad en los servicios logísticos	2,55	3,17	2,44
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	2,96	3,24	2,48
Puntualidad en el transporte de carga	3,51	3,62	2,92

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial

Analizando el índice según las distintas dimensiones, Ucrania presenta el valor más bajo en Eficiencia aduanera (2,30) y el mejor valor en Puntualidad en el transporte de carga. Esto podría significar que los problemas en cuanto a desempeño logístico para Ucrania se relacionan con el proceso de despacho aduanero y en menor medida con el transporte.

Gráfico Nº 483: Indicadores del Desempeño Logístico UCRANIA 2016

Escala 0-5



Fuente: IERAL sobre datos del Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial

Indicadores del Comercio Transfronterizo

Dentro del Índice Doing Business se encuentra la subvariable denominada Comercio Transfronterizo que evalúa a las economías según el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados a la documentación y los controles transfronterizos. En lo que refiere al tiempo y costo para la importación, Ucrania presenta valores bastante superiores a la OCDE y a la media regional con excepción del costo en el cumplimiento transfronterizo el cual es la mitad que la media regional y similar al de la OCDE.

Tabla Nº 42: Indicadores de Comercio transfronterizo – Doing Business

Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

Comercio Transfronterizo Importación		Ucrania	Europa y Asia Central	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	72	26	9	60
	Costo	100	202	115	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	168	26	4	192
	Costo	212	91	26	120

Fuente: IERAL sobre datos del Doing Business

Procedimiento de importación⁵¹

Si bien el país se adhirió a la OMC en 2008 mejorando las relaciones comerciales a nivel internacional, los importadores siguen sufriendo dificultades en sus importaciones en el trato con las aduanas, con las autoridades fiscales, o con los procedimientos para certificar productos o conseguir licencias.

El nuevo Código Aduanero aplicable desde el 1º de Junio de 2012 incluye una serie de cambios que agilizan la buena marcha de los negocios. El nuevo código permite realizar el despacho de aduanas a, aproximadamente, 4 horas (previamente debía realizarse en un día, aunque en la práctica superaba el límite), reduce el porcentaje de mercancías inspeccionadas (del 70% en 2009 a 9% en 2012) y aumenta la cantidad de mercancías declaradas electrónicamente (hasta el 50% a finales de 2012) Existen tres tipos de impuestos aduaneros y la nomenclatura arancelaria utilizada está basada en el sistema armonizado internacional, aunque no coincide completamente.

En cuanto a modalidades aduaneras se distinguen tres tipos de mercancías: mercancías con declaración normal, mercancías sujetas a impuestos especiales que requieren una declaración especial previa y el prepago de derechos, y mercancías que requieren una pre-declaración pero no sometidas a pagos adicionales.

Todas las mercancías que se importan por cualquier medio de transporte están sujetas a un control aduanero, que se lleva a cabo por las autoridades aduaneras, a fin de garantizar el cumplimiento de las normas aduaneras. Hay alrededor de 80 puntos fronterizos a lo largo de la frontera ucraniana y cada uno cubre una zona geográfica específica.

Los documentos necesarios que se deben presentar ante las autoridades aduaneras para despachar las mercancías son: factura comercial, declaración aduanera de importación, declaración de valor aduanero, certificado de origen, documento de transporte (bill of landing, rail waybill), lista de contenidos (packing list), certificado de registro comercial (necesario en caso de querer realizar negocios desde Ucrania) y certificados, si procede.

Respecto a la Declaración Aduanera de Importación, ésta se realiza mediante la presentación y la emisión a las autoridades aduaneras de un documento especial: la

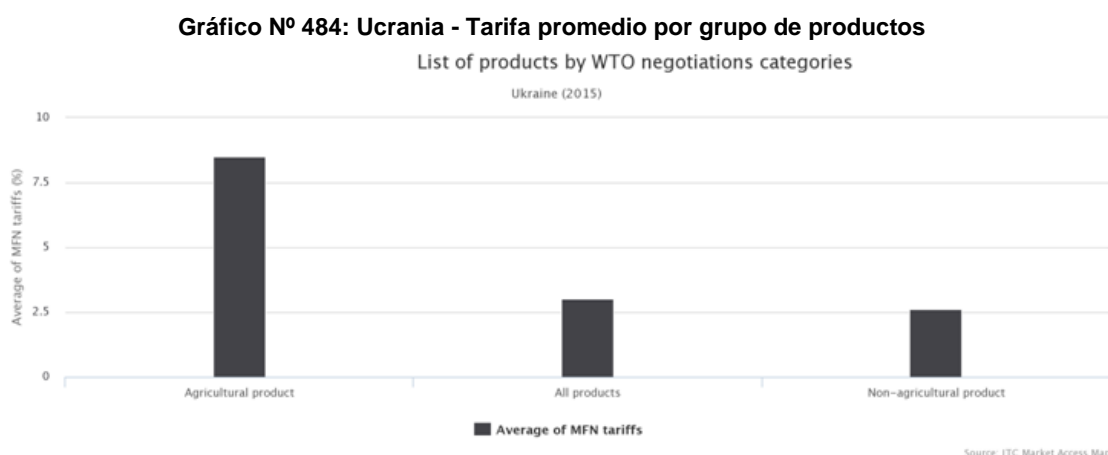
⁵¹ Fuente: Guía País de Ucrania elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Kiev (2015) e Informe de la Secretaria de Examen de las políticas comerciales de Ucrania (OMC) de 2016

declaración de carga personalizada (CCD – Cargo Custom Declaration). Este es un documento unificado que especifica la descripción de la mercancía, el precio y el valor en la aduana, la información del exportador/importador, el agente comercial (declarante), consignatario, las autoridades aduaneras que tiene competencia para el despacho de aduanas, medio de transporte, una lista de todos los documentos comerciales y de embarque de la mercancía, descripción detallada del pago de todas las tasas y cargos arancelarios relativos a la importación-exportación de la mercancía.

El CCD debe ser completado y firmado por el importador o su agente y ha de adjuntarse copia electrónica. Si la empresa importa de forma regular con el mismo proveedor y con las mismas condiciones comerciales, podría usar la declaración periódica. Este CCD debe contener los siguientes sellos: “comprobado”, “pagado” y “bajo control aduanero”.

En general, los trámites y procedimiento de aduanas se caracterizan por la falta de transparencia y poca claridad legislativa. La administración de aduanas es una de las instituciones más criticadas por problemas de corrupción. Esto desemboca, entre otras consecuencias, en un gran número de barreras no arancelarias como corrupción en la aduana, requisitos impredecibles, inspecciones excesivas y aleatorias, procedimientos de valoración en frontera, requisitos de control de las importaciones, certificación de los productos, etc.

Restricciones y aranceles



Fuente: ITC – Market Acces Map

Tabla N° 43: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2014 (%)

	Argentina	Colombia	Australia	Ucrania	Mozambique
Agrícolas	13.28	20.25	3.87	8.66	11.57
Todos	12.35	6.59	3.52	3.06	7.86
No agrícolas	11.83	5.91	1.8	2.65	7.43

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Información Adicional

Según un Informe de la Embajada Argentina sobre el sector de maquinaria agrícola de Ucrania (2011):

- Ucrania tenía su propio sector de construcción de maquinaria agrícola. La fabricación de tractores y otra maquinaria agrícola ocupaba el primer lugar en la composición (estructura) total de la construcción de maquinaria en el país, con una participación de 18% de la producción total. Existen alrededor de 30 plantas productoras de maquinaria agrícola y los índices de producción se sitúa entre en el 15-30% de su capacidad. Un sector de esta industria se prepara para el ensamblado de maquinaria de diseño extranjero.
- La calidad técnica de la maquinaria agrícola local mejora aunque de forma lenta. El 15% no tienen calidad suficiente, más del 50% no cumple con las normas de seguridad laborales y las $\frac{3}{4}$ partes de las piezas son producidas sin aplicación rigurosa de normas o controles. Por esto, empresas ucranianas recurren a alianzas con empresas extranjeras para fabricar, importar y distribuir.
- El parque de la maquinaria agrícola se caracteriza por su extremo desgaste y las amortizaciones de la maquinaria agrícola están por delante del ritmo de su puesta en marcha.
- Uno de los principales impedimentos para que Ucrania aumente la producción y calidad de los cereales es la falta crónica de maquinaria para cosechar y recolectar, que hace que estas acciones requieran el doble de tiempo para ser completadas y que tanto el terreno como el cereal pierdan calidad por el retraso. Los gerentes de las explotaciones agrícolas estiman pérdidas de entre un 10% o 20% de las cosechas por la ineficiencia de la maquinaria. Existe la posibilidad de contratar servicios de cosecha y recolección pero los operadores que realizan dicho trabajo cobran del 20% de los cultivos por los servicios prestados.
- Muchos agricultores se ven forzados a vender los cereales poco después de la recolección, cuando los precios son habitualmente más bajos que en otro momento.

Esto es así debido a la falta de estructura tales como silos, almacenes, siendo uno de los principales problemas en la productividad. El mayor obstáculo para aumentar el almacenamiento de grano y modernizar la flota de maquinaria agrícola es la dificultad que tienen muchos agricultores para acceder a mayores préstamos a largo plazo y poder así realizar inversiones de capital. En relación a ello se destaca mucho interés de los agricultores hacia las “silobolsas”.

- En 2010, Ucrania importó sembradoras para siembra convencional por un monto de 19,1 millones de dólares que representa un aumento de 34% respecto al año anterior. Mientras que importó sembradoras de siembra directa por un monto de 21,78 millones de dólares, lo que representó un aumento del 84% respecto del año anterior. La fracción de sembradoras de siembra directa importada desde Argentina para dicho periodo fue de 4,6%.
- Respecto a aranceles e impuestos, se menciona la obligación de certificación de la maquinaria, esta certificación se describe como un procedimiento complicado y burocrático que requiere documentación en ucraniano y puede salir caro en relación al tipo de maquinaria y el status del país exportador.
- Se recomienda hacer inversiones en la producción conjunta de maquinaria. La simple exportación puede ser costosa: existe el riesgo que se suspendan las garantías gubernamentales para la compra de maquinaria en el exterior para apoyar la producción local.

Según la Guía de Negocios para Ucrania elaborada por la Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en Ucrania de 2015:

- Desde el conflicto entre Ucrania y Rusia la agricultura se convirtió en el líder de la economía nacional.
- En el sector de maquinaria agrícola, los agricultores (grandes y pequeños) prefieren la maquinaria agrícola fabricada en el extranjero debido a su confiabilidad y tecnología de última generación. Aunque el gobierno anunció planes para estimular la producción local de maquinaria agrícola, todavía no está claro qué medidas concretas se planean a este efecto.
- Las perspectivas en el sector de maquinaria agrícola son: modernización de almacenamiento de granos; tecnologías de manejo y conservación de granos (secadoras y silobolsas); cosechadoras y equipos de labranza no till y

convencionales; cría de animales (producción de carne de res, de cerdo y productos lácteos); producción de biomasa para la energía (calderas, líneas de granulación y digestores anaeróbicos); y procesamiento y almacenamiento de frutas y verduras. En este sentido, se menciona que la maquinaria agrícola argentina ha demostrado ser muy competitiva y apreciada por los productores locales.

Según la Guía País elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España (2015):

- La agricultura tiene mucho margen para el desarrollo en Ucrania, ya que la obsolescencia de sus infraestructuras, la infrautilización de herbicidas y fertilizantes, y los deficientes sistemas de plantación, recogida y almacenamiento, dan lugar a rendimientos de las cosechas muy por debajo de su potencial.
- La inversión extranjera en el sector agrícola se encuentra limitada por la prohibición de transmitir la propiedad de terreno agrícola mediante compra-venta tanto a nacionales como a extranjeros, lo que impide el aumento de la productividad y el desarrollo de sectores anejos, como la ganadería. Todo esto aboca a las empresas extranjeras a posicionarse en el mercado sobre la base de leasings agrícolas, generando nuevos negocios y empresas mixtas. También afecta al agricultor nacional, a quien se le impide hipotecar su terreno para invertir en la modernización de sus explotaciones.
- Ucrania se encuentra en una situación geográfica óptima entre dos grandes mercados, Rusia y la Comunidad Estados Independientes (CEI) por un lado y la Unión Europea (UE) del otro, a los que se puede suministrar desde Ucrania. Se trata de un mercado en el que no es sencillo iniciarse, pero con grandes oportunidades al estar en pleno proceso de transformación y expansión. Hay una gran necesidad de modernización de equipos y maquinaria moderna.
- Las barreras comerciales en Ucrania giran, principalmente, en torno a la complejidad y poca transparencia de los trámites administrativos, que favorecen la corrupción en aduanas e inestabilidad legislativa. El acceso al mercado está limitado por un lento sistema de certificaciones técnicas obligatorias y licencias que afectan a algunos productos. Para las empresas extranjeras la mejor manera de penetrar en el mercado ucraniano es asociándose con un importador local que realice todas las gestiones y acordando la venta en origen, debido a las dificultades derivadas de la complejidad administrativa y la corrupción en aduanas.

Según Informe sobre el Sector Agrícola en Ucrania realizado por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Kiev (2015):

- Con arreglo al Registro Catastral nacional, la superficie agrícola ocupa 41,5 millones de hectáreas o, lo que es lo mismo, el 70% de la superficie total aproximadamente. El ratio de superficie cultivable es el segundo mayor del mundo después de Dinamarca. También hay que destacar que posee más de un cuarto de la tierra negra (chernozem) cultivable del mundo, y que ésta representa el 56,5% de la superficie total de Ucrania.
- En 2013, de los 28,3 millones de hectáreas plantadas para la producción de cereales, 19,8 millones de hectáreas (aproximadamente 70%) fueron sembradas por explotaciones agrícolas y 8,5 millones de hectáreas (30%) por particulares. La producción de cereales de las explotaciones agrícolas es 1,4 veces superior a la de los particulares.
- La producción principal de cereales y leguminosas se concentra en las regiones del centro y este del país cerca de la frontera con Rusia (Vinnytsia, Dnipropetrovsk Kharkiv, Poltava y Cherkasy). Estas cinco regiones concentran el 40% del total de la producción ucraniana.
- La agricultura ucraniana es muy dependiente de las condiciones meteorológicas, ya que su grado de modernización es muy reducido en comparación con el de otros países occidentales. La capacidad productiva de cereales podría duplicarse si se dieran ciertas circunstancias: modernización de las explotaciones, acceso al crédito, eliminación de restricciones estatales al comercio, aplicación de políticas que favorezcan el cultivo de tierras baldías, o devolución del IVA de forma más efectiva en las operaciones de exportación.

Según el Informe de la Secretaria de la OMC (Agosto, 2016):

- Las exportaciones de productos agrícolas aumentaron de 10.900 a 16.800 millones de dólares entre 2008 y 2014. Ucrania se sitúa entre los principales exportadores mundiales de cereales secundarios (sobre todo maíz y cebada); de trigo (sobre todo trigo para pienso), y de semillas oleaginosas, aceite de semillas oleaginosas y tortas oleaginosas. En el sector ganadero, la producción y las exportaciones de carne de aves de corral han crecido mucho.

- En 1994 se inició la privatización de las granjas colectivas. En 2014, del total 41,5 millones de hectáreas de superficie agrícola, 36 millones eran de propiedad privada y 5,5 millones pertenecían al Estado (Organismo Estatal de Tierras). Desde 2000 la venta de tierras ha sido objeto de una moratoria con el fin, según las autoridades, de proteger los derechos de propiedad de los pequeños propietarios y disponer de tiempo para establecer un régimen adecuado de tenencia de la tierra. El 1° de Enero de 2013 entró en vigor una nueva Ley de Registro Catastral. En Abril de 2015, estaban registrados unos 4,8 millones de contratos de arrendamiento, que afectaban aproximadamente a 17,2 millones de hectáreas de suelo agrícola; el arrendamiento previsto en el 82% de los contratos tenía una duración de 4 a 10 años (al plazo máximo son 50 años).
- En 2013, la estructura de las exportaciones agrícolas estaba compuesta por 40.752 explotaciones familiares de un tamaño medio de 109 hectáreas; 14.878 empresas agrícolas, titulares de una superficie agrícola media de 1.163 hectáreas; y unos 5 millones de explotaciones individuales de un tamaño medio de 1,2 hectáreas, básicamente autoconsumo. Además, actualmente hay unas 270 empresas de propiedad estatal (parte de las cuales están en activo) que llevan a cabo diversas actividades dentro del sector agropecuario, entre las más importantes se pueden mencionar el Fondo Agrario y la Corporación Estatal de Alimentos y Cereales de Ucrania.

Según Informe de Mercado sobre el Sector de Maquinaria Agrícola en Ucrania realizado por la Embajada Argentina en Ucrania (Diciembre, 2016):

- El mayor impulso para el desarrollo intensivo del mercado de maquinaria agrícola en Ucrania fue la creación de los “holdings” agrícolas para quienes la agricultura es un negocio. El uso por parte de éstos de nuevas técnicas y tecnología proporcionó un uso más eficiente de los recursos, mejora del rendimiento y aumento de la rentabilidad del negocio agrícola. Estas grandes explotaciones agrícolas utilizan principalmente equipos importados.
- El aumento gradual de los precios de los productos agrícolas constituye el principal catalizador para la activación de la formación y el desarrollo de la maquinaria moderna.

- Se utilizan más de 56.000 cosechadoras en las explotaciones durante un periodo que puede variar entre 1 y 30 años, y de las cuales 18.000 unidades son importadas.
- Uno de los segmentos en desarrollo es el de la maquinaria de segunda mano proveniente de países desarrollados (EE.UU, Canadá y Australia) Las ventas han aumentado considerablemente por el crecimiento de las áreas cultivadas y por el recambio de maquinaria obsoleta por una más moderna. Pocos agricultores tienen posibilidades de comprar maquinaria nueva, y sumado a un aumento en el comercio exterior de maquinaria agrícola, la mayoría de los agricultores medianos deben comprar equipos de segunda mano. Este tipo de maquinaria es mucho más barata que la nueva y mucho más fiable que la de fabricación china.
- Respecto a las políticas públicas orientadas a este sector, el Ministro de Política Agraria y Alimentación de Ucrania, Taras Kutovy, en la exposición agrícola “Interagro 2016” afirmó que podrían adoptarse medidas gubernamentales tendientes a ofrecer, por ejemplo, reintegros a los agricultores que compren maquinaria agrícola del orden de hasta el 50%. También mencionó posibles medidas tendientes a reducir las deudas contraídas por los empresarios agrícolas. Destacó que el Ministerio de Agricultura haría todo lo posible para ayudar a los agricultores en la compra de nueva maquinaria, resaltando la necesidad de reemplazar equipos obsoletos en el corto plazo. Sin embargo, reconoció que los mecanismos necesarios para efectivizar estos anuncios aún no han sido aprobados. La frágil situación macroeconómica del país plantea dificultades a la hora de adoptar estos mecanismos.
- Las compras anuales de las empresas de Ucrania en el rubro de maquinaria agrícola están en el orden de los 5 a 7 millones de dólares. Esta cantidad resulta exigua ya que las necesidades del mercado podrían alcanzar una demanda potencial de 22 a 28 millones de dólares.
- En 2014 se vendieron 978 cosechadoras, de las cuales 120 fueron de producción nacional, casi 10 veces menos que en 2013. El fabricante ucraniano “Machine-Building Plant Jerson” con su marca comercializada “Slavutich” cubre solo el 1,9% del mercado en volumen y un 0,3% en términos monetarios; esto demuestra la baja competitividad de las marcas nacionales en el mercado de cosechadoras.

- En el mercado de tractores, en 2012 se compraron 1822 unidades de las cuales 418 fueron de producción nacional. La parte principal de este mercado la ocupan los productos de la marca Dole con un 37% del mercado en términos físicos y 33,6% en términos monetarios. La diferencia se debe a los precios inferiores al promedio. Pallese Gomelmash de Bielorrusia abarca el 15,1% en volúmenes. Y en tercer lugar, la marca china “Deng Feng”, que produce equipos de pequeño tamaño, bajos precios y baja tecnología, ocupa el 12% en volumen y 4,3% en valor monetario.
- Entre los requisitos para la importación se menciona que deben cumplirse con los requisitos internacionales de seguridad para el usuario, requisitos internacionales de seguridad para las maquinas y aparatos, y además ir acompañados del certificado de calidad y origen de la mercancía
- Los principales canales de comercialización son los importadores y distribuidores. Algunas empresas se dedican además al mantenimiento de las maquinas vendidas, cuestión que resulta de gran importancia para los consumidores.

Enlaces útiles

Ministerio de Política Agraria y de Alimentación de Ucrania

Khreschatyk Str. 24, 01001, Kiev

Tel.: +38 044 278 71 // +38 044 226 26 21 // +38 044 278 61 71

Correo electrónico: press@minagro.gov.ua

Sitio Web: www.minagro.gov.ua

Ministerio de Desarrollo Económico y Comercio de Ucrania

C/Grushevskogo, 12/2. 01008, Kiev

Tel. (+38) 044 253 93 94

E-mail: meconomy@me.gov.ua

Sitio Web: www.me.gov.ua

Banco Nacional de Ucrania

C/ Instytutska, 9. 01610, Kiev

Tel.: +38 044 253 01 80

Sitio Web: www.bank.gov.ua

Servicio Estatal de Aduanas

Dejtyarlvska 11-g. 04119, Kiev

Tel.: (044) 247 – 27-06

E-mail: dmsu@customs.gov.ua

Asociación de Agricultores y Propietarios Privados de Ucrania

Sitio Web: www.farmer.co.ua

Asociación de Cereales de Ucrania

www.uga-port.org.ua

Club Ucrainiano de Negocios Agrícola

Sitio Web: www.ucab.ua

Confederación de Empresarios e Industriales de Ucrania

Kreshatik 34, 01001, Kiev

Tel. +38 044 278-30-69

E-mail: pres@ussp.org.ua

Sitio web: www.ucci.org.ua

Cámara de Comercio de Ucrania

Velyka Zhitomirska 33. 01601, Kiev

Tel.: +38 044 212 29 11

E-mail: ucci@ucci.org.ua

Sitio Web: www.ucci.org.ua

Cámara de Comercio de Kiev

B. Khmelnytskogo 55. 01061, Kiev

Tel.: +38 044 482 03 01

E-mail: info@kiev-chamber.org.ua

Sitio Web: www.kiev-chamber.org.ua

Importadores y distribuidores:

Agroterminal Yug

Lenina, 219, Akimovka

Tel.: +38 061131 91 403

E-mail: agroterminal@bk.ru

Sitio Web: www.agroterminal.com.ua

Astra Group

Mashinostroiteley 5^a

Tel.: +38 044 54556 00

E-mail: office@astra-goupe.com.ua

Avangard Zhitomyr

Zapadnaya 39, Zhitomyr

Tel.: +38 0412 445 127

E-mail: office@avangard-zhitomyr.com

AVM Agro

Avtoparkovaya, 5, Kiev

Tel. +38 044 492 0414

E-mail: sav@avmua.com
Sitio Web: www.avmua.com

Novofarm

Bogdana Khmelnytskogo 4, Piso 5
Tel.: +38 056 775 89 23
Sitio Web: www.novo-farm.com.ua

Eridon Tecj SA

E-mail: office@eridon-tech.com.ua
Sitio Web: www.eridon-tech.com.ua

DTM Agroservice

Rovenskaya 76, Lutsk
Tel.: +38 03327 8 02 79
E-mail: office@dtm-agroservice.com.ua
Sitio Web: www.dtmagroservice.com.ua

Representaciones diplomáticas

Embajada de la República Argentina en Ucrania

Ivana Fedorova 12 Piso 6, 01901, Kiev
Tel.: 0038 044 2386922
E-mail: eucra@mrecic.gov.ar

- *Sección Económica y Comercial*
Sec. Ariel Max Sánchez Romero
Tel. 0038 044 2386922 (int. *112/*124/*206)
E-mail: secom_eucra@mrecic.gov.ar

Embajada de Ucrania en Argentina

Olleros 2169, C1426CRM, Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel.: (+00 5411) 4775-3476
E-mail: emb_ar@mfa.gov.ua
Sitio web: www.argentina.mfa.gov.ua

Ferías⁵²

AGRARIAN UKRAINE

Sitio Web: www.expocenter.com.ua

EXPO AGRO

⁵² Fuente: Informe de Mercado – Maquinaria Agrícola. Realizado por la Embajada Argentina en Ucrania – Sección Económica y Comercial, Diciembre (2016)

Organiza: Ministerio de Política Agraria y Alimentos de Ucrania

Sitio Web: www.agroexpo.in.ua

INTERAGRO

Organiza: Kyiv International Contract Fair

Tel.: +380-44 461 9342

E-mail: info@kmkya.kiev.ua

Sitio Web: www.interagro.in.ua

AGRO ANIMAL SHOW

Organiza: Kyiv International Contract Fair

Tel: +380-44 461 9342

E-mail: info@kmkya.kiev.ua

AGROFORUM KIEV

Organiza: Centro Internacional de Exposiciones

Tel.: (+38 044) 201-11-68

E-mail: elenar@iec-expo.com.ua

Sitio Web: www.iec-expo.com.ua

GRAIN TECH EXPO KIEV

Organiza: Kyiv International Contract Fair

Sitio Web: www.expoplaza.kiev.ua

FRUIT VEGETABLES LOGISTICS KIEV

Organiza: Kyiv International Contract Fair

Sitio Web: <http://www.freshexpo.kiev.ua/>

UKRAINIAN FARMER

Sitio Web: www.farmer-ukr.com

VI.3.8. MOZAMBIQUE

Datos básicos⁵³

Nombre Oficial: República de Mozambique

Capital: Maputo

Superficie: 799.380 Km².

Límites: Limita con Sudáfrica y Suazilandia al sur, con Zimbabue, Zambia y Malawi al oeste y con Tanzania al norte.

Población: 25.3 millones de habitantes

Densidad poblacional: 32 hab./km²

Lengua oficial: El portugués es la lengua oficial del Estado. Existen diversas lenguas nativas, entre las que destacan el makonde, makua, suabo, shona, ronga y changana. El swahili se habla en las zonas costeras del norte.

Religión: Católica, con cerca del 35% de creyentes, seguida de la musulmana (30%) y de ritos animistas. Las iglesias Evangélicas están creciendo con rapidez.

Forma de Estado: Con la Constitución de noviembre de 1990, Mozambique abandonó el sistema de partido único y economía centralizada para convertirse en una República presidencialista, con separación de poderes y elecciones periódicas multipartidistas. La actual Constitución data de 2004.

Unidad monetaria: Metical (MZN)

Geografía: Está regado por 25 ríos, que vierten sus aguas en el Índico. El principal es el Zambeze, con 650 Km. en tierras mozambiqueñas, la gran mayoría navegables. Salvo alguna sierra (como la de Gorongosa en Sofala o la de los Pequeños Libombos al sur), o picos aislados, el país es poco accidentado. La mayor elevación es el Monte Binga, en la provincia de Manica, que alcanza 2.436 metros. El país cuenta con unos 2700 Km. de costas. Posee un clima tropical a subtropical. Los principales peligros naturales son

⁵³ Fuentes: Bank Data del Banco Mundial, The World Factbook (CIA), Ficha País del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España (MAEC)

sequias severas, devastadores ciclones e inundaciones en las provincias centrales y meridionales.

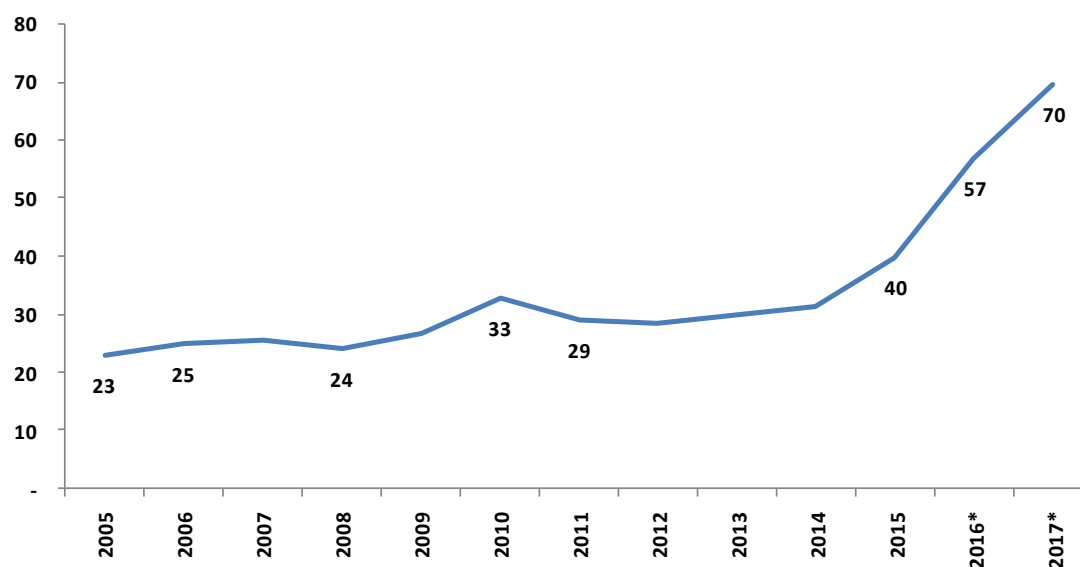
Principales Indicadores Macroeconómicos

Evolución de Tipo de cambio Nominal y Real

De acuerdo a datos del Fondo Monetario Internacional, el tipo de cambio nominal del Metical mozambiqueño con respecto al dólar estadounidense ha crecido desde 23 a 40 meticales mozambiqueños por cada dólar en el periodo comprendido entre 2005 y 2015 inclusive; presentando un corto periodo de apreciación entre 2010 y 2011 seguido por una continua y acelerada depreciaciones del rand sudafricano. Según las estimaciones de dicha fuente, en 2016 y 2017 el tipo de cambio evidenció y evidenciaría un gran aumento, correspondiéndose con 57 y 70 meticales por cada dólar respectivamente.

Gráfico N° 485: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al dólar (2005-2017)

Meticales por cada dólar estadounidense

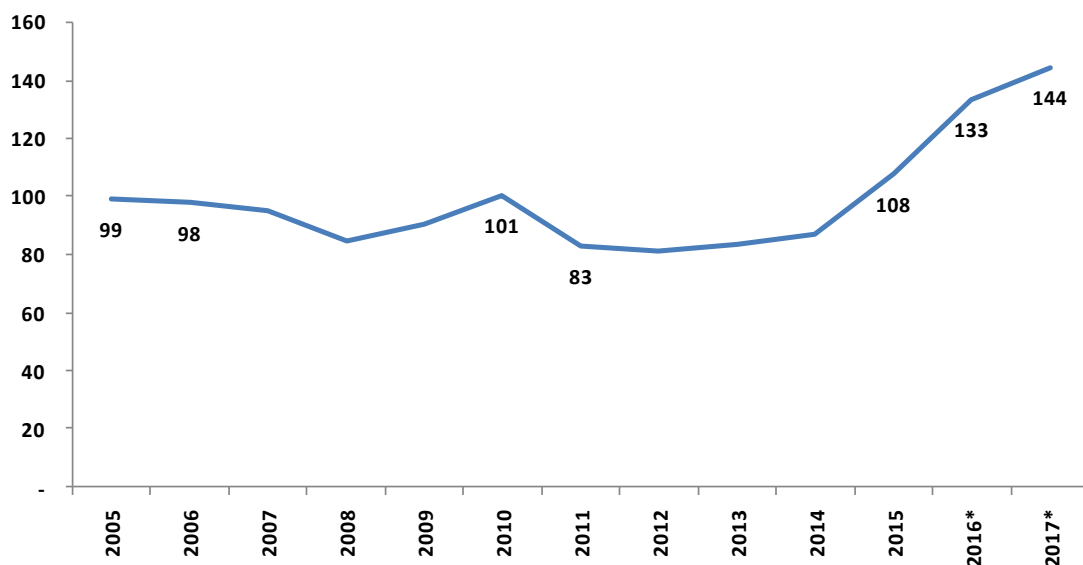


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El tipo de cambio real con respecto al dólar ha oscilado levemente desde 2005 hasta 2014. A partir de 2015 se observa un alza en la evolución del tipo de cambio real respecto al dólar. Dicha evolución implica que se estima un encarecimiento en el precio de los bienes extranjeros para los habitantes de Mozambique para 2017.

Gráfico N° 486: Evolución tipo de cambio real respecto al dólar (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)

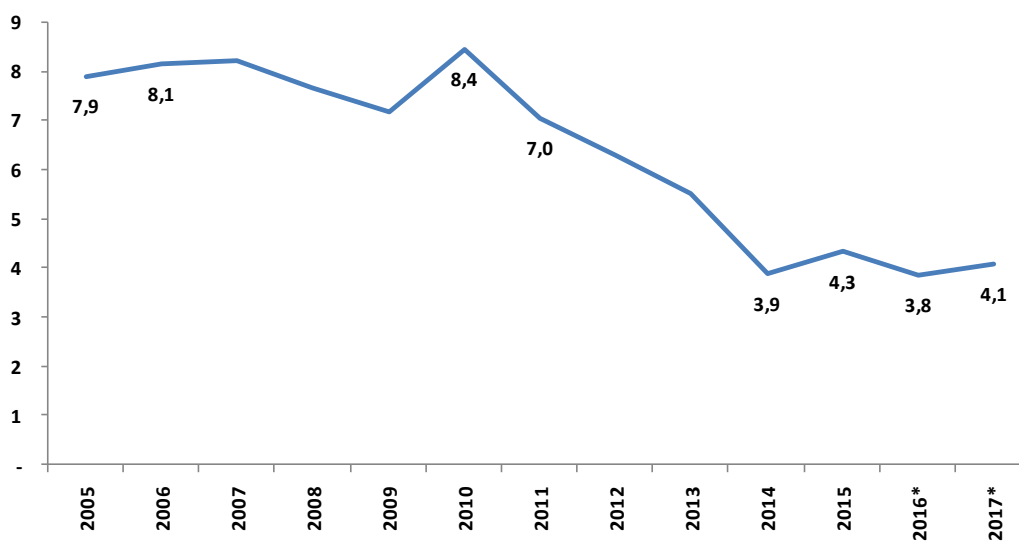


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Teniendo en cuenta la evolución del tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino se puede observar una caída considerable a partir de 2010 en el valor de la moneda argentina en Mozambique.

Gráfico N° 487: Evolución tipo de cambio nominal con respecto al peso Argentino (2005-2017)

Meticales por cada Peso Argentino



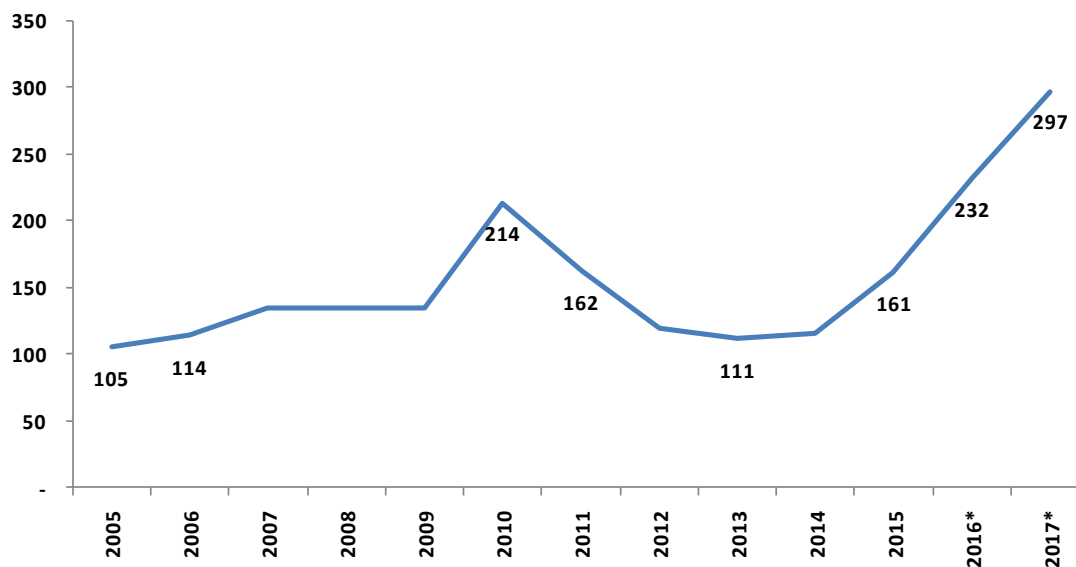
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el tipo de cambio real bilateral con respecto a Argentina, se observa en los primeros años del período un incremento del tipo de cambio real hasta 2010, lo que implica un encarecimiento en el precio de los bienes y servicios Argentinos para los Ucranianos. Luego, y hasta 2013, el valor de esta variable cayó. A partir de 2014 y según estimaciones del FMI, se volvería a observar un incremento del tipo de

cambio real bilateral con Argentina, profundizando las ventajas competitivas Ucranianas ya observadas.

Gráfico N° 488: Evolución tipo de cambio real bilateral con Argentina (2005-2017)

Variaciones porcentuales del TCR con base en 2005. (2005=100)



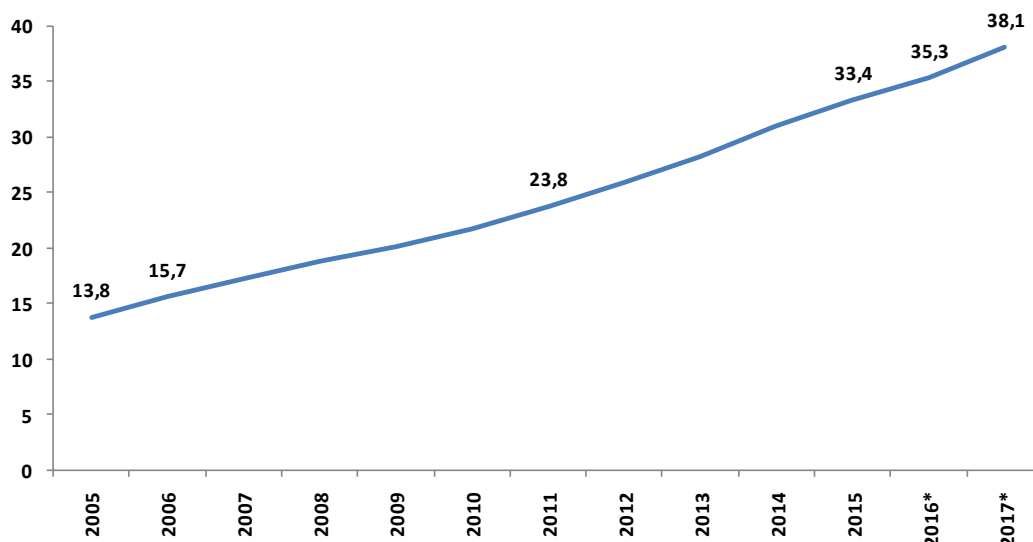
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional y estimaciones locales.

Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno de Mozambique es presentado en dólares estadounidenses teniendo en cuenta el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP) propuesto por el Fondo Monetario Internacional en los últimos diez años. Esta unidad de medida permite las comparaciones absolutas y relativas entre distintos periodos y países considerados. Tal como lo presenta el grafico a continuación, el PBI del país ha crecido de manera constante en los últimos años, habiéndose incrementado desde 13,8 a 33,4 miles de millones de dólares desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 489: PBI basado en la valoración de paridad de poder adquisitivo (PPA)

PIB expresado en miles de millones de dólares

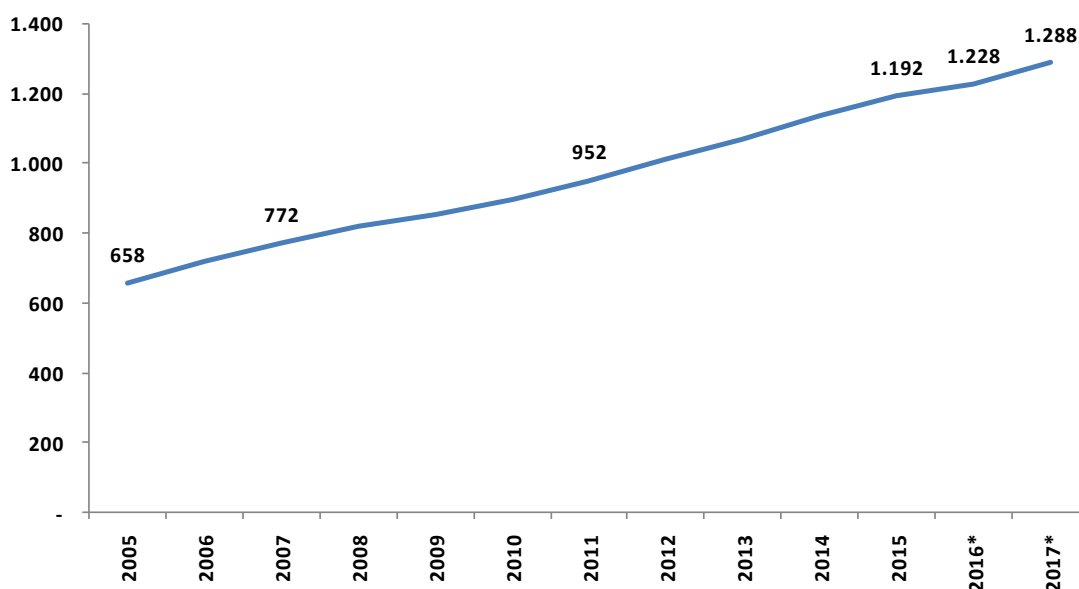


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Considerando además el PBI en términos per cápita como proxy del bienestar individual, puede observarse que este último también se ha incrementado en los últimos 10 años, pasando de 658 a 1.192 dólares per cápita desde 2005 hasta 2015.

Gráfico N° 490: PBI per cápita basado en la valoración de la paridad de poder adquisitivo (PPA)

Expresado en dólares



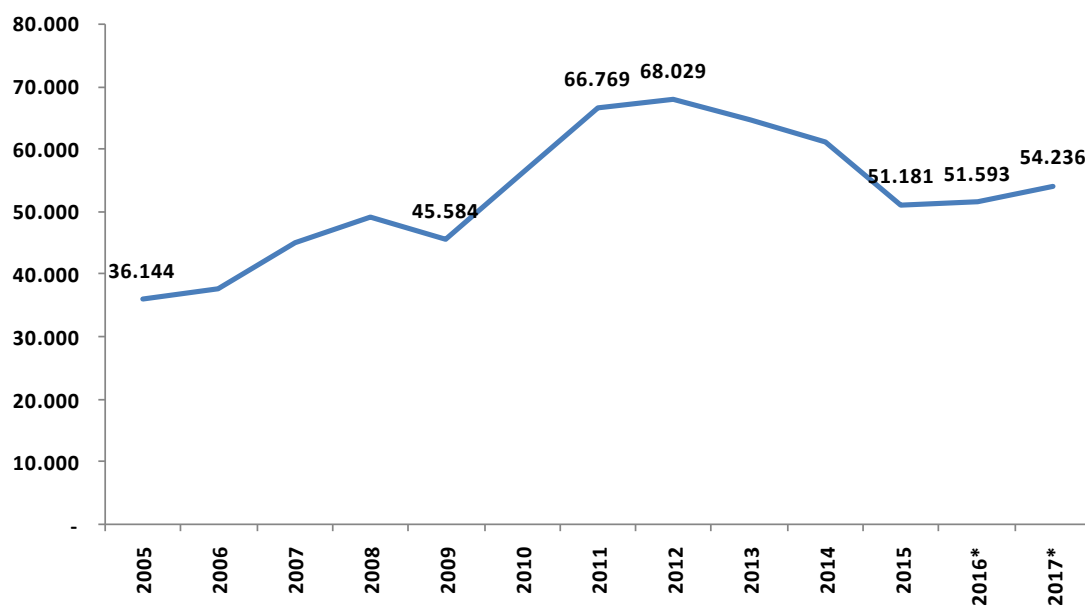
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

A modo de comparación se presenta el Producto Bruto Interno medido a precios corrientes, el cual contabiliza la producción nacional de acuerdo a las diferentes cotizaciones del dólar al momento de la medición. En Mozambique, al tener en cuenta

los precios corrientes pueden observarse incrementos continuos en relación al valor inicial observado en 2005. Desde 2012 se observa una caída en relación años previos, pero en niveles superiores al inicial considerado. Para 2017 el FMI predice un PIB a precios corrientes de, aproximadamente, 54 mil dólares.

Gráfico N° 491: PBI per cápita a precios corrientes

PIB expresado en dólares

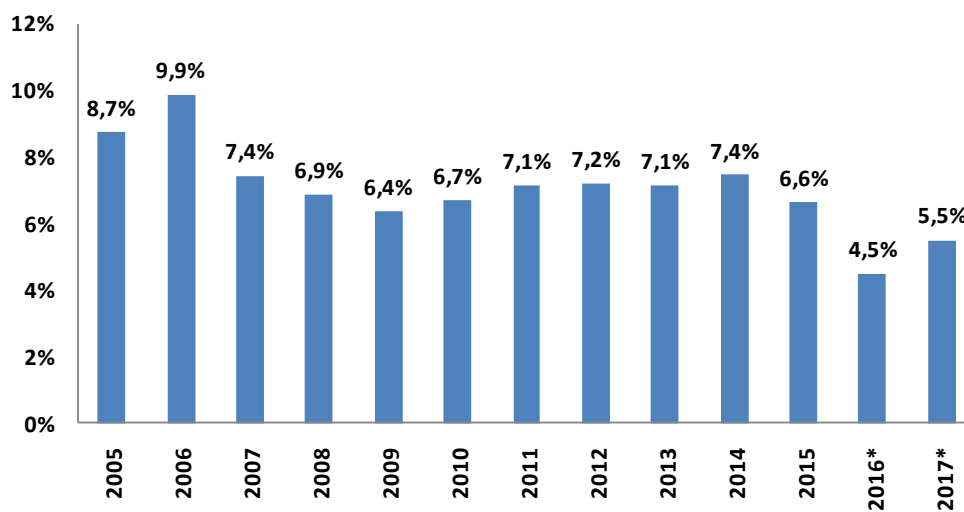


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Se tiene en cuenta además la variación del PBI a precios constantes como indicador de crecimiento. Los picos máximos de crecimiento se observaron en 2005 y 2006, a partir de ese año y hasta 2015, se vislumbraron variaciones promedio alrededor del 7% anual. Se estima que en el 2017 habría un crecimiento del PIB a precios constantes del 5,5%.

Gráfico N° 492: Variación del PBI a precios constantes

Variación porcentual.



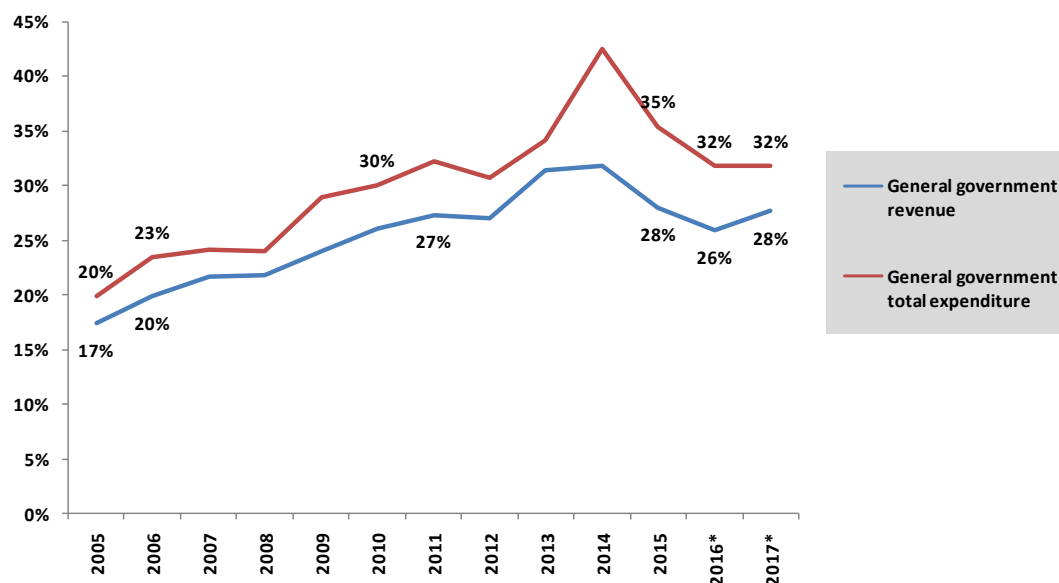
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Balance general estructural del gobierno

En términos fiscales, Mozambique presentó, como porcentaje del PBI, durante todo el período considerado gastos superiores a la recaudación. Como consecuencia, el balance estructural ha sido negativo. Los pronósticos para 2017 estiman un patrón similar al observado en 2015.

Gráfico N° 493: Recaudación y gastos del gobierno.

Expresado como % del PIB.



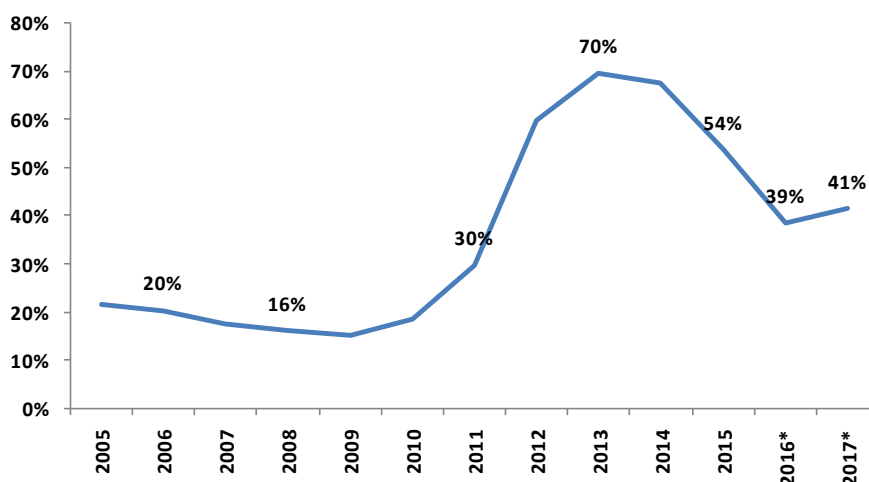
Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Niveles de Inversión y Ahorro.

Teniendo en cuenta los montos anuales invertidos como porcentaje del PBI, se puede concluir que el nivel total de inversiones en el país ha mostrado oscilaciones significativas a lo largo del tiempo, pasando de niveles cercanos al 20% del PBI, llegando a 70% en 2013, para luego descender y ubicarse en 54% en 2015. Se estima que rondaría el 40% del PBI en 2017.

Gráfico N° 494: Total de inversiones en el país

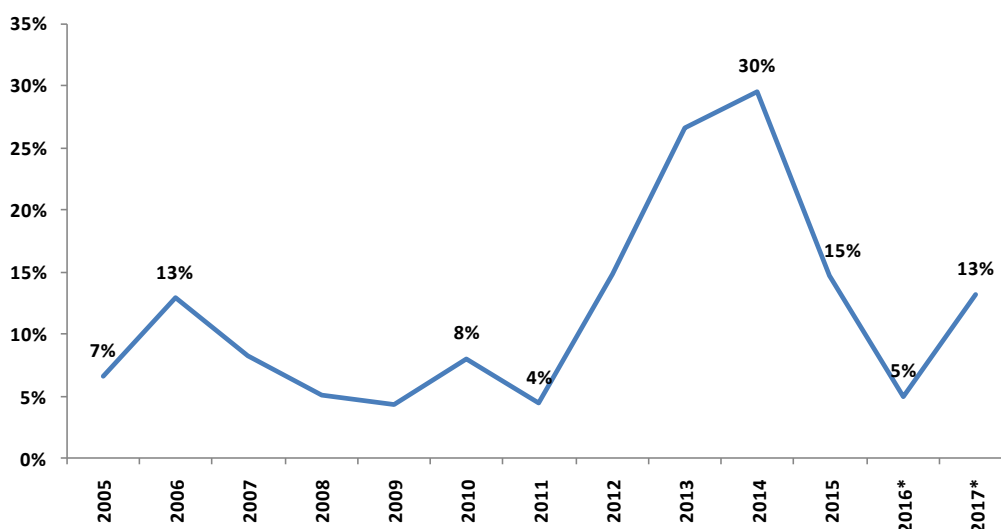
Expresadas como porcentaje del PIB.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

El monto total de ahorro como porcentaje del PBI, al igual que las inversiones, ha mostrado oscilaciones significativas a lo largo del tiempo. En 2014 se alcanzó el nivel máximo, correspondiente al 30% del PBI. Se estima que en 2017 el nivel de ahorro con respecto al PBI sea del 13%.

Gráfico N° 495: Nivel de Ahorro
Expresado como porcentaje del PIB.

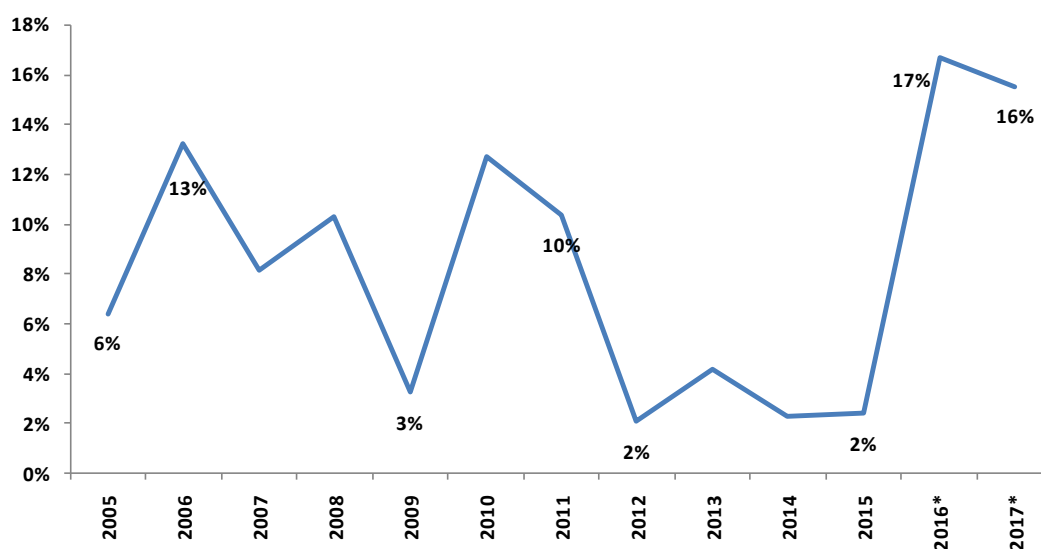


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Inflación

Considerando la variación porcentual en el nivel de precios, Mozambique ha presentado, niveles de inflación volátiles en el período considerado. Para 2017 se esperan niveles de inflación elevados en relación a los años previos, con un incremento del 16% en relación al año 2016.

Gráfico N° 496: Nivel de Inflación
Variación %



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Flujo comercial internacional

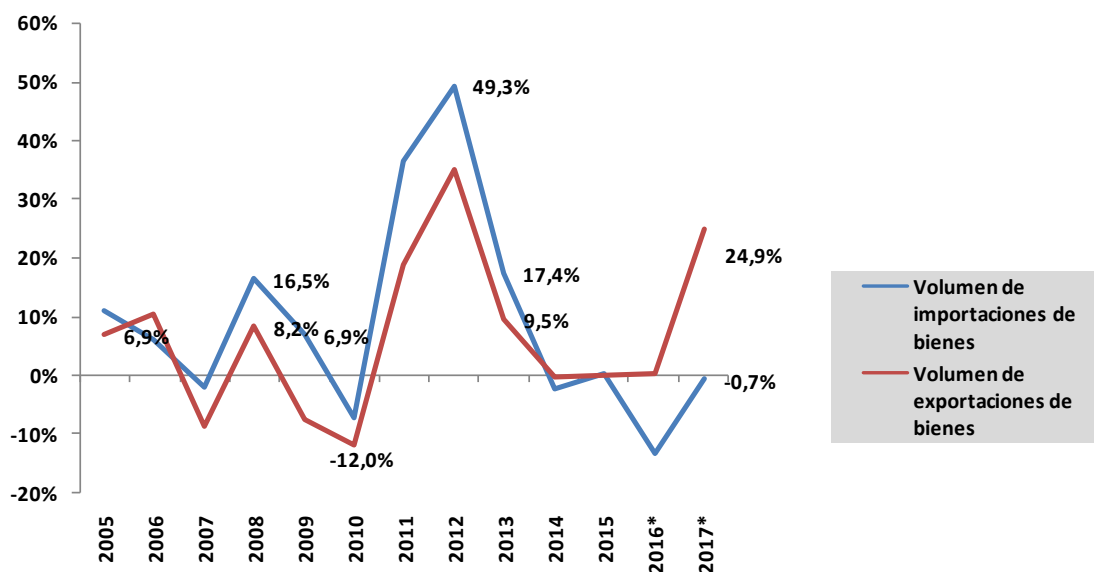
Teniendo en cuenta las predicciones para 2017, las exportaciones crecerían en mayor proporción que las importaciones, lo que implicaría una importante mejoría de la balanza comercial, con respecto a los valores asumidos en 2016.

Balanza de cuenta corriente

Analizando además la variación de la balanza de cuenta corriente se observa que en los últimos diez años, esta ha decrecido de manera creciente presentando en 2015 una variación de -39% con respecto al valor promedio observado en 2014 y pronosticando para 2017 un deterioro de -28,3%.

Gráfico N° 497: Flujos de importación y exportación. Balanza comercial

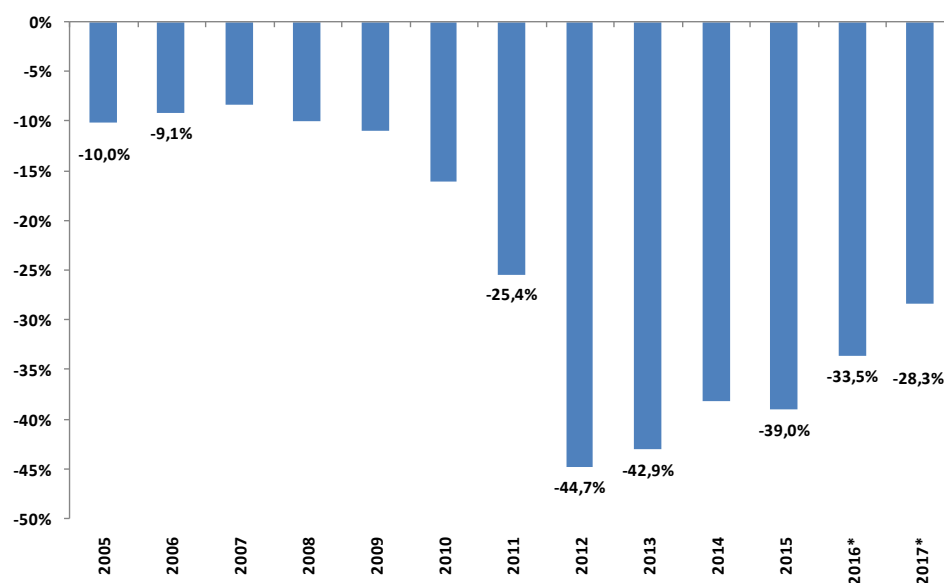
Expresado como variación porcentual



Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico N° 498: Balanza de cuenta corriente

Expresado como % del PIB

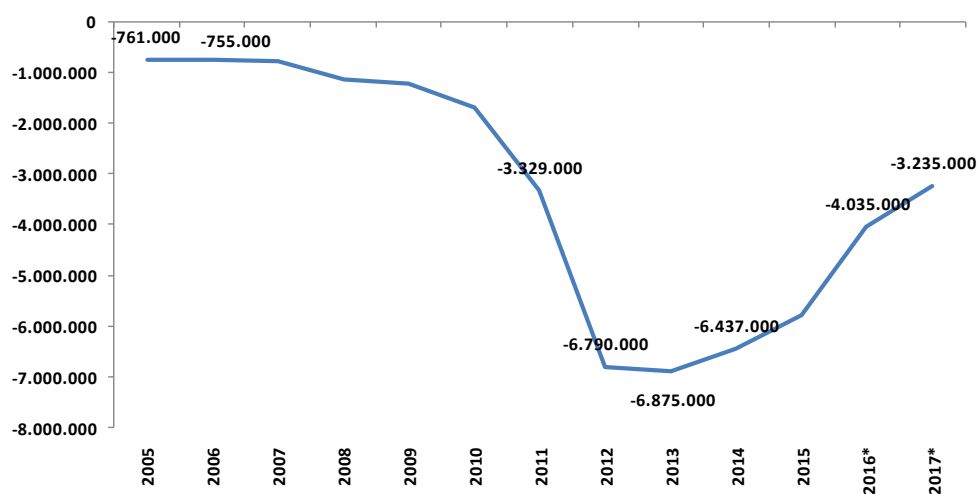


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional.

En términos nominales, en 2013 se presenta una balanza de cuenta corriente deficitaria récord de aproximadamente 6,8 millones de dólares, seguido de un periodo de recuperación que no alcanza para revertir la situación deficitaria acumulada en los últimos años. Para 2017 se prevé un saldo de balanza de cuenta corriente negativo de aproximadamente 3,2 millones de dólares.

Gráfico N° 499: Balanza de cuenta corriente

Expresado en dólares

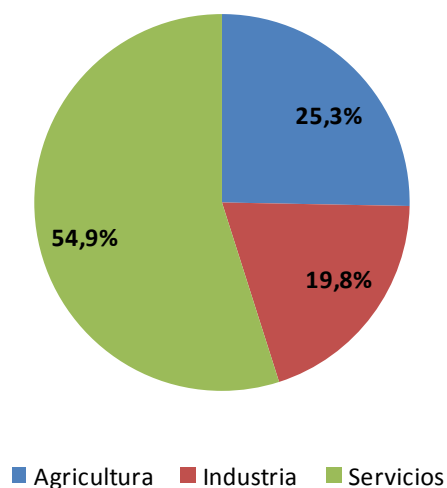


Fuente: IERAL sobre la base del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

Composición de la economía

De acuerdo a los datos del World Factbook de la CIA, el Producto Bruto Interno estimado para 2016 de Mozambique estaba compuesto un 54,9% por servicios, un 19,8% por producción industrial y el restante 25,3% por la producción agrícola ganadera.

Gráfico N° 500: Composición del PBI (estimación 2016)



Productos destacados del país

Teniendo en cuenta la misma fuente consultada⁵⁴ en el sector industrial mozambiqueño se destaca la producción de alimentos, y la producción de:

- aluminio,
- productos derivados del petróleo
- productos químicos (fertilizantes, jabones, pinturas)
- textiles
- cemento
- vidrio
- asbestos
- tabaco
- bebidas

Por otro lado, en el sector agrícola-ganadero restante predomina principalmente la producción primaria de:

- algodón
- caña de azúcar
- té
- yuca (mandioca, tapioca)
- maíz
- coco
- cítricos y frutas tropicales
- patatas
- girasol
- carne de vacuno
- aves de corral

Teniendo en cuenta además los flujos comerciales, los principales productos que Mozambique exporta son:

- aluminio
- gambas
- anacardos
- algodón
- azúcar
- cítricos
- madera
- electricidad

Mientras que los principales productos importados son:

- maquinaria y equipos
- vehículos
- combustible

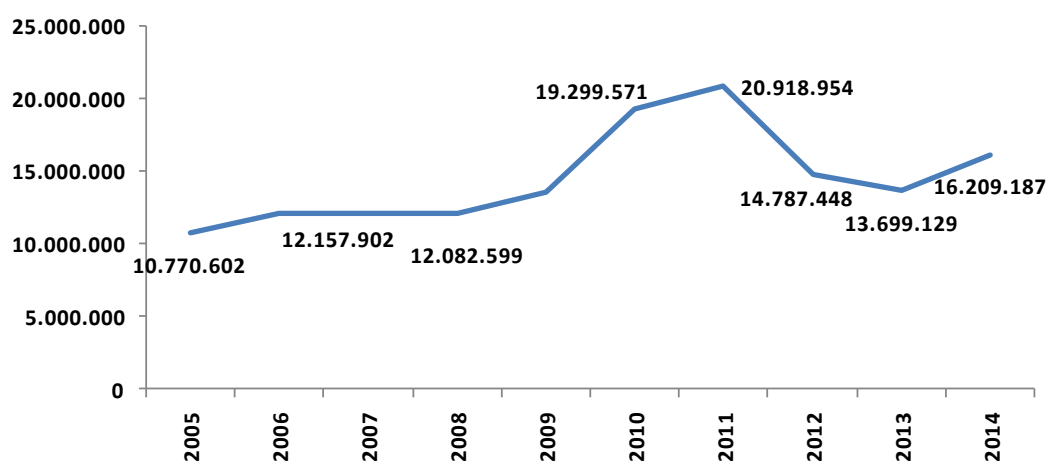
⁵⁴ Fuente: World Fact Book (Central Intelligence Agency). Actualizado al 19 de Junio 2017

- productos químicos
- productos de metal
- productos alimenticios
- textiles

Sector Agrícola

Mozambique ha incrementado las toneladas producidas hasta 2011, pasando de una producción anual de 10,7 millones de toneladas en 2005 a 20,9 millones en 2011. Desde ese año se observa una caída en la evolución de las toneladas producidas, siendo en 2014 16,2 millones anuales.

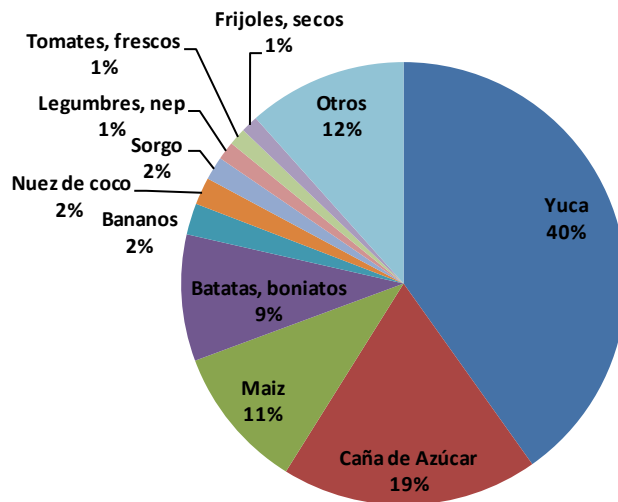
Gráfico N° 501: Evolución toneladas anuales producidas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations).

Analizando los cultivos del país, el 70% de la producción agrícola de los últimos diez años estuvo concentrada en la yuca (40%), la caña de azúcar (19%) y el maíz (11%).

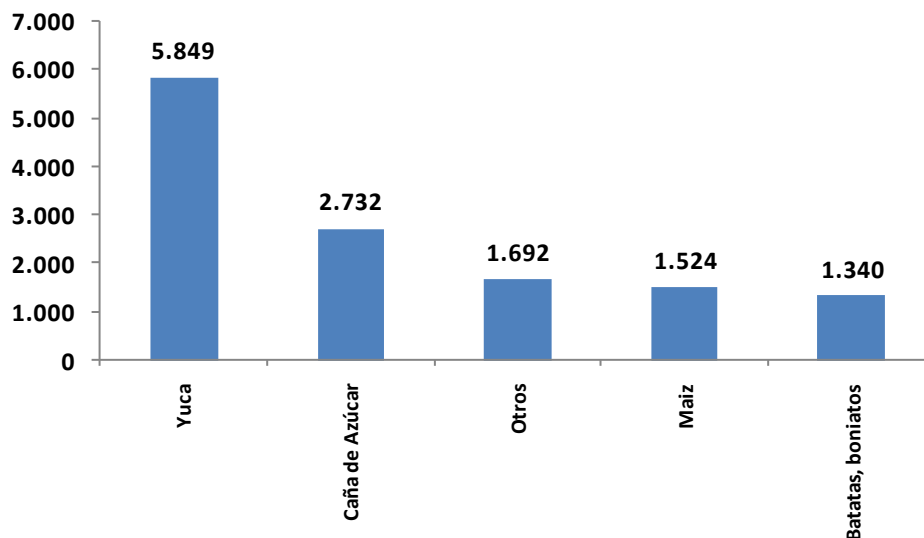
Gráfico N° 502: Principales cultivos de Mozambique
2005 - 2014



Fuente: IERAL sobre la base a FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Desde el 2005 hasta el 2014 se han producido, en promedio, 5.849 de toneladas de yuca al año seguidas por 2.732 y 1.524 toneladas anuales de caña de azúcar y maíz respectivamente. También se destacó la producción de batatas, boniatos con 1.340 toneladas producidas.

Gráfico N° 503: Toneladas anuales de Cultivos de Mozambique desde 2005 hasta 2014
Expresado en toneladas

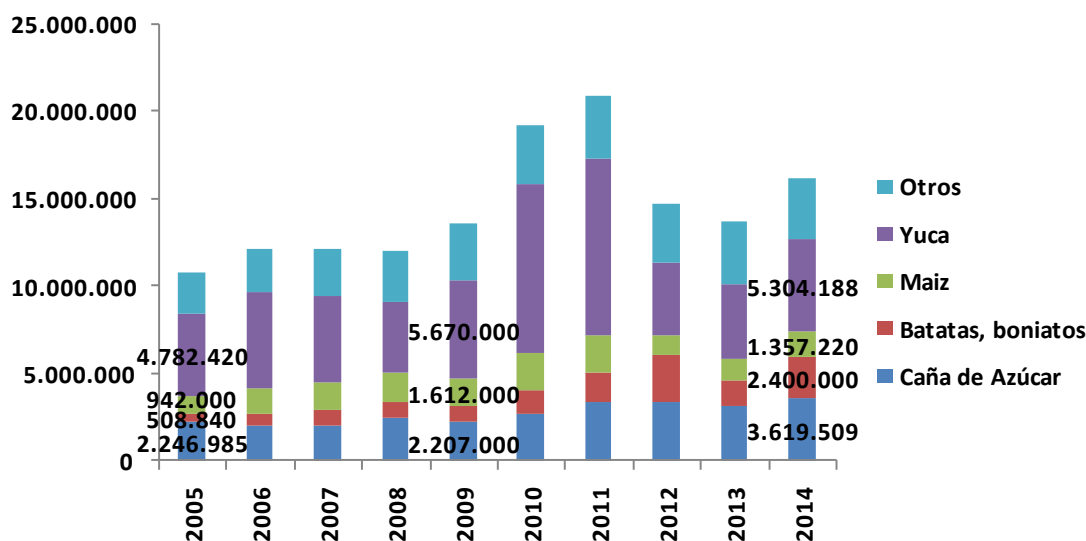


Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Considerando la evolución particular de los principales cultivos en los últimos diez años, las batatas, boniatos y la caña de azúcar fueron los que más han crecido en el periodo considerado; ya que Mozambique ha pasado de producir 509 mil toneladas de batatas y 2 millones de caña de azúcar en 2005 a 2,4 y 3,6 millones respectivamente en

2014. El maíz y la yuca han incrementado las cantidades producidas, pero en menor magnitud.

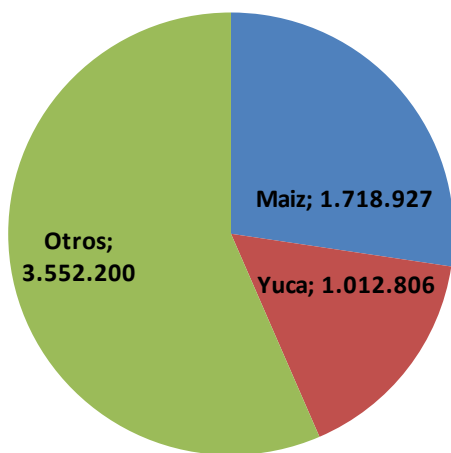
Gráfico Nº 504: Evolución toneladas anuales de Cultivos de Mozambique
Expresado en toneladas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la superficie destinada a los cultivos, toma relevancia la producción de maíz y yuca; a las cuales fueron destinadas 1,7 millones de hectáreas y 1 millón de hectáreas al año respectivamente.

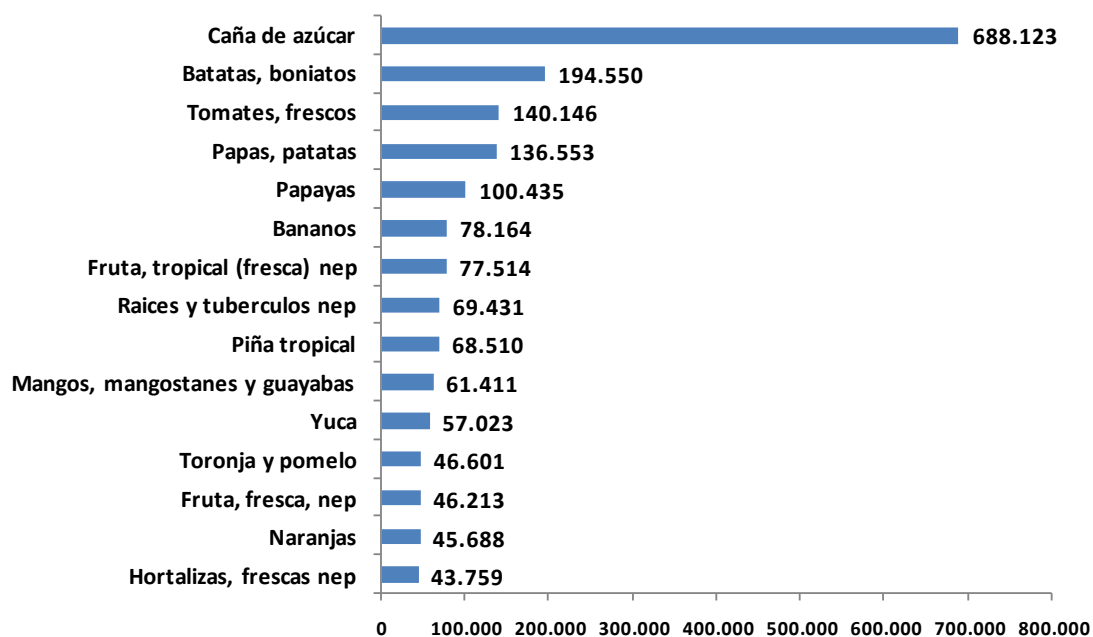
Gráfico Nº 505: Hectáreas destinadas a los principales cultivos de Mozambique



Fuente: IERAL sobre la base de FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

En lo que hace al rendimiento de los cultivos, medido como hectogramo por hectárea, se destaca el rendimiento de la caña de azúcar (688 mil hg/ha), las batatas, boniatos (194 mil hg/ha) y el de tomates frescos (136 mil hg/ha).

Gráfico N° 506: Rendimiento de cultivos de Mozambique (Hg/Ha)

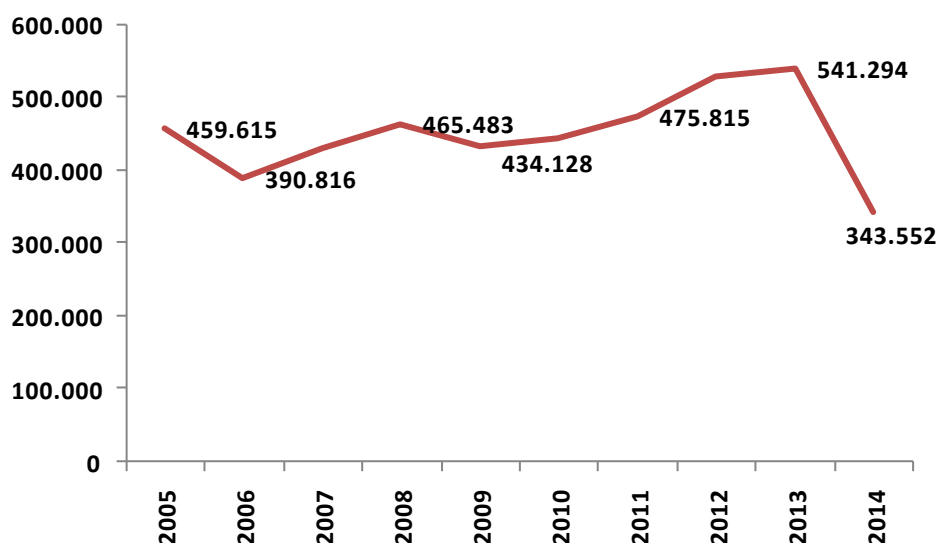


Fuente: IERAL sobre la base de FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Sector Ganadero

La producción ganadera de Mozambique se ha mantenido estable desde el 2005 al 2011 alrededor de 443 mil toneladas al año. En 2012 y 2013 se observaron los niveles más altos en la producción, para luego caer en 2014 ubicándose alrededor de las 343 mil toneladas anuales.

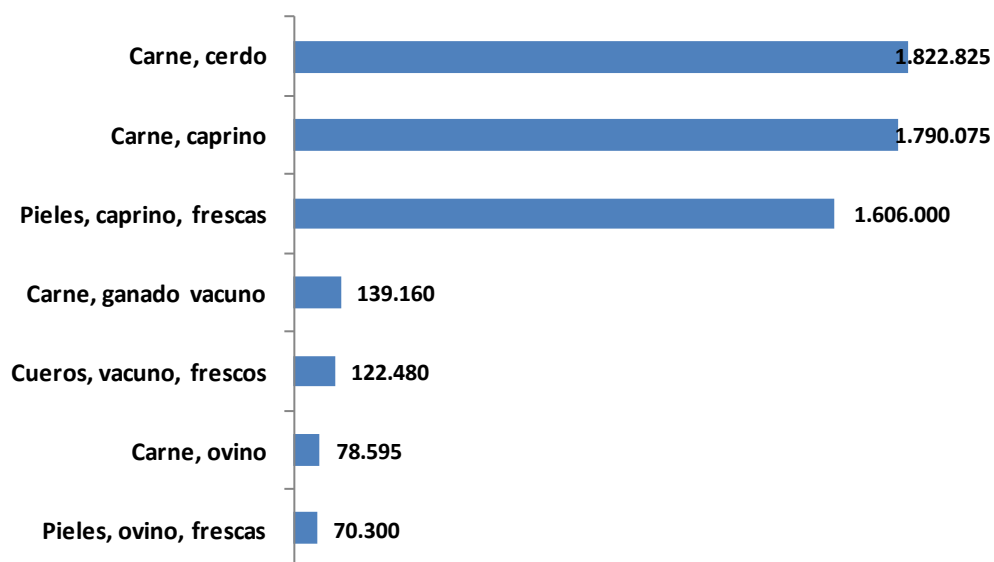
Gráfico N° 507: Evolución toneladas ganaderas producidas



Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Mozambique poseía al año (entre 2005-2014), un promedio de 1,8 millones de cabezas de cerdo destinadas a la producción de carne y 1,7 millones de cabezas de cabras destinadas a la producción de carne. Además existían 1,6 millones de cabezas para la producción de pieles.

Gráfico N° 508: Cantidad de cabezas al año destinadas a la producción (2005-2014)

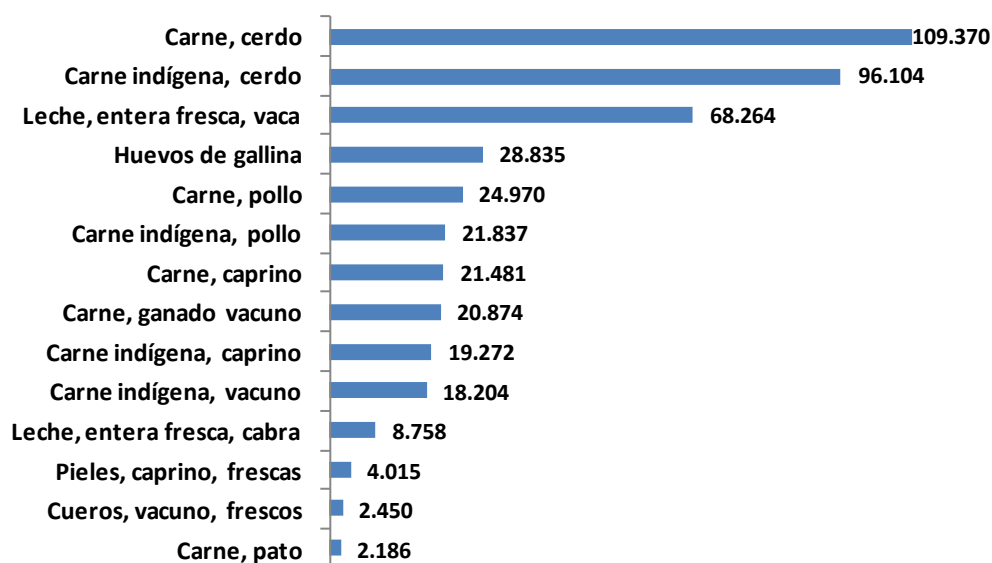


Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta las toneladas promedio producidas, Mozambique se destaca por la producción de carne de cerdo (109 mil toneladas al año), seguida por la producción de

carne indígena de cerdo (96 mil toneladas al año) y por leche entera de vaca (68 mil toneladas al año).

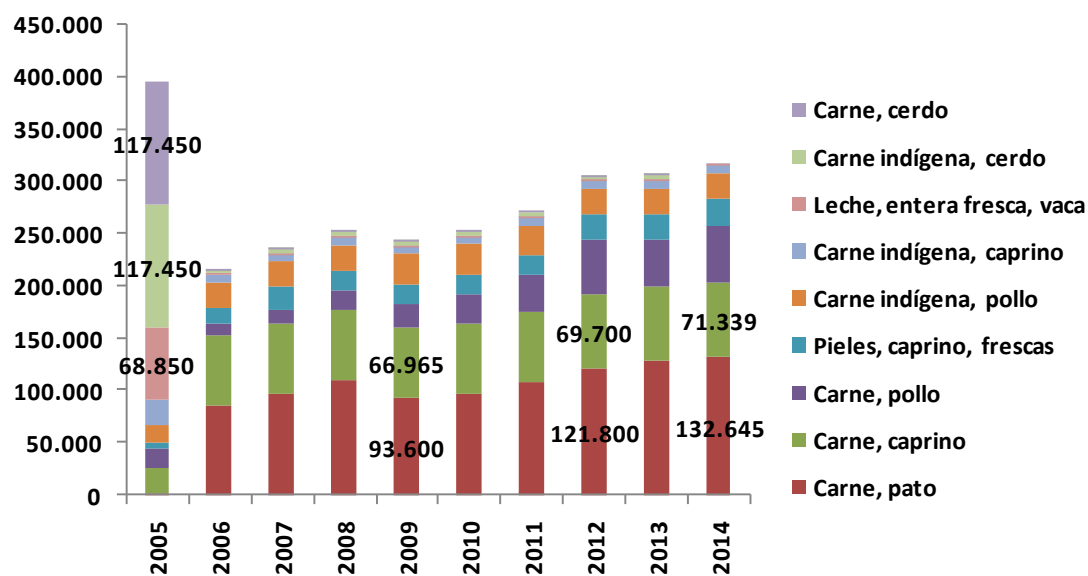
Gráfico N° 509: Toneladas producidas al año (2005-2014)



Fuente: IERAL sobre la base FAO. (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Teniendo en cuenta la evolución de las toneladas producidas en el tiempo pueden observarse resultados que difieren con las conclusiones previamente presentadas, ya que en relación a la carne de cerdo, esta tiene un rol predominante durante 2005, pero luego su producción declina hasta ser insignificante en los últimos años (patrón similar se observa en relación a la carne indígena de cerdo y a la leche entera de vaca). Es destacable el incremento de las toneladas producidas de carne de pato, en 130 mil toneladas comparando los valores observados en 2005 con respecto a los de 2014.

Gráfico N° 510: Evolución toneladas producidas al año



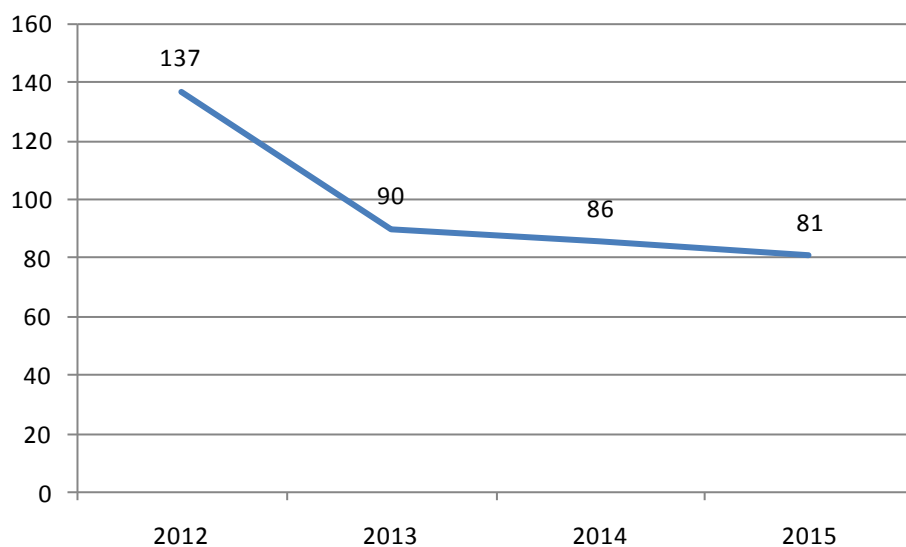
Fuente: IERAL sobre la base FAO (Food and Agricultural Organization of the United Nations)

Importaciones de maquinaria agrícola

Evolución de montos totales importados

Los montos totales importados en Mozambique en concepto de maquinaria agrícola han manifestado una merma en los últimos años. En 2015 se ubicaron en torno a 81 millones de dólares.

Gráfico N° 511: Montos anuales importados en concepto de maquinaria agrícola
Expresado en miles de dólares



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

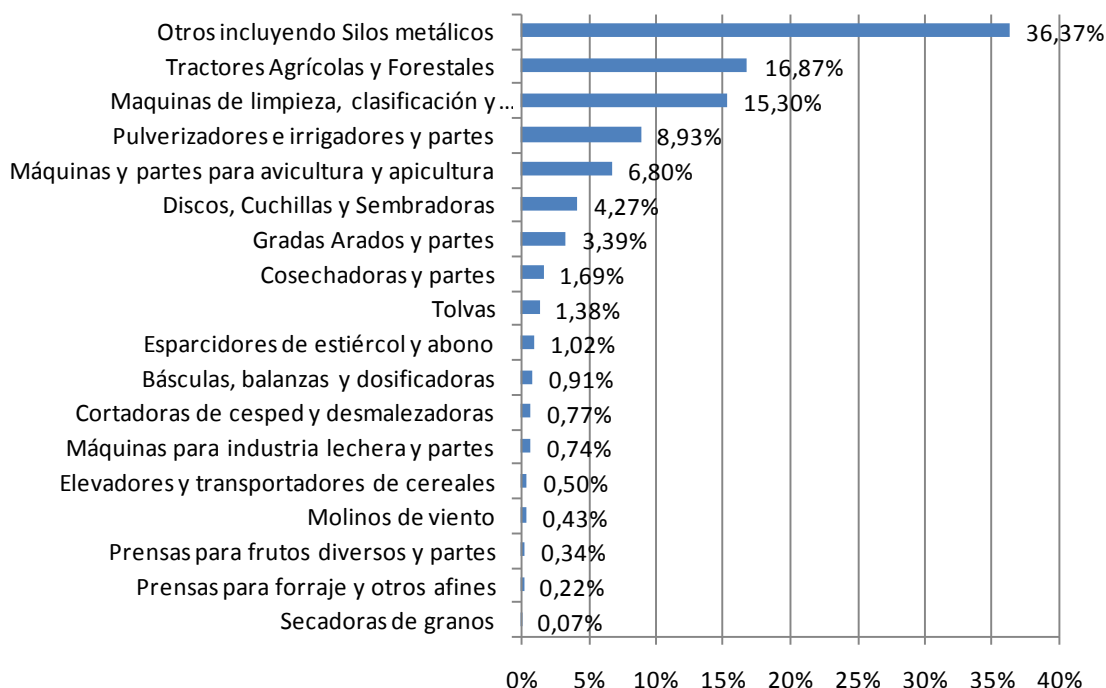
Principales productos importados

A continuación se presentan los principales grupos en los cuales se concentran las importaciones de Mozambique relativas a maquinaria agrícola.

Mozambique importa principalmente Tractores Agrícolas y Forestales (29,4%), si se excluye Otros incluyendo Silos metálicos (18%) que se encuentra agrupado con muchas máquinas no clasificables en otras partidas, Máquinas de limpieza, clasificación y procesamiento de granos y otros (15%), Máquinas y partes para avicultura y apicultura (6,8%) y Pulverizadores e irrigadores y partes (8,9%).

Gráfico N° 512: Participación de los grupos de productos en las importaciones totales

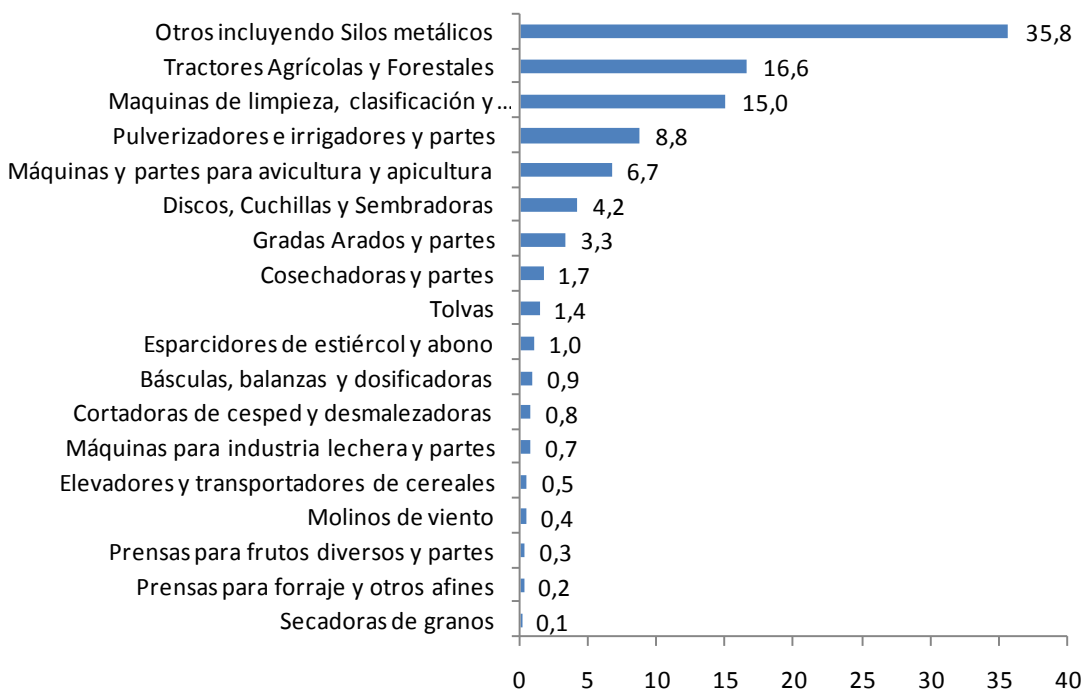
Expresado como porcentaje del total, Periodo considerado: 2012-2015 inclusive



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Gráfico N° 513: Montos anuales importados por grupo de productos

Expresado como promedio anual desde 2012 a 2015 y en millones de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

Ambiente de Negocios

Competitividad

De acuerdo al Índice de Competitividad Global (GCI) publicado por el Foro Económico Mundial, Mozambique carece de competitividad, ubicándose desde 2010 en las últimas posiciones del ranking mundial (entre el grupo de las últimas 11 economías) con valores entre los 3,13 y 3,32. En el último relevamiento de 2016-2017 se encontró en la posición N° 133 con un puntaje de 3,13 el más bajo desde 2010.

Tabla N° 44: Evolución en el ICG 2010-2017 Mozambique

Escala 1-7

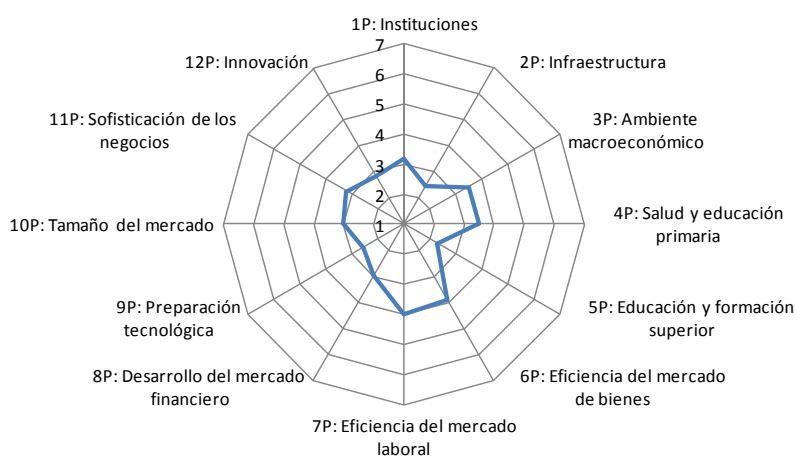
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ranking	131/139	133/142	138/144	137/148	133/144	133/140	133/138
Valor	3,32	3,31	3,17	3,30	3,24	3,20	3,13

Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Al analizar los distintos factores considerados incidentes en la competitividad de un país, representados en los 12 pilares que conforman el índice, se observa que aquellas dimensiones en las que Mozambique presenta los valores más bajos son Infraestructura y Educación y formación superior. En ninguno de los 12 pilares supera los cuatro puntos.

Gráfico N° 514: Valores de los pilares del ICG 2016-2017 Mozambique

Escala 1-7(mejor)



Fuente: IERAL sobre los datos del Global Competitiveness Index- World Economic Forum

Transparencia

De acuerdo al Índice de Transparencia, Mozambique ocupó en 2016 el puesto N° 142 ubicándose en una muy baja posición en el ranking mundial aunque con un puntaje menor al de años anteriores, cuatro puntos menos que los últimos dos años (31-27=4).

Tabla Nº 45: Evolución en el Índice de Transparencia Mozambique

Calificación de 0 -100

Ranking 2016	Puntaje 2012	Puntaje 2013	Puntaje 2014	Puntaje 2015	Puntaje 2016
142/176	31	30	31	31	27

Fuente: IERAL sobre datos de Transparency International.

Facilidad de Negocios

De acuerdo al Doing Business, Mozambique se encuentra en una posición desventajosa respecto al ranking mundial en materia de facilidad para hacer negocios pues se encuentra en el puesto Nº 137 habiendo descendido tres lugares del relevamiento anterior, con una valor DAF de 53,78 lo que significa que se encuentra a 46 puntos aproximados de la economía que representa el mejor desempeño observado en cada uno de los indicadores de todas las economías de la muestra desde 2005. La peor ubicación la tiene en Cumplimiento de contratos también con un bajo valor de 27,32; sin presentar mejora desde el anterior relevamiento de 2016. Las mejores posiciones las obtiene en Manejo de permisos de construcción y Resolución de insolvencia.

Tabla Nº 46: Doing Business Mozambique 2016-2017

Variables – Ranking y DAF (Distancia a la Frontera)

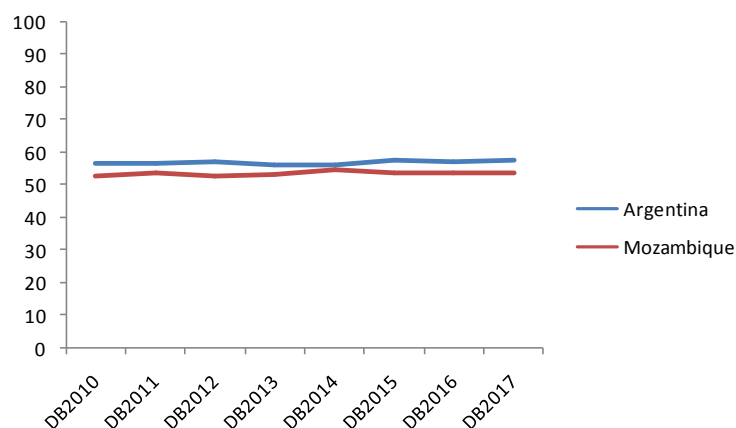
Variables	DB 2016	DB 2017	DB 2016 DAF	DB 2017 DAF
Global	134/189	137/190	53,82	53,78
Apertura de un negocio	121	134	80,23	79,86
Manejo de permisos de construcción	29	30	77,58	77,58
Obtención de electricidad	166	168	43,37	42,65
Registro de propiedades	104	107	58,99	58,76
Obtención de crédito	152	157	25	25
Protección de los inversionistas minoritarios	129	132	43,33	43,33
Pago de impuestos	111	112	66,46	67,11
Comercio transfronterizo	105	106	66,31	66,31
Cumplimiento de contratos	185	185	27,32	27,32
Resolución de insolvencia	65	65	49,63	49,61

Fuente: IERAL sobre la base de Doing Business.

Comparada con Argentina, Mozambique se ha ubicado desde 2010 por debajo de Argentina pero con muy poca diferencia de puntos, siendo la menor en 2014 (1,33 puntos de diferencia).

Gráfico Nº 515: Evolución del DB- DAF Mozambique y Argentina

Escala 0 al 100 (mejor desempeño mundial)



Fuente: IERAL en base a datos de Doing Business.

Acceso al Mercado

Logística⁵⁵

La construcción de una infraestructura adecuada es un gran desafío para Mozambique que tiene 2.600 km de largo de norte a sur. La infraestructura que existe es de escasa calidad. Gran parte de las redes de transporte del país fueron dañadas o destruidas durante la guerra civil. Hay planes del Gobierno sobre construcción de puentes, carreteras, corredores de transporte, aeropuertos, puertos y otras instalaciones; y aunque ya se han realizado mejoras, el país todavía no está a la altura de otros países del mundo. Por su situación geográfica, Mozambique es una ruta de tránsito útil para el comercio internacional de países sin litoral como Zambia, Zimbabue, Suazilandia, Malawi, la República Democrática del Congo y la región noroccidental de la República de Sudáfrica. Por el país pasa el 70% del tráfico en tránsito de la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC); gracias a los corredores logísticos, los puertos costeros de aguas profundas están comunicados con los países vecinos.

Los tres principales corredores de desarrollo de Mozambique son el Corredor de Maputo, que lleva hasta la frontera con Sudáfrica; el Corredor de Nacala que conecta las provincias centrales y septentrionales de Mozambique y Tanzania, Zambia y Malawi con el puerto de aguas profundas de Nacala; y el Corredor de Beira, que conecta las provincias centrales de Mozambique y Zimbabue con el puerto de Beira.

⁵⁵Fuentes: Guía de negocios e inversión compilada por la Embajada Argentina en Sudáfrica, 2016; Perfiles de Mercado elaborados por la Embajada Argentina en Sudáfrica (2012)

Mozambique tiene siete grandes puertos marítimos, los más importantes de los cuales son los de Maputo, Beira y Nacala. Estos tres puertos tienen enlaces ferroviarios y viarios en funcionamiento, que los comunican con el interior del país y con los países vecinos. El puerto de Maputo es el que mayor actividad registra y constituye un centro fundamental para diferentes tipos de carga. El tiempo necesario para la manipulación de los camiones en Maputo, Beira y Nacala es comparativamente más corto que el de otros puertos sudafricanos.

El Corredor de Desarrollo de Maputo es el más importante de los tres corredores debido a los estrechos vínculos económicos que unen Mozambique a Sudáfrica. Fue creado en 1996 con miras a modernizar el puerto de Maputo y los enlaces ferroviarios y viarios entre esta ciudad y Sudáfrica, a fin de atraer más tráfico sudafricano al puerto. Por su parte, el Corredor de Nacala se extiende desde Lusaka (Zambia) hasta el puerto de Nacala (Mozambique) pasando por Malawi. Está previsto que sea una de las rutas más rentables hasta el mar para las importaciones y exportaciones de Malawi, Zambia y el Mozambique occidental. Brindaría una alternativa a los operadores de transporte que quisieran reducir el tiempo y los costos de tránsito. Por último, el Corredor de Beira es un enlace fundamental entre el puerto de Beira y el interior de Mozambique, así como los países sin litoral vecinos de la República Democrática del Congo, Zimbabue, Zambia y Malawi. Es necesario rehabilitar su infraestructura de transporte en el tramo correspondiente a Mozambique así como la línea ferroviaria de Sena, y modificar el canal de acceso al puerto de Beira según las especificaciones originales.

El transporte por carretera representa casi la totalidad del tráfico de pasajeros en Mozambique y más de la mitad del tráfico de carga. De los 30.000 km de carreteras solo están asfaltadas en torno a 6.500 km. La situación de la red viaria es deficiente, en especial, en las zonas rurales. Escasean las carreteras secundarias y las carreteras rurales transitables todo el año. A pesar de que el gobierno reconoce estas deficiencias, se han realizado escasos avances.

El transporte por ferrocarril se divide en tres redes, más o menos independientes, en el sur, el centro y el norte del país, que comunican los países vecinos con los tres principales puertos mozambiqueños.

De acuerdo al Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial, Mozambique se ubica en el puesto 84 de 160 países lo que muestra que comparada con el resto de los países se encuentra en una baja posición. Sin embargo si se lo compara con los países de su región o con el grupo de países de igual ingreso, Mozambique presenta mejores valores en todas las dimensiones que conforman este índice. En la mayoría de las dimensiones analizadas obtiene bajos puntajes, entre 2 y 3 puntos, siendo las dimensiones con peor puntaje: Calidad de la infraestructura, y Competencia y calidad en los servicios logísticos.

Tabla Nº 47: Indicadores del Índice de Desempeño Logístico 2016

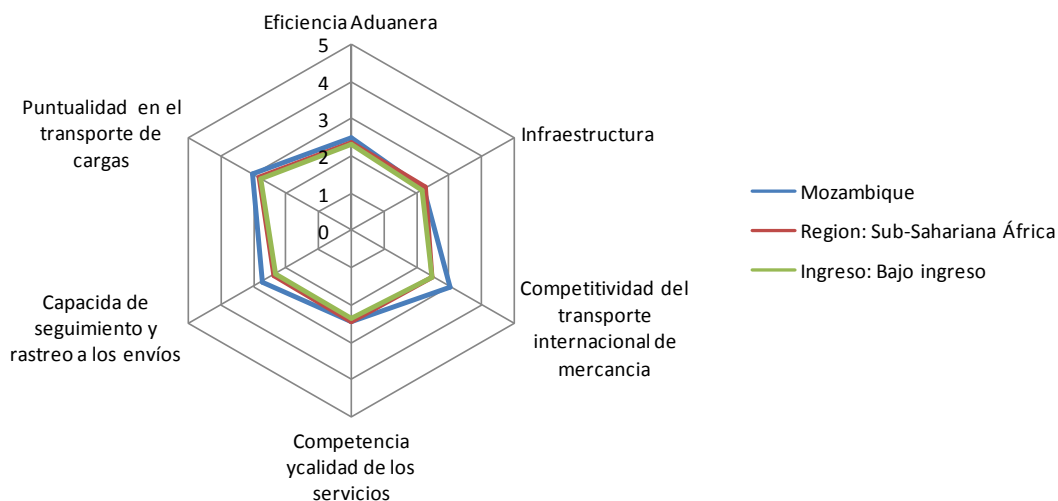
Escala 0-5

Índice de Desempeño Logístico	Mozambique	Región: Sub-Sahariana África	Ingreso: Bajo Ingreso
Ranking 2016	84/160	--	--
Puntaje 2016	2,68	2,47	2,41
Eficiencia aduanera	2,49	2,36	2,29
Calidad de la infraestructura	2,24	2,29	2,18
Competitividad del transporte internacional de carga	3,06	2,49	2,49
Competencia y calidad en los servicios logísticos	2,44	2,42	2,34
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	2,75	2,39	2,32
Puntualidad en el transporte de carga	3,04	2,84	2,79

Fuente: IERAL sobre datos del Banco Mundial

Gráfico Nº 516: Indicadores del Desempeño Logístico 2016

Escala 0-5



Fuente: IERAL sobre los datos del Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial.

Indicadores del Comercio Transfronterizo

En lo que respecta a Comercio Transfronterizo, una subvariable dentro del Índice Doing Business, que releva el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados a la documentación y los controles transfronterizos; en lo que refiere específicamente al tiempo y costo para la importación, Mozambique presenta valores que si bien son elevados, son inferiores a los países de su región y también a los de Argentina con excepción al costo del Cumplimiento documental.

Tabla Nº 48: Indicadores de Comercio transfronterizo – Doing Business

Tiempo (horas) y Costo (USD) para importar

Indicadores		Mozambique	África Subsahariana	OCDE	Argentina
Cumplimiento transfronterizo	Tiempo	14	144	9	60
	Costo	354	676	115	1200
Cumplimiento documental	Tiempo	24	107	4	192
	Costo	171	320	26	120

Fuente: IERAL sobre datos del Doing Business

Procedimiento de importación⁵⁶

En Mozambique, los importadores deben obtener una licencia del Ministerio de Comercio. Las licencias de importación son emitidas de acuerdo a las categorías específicas de productos especificados en el permiso del solicitante. Las actividades aduaneras son competencia de la Autoridad Tributaria de Mozambique y de sus servicios de aduanas y de impuestos internos. Los permisos de importación son renovables anualmente, la renovación sigue el mismo procedimiento que la solicitud inicial.

El proceso de despacho de aduana para las importaciones/exportaciones deben ser organizados por un agente de aduanas debidamente autorizado por la Dirección General de Aduanas contratado por el importador/exportador. Se estableció un órgano especializado, la Cámara de los Agentes de Aduanas de Mozambique, que regula el ejercicio de la profesión. Los agentes de aduanas deben ser personas mozambiqueñas debidamente calificadas. Actualmente los ciudadanos de los Estados miembros de la

⁵⁶ Fuente: Informe de la Secretaría de la Organización Mundial de Comercio (OMC) de Noviembre de 2015.

Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC) también pueden ejercer de agentes de aduanas si existe un acuerdo de reciprocidad entre Mozambique y el Estado de que se trate. Deben tener un permiso de residencia en Mozambique y cumplir las obligaciones jurídicas y fiscales de Mozambique.

Los documentos que deben presentarse a la aduana son: una declaración en aduana (Documento Único DU), disponible también en forma abreviada o simplificada; original de la factura; documentos de transporte; certificado de seguro; y cualquiera de los demás documentos necesarios para justificar una solicitud de exención de los derechos de aduana o impuestos. Existen procedimientos simplificados de despacho de aduana para algunos casos. La Autoridad Aduanera no emite resoluciones anticipadas sobre la clasificación o la valoración de las mercancías que se pretende importar.

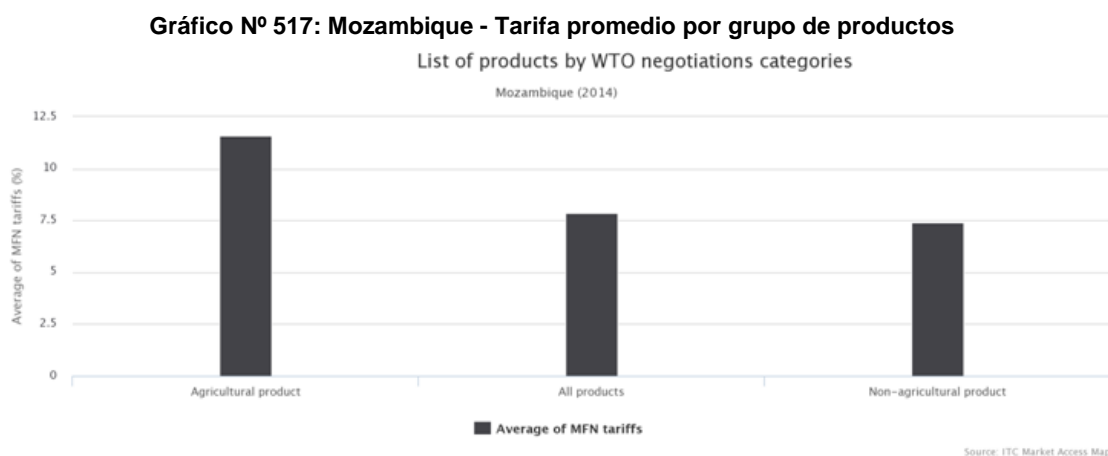
Se aplican derechos y cargas en los siguientes casos: licencias de importación; tránsito; corrección de una declaración en aduana; anulación de una declaración en aduana, retrasos en el pago de derechos y escaneado.

Un avance positivo fue la puesta en marcha en 2011 de un sistema de ventanilla única electrónica (SEW) para los trámites aduaneros y el despacho de aduana. Esta ventanilla se utiliza tanto las actividades de importación como de exportación y su uso es obligatorio. Está estructurada en torno a dos pilares principales: el Sistema de Gestión Aduanera (CMS) y TradeNet. El Sistema de Gestión Aduanera apoya las transacciones aduaneras y permite la extracción de datos y la generación de estadísticas. TradeNet es una plataforma para el intercambio de datos electrónicos entre distintas partes (organismos de control en frontera, autoridades portuarias, agentes de aduana, operadores de terminales de contenedores, agentes/compañías de transporte y bancos comerciales). La gestión de la ventanilla única electrónica está a cargo de la Mozambique Community Network (MCNet), una asociación pública-privada en la que el Gobierno tiene una participación del 20%. Esta ventanilla incorpora un sistema de perfiles de riesgo que determina en gran medida el canal de despacho de aduana por el que han de pasar las mercancías. Hay cuatro canales: verde (las mercancías son despachadas de inmediato); azul (para uso por los operadores económicos autorizados); amarillo (se verifica la documentación y/o se escanean las mercancías), y rojo (inspección documental y física completa).

Según fuentes externas, el sistema de la ventanilla única electrónica tiene capacidad para tramitar 1.500 declaraciones en aduana al día. Las autoridades señalan que la actual cobertura geográfica de este sistema es de alrededor del 96%; todavía hay que incorporar algunas funciones relativas al periodo posterior al despacho, los depósitos aduaneros, las subastas y la conexión con otros organismos gubernamentales.

Además de los derechos de aduana, Mozambique impone una sobretasa a determinados productos importados y un derecho por el uso de la ventanilla única electrónica. También aplica varios otros impuestos a las importaciones y a los productos nacionales como por ejemplo un impuesto sobre el valor añadido (IVA), un impuesto especial sobre el consumo y derechos para las licencias de exportación e importación.

Restricciones y aranceles



Fuente: ITC – Market Acces Map

Tabla N° 49: Tarifa promedio por grupo de productos en los países considerados – 2014 (%)

	Argentina	Colombia	Australia	Ucrania	Mozambique
Agrícolas	13.28	20.25	3.87	8.66	11.57
Todos	12.35	6.59	3.52	3.06	7.86
No agrícolas	11.83	5.91	1.8	2.65	7.43

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ITC – Market Acces Map

Información Adicional

Según un Informe de Mercado sobre el sector de Maquinarias Agrícolas en Mozambique realizado por la Embajada Argentina en Sudáfrica (Abril, 2016):

- El 45% del territorio mozambiqueño se puede utilizar para agricultura mientras tanto el 80% de su producción hoy es para subsistencia. Hay cerca de 36 millones

de hectáreas de tierras cultivables, aptas para la agricultura pero solo 3.9 millones de hectáreas se cultivan.

- La mayor parte de la producción agrícola proviene de explotaciones familiares. La agricultura, en gran parte está basada en pequeñas parcelas de cultivo. Este sector se caracteriza por: parcelas chicas con múltiples cultivos de variedades tradicionales, bajo uso de fertilizantes y baja productividad. Los pequeños agricultores representan el 95% de la producción agrícola del país.
- La producción es vulnerable a las graves sequias y ciclones y a las devastadoras inundaciones, principalmente en las provincias central y meridional.
- Existe una gran variedad de patrones de cultivo regionales, zonas agro-climáticas que varían desde zonas áridas y semiáridas (sobre todo el sur y el sur-oeste) a las zonas sub-húmedas (principalmente todo el centro y el norte) hasta el antiplano húmedo (en su mayoría las provincias centrales) Las zonas más fértiles se encuentran en las provincias septentrionales y centrales, que tienen alto potencial agroecológico y mayor producción. Las provincias del sur tienen suelos más pobres y con escasas lluvias que están sujetas a sequias e inundaciones recurrentes. Las provincias del norte, en general tienen mayores precipitaciones y se puede sembrar más variedad de cultivos.
- Respecto al uso de tecnologías modernas y sistemas de riego, éstas se limitan a un pequeño número de granjas con cultivos comerciales pero hay un margen para la mejora. Los agricultores muchas veces pueden perder entre un 30% y 40% de la cosecha por la falta de instalaciones para almacenamiento y las malas conexiones de transporte.
- Maíz y mandioca son los principales cultivos. Otros son sorgo, arroz, porotos, maní, batata y una gran variedad de verduras. El maíz se cultiva en todas las regiones del país y en un 79% de los hogares rurales, ocupando el 35% de la superficie sembrada.
- La política agraria es muy compleja debido a la necesidad de equilibrar la ecología, las necesidades del país y los problemas sociales de quienes viven en el campo.
- Mozambique tiene el potencial no solo de ser autosuficiente en la producción de alimentos, sino también para convertirse en exportador regional.

Según la Guía de Negocios e Inversión realizada por la Embajada de la República Argentina en Sudáfrica sobre Mozambique (2016):

- El FMI pronostica que Mozambique será la segunda economía de más rápido crecimiento durante la próxima década. Sin embargo también es un lugar difícil para hacer negocios. Sin embargo, a pesar de los elevados riesgos el país también ofrece el potencial de altos rendimientos para los inversores con experiencia. Hay que adaptarse a la burocracia, un sistema financiero subdesarrollado, pobre infraestructura de transporte en el interior del país, la corrupción e ineficiencia en los puertos; todo lo cual complica el comercio internacional.
- Se prevé un crecimiento del PBI en un promedio anual de 7,1% en 2017-2020.
- Hay más de tres millones de pequeños propietarios que participan en las actividades agrícolas, utilizando principalmente la mano de obra familiar.
- La producción ganadera es generalmente baja a pesar de que las condiciones y el clima se consideran adecuados para tales actividades. Se concentra mayormente en cabras, seguido por el ganado bovino y ovino, así como cerdos.

Según el Informe de la Secretaria de la OMC (Marzo, 2017):

- La agricultura representa la cuarta parte del PBI y es un motor de sólido crecimiento en Mozambique pero está dominado por una agricultura de subsistencia poco productiva que requiere tecnologías e inversiones.
- En 2015 la contribución de los productos agropecuarios al conjunto de las exportaciones fue del 22,7%.
- Existe un Plan Estratégico para el Desarrollo del Sector Agrícola (PEDSA) de largo plazo (2010-2019) destinado a armonizar las estrategias en diversos subsectores agropecuarios, que comprenden las tierras de labor, la silvicultura y la fauna y la flora silvestres, la ganadería, la investigación, la divulgación, la Revolución Verde y el regadío. El plan reconoce que el potencial exportador del país está en gran parte desaprovechado y que es necesario orientar la economía de Mozambique hacia la exportación de productos agropecuarios. Esto requiere reorientar la producción hacia actividades que no sean fundamentalmente de subsistencia y promover el acceso a los mercados internacionales. Por esto las políticas gubernamentales comprenden la ampliación de los servicios de divulgación y la distribución de kits (semillas, abonos, equipo) a crédito a los cultivadores de cereales y cacahuates en zonas del país con grandes posibilidades de crecimiento,

así como el establecimiento de centros de servicios que presten servicios de mecanización.

- Se calcula que de la superficie total de Mozambique, el 62% es adecuada para la agricultura pero se estima que solo se cultiva el 16% de los 36 millones de tierras arables y solo se riega el 3%. La producción de alimentos básicos está dominada por explotaciones minifundistas con un promedio de 1,2 hectáreas de tierra cultivable. El uso de créditos e insumos sigue siendo escaso, por lo que el rendimiento es relativamente bajo con arreglo a las normas regionales.

Enlaces útiles

Entidades públicas

Aduana de Mozambique

Sitio Web: www.alfandegas.gov.mz

Banco de Mozambique

Sitio Web: www.bancomoc.mz

Instituto Nacional de Estadística

Sitio Web: www.ine.gov.mz

Cámara de Comercio de Mozambique

Rua Matheus Sansao Muthemba 452 R/C, Maputo

Tel.: (21) 492 904

E-mail: ccmusa@tvcabo.co.mz

Sitio Web: www.ccmusa.co.mz

Ministerio de Industria y Comercio Externo

Praca 25 de Junho 300, Maputo

Tel.: +258 1 431 206

Confederación de Asociaciones Económicas de Mozambique

Rua do Castanheda 120, Maputo

Tel.: +258 21 491914/64/3089

E-mail: info@cta.org

Sitio Web: www.cta.org.mz

Centro de Promoción de la Agricultura - CEPAGRI

Rua da Gavea N°33 – 1º Piso, Maputo

Tel: +258 21 300 626

E-mail: cepagri@cepagri.goc.mz

Sitio Web: www.cepagri.gov.mz

Instituto de Investigación Agraria de Mozambique (IIAM)

Av. Das FPLM N° 2698 - Maputo

Tel.: +258 21 460220

E-mail: info@iiam.gov.mz

Dirección Nacional de Tierras

Sitio Web: www.dinageca.gov.mz

Importadores y distribuidores

Okanga Representações

Rua de Bagamoyo N 172, Maputo

Tel.: 00258 21326030

E-mail: okanga@tvcabo.co.mz

Agrifocus LDA

Avenida 25 de Setembro

Edifício Time Square Bloco 2 1º Piso, Maputo

E-mail: tuarica.taju@agrifocus.co.mz

Agro Alfa SARL

Avenida de Angola N°2475, Maputo

E-mail: agroalfa@tropical.co.mz

Jopal LDA

Avenida da Guerra Popular N° 1162, Maputo

E-mail: jopal.lda@tvcabo.co.mz

Kanes Alfaias Agrícolas SARL

Avenida das FPLM N°1954, Maputo

E-mail: kanes@teledata.mz

Sitio Web: www.kanes.co.mz

TECAP-Tecnologia Consultoria Agro Pecuaria LDA

Avenida 25 de Setembro N° 1676 2º Piso, Maputo

E-mail: tecap@tvcabo.co.mz

Sitio Web: www.tecap.co.mz

Agrimoto

Av. 24 de Julho 69/77, Maputo

Tel.: 00258 84 4156777

E-mail: agrimoto1@intra.co.mz

Representaciones diplomáticas

Representaciones de Argentina en Mozambique

Embajada de Argentina en Maputo

Embajador Andrés Mangiarotti – Ministro Plenipotenciario

Av. Marginal 141 – Maputo

E-mail: mgt@mrecic.gov.ar

Representaciones de Mozambique en Argentina

Consulado Honorario de Mozambique en Argentina

Cónsul Omar Evequoz

Salvador M. del Carril 3815, Villa Devoto

Capital Federal – Buenos Aires

Tel.: +054-011-4503-9414

E-mail: consulado@mozambiqueargentina.org

E-mail: consuladomz@gmail.com

Sitio Web: www.mozambiqueargentina.org

Ferias⁵⁷

FACIM MAPUTO – INTERNATIONAL FAIR FOR INVESTMENT AND CONSUMER GOODS

Organiza: SOGEX (Sociedade Gestora de Feiras e Exposicoes)

Tel.: +258 1 427 151 // 258 21305257

E-mail: sogex@tvcabo.co.mz

Sitio Web: www.facimfair.co.mz

CONFERENCES & EXHIBITIONS OF MOZAMBIQUE (CEMOZ)

Organiza: Exhibition Management Services (Pty) Ltd (EMS)

Tel.: +258 1 485336

MOZ NEGOCIOS

Sitio Web: www.moznegocios.co.mz

⁵⁷ Fuente: TradeNet Argentina

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.

Clavijo, Sergio et al. (2014) “Costos de Transporte, Multimodalismo y la competitividad de Colombia” Estudio realizado por Asociación Nacional de Instituciones Financieras ANIF para la Cámara Colombiana de Infraestructura (CCI).

Colfecar, “Multimodalidad: ¿Cómo afecta al transporte de carga por carretera?” Unidad de Estudios Económicos.

Embajada de España en Kiev (2015) “El sector agrícola en Ucrania” Oficina Económica y Comercial.

Embajada de la República Argentina en Australia (2016) “Guía de negocios: Australia”

Embajada de la República Argentina en Australia (2016) “Perfil del Mercado de Motoniveladoras y tractores P.A 8429.20.90 y P.A 8701.90.90.

Embajada de la República Argentina en Ucrania (2015) “Guía de Negocios” Sección Económica y Comercial.

Embajada de la República Argentina en Ucrania (2016) “Informe de Mercado – Maquinaria Agrícola” Sección Económica y Comercial.

Embajada de la República Argentina en Ucrania (2011) “Ucrania. Sector de la maquinaria agrícola. Breve descripción” Sección Económica y Comercial.

Embajada de la República Argentina en Sudáfrica (2012) “Perfil de Mercado: Mozambique. Producto: Sistemas de Riego P.A 8424.81” Sección Económica y Comercial.

Embajada de la República Argentina en Sudáfrica (2016) “Guía de negocios e inversión. Mozambique” Sección Económica y Comercial.

Embajada de la República Argentina en Sudáfrica (2016) “Informe de Mercado: Maquinaria agrícola. Mozambique” Sección Económica y Comercial.

Hybel, Diego (2006) “Cambios en el complejo productivo de maquinarias agrícolas 1992-2004: Desafíos de un sector estratégico para la recuperación de las capacidades metalmeccánicas” 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.

IERAL (2014), “Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la Provincia de Córdoba”, Consejo Federal de Inversiones.

Jerez del Castillo, Beatriz (2016) “El mercado de Agroindustria en Australia” Estudios de Mercado. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Australia.

Marín Aguilar, Alejandro (2017) “El mercado de la Maquinaria Agrícola en Australia” Estudio de Mercado. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sidney.

Ministerio de Economía de la Nación (2011) “Complejo maquinaria agrícola” Serie: Producción Regional por Complejos Productivos. Dirección Nacional de Programación Económica Regional. Abril 2011

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación Argentina (2016) “Guía de Negocios Colombia 2016” Embajada de la República Argentina en Colombia

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación Argentina (2016) “Informe coyuntural Sector Agrícola y Pecuario Colombiano” Embajada de la República Argentina en Colombia Sección Económica y Comercial.

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España (2017) “Ficha País: Colombia” Oficina de Información Diplomática

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España (2017) “Ficha País: Australia” Oficina de Información Diplomática.

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España (2017) “Ficha País: Ucrania” Oficina de Información Diplomática.

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España (2016) “Ficha País: Mozambique.” Oficina de Información Diplomática.

Oficina Económica y Comercial de España en Bogotá (2017) “Guía de Negocios: Colombia”

Oficina Económica y Comercial de España en Kiev (2015) “Guía País: Ucrania”

Organización Mundial del Comercio (2012) “Examen de las políticas comerciales. Colombia.” Informe de la Secretaria.

Organización Mundial del Comercio (2015) “Examen de las políticas comerciales. Australia” Informe de la Secretaría.

Organización Mundial del Comercio (2016) “Examen de las políticas comerciales. Ucrania” Informe de la Secretaria.

Organización Mundial del Comercio (2017) “Examen de las políticas comerciales. Mozambique.” Informe de la Secretaria.

Observatorio Virtual Asia Pacífico “Transporte desde Colombia hacia Australia”
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano

PROCOLOMBIA (2016) “Perfil de Logística desde Colombia hacia Australia”

Rodríguez Sío, Eloy (2016) “El mercado de la Maquinaria Agrícola en Sudáfrica”
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Johannesburgo.

Uruguay XXI (2016) “Australia. Perfil País” Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones

Consultas en la Web:

Banco Central de la República Argentina - www.bcra.gov.ar

Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola – www.cafma.org.ar

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - www.indec.mecon.ar

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina -
www.mecon.gov.ar

Mercosur Online - www.mercosuronline.com

UNCOMTRADE – Estadísticas de Comercio Internacional de Naciones Unidas –
<http://wits.worldbank.org>

Organización Mundial del Comercio - www.wto.org

Botswana Railways - www.botswanarailways.co.bw

Botswana Trade Portal - www.botswanatradeportal.com

Banco de Datos Mundial - <http://datos.bancomundial.org/>

Colfecar - www.colfecar.org.co

Doing Business - www.doingbusiness.org

Organización Mundial de Comercio - www.wto.org

Foro Económico Mundial - www.weforum.org

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto www.mrecic.gov.ar

Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional -
www.investandtrade.org.ar

Agencia Pro Córdoba - www.procordoba.org

The World Factbook - www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España - www.exteriores.gob.es

Transparency International - <https://www.transparency.org/>

Sistema de Información de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos - <http://www.sice.oas.org/>

Argentina Trade Net - <http://argentinatradenet.gov.ar/>