



DOCUMENTO DE TRABAJO

Año 17 – Edición N° 97

8 de Junio de 2011

Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal

La Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes

IERAL de Fundación Mediterránea

Esta publicación es propiedad del Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. Dirección Marcelo L. Capello. Dirección Nacional del Derecho de Autor Ley N° 11723 - N° 2328, Registro de Propiedad Intelectual N° 865106. ISSN N° 1667-4790 (correo electrónico). Se autoriza la reproducción total o parcial citando la fuente. Sede Buenos Aires y domicilio legal: Viamonte 610 2º piso, (C1053ABN) Buenos Aires, Argentina. Tel.: (54-11) 4393-0375. Sede Córdoba: Campillo 394 (5001), Córdoba, Argentina, Tel.: (54-351) 472-6525/6523. E-mail: info@ieral.org
ieralcordoba@ieral.org

Contenidos

Resumen ejecutivo.....	3
Introducción.....	8
1. Impacto Geográfico y laboral.....	9
2. Competitividad y Potencial del Sector	10
2.1 Argentina en el comercio mundial.....	10
2.2 Estudio de diferentes segmentos del mercado	14
2.3 Estudio de los socios comerciales.....	15
2.4 Escenario potencial al año 2020	17
2.5 El desafío de alcanzar escala mundial.....	19
3. Políticas públicas que afectan el desempeño de la industria	22
3.1 Los instrumentos boomerang de promoción y la presión tributaria	22
3.2 Lineamientos de reforma	26
3.3 El problema del financiamiento.....	28
3.4 Inflación carcome la competitividad.....	30
4. Últimos desarrollos en torno a la industria de Maquinaria Agrícola.....	33
4.1 FIAT apuesta a la producción de tractores y cosechadoras	33
4.2 Las LNA en Maquinaria Agrícola.....	35
5. Conclusiones	37

Resumen ejecutivo

- Este documento forma parte de un importante estudio llevado adelante por los investigadores del IERAL de Fundación Mediterránea entre los años 2009 y 2010, que tuvo como objetivo principal identificar, evaluar y proyectar oportunidades de generación de valor económico y empleo en una serie de cadenas productivas del país, bajo una estrategia que prioriza la mayor inserción internacional de la producción, pero sin descuidar el fortalecimiento del mercado interno.
- En este caso se resumen los principales resultados obtenidos para la cadena de la maquinaria agrícola. Este trabajo incluye, entre otras cuestiones, un diagnóstico que describe la situación actual en materia de exportaciones e inserción internacional, un ejercicio donde se proyecta la cadena al 2020 y recomendaciones acerca de políticas y acciones públicas que de implementarse podrían mejorar significativamente la competitividad y el funcionamiento de la cadena.
- El Cluster de la Maquinaria Agrícola de Santa Fe (CIDETER) conjuntamente con el INTA estiman que el país cuenta con aproximadamente 730 empresas pertenecientes a la cadena, distribuidas entre las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, y principalmente concentradas en las dos últimas. Por su parte, estas mismas organizaciones estiman que la cadena estaría generando alrededor de 47.000 puestos de trabajo directos.
- Argentina ha incrementado sus exportaciones de manera significativa, por encima del crecimiento del mercado mundial, permitiendo esto elevar el market share en el mercado global de estos productos hasta 0,22% en 2010. En la década anterior la participación en las ventas mundiales fue alrededor 0,1%. Sin embargo, Argentina aún se encuentra entre los países importadores netos de Maquinaria Agrícola. Los principales exportadores netos a nivel mundial son Japón, Alemania, Italia y USA.
- En un análisis segmentado, se encuentran rubros particulares en los que se ha registrado superávit en los últimos años, como Sembradoras, Máquinas para industria lechera, Remolques autodescargables y otros, y Secadoras de granos. Entre los que presentan déficit sostenidos, se encuentran los rubros de Cosechadoras, Tractores, Pulverizadoras e Irrigadoras y Prensas para paja o forraje.
- Los principales destinos de las exportaciones argentinas son Venezuela, Uruguay y Brasil. El primero fue un importante impulsor de las ventas externas de Maquinaria

Agrícola a partir de 2006, cuando se convirtió en receptor del 30% de las exportaciones argentinas del sector. Los principales proveedores de importaciones son Estados Unidos y Brasil. El país vecino es un importante actor global en estos productos, especialmente en el plano regional, ya que posee un saldo comercial positivo equivalente a tres veces las exportaciones de Argentina.

- Bajo ciertas condiciones, se considera que la producción de Maquinaria Agrícola argentina podría llegar a generar ingresos por US\$ 1.780 millones en el año 2020, implicando un aumento nominal en 10 años de US\$ 750 millones. En este escenario posible, las exportaciones anuales deberían crecer en US\$ 340 millones, alcanzando un nivel de US\$ 590 millones para el año 2020, generando un importante ingreso de divisas. Existe la posibilidad de incrementar fuertemente la participación de la maquinaria nacional en las ventas al mercado interno. De esta forma, el empleo del sector podría incrementarse a un ritmo promedio de 3,2% anual, implicando la creación de aproximadamente 17.300 puestos nuevos de trabajo
- El 85% de las operaciones de exportación realizadas por Argentina en el 2010 correspondieron a montos inferiores a US\$50.000 cada una, siendo muy minoritaria el número de operaciones correspondientes a montos más elevados. Si se considera el valor exportado en operaciones de valor individual mayor a US\$500.000 y se compara con Brasil, se aprecia que en dicho país el valor exportado en esas operaciones –con gran importancia de los rubros Tractores y Cosechadoras- equivale a 24 veces el valor correspondiente a Argentina, lo que sugiere un importante *desafío de escala* para la industria nacional. Para poder alcanzar una escala mayor de operaciones se necesita un entorno institucional y macroeconómico estable, entre otros requisitos.
- Los principales instrumentos existentes para compensar a los fabricantes de maquinaria agrícola (generales a todos los exportadores y específicos para el sector de bienes de capital), en general tienen efectos perjudiciales debido a las demoras y a la alta burocratización de los trámites. Los reintegros de exportación no alcanzan a cubrir los impuestos que deberían compensar en la actualidad. Además, tal como sucede con el IVA de exportación, existen importantes demoras para percibir estos fondos. El IVA diferencial para bienes de capital genera el problema de los saldos técnicos, cuya devolución también presenta importantes demoras y provoca el crecimiento del problema del “saldo del saldo”. El Bono Fiscal para fabricantes de bienes de capital adolece de fallas en su aplicación y no compensa plenamente la reducción de aranceles a los bienes de capital importados que fuera aplicada en el 2001.

- La presión tributaria en las empresas industriales exportadoras se encuentra por encima de la que enfrentan las empresas en Brasil. En el caso de Argentina, el problema central para estas empresas lo constituyen los impuestos acumulativos que no se recuperan, dado que no existen mecanismos apropiados de débito y crédito, como el impuesto al cheque, ingresos brutos e impuestos municipales, entre otros. Por este aspecto, las empresas argentinas de manufacturas industriales se encuentran en desventaja frente las competidoras de otros países -cuando estas no enfrentan problemas similares dado el sistema impositivo de origen-.
- Se proponen diferentes líneas de reforma con las siguientes premisas: i) Mantener beneficios para la inversión en bienes de capital; ii) Utilizar instrumentos que ayuden a blanquear la economía; iii) Privilegiar la competitividad de la producción nacional.
- Las propuestas en particular son: i) Respecto de la alícuota reducida de IVA se propone sustituir el mecanismo actual por uno basado en beneficios tributarios para los compradores de maquinaria: generalización de la depreciación acelerada y/o deducción de gastos en bienes de capital; ii) Respecto del Bono Fiscal a fabricantes de bienes de capital se propone retornar a la protección arancelaria, y otorgar beneficios al comprador de bienes de capital similares a los señalados anteriormente; iii) Respecto de los saldos de IVA de exportación y de los reintegros se propone evitar el costo de la inmovilización de fondos que se provoca por diferentes vías, a saber: reducir sustancialmente las demoras, generalizar la posibilidad de aplicar saldos a la cancelación de obligaciones con el Estado -impuestos, contribuciones, etc.-, y establecer una compensación a tasa de interés de mercado por la inmovilización de capital, como ocurre en otros ámbitos.
- Argentina ha tenido niveles de financiamiento al sector privado relativamente bajos en los últimos diez años, comparado con otros países de la región. Brasil con el desarrollo de líneas de crédito subsidiadas a través del BNDES ha abaratado las compras de maquinaria brasilera, incluso para compradores de otros países, dando competitividad a su producción por esa vía. En Argentina, el Banco Nación lanzó una línea de crédito similar pero con condiciones no tan beneficiosas como en Brasil. Se propone la creación de un fondo para el desarrollo de líneas de financiamiento, a partir de una porción de los derechos de exportación.
- El proceso inflacionario existente en Argentina puede ocasionar que se pierdan mercados por quedar desfasados los costos de producción medidos en moneda internacional. Respecto a Brasil, en términos de costos salariales el sector perdió

competitividad en magnitudes menos significativas debido a la apreciación de la moneda brasilera. El riesgo que se enfrenta es que una reversión de esta tendencia podría dejar a Argentina en una posición desfavorable, con una dinámica salarial que imposibilita la competitividad a mediano y largo plazos.

- Un costo laboral adicional, poco visible, es el incremento que se ha producido en los últimos años en materia de juicios laborales. Las provincias mas afectadas son Santa Fe y Córdoba.
- Existen desarrollos recientes cuyos efectos sobre la actividad del sector deben analizarse a corto y mediano plazos: la inversión de FIAT destinada a producir maquinaria agrícola y el incremento de las trabas a las importaciones.
- La inversión prevista por FIAT por U\$S100 millones, cuando alcance los niveles de capacidad previstos, permitirá producir 2,5 veces la producción actual de tractores y 4,9 veces la de cosechadoras. Favorecerá a los proveedores locales ya que en 12 meses se estima que habrá nacionalizado la totalidad de los componentes, a la vez que generará alrededor de 600 puestos de trabajo directos, modificando el escenario nacional de Maquinaria Agrícola. La inversión mencionada puede enmarcarse con otras destinadas a la producción automotriz, y tienen relación con la posibilidad de financiamiento a tasa fija que ofrece el gobierno nacional, que apunta a reducir el déficit comercial en manufacturas industriales.
- La intensificación de las Licencias No Automáticas de importación iniciada a comienzos de 2011 alcanza a Pulverizadoras autopropulsadas, Cosechadoras y Tractores, como también a diversos insumos que utiliza el sector. El efecto que genera este instrumento, es la posibilidad de mayores precios internos, dado que la competencia se ve limitada, con la implicancia de una necesidad constante de negociación bilateral (caso de Brasil) y la posibilidad de que se vean afectadas industrias que requieren insumos importados para los cuales no hay sustitutos nacionales, o por el hecho que las trabas afectan a rubros de maquinaria de producción, como tornos, máquinas plegadoras de chapa y otras. Esta medida puede resultar contradictoria respecto de la inserción internacional si no se remueven los obstáculos analizados y especialmente si se extiende en el tiempo, complicando el comercio con los principales socios.
- Dada la gran importancia económica de la Maquinaria Agrícola en las provincias de Córdoba y Santa Fe, y al gran potencial de expansión de la producción, resultan necesarias acciones para favorecer la mayor competitividad del sector. Desarrollar

mejores condiciones sistemáticas en los aspectos donde las empresas encuentran dificultades es un requisito para potenciar la cultura exportadora. La capacidad del sector en la creación de puestos de trabajo en localidades pequeñas y medianas de estas provincias lo convierte en un elemento importante en un plan basado en la producción competitiva y el federalismo, que ayude además a desconcentrar la población de los principales centros urbanos del país.

Introducción

Este documento forma parte de un importante estudio llevado adelante por los investigadores del IERAL de Fundación Mediterránea entre los años 2009 y 2010, que tuvo como objetivo principal identificar, evaluar y proyectar oportunidades de generación de valor económico y empleo en una serie de cadenas productivas del país, bajo una estrategia que prioriza la mayor inserción internacional de la producción, pero sin descuidar el fortalecimiento del mercado interno.

En este caso se resumen los principales resultados obtenidos para la cadena de la maquinaria agrícola y agropartes. Este trabajo incluye, entre otras cuestiones, un diagnóstico que describe la situación actual en materia de exportaciones e inserción internacional, un ejercicio donde se proyecta la cadena al 2020 y recomendaciones acerca de políticas y acciones públicas que de implementarse podrían mejorar significativamente la competitividad y el funcionamiento de la cadena.¹

La industria analizada manifiesta un importante potencial como generador de divisas, entre otras cosas por el magnífico campo de aplicación que los fabricantes tienen que atender, al relacionarse con el sector de productores agropecuarios.

Antes de comenzar el análisis resulta imprescindible delimitar qué gama de productos serán incluidos al tratar con la industria de la Maquinaria Agrícola. Para ello, se analizaron documentos de trabajo de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA), Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes (AFAMAC) y de organizaciones dedicadas al fomento de las exportaciones, como Fundación Exportar.

A los fines de evaluar los flujos comerciales de diferentes países se consideró conveniente trabajar con posiciones arancelarias a 6 dígitos, que es el nivel de desagregación internacionalmente utilizado de manera universal, siendo los dígitos restantes válidos en el ámbito regional.

Existen casos particulares en los que las posiciones arancelarias a 6 dígitos incluyen maquinarias propiamente agrícolas y algunas que no lo son, razón por la cual se realizan algunas estimaciones complementarias para arribar a una representación más fidedigna

¹ Este informe fue realizado por Marcelo Capello y Marcos Cohen Arazi, y con la colaboración de Alejandra Marconi, IERAL Córdoba.

de la realidad de la industria analizada. Estas aclaraciones tienen por objeto señalar que desde la definición misma del sector industrial a analizar existen dificultades importantes, especialmente teniendo en cuenta que dentro del mismo conviven fabricantes de maquinaria y agrocomponentes muy diversos.

Los principales productos considerados son:

- Tractores, remolques y tolvas
- Cosechadoras y trilladoras
- Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras, y sus partes
- Pulverizadores e irrigadores, para la agricultura u horticultura y partes
- Prensas para paja o forraje
- Esparcidores de estiércol y abono y cortadoras de césped
- Arados y Gradas de discos
- Básculas y balanzas, incluidas las de descarga de peso determinado en bolsas u otros recipientes y dosificadores de tolva
- Secadores para productos agrícolas
- Aparatos elevadores, transportadores o trasvasadores para cereales
- Molinos de viento
- Prensas, estrujadoras y análogos para producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebidas similares.
- Otros

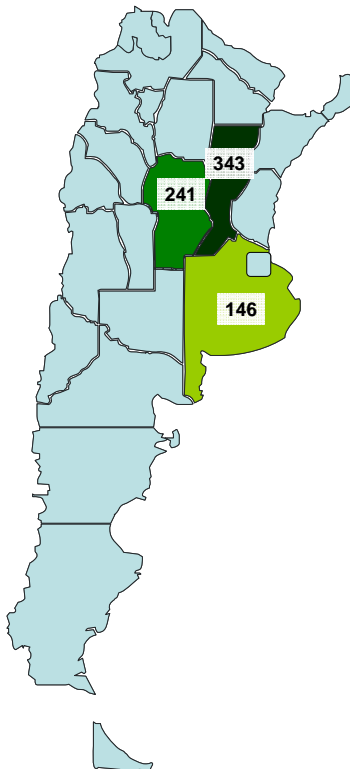
1. Impacto Geográfico y laboral

Se estima que existen alrededor de 730² empresas que pertenecen a la industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes, considerando las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, que son las que agrupan al grueso de la industria, distribuyéndose el 80% de estas entre las dos últimas.

² INTA Manfredi - CIDETER (2007)

De acuerdo al relevamiento realizado por el Cluster de la Maquinaria Agrícola de Santa Fe (CIDETER), existen 343 empresas en Santa Fe, 241 en Córdoba y 146 en Buenos Aires.

Mapa 1: Distribución geográfica de la producción



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de CIDETER (2007)

Por su parte, de acuerdo al mismo relevamiento, la cantidad total de puestos de trabajo directos generados sería de 47.000³.

2. Competitividad y Potencial del Sector

En el presente apartado se exploran las condiciones de competitividad y potencial exportador que posee la industria de la Maquinaria Agrícola en relación con los flujos de comercio de los que participa y de los que podría participar. Se presenta primero un marco general y luego un estudio de los principales segmentos del mercado.

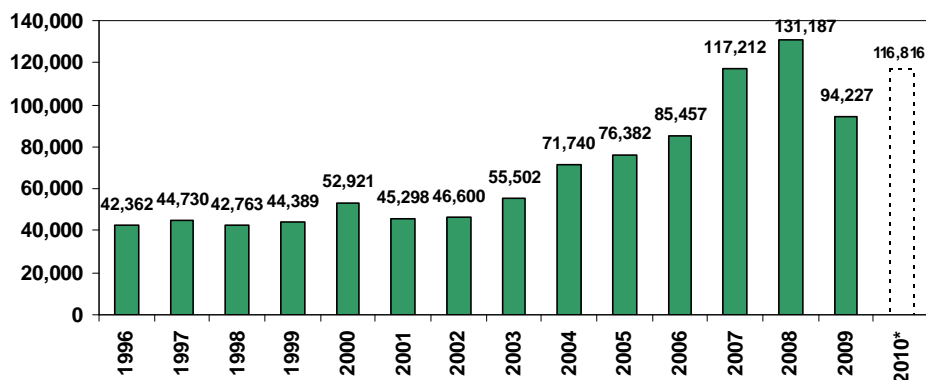
2.1 Argentina en el comercio mundial

Las exportaciones mundiales de Maquinaria Agrícola han evidenciado un importante crecimiento especialmente en los últimos diez años. Argentina participó de

³ INTA Manfredi - CIDETER (2007)

este proceso, a la vez que fue incrementando sus exportaciones de manera significativa, por encima del crecimiento del mercado mundial.

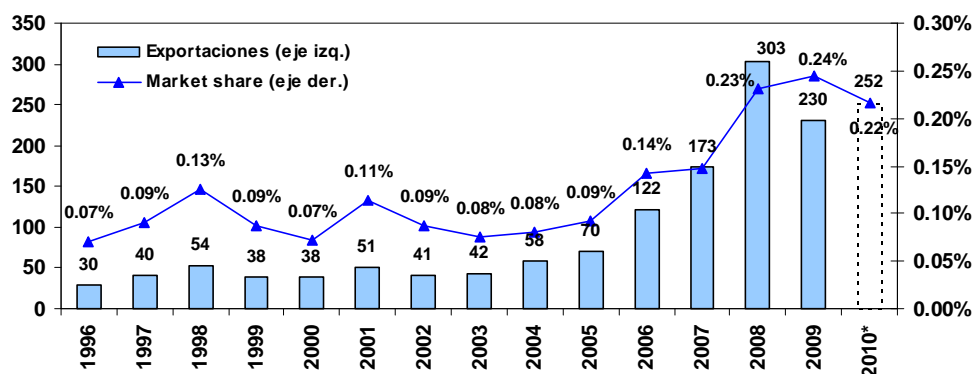
Gráfico 1: Exportaciones mundiales de Maquinaria Agrícola



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

En este contexto de crecimiento del volumen comercializado mundialmente, Argentina pasó de exportar U\$S 54 millones en 1998 a U\$S 252 en 2010. Este crecimiento superó la dinámica de crecimiento del mercado mundial permitiendo elevar de manera importante el market share de Argentina en estos productos, que en 2010 se ubicó en 0,22%, cuando la participación era de 0,09% en 2005.

Gráfico 2: Exportaciones argentinas y market-share



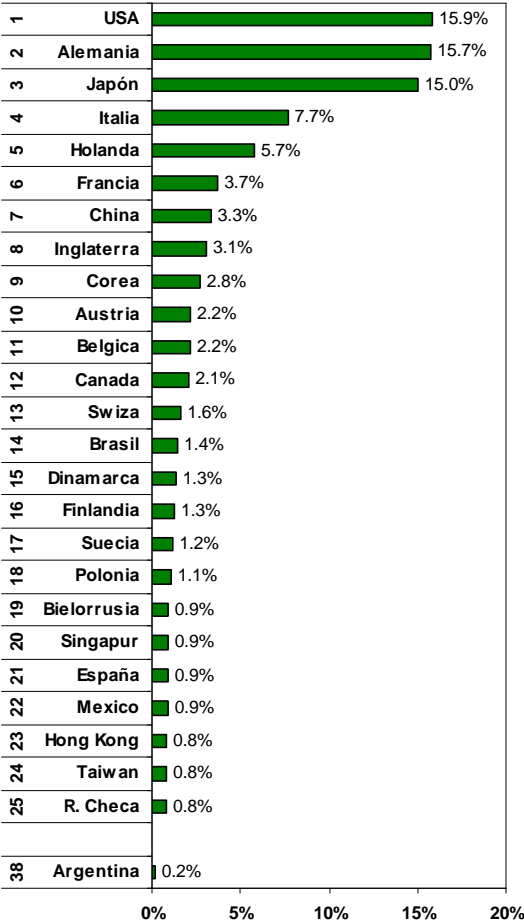
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

En el comercio global, por su parte, se identifican como los cinco principales exportadores mundiales a Estados Unidos, Alemania, Japón, Italia y Holanda. Los tres primeros representan individualmente más de 15% del total exportado mundialmente.

Sin embargo, algunos de estos países también se encuentran entre los principales importadores de Maquinaria Agrícola, como es el caso de Estados Unidos y el de Alemania. Además de los ya mencionados, otros de los principales importadores son: China, Corea del Sur y Francia.

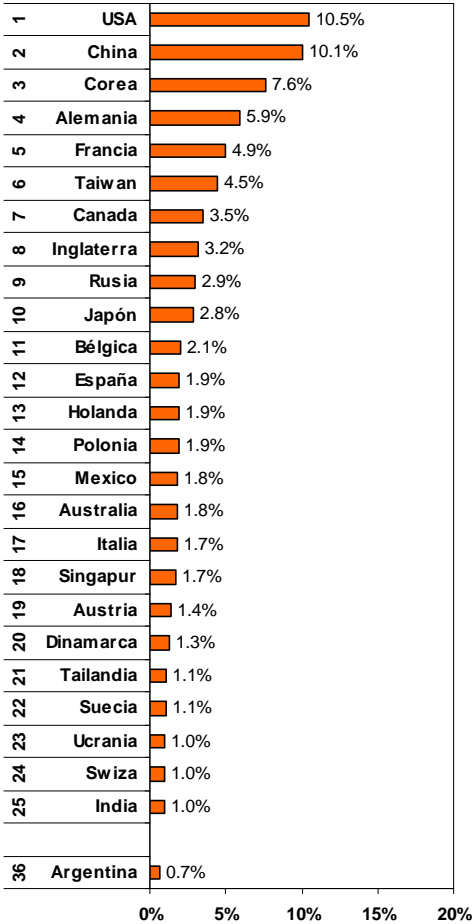
Argentina, por su parte, se encuentra dentro de los 40 principales exportadores, y también entre los 40 principales importadores, con una participación mayor en el total de importaciones. Esto se explica por el hecho que el país es importador neto de Maquinaria Agrícola considerando el conjunto total de bienes que entran dentro de esta categoría. Como se verá más adelante, si se consideran grupos de productos particulares, podrá apreciarse que en algunos casos Argentina se constituye en un exportador neto y en otros en un importador neto.

Gráfico 3: Exportadores (2007-2009)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

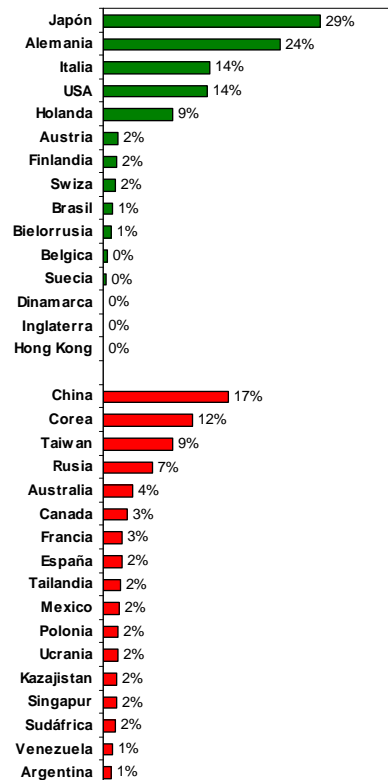
Gráfico 4: Importadores (2007-2009)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

¿Es importante ver el resultado neto agregado en sectorial? En una perspectiva, sí. Observar el resultado neto del sector tiene una desventaja, que es que esconde las particularidades de cada grupo de productos; sin embargo analizarlo permite establecer un cuadro general imprescindible, que es el hecho que sólo 15 países del mundo son exportadores netos de Maquinaria Agrícola, entre los cuales no se encuentra Argentina. Por su parte, es interesante notar que los principales seis países exportadores netos suman el 90% del saldo positivo de comercio en este tipo de productos.

Gráfico 5: Exportadores/Importadores Netos (2007-2009)

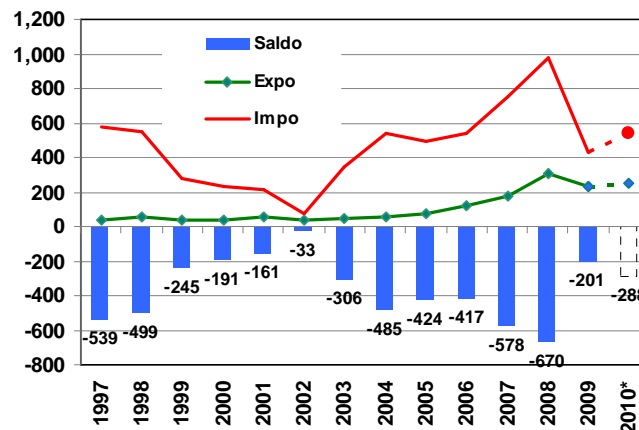


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Considerando el total de bienes correspondientes a Maquinaria Agrícola y Agropartes, Argentina presentó déficit en los últimos 13 años, situación que fue mitigada sólo en años de caída en el nivel de actividad, como lo fueron los años 2002 y 2009, que afectaron negativamente las importaciones. Para 2010 se estimó un déficit cercano a los U\$S 290 millones.

Gráfico 6: Evolución del comercio de Argentina

Millones de Dólares

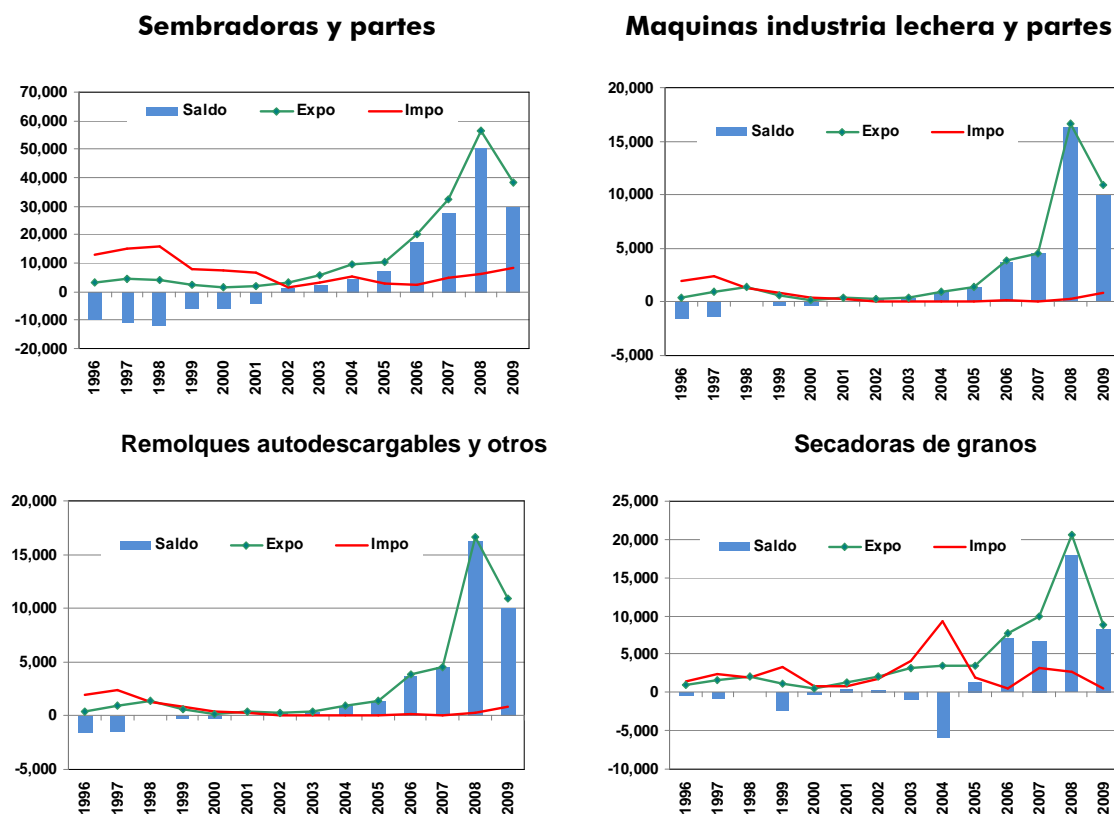


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

2.2 Estudio de diferentes segmentos del mercado

El déficit de comercio en el total del rubro ha sido una constante en los últimos años, pero la realidad difiere según el segmento del mercado que se analice. Puede señalarse, entre otros, un conjunto de bienes en los que Argentina tiene superávit desde hace varios años, especialmente acentuados en los últimos 3 o 4 años: Sembradoras y partes, Máquinas para la industria lechera y sus partes, Remolques autodescargables y otros y Secadoras de granos.

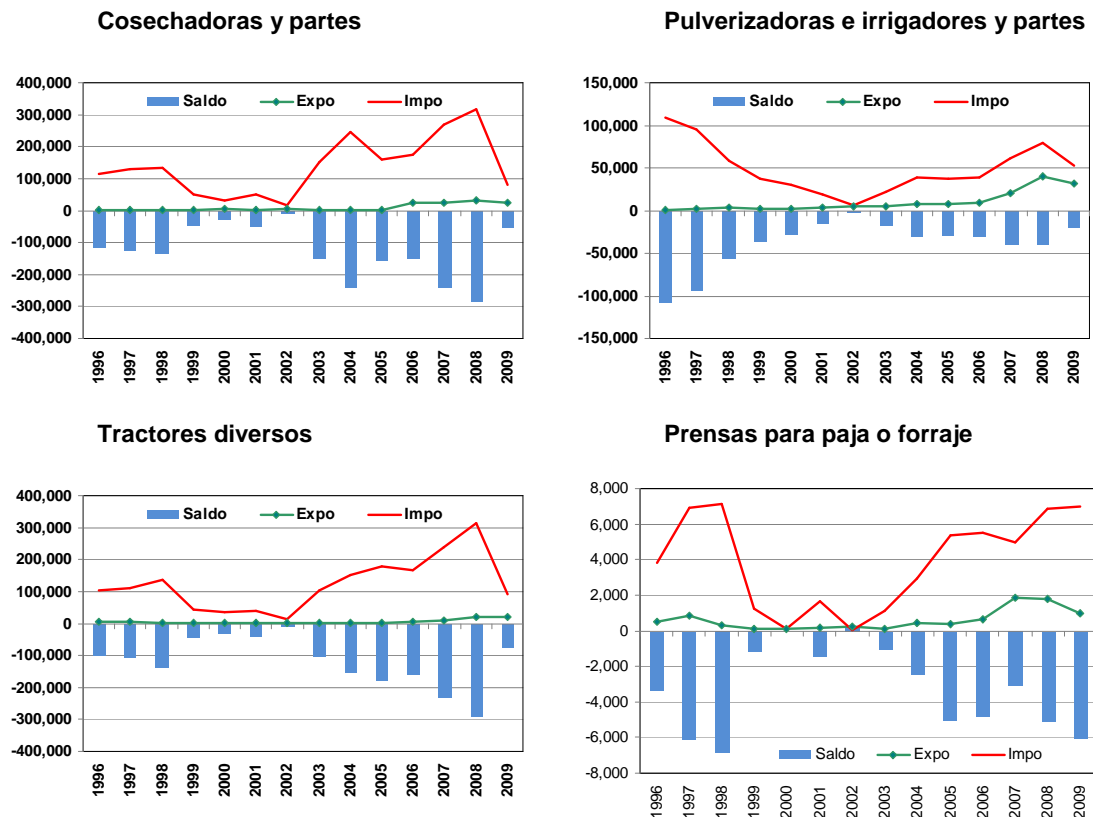
Gráfico 7: Productos con superávit (miles de U\$S)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea, cifras en miles de U\$S.

Entre los productos en los que se presentan déficit sostenidos desde hace muchos años, y que explican una porción importante del saldo deficitario total se encuentran: Cosechadoras y partes, Tractores, Pulverizadoras e irrigadores y sus partes, y Prensas para paja o forraje.

Gráfico 8: Productos con déficit (miles de U\$S)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea, cifras en miles de U\$S

2.3 Estudio de los socios comerciales

A continuación se presenta un examen de los destinos de exportación y de los orígenes de las importaciones de Argentina en los productos que componen la industria de la Maquinaria Agrícola, analizando brevemente el volumen de comercio implicado (actual y potencial) en diferentes países tomados como referencia por su importancia económica para Argentina y el mundo.

Los principales destinos de exportación son Venezuela (en orden de importancia, se trata de Tractores, Pulverizadoras y Cosechadoras), Uruguay (Sembradoras, Pulverizadoras y Cosechadoras) y Brasil (Pulverizadoras, Partes de sembradoras y secadoras de granos); los cuales conjuntamente explican el 60% de las ventas al exterior. Por su parte, las importaciones provienen principalmente de Estados Unidos (Pulverizadoras, Cosechadoras y Tractores) y Brasil (Tractores y Cosechadoras), de los cuales proviene el 58% del valor importado.

Gráfico 9: Exportaciones (2009)

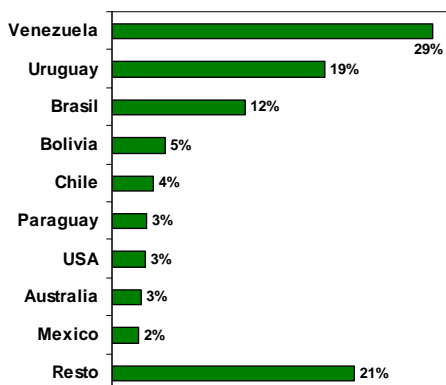
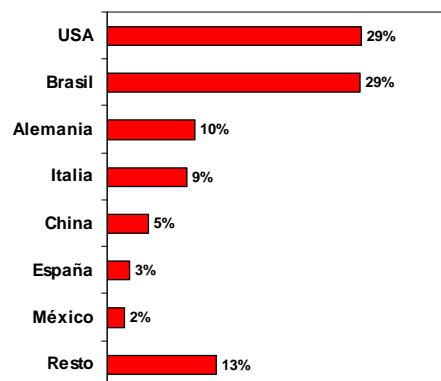


Gráfico 10: Importaciones (2009)

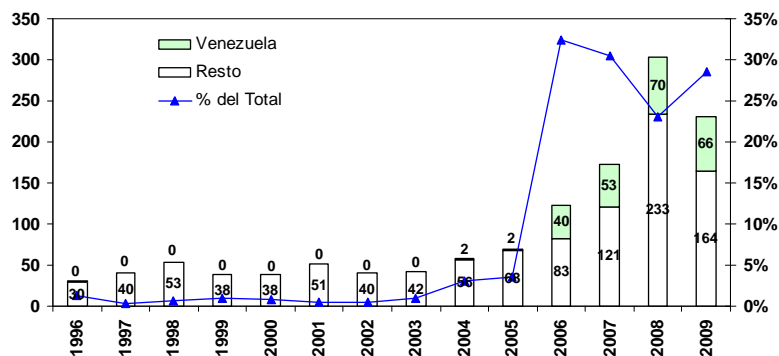


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Es importante destacar la significativa influencia que provocó la demanda de Venezuela por maquinaria argentina, ya que apareció como un significativo demandante en 2006, cuando explicó más del 70% del aumento anual de las exportaciones, y como destino de exportación de Argentina pasó de representar alrededor de 4% a 30%.

Gráfico 11: Exportaciones a Venezuela y resto

Millones de U\$S

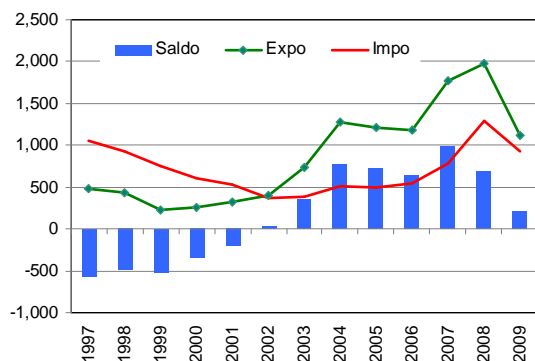


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Una mención especial merecen los casos de Brasil y China, actores importantes tanto como exportadores e importadores globales. Brasil luego de algunos años de déficit comercial en Maquinaria Agrícola consiguió, a partir de 2003, obtener resultados positivos en la balanza sectorial. Por su parte, China se ha mantenido en los últimos 12 años como un importante demandante neto de maquinaria, al punto que su saldo comercial es de un déficit del orden de los U\$S 5.000 millones al año.

Gráfico 12: Evolución del comercio de Brasil

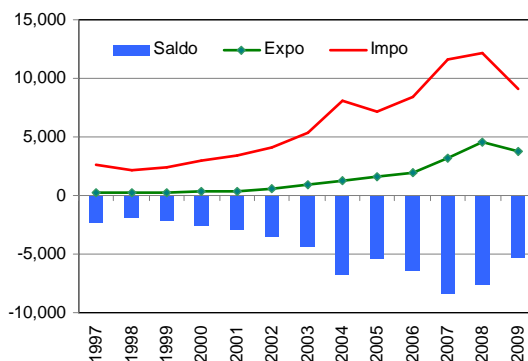
Millones de U\$S



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Gráfico 13: Evolución del comercio de China

Millones de U\$S



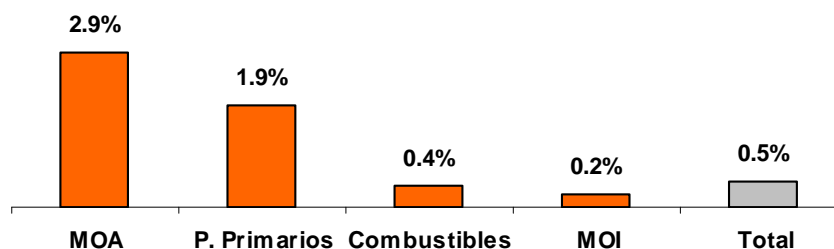
Para dimensionar los mercados brasilero y chino, si se considera el resultado acumulado 2007-2009, el saldo positivo de balanza comercial del país vecino equivale 3 veces el volumen exportado por Argentina. En el caso del país asiático, su déficit comercial representa 30 veces el valor exportado por Argentina. Ambos mercados deben ser abordados como destinos estratégicos.

2.4 Escenario potencial al año 2020

Como primera medida para establecer escenarios en materia de exportaciones de Maquinaria Agrícola, debe tenerse presente la inserción de Argentina en el comercio global en lo grandes agregados. La participación de Argentina en el comercio global de todos los bienes es de 0,5%. Asimismo, la participación o market share en Manufacturas de Origen Industrial es algo menor, siendo sólo 0,2%. En Manufacturas de Origen Agropecuario y Productos Primarios es sustancialmente más alto.

Gráfico 14: Market share Argentina

% de Exportaciones Mundiales



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Como se insistió al comienzo del documento, la realidad difiere según el producto que se trate, especialmente teniendo en cuenta la gran variedad que abarca el sector industrial analizado. Así, los sectores en los que Argentina presenta superávit sostenidos son al mismo tiempo los que presentan market share más elevado. Por caso, para el año 2009 la participación en las exportaciones mundiales fue de 2,7% en Secadoras de granos, 1,3% en Sembradoras y partes, y de 2,1% en Remolques y semirremolques (autocargadores o autodescargadores). Es por esto que las proyecciones realizadas sobre el total de maquinarias exportadas son un escenario global para el conjunto de la industria.

Para la construcción del escenario de producción 2020 se tuvieron las siguientes consideraciones:

- Las exportaciones mundiales de Maquinaria Agrícola mantienen un crecimiento anual de largo plazo de 7% (que es el observado en el periodo 1962-2009).
- En un escenario moderado de crecimiento, Argentina puede aspirar a incrementar anualmente sus exportaciones en 8,9%, por encima del crecimiento del mercado mundial, que es la tasa que experimentó Brasil desde antes de su devaluación hasta el presente (1998-2009).
- El mercado interno se considera que seguirá una evolución cercana a la tendencia de mediano plazo, creciendo 3,1% las ventas anuales en dólares⁴. Difícilmente el mercado interno crezca por encima de ese guarismo a mediano plazo.
- Como criterio estratégico, de acuerdo al diagnóstico realizado del sector, se plantea el objetivo de que las ventas internas de maquinaria de origen nacional crezcan sustancialmente más que las de origen extranjero. Los últimos desarrollos del sector y del gobierno apuntan hacia ese objetivo, como será analizado posteriormente. En 2010, las ventas de máquinas nacionales representaron el 57% mientras que, con la pauta que se establece, se incrementará la participación de la maquinaria de origen nacional en las ventas al mercado interno, de modo que en 2020 representarán el 65% de las ventas totales (representando 35% las ventas a mercado interno que son importadas).

⁴ Surge de tomar el volumen de ventas de maquinaria a mercado interno entre 1998 y 2010, de acuerdo con las estimaciones del INTA-Manfredi

- El empleo crecerá en relación directa con el incremento proyectado de las ventas (tanto para el mercado interno como al exterior), ajustado por un incremento anual de la productividad por obrero ocupado de 2,4%⁵.

A continuación se resumen los resultados de la proyección realizada:

Cuadro 1: Escenario potencial

	Empleo	Producción (en millones de US\$)	Exportaciones / Generación de Divisas (en millones de US\$)	Ventas de maquinaria nacional (en millones de US\$)	Ventas de maquinaria de origen importado (en millones de US\$)	Ventas Totales mercado interno (en millones de US\$)
2010	47000	1024	250	774	576	1350
2020	64311	1776	588	1187	636	1824
Incremento nominal respecto a 2010	17311	752	338	414	60	474
Tasa de crecimiento promedio anual	3,2%	5,7%	8,9%	4,4%	1,0%	3,1%

A modo de conclusión, el sector posicionaría al país internacionalmente con un market share de 0,26%, algo por encima de la inserción promedio que Argentina tiene en otras manufacturas industriales, generando un importante número de puestos de trabajo directo, al cual puede agregarse una cifra significativa de empleo indirecto adicional.

Estas perspectivas pueden considerarse moderadas si se tiene en cuenta que entre 2003 y 2010 las exportaciones de Maquinaria Agrícola se incrementaron 29% por año; sin embargo, el sostenimiento de tasas elevadas en el mediano y largo plazo requeriría la superación de restricciones que se aprecian en diversos órdenes y que serán comentadas a continuación (capacidad de producción, infraestructura pública, disponibilidad de mano de obra calificada, trabas al comercio exterior, servicios de energía, entre otros). Una forma de abordar preliminarmente la limitación actual del canal exportador se desarrolla a continuación, a partir del análisis del tamaño relativo de las operaciones de comercio exterior.

2.5 El desafío de alcanzar escala mundial

A partir de la información de comercio exterior del año 2010, puede conocerse que las exportaciones de Argentina en productos del sector analizado totalizaron 7.344 operaciones. Si se compara este guarismo con el correspondiente de Brasil, se tiene que el

⁵ Surge de estimaciones oficiales de productividad calculadas sobre la base de indicadores de producción y de obreros ocupados.

país vecino realizó 1,85 veces el número de operaciones que Argentina (13.551). Si se diferencian las operaciones según su tamaño relativo, puede verse que en ambos casos las de menos de U\$S50.000 representan una proporción muy elevada. En el caso de Argentina el 85% de las operaciones corresponde las de ese orden de magnitud, mientras que en el caso de Brasil representan 74%.

Gráfico 15: Operaciones de exportación argentinas

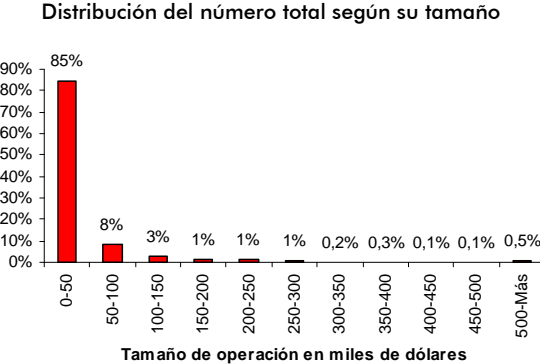
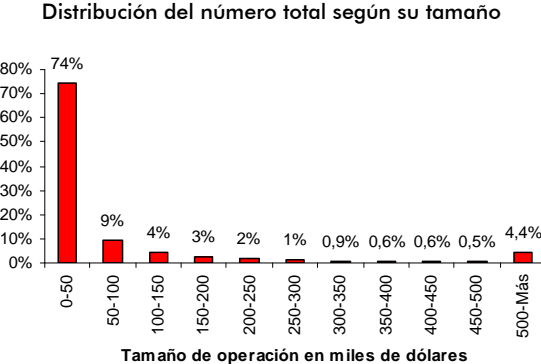


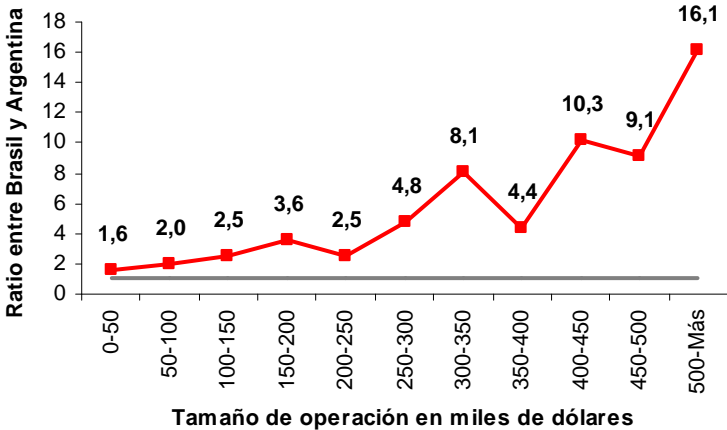
Gráfico 16: Operaciones de exportación brasileñas



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de MOL

En términos relativos, sin embargo, puede apreciarse que Brasil tiene mayor número de operaciones correspondientes a las de mayor valor. En el gráfico a continuación si ambos países tuvieran el mismo número de operaciones en un tramo particular de valor exportado, el valor del cociente sería igual a 1. Y puede apreciarse que en todos los tramos Brasil tiene mayor número de operaciones, pero ello es más significativo cuanto mayor sea el valor de exportaciones considerado. En el extremo superior, el país vecino presentó 16,1 veces más de operaciones de exportación de valores superiores a U\$S500.000 que Argentina.

Gráfico 17: Cociente en el número de operaciones entre Brasil y Argentina



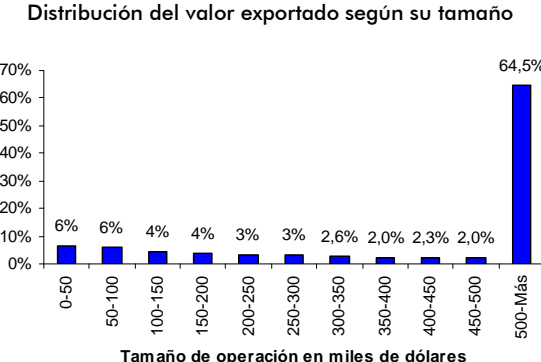
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de MOL

El análisis precedente se basa en el número de operaciones, así que resulta un complemento necesario el valor implicado en cada tramo de exportación. Como puede apreciarse, las operaciones de valores inferiores acumulan mayor proporción del valor en el caso de las exportaciones argentinas, comparado con el caso de Brasil. En el caso de éste último, la proporción de valor que representan las exportaciones de más de U\$S500.000 es muy significativa, al tiempo que las exportaciones de menor valor representan una porción relativamente baja del total.

Gráfico 18: Operaciones de exportación argentinas



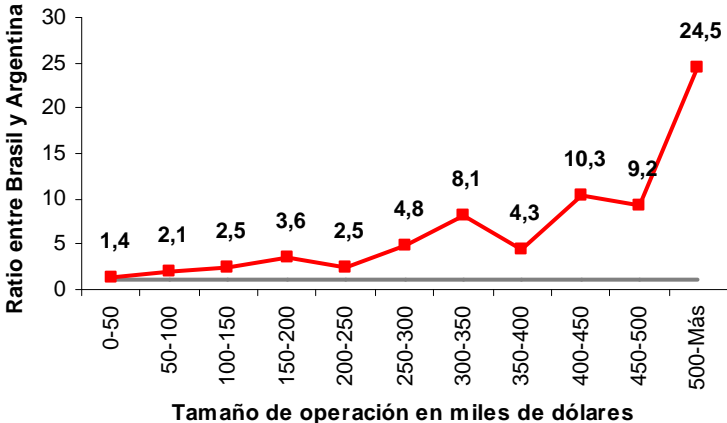
Gráfico 19: Operaciones de exportación brasileñas



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de MOL

En el caso del valor exportado, el cociente entre Brasil y Argentina se revela más impactante, dado que al considerar las exportaciones de más de U\$S500.000, el valor exportado por el primero es de 24,5 veces el correspondiente al segundo.

Gráfico 20: Cociente en el valor exportado entre Brasil y Argentina



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de MOL

El crecimiento en la escala de las operaciones de comercio exterior requiere de un entorno institucional y macroeconómico estable y sostenido, como se analiza en

documentos específicos sobre el tema que componen esta serie de estudios, sin el cual el desarrollo de negocios más voluminosos no sería imaginable. A continuación se reseñan brevemente los aspectos de las políticas públicas que limitan el desarrollo de la actividad industrial.

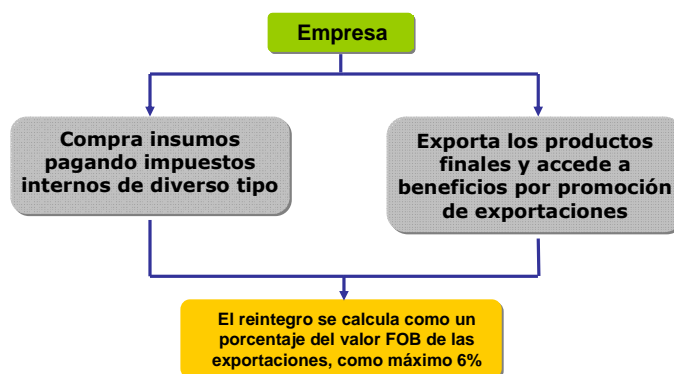
3. Políticas públicas que afectan el desempeño de la industria

A continuación se reseñan los elementos detectados como instrumentos y regulaciones que pueden tener efectos negativos sobre la competitividad sectorial.

3.1 Los instrumentos boomerang de promoción y la presión tributaria

Existen diversos instrumentos ideados para compensar a exportadores, o bien para reducir el costo de los bienes de capital, los cuales terminan perjudicando a los fabricantes locales por la importante demora que implica su efectivización y por la alta burocratización de los trámites. Los principales son: *Reintegros de Exportación, IVA Exportación, IVA Técnico, Bono Fiscal a Fabricantes de Bienes de Capital*. Se reseñan a continuación.

Esquema 1: Reintegros de exportación



Fuente: IERAL

En primer lugar, los reintegros cumplen el papel de permitir a las empresas exportadoras el recupero de impuestos que no tienen previsto un mecanismo de devolución de impuestos internos pagados, como son los casos de impuestos a los ingresos brutos provinciales o impuestos a los combustibles. El caso opuesto es el del impuesto al valor agregado, que al regirse por un sistema de débitos y créditos fiscales, tiene incorporado un régimen de devolución de saldos a favor (el cual no está exento de problemas, como se verá a continuación). El marco general de los reintegros de exportación es la tendencia general

a desgravar las actividades de exportación, para no provocar una desventaja de los fabricantes locales en los mercados externos.

En la última década, los impuestos internos a los que respondía el reintegro se incrementaron, y se crearon nuevos, como el impuesto al cheque. Por esta razón, aunque los reintegros sufrieron modificaciones sucesivas, sucede que ya no compensan lo que deberían, especialmente desde la creación del Impuesto al “Cheque”. Para analizar esta situación se plantea un ejercicio de presión tributaria efectiva que enfrenta una empresa promedio, dedicada a la producción industrial para la exportación. De este modo, la empresa considerada representa a todo el sector industrial de Argentina. Los reintegros que recibe el promedio de la industria representan 2,5% del valor de sus exportaciones, dentro de este valor se condensa la información de sectores industriales que reciben reintegros cercanos al 6% con sectores que reciben mucho menos. Luego, a partir de la estructura de compras de la industria, se estima el peso relativo de los impuestos que las empresas pagaron y no pueden recuperar, que incluye lo que pagó la empresa de manera directa y aquello que viene contenido en las compras que hizo el eslabón anterior de la cadena (lo que se conoce como efecto ‘acumulativo’ o ‘cascada’). De esta forma se estima que las empresas pagan 3,7% del valor de sus ventas en concepto de impuestos que no tienen previsto un recupero propio (salvo vía reintegro): impuesto al cheque, impuesto a las ventas provincial y similar municipal y aranceles contenidos en las compras (no los pagados directamente que pueden recuperarse vía draw-backs). Así, el saldo neto para la industria es negativo de 1,2% del valor de las ventas, lo cual implica una desventaja competitiva.

Cuadro 2: Reintegros y aspectos que deberían compensar – Sector Industrial

A partir de ejercicio de Presión Tributaria Efectiva

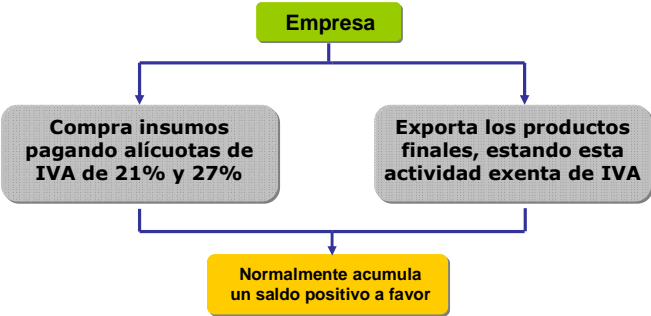
	Ítem	% del valor de ventas
	A favor	
A	Reintegros	2,5%
B	IDCB – imp. al Cheque	1,2%
C	IIBB	1,6%
D	TSH	0,5%
E	Derechos de importación contenidos en las compras	0,4%
F=B+C+D+E	En contra	3,7%
G=A-F	Saldo	-1,2%

Fuente: IERAL

Por otro lado, al existir una importante demora en el cobro de los mismos, termina generando un costo financiero implícito para las empresas, disminuyendo su competitividad.

En segundo lugar, dado que la exportación está exenta de IVA, como en la mayoría de los países del mundo, la empresa que se dedica exclusivamente a exportar o exporta un porcentaje importante de su producción muy probablemente tendrá saldos a favor. Ocasionalmente, si la empresa también dirige su producción al mercado interno, puede compensar los saldos. Este tipo de devolución también registra una importante demora, que implica un costo implícito para las empresas.

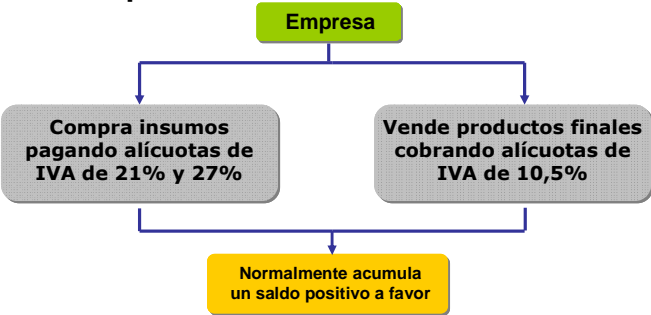
Esquema 2: Devolución IVA-Exportación



Fuente: IERAL

En tercer lugar, sucede que en el año 2001 se puso en práctica una reducción de alícuota de IVA a los Bienes de Capital vigente hasta la actualidad. Ello genera en gran parte de los casos que las empresas acumulen saldos a favor, conocidos como **saldos técnicos**. Estas devoluciones están sujetas a un mecanismo particular, que debe pasar por Secretaría de Industria, en donde existe una alta burocratización y cambios de autoridades de manera frecuente. Adicionalmente, no se reconocen todos los créditos fiscales para el trámite de devolución, originando el problema conocido como el “saldo del saldo”.

Esquema 3: Devolución IVA-Técnico



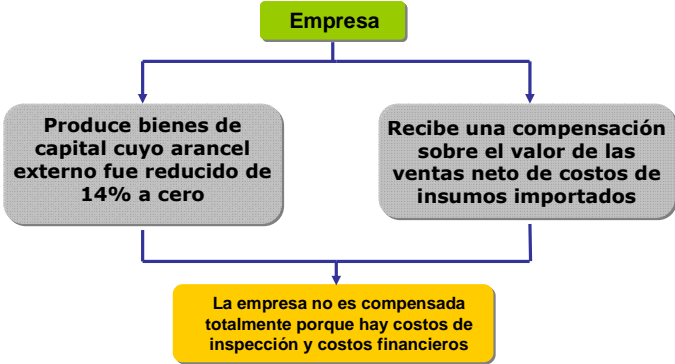
Fuente: IERAL

Por último, con el mismo motivo de reducir el costo de los bienes de capital en 2001 se redujeron los aranceles de importación y se creó un bono fiscal para compensar a los fabricantes locales por la reducción del precio de los importados. El bono legalmente debería calcularse como 14% de las ventas (por fuera), pero se calcula de forma que compense la reducción de aranceles del 14% a 0% (por dentro), y termina siendo 12,3% del

valor de las ventas. Por otra parte, existe un costo de inspección del 1,5% del valor del bono (0,2% de las ventas). Existe una importante demora para cobrar el bono y se fueron agregando condiciones para efectivizarlo, como por ejemplo mantener la planta de empleados estable, y mayores controles sobre la contabilidad de las empresas.

Como estos inconvenientes alcanzan solamente a productores locales, por definición, favorece a la importación de bienes de capital, que por acción del instrumento terminan teniendo una ventaja de cerca del 3% en el precio.

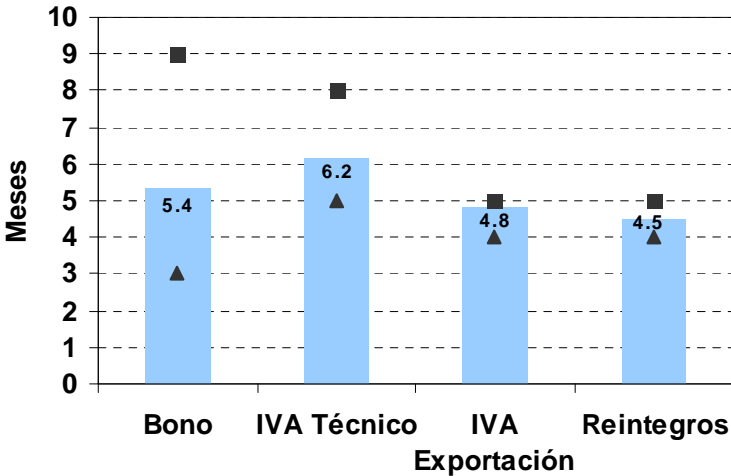
Esquema 4: Bono Dec. 379-2001 – Bs. Capital



Fuente: IERAL

Luego de realizar un relevamiento, se pudo determinar que las empresas perciben una demora promedio entre 4 y 6 meses para efectivizar el cobro de bonos, IVA técnico, IVA de exportadores y reintegros, pudiendo llegar a demorar 9 meses o más en algunos casos particulares. Ello produce importantes costos financieros, ya que a lo largo de un año puede implicar la inmovilización de una suma equivalente a 1 mes de salarios.

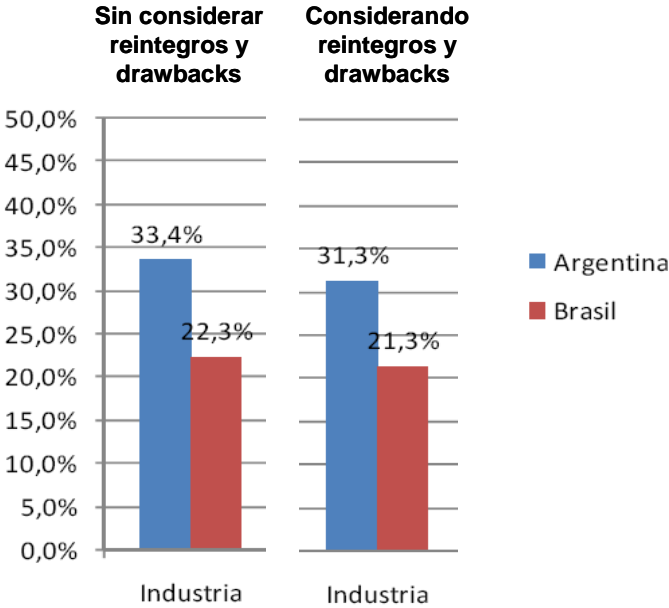
Gráfico 21: Demoras promedio relevadas por IERAL



Fuente: IERAL

Otro de los elementos que perjudican la competitividad de la industria local es la presión tributaria. Ésta se encuentra en niveles record en la actualidad y ello es especialmente grave cuando se considera la comparación con el principal competidor que es Brasil. Si se toma como referencia una empresa industrial que exporta toda su producción y considerando las devoluciones del tipo de drawback y reintegros -sin tener en cuenta efecto perjudicial de la demora ni costos administrativos- Argentina cuenta con una presión 10 p.p más alta que en Brasil, calculada sobre el precio de venta en una empresa industrial promedio, considerando impuestos pagados directamente o que vienen incorporados en las compras realizadas. El problema se explica por los impuestos acumulativos que recargan los costos y que no tienen un mecanismo de recupero efectivo al estilo del IVA. El mecanismo de débitos y créditos existente en el IVA no perjudica a la exportación en términos teóricos, salvo cuando las demoras en el recupero son excesivas.

Gráfico 22: Presión tributaria efectiva para una empresa industrial exportadora



Fuente: IERAL sobre la base de MIP y Legislación impositiva correspondiente

3.2 Lineamientos de reforma

A partir del diagnóstico realizado, se proponen una serie de reformas que responde a las siguientes premisas:

- Mantener Beneficios para Inversión en Bienes de Capital.
- Utilizar los instrumentos de promoción para ayudar a blanquear la economía.
- Privilegiar lo más urgente: Competitividad de la Producción Nacional.

En función de ello se propone la siguiente agenda, siendo algunos de sus elementos la profundización o la corrección de instrumentos que existen pero que son de aplicación parcial o errónea:

- Alícuota reducida de IVA para Bs. Capital: Se propone retornar a una alícuota de IVA de 21% para las ventas de este tipo de bienes y otorgar beneficios al Comprador del Bien de Capital. Actualmente, para bajar los precios de los bienes de capital quien debe tramitar un recuperó es el vendedor, y lo que se propone es invertir esa relación. Para ello, se propone generalizar la depreciación acelerada del bien adquirido, o una deducción (parcial o total) del importe del precio del Bien de Capital para que sea tomada a cuenta del Impuesto a las Ganancias del Comprador⁶. De esta forma se evitaría el problema de la generación de saldos técnicos de IVA en la industria analizada.
- Bono a Fabricantes de Bienes de Capital: Se propone retornar a aranceles a la importación al 14%, correspondiente al arancel externo común para este tipo de bienes, devolviendo la protección arancelaria a los fabricantes, y eliminando el Bono. En su lugar, se propone otorgar beneficios al Comprador del Bien de Capital, con mecanismos similares a los mencionados de manera precedente.
- Crédito Fiscal IVA a Exportadores y Reintegros: a los fines de evitar la acumulación de saldos adeudados por parte del Estado que constituyen un capital de trabajo inmovilizado para las empresas, se deberán ampliar las aplicaciones que se le puedan dar a los créditos fiscales de las empresas. Por ejemplo, se podría generalizar la utilización de los saldos a favor para cancelar las obligaciones asociadas a las contribuciones patronales. Alternativamente, en el caso de mantenerse niveles elevados de demoras de

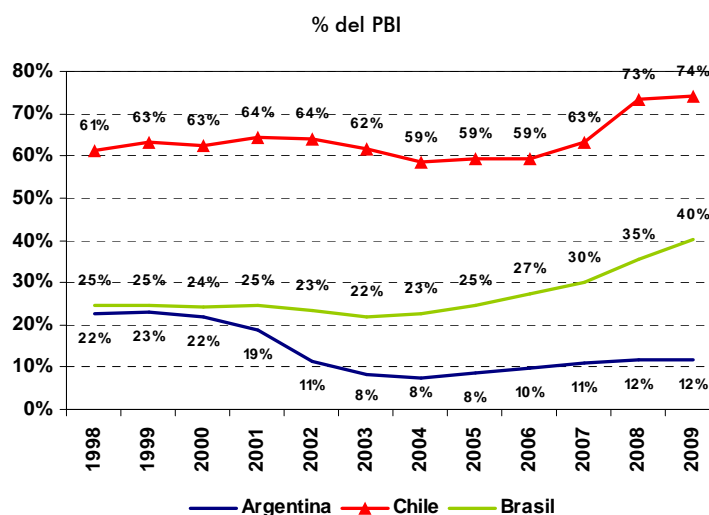
⁶ Dado que existe más atomización entre compradores de maquinaria que entre sus vendedores (o fabricantes en particular), se supone que los niveles de informalidad son mayores en los primeros, y por ende el mecanismo ayudaría a aumentar los niveles de cumplimiento tributarios en general.

efectivización del cobro de devoluciones y reintegros, como los actuales, deberá establecerse una compensación al capital inmovilizado a través de una tasa de interés de mercado, el cual funcionaría de manera análoga al ajuste que se aplica en procedimientos judiciales cuando transcurre un cierto periodo de tiempo entre la definición de un valor y su efectivización.

3.3 El problema del financiamiento

Un elemento que dificulta el desarrollo de la actividad es el problema estructural de Argentina, que se manifiesta en una importante restricción en materia de financiamiento, tanto para las inversiones propias de la industria analizada como para el caso de las industrias que demandan Maquinaria Agrícola. La importancia del financiamiento es más significativa en la medida que el valor de las maquinarias es más elevado, por el avance tecnológico incluido en éstas.

Gráfico 23: Crédito al sector privado no financiero en Argentina y países comparados



Fuente: IERAL sobre la base de MECON, IPEA y BCC

Argentina ha tenido indicadores de nivel de préstamos relativamente bajos si se los compara con otros países de la región. En los últimos diez años, puede apreciarse que el crédito al sector privado en Argentina se redujo sustantivamente a partir de la recesión de 1999-2002 y que desde 2003 tuvieron una recuperación leve, manteniéndose por debajo de niveles alcanzados previamente.

En este contexto, Brasil ha venido incrementando el volumen de crédito al sector privado, especialmente en los últimos 5 años, y en particular ha desarrollado instrumentos de crédito que impactan en el sector de fabricantes de Maquinaria Agrícola. A través del

BNDES, ofrece financiamiento a los productores agrícolas que compren maquinaria producida en dicho país –exclusivamente-, siendo la estrategia del país vecino financiar también a compradores argentinos de Bienes de Capital, siempre que compren productos brasileños. Dado el subsidio implícito en la tasa y los plazos más largos, en los hechos significa abaratar los Bienes de Capital producidos en Brasil.

En línea con esta situación, el Banco de la Nación Argentina creó una línea de préstamos con tasa de interés fija de 8%, subsidiada, con plazo de 5 años. Según se pudo conocer, los fabricantes recibieron los pagos relativamente rápido⁷ y resulta aplicable a maquinaria nacional.

Cuadro 3: Condiciones generales de los créditos para Maquinaria Agrícola de Argentina y Brasil

Ítems	Argentina	Brasil
Tasa	8%	4.50%
Plazo	5 años	10 años (con 2 de gracia)
Moneda	Pesos	Reales
Origen de Maquinaria	Nacional	Nacional (o importado sin producción local)
Otros	Hay listado de maquinaria cubierta por los créditos	Las mejores condiciones se reservan para las mayores inversiones

Fuente: IERAL sobre la base de BNDES y BNA

Las condiciones generales de los préstamos son sustancialmente mejores en el caso de Brasil, en dónde además se distingue una política estable a lo largo del tiempo en materia de fomento a las inversiones.

Ante la estrategia del país vecino, para Argentina no existen muchas alternativas más que intentar generar financiamiento similar al BNDES, especialmente para financiar compra de bienes de capital producidos en Argentina (ya sea en el mercado interno o cuando se exportan). Una fuente de fondeo para financiamiento debería provenir de una porción de la recaudación de derechos de exportación.

Un esquema posible para abordar la reducción gradual de los derechos de exportación podría permitir la formación de un fondo para desarrollar líneas de financiamiento para maquinaria o inversiones en general. Se entiende que la aplicación de

⁷ Fuente: La Nación

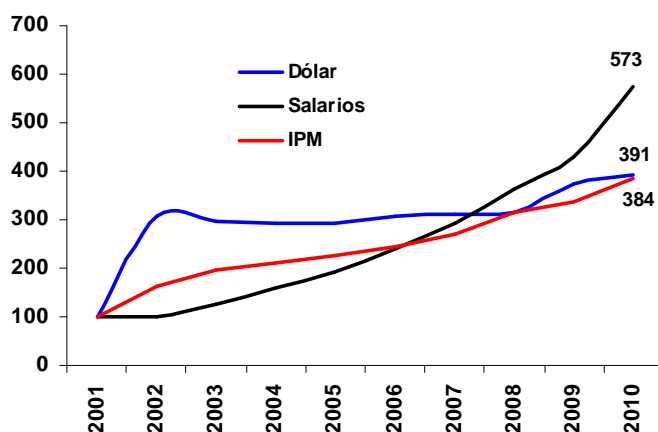
derechos de exportación es un recurso que surgió de manera extraordinaria por la importante suba que experimentaron los precios de los productos primarios. En términos fiscales, los recursos no debieran utilizarse en gastos corrientes, sino aplicarse al ahorro o a fondos como el que se propone.

En particular, se propone que se considere una porción de los derechos de exportación pagados como recuperable para el productor si éste compra Bienes de Capital. Según el nivel de retenciones enfrentado por el productor, se establecería una porción entre 5 y 10 puntos porcentuales aplicables a la compra de maquinaria. El nivel mencionado sería inicial, y se prevería una reducción gradual en el tiempo, con la posibilidad que sea reactivable en épocas de recesión. Así, se tendería al mismo a tiempo a la reducción de la presión tributaria sobre los sectores exportadores, se premiaría la formalidad de los negocios, se incentivaría la inversión y se permitiría minimizar las fluctuaciones de la producción industrial, alentando la compra de maquinaria nacional.

3.4 Inflación carcome la competitividad

El proceso inflacionario existente en Argentina incorpora una creciente dificultad para las empresas industriales, especialmente aquellas que se dedican a la exportación, pudiendo ocasionar que se pierdan mercados por quedar desfasados en sus costos de producción medidos en moneda internacional.

Gráfico 24: Argentina: Salarios industriales, precios industriales mayoristas y Dólar



Fuente: IERAL sobre la base de MECON, INDEC y BCRA

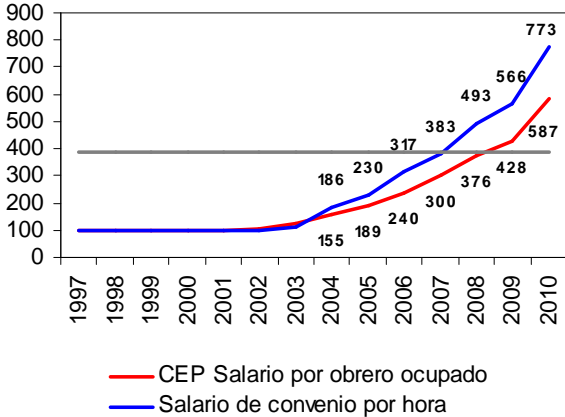
Puede apreciarse que la evolución de los niveles salariales sobrepasó la evolución del tipo de cambio y también de los precios mayoristas de los productos industrializados, lo

que implica crecientes problemas de rentabilidad. Sólo existen aún ciertas ventajas en costos de energía (aunque con problemas de provisión por escasez).

Respecto de los niveles de salarios, las estadísticas oficiales muestran que los salarios en la rama metalmeccánica en particular superaron ampliamente al dólar desde 2001. Ello es indiscutible, sin embargo los costos reales que afrontan las empresas para contratar mano de obra se elevaron mucho más. Si se consideran los salarios de convenio por hora, puede apreciarse que los mismos se multiplicaron por más de 7, mientras que el dólar se multiplicó sólo por 4, lo cual implica un fuerte crecimiento de los salarios de convenio en dólares.

Gráfico 25: Salarios en Metalmeccánica

Salarios de "convenio" vs. salarios "estadísticos"

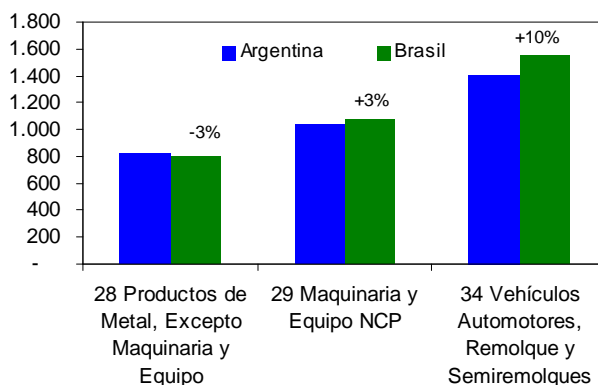


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC y Convenios UOM

Por último, en relación con el costo salarial, es importante mostrar la realidad de Argentina en paralelo con la de Brasil. De acuerdo a las estadísticas oficiales, en la rama de Maquinaria (columnas centrales del gráfico), los salarios brasileros en 2010 superaron en 3% a los argentinos. Esto se da en un contexto de fuerte apreciación de la moneda brasiler.

Gráfico 26: Salarios en dólares: Argentina vs. Brasil

Año 2010



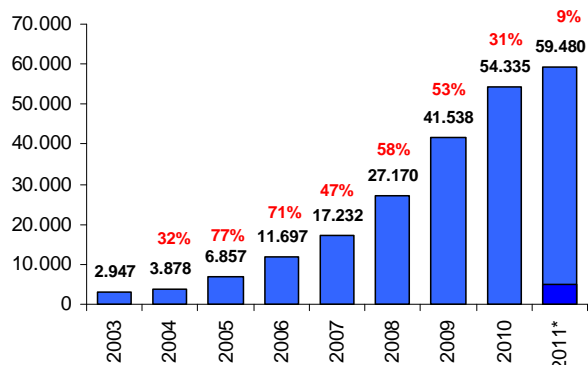
Fuente: IERAL

El riesgo al que se expone Argentina es que la dinámica de salarios y tipo de cambio es muy diferente entre ambos países. En 2009, la comparación de salarios era similar a la del año último. Sin embargo, en 2010 los salarios metalmecánicos de Argentina crecieron cerca de 27%, mientras que los de Brasil lo hicieron 7%. El hecho que la moneda brasilera se apreciara permitió que la brecha no se diera vuelta a favor de Brasil. Para 2011, si se repite un crecimiento de salarios en Argentina como el experimentado en el año previo, la situación podría complicarse para los industriales locales. Con una proyección de tipo de cambio promedio alrededor de \$4,1 y aún suponiendo que en Brasil los salarios crecen el 9% en reales, bastaría una depreciación de 10% para dejar los salarios argentinos más de 14% por encima de los del vecino país. Este escenario plantea una importante incertidumbre a los fabricantes locales.

Un aspecto del costo laboral que suele no ser visible, y que se añade particularmente en el caso de Argentina, es la creciente judicialización de los reclamos por accidentes de trabajo. Los juicios laborales han experimentado un crecimiento exponencial desde 2003/2004, existiendo un importante problema en relación con la declaración de inconstitucionalidad de varios artículos de la Ley de Riesgos de Trabajo, que aún no ha sido resuelto.

Gráfico 27: Nuevos juicios relacionados con accidentes de trabajo

Nivel y crecimiento porcentual

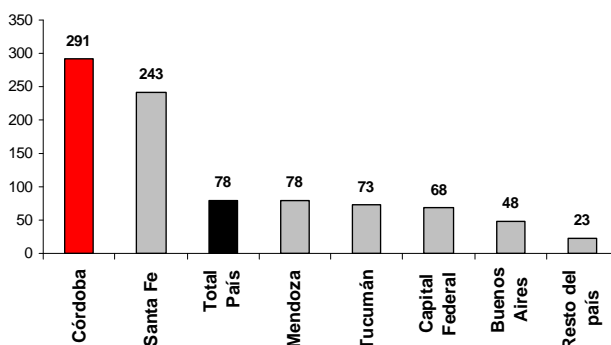


Fuente: IERAL sobre la base de UART.

Córdoba y Santa Fe son las provincias que evidencian un mayor impacto de este tipo de juicios. Estos problemas son un elemento importante a considerar porque pueden implicar una importante pérdida de competitividad para los industriales locales, en la medida que la conflictividad laboral no se contenga.

Gráfico 28: Juicios por provincia (2010)

Nuevos juicios ingresados cada 10.000 trabajadores cubiertos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UART

4. Últimos desarrollos en torno a la industria de Maquinaria Agrícola

A continuación se presentan reflexiones acerca de dos temas de importancia estratégica para el sector a corto y largo plazo: el anuncio de inversión de FIAT y los acontecimientos en materia de Licencias No Automáticas.

4.1 FIAT apuesta a la producción de tractores y cosechadoras

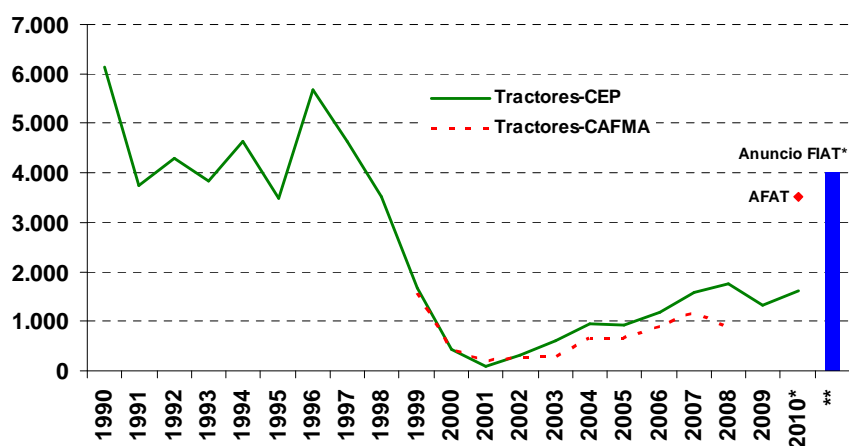
El 26 de Abril se anunció una inversión de U\$S100 millones de la empresa Fiat en su planta en Córdoba, para la fabricación de Maquinaria Agrícola. La producción será de

tractores, cosechadoras y motores, y se realizará a través de la firma controlada por el grupo Case New Holland.

Esta expansión industrial se prevé que destinará 40% de su producción al mercado interno, mientras que el resto será destinado a exportación, con lo que se espera se revierta el saldo de la balanza comercial del sector, según destacó la Ministra de Industria en ocasión del anuncio. Según los anuncios, al principio la planta ensamblará las cosechadoras y tractores, bienes a los que se orienta el 80% de la producción, mientras que se estima que en 12 meses habrá nacionalizado la totalidad de partes y piezas para la producción, favoreciendo el desarrollo de la red de proveedores de partes locales.

En términos productivos, según los trascendidos en medios de prensa, la planta a ser construida tendrá una capacidad de producción de 4.000 tractores y 2.000 cosechadoras, estimándose la creación de 600 puestos de trabajo directos. En relación con la producción de tractores implicaría un fuerte aumento de la producción nacional, que sobre la base de datos oficiales fue de alrededor de 1600 unidades en 2010, significando la nueva producción de FIAT 2,5 veces la actual⁸. De esta forma, si la producción alcanza los niveles anunciados, la producción nacional total alcanzará los niveles de comienzos de los años '90.

Gráfico 29: Impacto potencial de la inversión en tractores



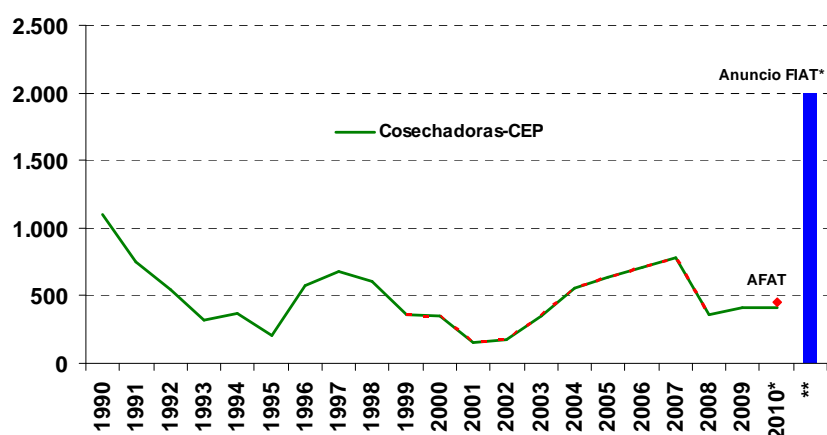
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de CEP, AFAT, FIAT y CAFMA

* Estimado a partir de Enero-Octubre 2010

Por su parte, en relación con la producción de cosechadoras, el anuncio también es significativo, dado que las unidades producidas que esperan alcanzarse equivalen a 4,9 veces las correspondientes al año 2010, que serían alrededor de 410, según datos oficiales.

⁸ Sobre esta capacidad de producción no se conocen detalles del plazo que llevaría alcanzar dichos niveles.

Gráfico 30: Impacto potencial de la inversión en cosechadoras



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de CEP, AFAT, FIAT y CAFMA
* Estimado a partir de Enero-junio 2010

La inversión puede interpretarse dentro de un conjunto de acciones que el grupo FIAT desarrolla de acuerdo al marco ofrecido por las políticas de promoción de la industria y la exigencia de mejorar el resultado comercial que plantea el gobierno. En dicho esquema, la empresa obtiene financiamiento a través del Fondo del Bicentenario (fue confirmado públicamente un préstamo de U\$S 813 millones en pesos a una tasa fija de 9,9%⁹ para ampliar una línea de producción automotriz) y posibilidad de perfeccionar importaciones que de otro modo estarían limitadas, con el compromiso de elevar la producción de acuerdo a los planes propuestos.

Por último, es importante destacar que el desarrollo de esta inversión modificará el escenario nacional de la Maquinaria Agrícola, incidiendo también en la relación comercial con Brasil (uno de los principales proveedores de Tractores de Argentina, actualmente con aplicación de Licencias No Automáticas), y permitirá fortalecer el agropartismo nacional, en la medida que se incorporen proveedores locales.

4.2 Las LNA en Maquinaria Agrícola

Desde comienzos del año 2011 el gobierno decidió intensificar la política de Licencias No Automáticas de importación (LNA), incorporando un número mayor de productos a este tipo de mecanismos, los cuales implican mayor demora en los trámites y mayor discrecionalidad en general. En el caso del sector de Maquinaria Agrícola, las trabas

⁹ http://www.ieco.clarin.com/empresas/Fiat-comprometio-reducir-deficit-comercial_0_475152808.html

afectan a la importación de Pulverizadoras autopropulsadas, Cosechadoras y trilladoras y a algunos tipos de tractores, pero afecta a un grupo diverso de productos que son insumos de la industria, como chapas, tubos, tornillos, tuercas; y afecta también a maquinaria industrial de producción clave como tornos, plegadoras y curvadoras de chapa, herramientas de mano, entre otras.

Entonces, debe destacarse que aún cuando el instrumento elegido se encuentra dentro de las posibilidades que permite la Organización Mundial de Comercio, la incorporación de trabas a la importación al menos tiene tres aristas importantes.

1. Por un lado se provoca una protección adicional a los productos locales, lo cual permite que éstos se ofrezcan a un valor superior al que regiría en su ausencia, debido a la restricción a la competencia externa. De esta forma, la medida puede terminar de convalidar los aumentos salariales vigentes e ir en detrimento de los objetivos de competitividad e inserción internacional si se prolonga en el tiempo.
2. En segundo lugar, las restricciones al comercio obligan a un constante estado de negociación bilateral, dado que los países que se perciban afectados por las medidas intentarán contrarrestarlas para mitigar su efecto o simplemente devolver la cortesía en otro rubro comercial (caso de Brasil).
3. Por último, existen procesos industriales en los que existe un componente importado importante, que puede o no ser sustituible. Las trabas a las importaciones, en este sentido y como fue ejemplificado, podrían incluso dificultar la producción y las exportaciones industriales en el corto plazo, cuando no sea posible sustituir importaciones a través de proveedores locales (por problemas de cantidad o calidad).

La estrategia nacional de Argentina deberá abordar de manera sistémica los problemas de competitividad (asociados principalmente a la dinámica interna de precios) y una estrategia de inserción comercial internacional que permita incrementar las exportaciones en el tiempo, incorporando cada vez mayor valor agregado. La aplicación de trabas al comercio exterior, las cuales tienden a entorpecer las relaciones con los principales socios comerciales pueden ser contradictorias en este sentido, especialmente si no son acompañadas de otras medidas que retiren los obstáculos analizados anteriormente y, sobre todo, si se prolongan en el tiempo.

5. Conclusiones

El sector analizado resulta un importante motor de la actividad económica de las localidades del interior de Córdoba y de Santa Fe. El potencial de incrementar la producción es grande, tanto por la vía de un incremento de las exportaciones como a través de la sustitución competitiva de las importaciones actuales. Para ello, serán necesarias diversas acciones en los ámbitos en donde las empresas están teniendo dificultades: mecanismos de devolución y reintegros, presión tributaria, deterioro de la competitividad, costos salariales, entre otros. Sólo a partir del desarrollo de mejores condiciones sistemáticas en estos ámbitos será posible potenciar la cultura exportadora necesaria para alcanzar los objetivos de producción propuestos como escenario 2020 o superarlos. La importancia de la industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes como proveedora de puestos de trabajo en localidades medianas y pequeñas de Córdoba y Santa Fe es un importante aliciente para considerarla un elemento central de un plan basado en la producción competitiva y el federalismo, que ayuda a desconcentrar la población de los grandes centros urbanos.



Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal

La Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes

IERAL de Fundación Mediterránea