



IERAL

Fundación
Mediterránea

Documento de Trabajo

Año 19 - Edición N° 136 – 30 de Diciembre de 2013

Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal

Actualidad y desafíos en la industria de maquinaria agrícola y agropartes

Marcelo Capello

Marcos Cohen Arazi

Soledad Barone

Edición y compaginación
Karina Lignola y Silvia Ochoa



IERAL Córdoba
(0351) 473-6326
ieralcordoba@ieral.org

IERAL Buenos Aires
(011) 4393-0375
info@ieral.org

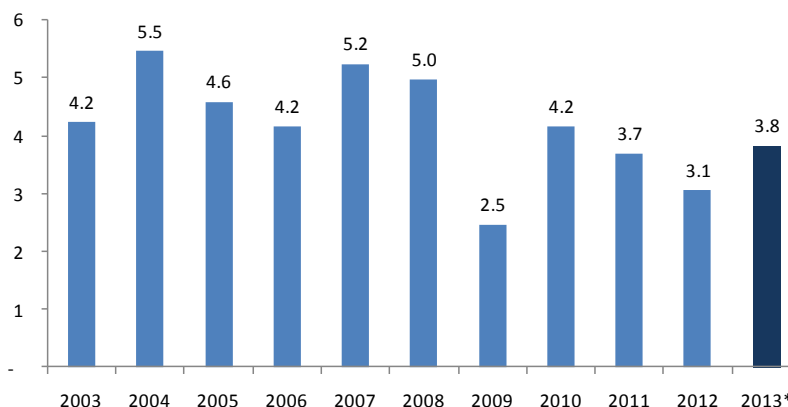
Fundación Mediterránea
(0351) 463-0000
info@fundmediterranea.org.ar

Resumen Ejecutivo

- El sector de fabricantes de Maquinarias Agrícolas y Agropartes está conformado por un conjunto superior a las 730 firmas en todo el país, estando el 80% de las firmas localizado en las provincias de Córdoba y Santa Fe. El 91% de las firmas se localiza en el interior provincial, cerca de los centros de mayor producción agropecuaria, según el relevamiento llevado a cabo en Córdoba.
- Se trata mayoritariamente de micro y pequeñas empresas (92% del total), mientras que el 8% restante corresponde a medianas y grandes. Sin embargo, éstas últimas explican más de 50% del empleo total del sector y 60% de las ventas.
- El sector combina larga trayectoria histórica con una importante renovación: de las que producen maquinarias agrícolas y partes en la actualidad 43% de las empresas fueron creadas en los últimos 15 años, pero también existen un 10% de firmas nacidas hace más de 50 años.
- La importancia más significativa se ve en las localidades del interior de las provincias en las que se concentra la actividad y es preponderante, aunque a nivel provincial o nacional sus cifras resultan menos impactantes. Por ejemplo en Córdoba se destaca Monte Maíz donde 29% de la población dependería de puestos de trabajos directos en la fabricación de maquinarias agrícolas o agropartes, a la vez que en Marcos Juárez y Las Varillas la población alcanzada sería el 20%.
- El nivel de actividad del sector en materia de ventas al mercado interno en 2013 (proyectando las cifras de los primeros tres trimestres) sería 25,6% superior al de 2012, que fue un año difícil para el sector, aunque la mejoría se explica en gran parte por la mejora en las ventas de tractores. Adicionalmente, para el conjunto de la maquinaria (Tractores, Cosechadoras, Sembradoras e Implementos varios), el presente año evidenciaría ventas levemente superiores a 2011, aunque por debajo de los máximos históricos.
- Si se analiza separadamente a los diversos rubros de maquinaria, se tiene que excepto el rubro Tractores, el resto manifiesta niveles de venta que se encuentran

fuertemente deprimidos en términos históricos. En los primeros tres trimestres de 2013 se vendieron, según las cifras oficiales, 1.641 Sembradoras (cuando en los mismos trimestres de 2008 se habían comercializado 6.186), 876 Cosechadoras (cuando en 2008 se habían comercializado 1.825 y en 2004 fueron 2.345) y 6.179 Implementos (en 2008 se habían comercializado 9.699).

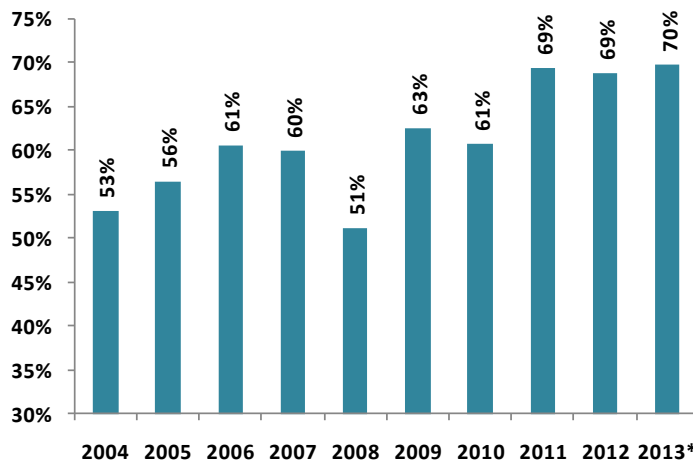
Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno
Miles de millones de \$ constantes de 2010



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

- Existe una importante recuperación de la industria nacional de maquinaria agrícola desde la salida de la convertibilidad, y según las cifras de INDEC en 2013, el 69% de las maquinarias vendidas es de origen nacional, cuando en el año 2004 este grupo sólo representaba el 53%. A pesar de ello, en Tractores y en Cosechadoras (principales rubros de importación del sector), aún se presentan déficit comerciales con el resto del mundo.

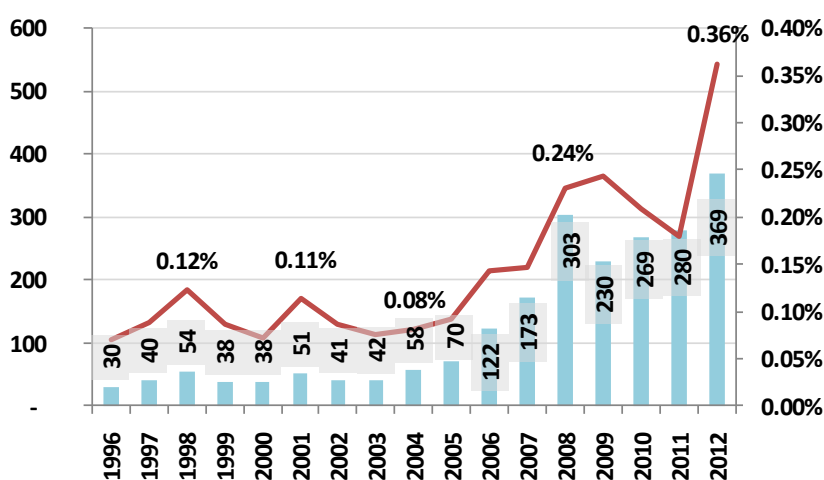
Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno
Calculado sobre la base de cantidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *Acumulado primeros 9 meses.

- En los últimos años, Argentina ha venido incrementando sus exportaciones de maquinaria a una velocidad significativa, incluso por encima de la evolución de las exportaciones globales de maquinaria. De este modo, la participación argentina en el mercado mundial (considerando principales partidas) se ha incrementado. Argentina pasó de exportar U\$S 54 millones en 1998 a U\$S 369 en 2012. De este modo, el market share de Argentina en estos productos se ubicó en 0,36% en 2012, cuando la participación era de 0,09% en 2005. El país se ubica en el puesto 30º en el ranking de exportadores, lejos del vecino Brasil, que se ubica como el 13º exportador mundial de maquinarias agrícolas y agropartes. La ubicación de Argentina, de todos modos, representa un avance si se tiene en cuenta que en 1998 se ubicaba en el puesto 38º. Se destaca, por último, un menor dinamismo de las exportaciones en el periodo 2008-2012, si se lo compara con el crecimiento 2005-2008, principalmente explicado por los problemas de competitividad.

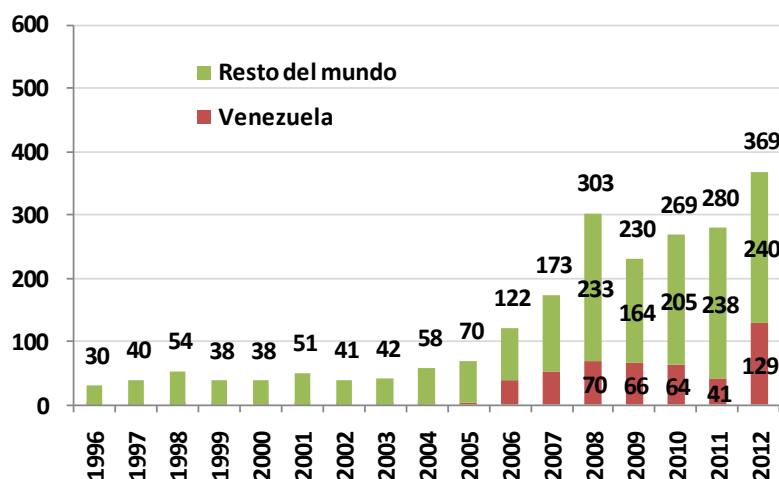
Evolución de exportaciones argentinas y market-share



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

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

Evolución de exportaciones argentinas por destino

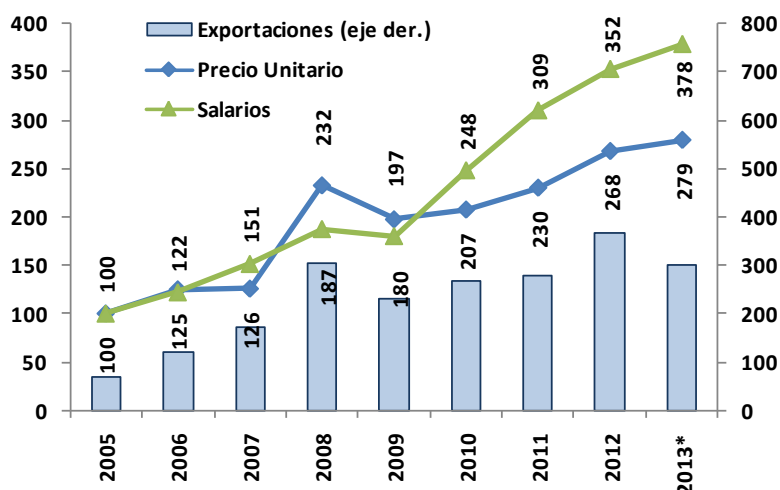


Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

- Las cifras de exportaciones revelan, también, una concentración cada vez mayor de las ventas externas en destinos próximos, en detrimento del resto de los mercados. Así, el incremento en la participación de Venezuela como destino de exportación hizo que los primeros tres destinos (Venezuela, Uruguay y Brasil) pasaran de representar conjuntamente el 37% del total exportado en 2004-2006, a 56% en 2010-2012.
- Con el eje de la búsqueda de una mayor inserción externa, se consultó a una muestra de firmas respecto de si realizaban acciones para incrementar sus exportaciones. Se pudo conocer que 49% de las empresas consultadas no habrían realizado acciones al respecto. Se destaca que en el caso de las grandes empresas existe una proporción elevada que manifiesta la realización de acciones en este sentido (83% de los casos consultados), situación que se manifiesta con menor intensidad en PyMEs (sólo 54% de las firmas) y en mucha menor magnitud en microempresas (17%), reflejando las diferentes capacidades de las firmas de acuerdo a su tamaño. Las principales medidas adoptadas por las empresas fueron: búsqueda directa de contactos con importadores de otros países, participación en ferias en otros países, participación en rondas de negocios locales, desarrollo de folletería y páginas web en nuevos idiomas y participación en rondas de negocios en otros países.
- Entre los principales problemas del sector destacan: la dinámica salarial interna combinada con atraso cambiario, que implicó que la suba de costos internos en dólares sea entre 8 y 14 veces la ocurrida en países competidores en 2007-2012; la imposibilidad de trasladar subas de costos al mercado externo y la consecuente pérdida de rentabilidad de las exportaciones (y su relativo estancamiento); la falta

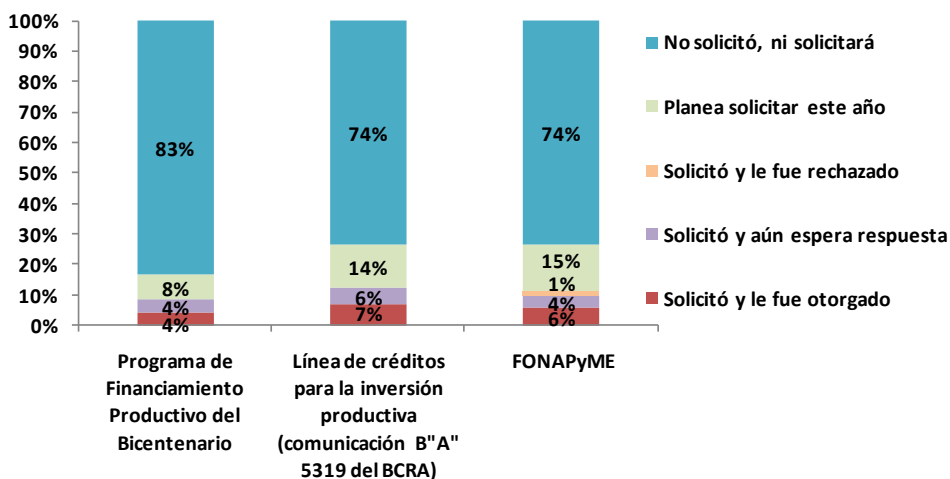
de acceso al financiamiento bancario en gran parte del segmento MiPyME del sector y el bajo aprovechamiento de programas de crédito subsidiado existentes; las demoras crecientes y los problemas de implementación en reintegros de exportación, devoluciones de IVA exportador e IVA por diferencia de alícuotas, y el bono fiscal a fabricantes de bienes de capital; la presión tributaria en general.

Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios en dólares Índices base 2005=100



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

Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional según MiPyMEs en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

- Las recomendaciones se basan en los siguientes objetivos principales: Mantener Beneficios para Inversión en Bienes de Capital; Utilizar los instrumentos de

promoción para ayudar a blanquear la economía; Privilegiar lo más urgente que es incrementar la Competitividad de la Producción Nacional.

- En función de ello 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, evitando la generación de saldos técnicos de IVA en la industria analizada; las mismas consideraciones se aplicarían en el caso que se eliminara el bono fiscal a fabricantes de bienes de capital; para evitar la acumulación de saldos adeudados por parte del Estado en concepto de reintegros y devoluciones, 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, o alternativamente establecerse una compensación a través de una tasa de interés de mercado; los impuestos sobre las exportaciones de bienes industriales deberían tender a eliminarse rápidamente, devolviendo rentabilidad a los sectores productivos en alguna proporción; se debería profundizar el sistema existente de Contribuciones Patronales a cuenta de IVA ampliando la cantidad de puntos porcentuales de contribuciones patronales que pueden ser tomados como crédito fiscal y estableciendo mayores beneficios según menor sea la envergadura de la firma; dado los numerosos efectos distorsivos del impuesto 'al cheque', es aconsejable eliminarlo a mediano plazo, aunque alternativamente se plantea una medida con menor costo fiscal, pero que beneficia a actividades formales, estableciendo mayores porcentajes de pago a cuenta de Ganancias cada año, implicando una reducción de carga impositiva para quienes pagan este impuesto, hasta llegar al 100% del IDCB en el mediano plazo.

Actualidad y desafíos en la industria de maquinaria agrícola y agropartes

Introducción

Este documento forma parte de la serie de publicaciones desarrolladas por IERAL de Fundación Mediterránea en el marco del Proyecto “Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal”, estudio que propone 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 esta publicación se presentan números actualizados de desempeño del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes, a partir de información oficial y relevamientos propios. Especialmente, resulta de interés analizar el impacto económico del sector, la evolución del mercado interno, sus perspectivas de inserción externa, las dificultades que enfrenta el sector y las recomendaciones para propender a su mayor desarrollo.

Impacto socioeconómico del sector

Hacia 2011, en una primera entrega dedicada al sector dentro de esta serie se citaron cifras relativas a la dimensión del mismo, según las cuales se estimaba que existían alrededor de 730¹ empresas que pertenecen a la industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes (MAyAP), 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. Aún no se cuenta con un relevamiento global del sector a nivel nacional, pero se presume una dimensión mayor, especialmente por la existencia de una importante cantidad de firmas pequeñas en el interior de Córdoba y de Santa Fe, las cuales en general no alcanzan a ser reflejadas por las estadísticas.

Teniendo esta cifra global, IERAL tuvo la posibilidad de realizar un estudio estructural del sector dentro de la Provincia de Córdoba, que representa una parte importante de la producción nacional de maquinarias y agropartes, junto con la Provincia de Santa

¹ INTA Manfredi - CIDETER (2007).

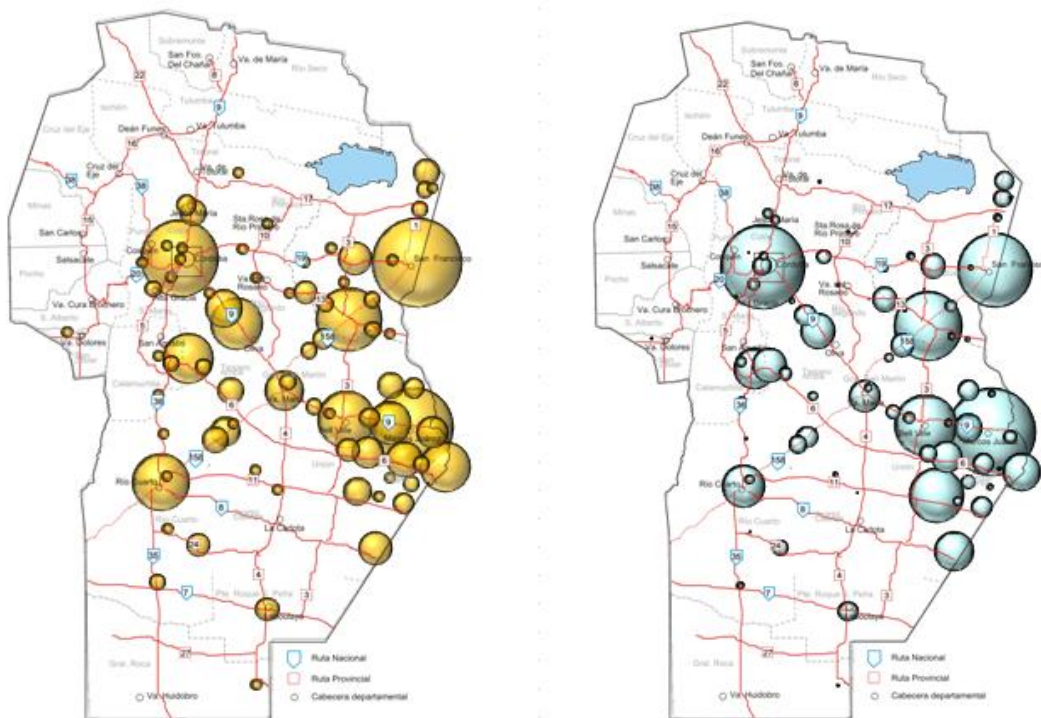
Fe. Aquí se presentan algunas cifras de este estudio realizado en Córdoba, a modo de ejemplo, mientras que posiblemente los hallazgos centrales sean próximos a la realidad de las otras provincias con gran cantidad de fabricantes. El estudio en cuestión se basó en cruces de diferentes registros de empresas existentes y en visitas a localidades pequeñas para conseguir identificar al conjunto de firmas que participan en el proceso de fabricación de máquinas agrícolas y/o partes, sea o no su actividad principal, considerando tanto microempresas como PyMEs y grandes firmas.

De este modo, se identificaron 475 empresas que participan de este sector industrial en la provincia de Córdoba como fabricantes de maquinaria y/o agropartes. En esta cifra se incluyen solamente empresas que participan del proceso de fabricación de los productos (sin incluir empresas de actividad comercial) y se consideran empresas de todo tamaño, por lo cual se incluyen micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Estas cifras sirven para alertar sobre la posible subestimación implicada en las cifras que tradicionalmente se mencionan sobre el sector.

Geografía de fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agropartes de Córdoba (2010)

Número de empresas por localidad

Número de puestos de trabajo por localidad



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

Fuente: IERAL

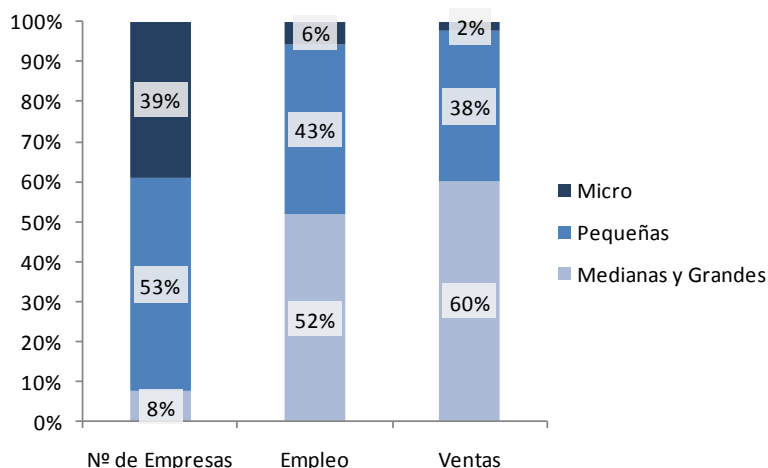
En dicho estudio pudo conocerse que las zonas en donde están radicadas la mayor cantidad de empresas de Córdoba se corresponden especialmente al Este de la

provincia (especialmente en materia de empleo generado). Puntualmente se destacan las ciudades (y alrededores) de San Francisco, Marcos Juárez, Córdoba, Las Varillas, Bell Ville, Río Cuarto, Cruz Alta, Río Tercero, Oncativo. El 91% de las firmas se localiza en el interior provincial, cerca de los centros de mayor producción agropecuaria.

Para obtener una estimación de la facturación y el empleo generados por el sector estudiado, se utilizó información declarada por las empresas en una gran parte de los casos. En los casos en que no se obtuvo una respuesta detallada de parte de las empresas, esta información fue estimada teniendo en cuenta la clasificación de las empresas según el registro industrial provincial las características identificadas para el conjunto de empresas que brindó detalles. A su vez, en el caso de empresas que produjeran otros bienes además de los correspondientes al sector bajo estudio, a la hora de realizar la estimación de las ventas se previó un ajuste en función de la participación de los productos de M_AY_AP en su facturación.

Las firmas del sector en Córdoba son mayoritariamente micro y pequeñas empresas (92% del total), mientras que el 8% restante corresponde a medianas y grandes. Estas últimas explican más de 50% del empleo total del sector y 60% del valor facturado.

Composición de indicadores de la Cadena de Fabricantes de M_AY_AP de la Provincia de Córdoba (2010) – Según tamaño de empresa²



Fuente: IERAL

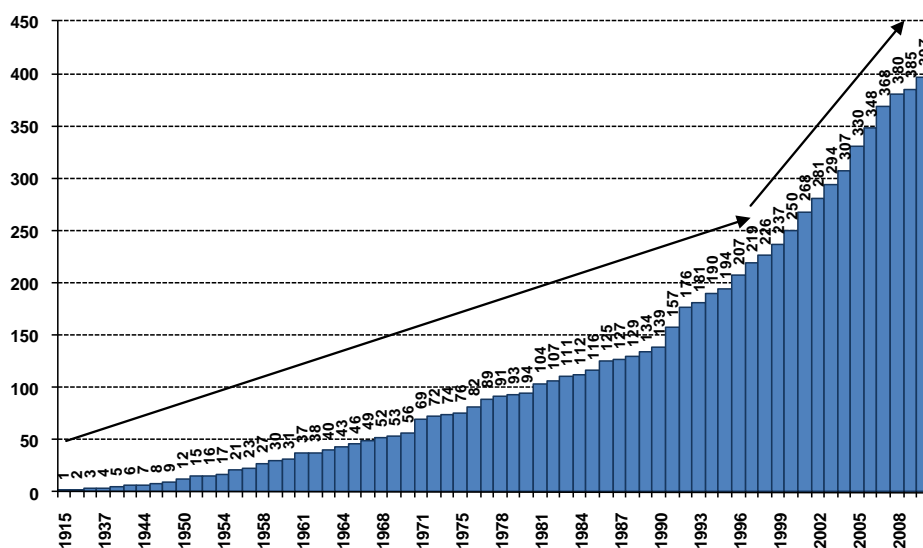
Este estudio particular realizado en Córdoba también permitió conocer la dinámica temporal de la creación de firmas fabricantes, en la cual se destaca la fuerte aceleración de la creación de firmas a partir de la década de los 2000, favorecida por el cambio de precios relativos originado en la salida de la convertibilidad.

² La clasificación considerada se basa en el nivel de empleo de cada empresa.

Asimismo, puede decirse que el sector combina larga trayectoria histórica con una importante renovación: de las que producen maquinarias agrícolas y partes en la actualidad 43% de las empresas fueron creadas en los últimos 15 años, pero también existen un 10% de firmas nacidas hace más de 50 años.

Evolución en el tiempo del número total de firmas identificadas

Sobre la base de 397 empresas



Nota: No se obtuvo información del año de inicio para 78 de las firmas identificadas como parte del sector.

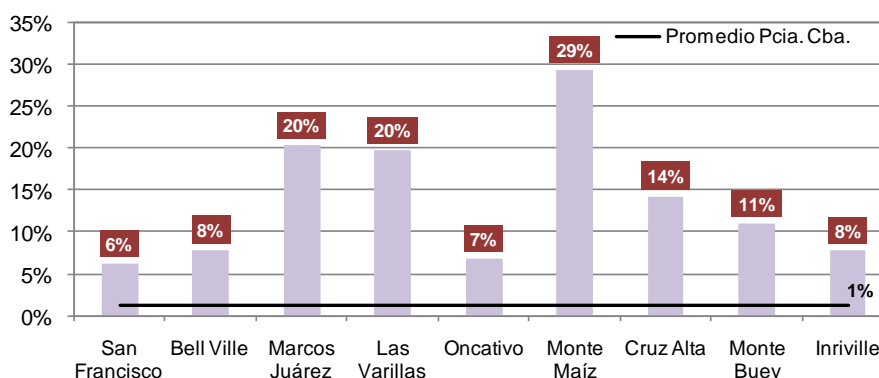
Fuente: IERAL

Vale la pena reseñar un último resultado del estudio de la cadena de fabricantes en Córdoba, el cual también probablemente refleje la realidad del sector a nivel nacional. El empleo directo del sector en Córdoba asciende a más de 10.000 puestos de trabajo, constituyéndose en uno de los principales sectores industriales de la provincia. Ello sin contar la gran cantidad de puestos de trabajo del rubro comercial y de servicios asociados de manera directamente al sector, que también dependen indirectamente del sector agropecuario.

Lo que es más significativo de esta cifra es la importancia económica del sector en las localidades del interior en las que tiene la mayor incidencia. Entre las localidades elegidas para este análisis se presentan casos heterogéneos que sirven para ilustrar el punto. Por un lado, las ciudades más grandes que se incluyeron son San Francisco, Bell Ville y Marcos Juárez, que cuentan con más de 25 mil habitantes. Le siguen, en cantidad de habitantes, Las Varillas y Oncativo, que poseen 16 y 13 mil habitantes respectivamente. Luego, Monte Maíz, Monte Buey, Cruz Alta e Inrville son localidades de menor magnitud demográfica, ya que poseen menos de 10 mil habitantes.

A partir de la información de empresas correspondiente a cada localidad (considerando solamente puestos directos en el sector fabricante), pueden construirse indicadores diversos para reflejar la importancia de la fabricación de MAyAP en cada una de ellas. Dado que generalmente los ocupados tienen personas a su cargo, resulta interesante observar, estimativamente, cuál sería la porción de la población que dependería de puestos de trabajo del sector. Para ello, se realiza el supuesto general de que por cada empleo existe un hogar promedio que depende del mismo (3,6 personas por hogar³). De esta forma se tiene que Monte Maíz se destaca dado que 29% de la población dependería de puestos de trabajos directos en la fabricación de maquinarias agrícolas o agropartes. Asimismo, Marcos Juárez y Las Varillas también se destacan ya que en esos casos la población alcanzada sería el 20%. Entonces, puede verse que en comparación con la importancia agregada a nivel provincial (1% de la población se sustentaría en los empleos directos del sector), la importancia relativa en las localidades del interior es determinante y amerita gran atención al sector, que además tiene importante potencial como generador de divisas.

Porción estimada de población que depende directamente del empleo del sector de MAyAP (2010)



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio. Localidades ordenadas según la cantidad de habitantes en orden decreciente, de izquierda a derecha.

Evolución del mercado interno

Las cifras de la evolución de ventas de maquinarias agrícolas publicada por INDEC permite 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

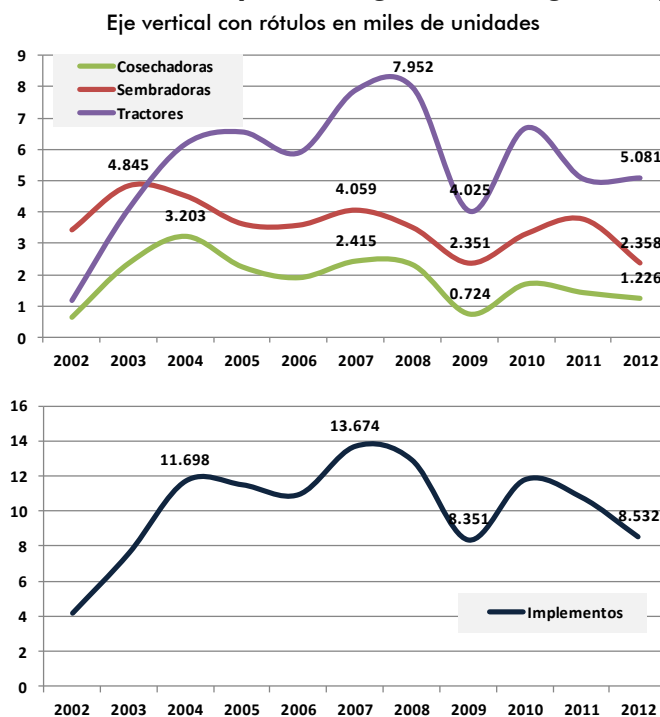
³ INDEC, Censo 2001.

por su importancia para reflejar la dinámica de las ventas (suponiendo que la metodología se mantiene a lo largo del tiempo).

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

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

Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola en Argentina por año⁴

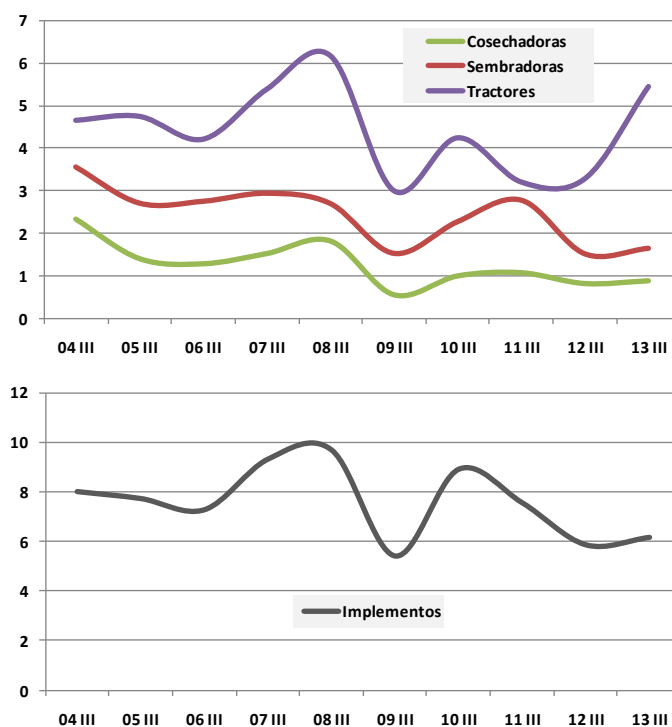


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

⁴ 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.

Si se analizan las ventas registradas hasta el tercer trimestre de 2013, puede apreciarse que la mejora en los niveles de venta se manifiesta con fuerza principalmente en caso de Tractores, que está mostrando niveles de venta importantes en términos históricos (5457 un. en los primeros tres trimestres), y en menor proporción en el resto de los rubros de maquinaria. Asimismo, excepto el rubro Tractores, el resto de la maquinaria manifiesta niveles de venta que se encuentran fuertemente deprimidos en términos históricos. En los primeros tres trimestres de 2013 se vendieron, según las cifras oficiales, 1.641 Sembradoras (cuando en los mismos trimestres de 2008 se habían comercializado 6.186), 876 Cosechadoras (cuando en 2008 se habían comercializado 1.825 y en 2004 fueron 2.345) y 6.179 Implementos (en 2008 se habían comercializado 9.699).

Unidades Vendidas de Maquinaria Agrícola acumuladas hasta el tercer trimestre



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

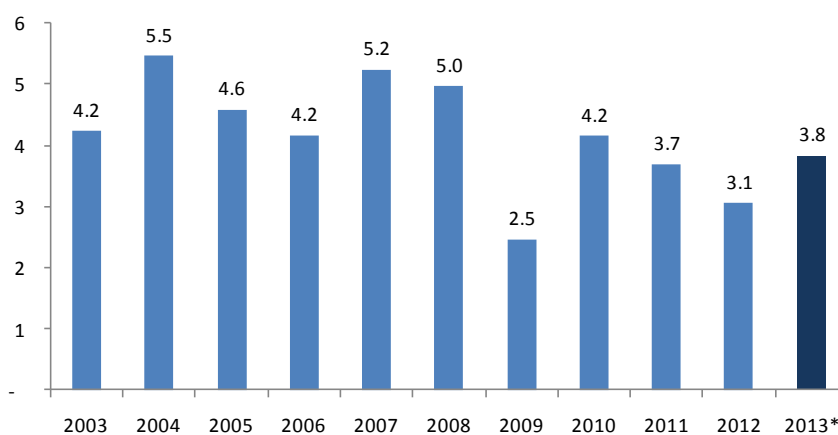
Por último, para tener una medida del conjunto de máquinas consideradas, el organismo oficial presenta la evolución de las ventas totales de maquinaria (sumando cantidades de diferentes productos), como también la evolución de la facturación (que se ve afectada por la variabilidad de precios). En este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

constantes, que permite agregar la situación de los distintos rubros en un sólo indicador, dejando de lado el efecto de los precios.

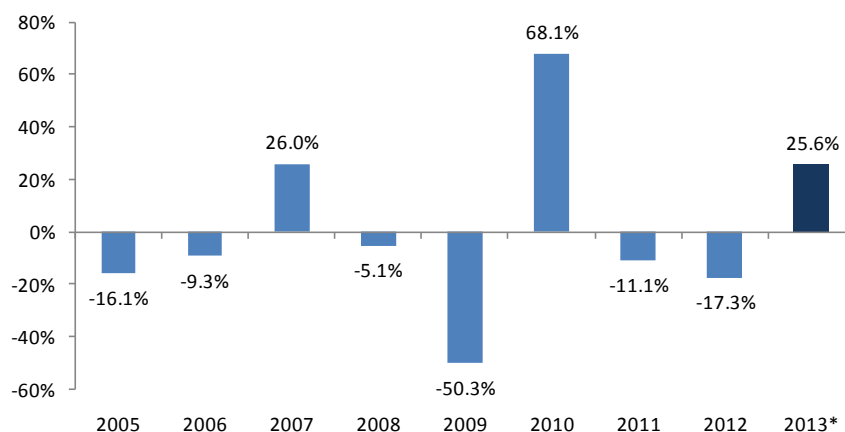
Considerando la evolución de ventas acumuladas en los primeros 9 meses del año 2013 (y proyectando cómo terminaría el año si siguiera el mismo patrón), el nivel alcanzado sería 25,6% superior al de 2012, que fue un año difícil para el sector, aunque la mejoría se explica en gran parte por la mejora en las ventas de tractores. Adicionalmente, para el conjunto de la maquinaria (Tractores, Cosechadoras, Sembradoras e Implementos varios), el presente año evidenciaría ventas levemente superiores a 2011.

Ventas de Maquinaria Agrícola al mercado interno

Miles de millones de \$ constantes de 2010



Variación %

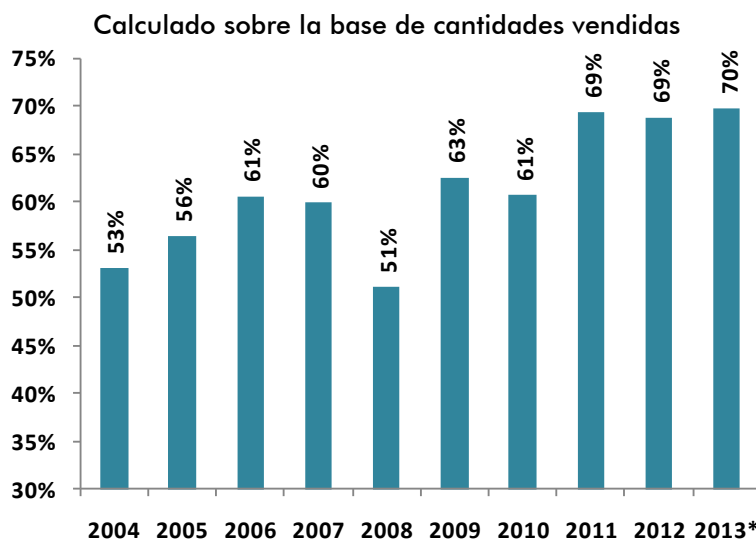


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC.

Considerando la importante recuperación de la industria nacional de maquinaria agrícola desde la salida de la convertibilidad, resulta interesante analizar cómo ha

evolucionado la proporción de ventas de maquinaria que corresponden a productos nacionales. Según las cifras de INDEC en 2013, el 69% de las maquinarias vendidas es de origen nacional, cuando en el año 2004 este grupo sólo representaba el 53%.

Proporción de maquinaria nacional en ventas al mercado interno

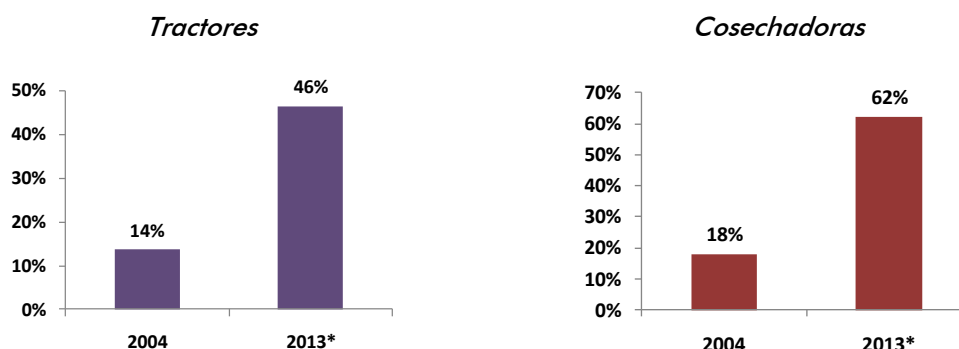


Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *Acumulado primeros 9 meses.

Debe tenerse presente, también, que los principales rubros en los que la maquinaria importada ha tenido gran significación históricamente reflejan un fuerte cambio en la composición, aunque en el caso de tractores la proporción producida en el país aún es menor a la mitad.

Proporción de tractores y cosechadoras nacionales en ventas al mercado interno

Calculado sobre la base de cantidades vendidas



Fuente: IERAL sobre la base de INDEC. *Acumulado 9 meses * Sólo Maquinarias, no incluye partes y repuestos.

Los desarrollos nacionales en estos productos muestran un dinamismo significativo (tanto por la importante performance de las empresas nacionales de larga tradición

como de las nuevas inversiones de firmas multinacionales), incrementando la producción y las exportaciones, pero persiste un importante nivel de importaciones, que en el caso de Tractores fueron equivalentes a U\$S149 millones y en el de Cosechadoras a U\$S139. Se percibe, pues, que aún restan desafíos de gran magnitud para la producción nacional, si se tiene cuenta la posibilidad de sustituir competitivamente las importaciones y además propiciar mayores exportaciones.

Evolución del saldo comercial en Tractores y Cosechadoras

En millones de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

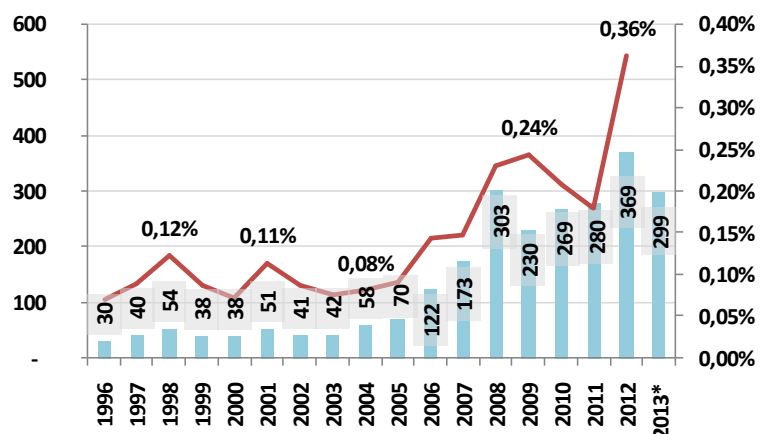
Inserción externa del sector en el mercado mundial

Las cifras del comercio exterior

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

En este contexto, Argentina pasó de exportar U\$S 54 millones en 1998 a U\$S 369 en 2012. De este modo, el market share de Argentina en estos productos se ubicó en 0,36% en 2012, cuando la participación era de 0,09% en 2005.

Evolución de exportaciones argentinas y market-share⁵



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

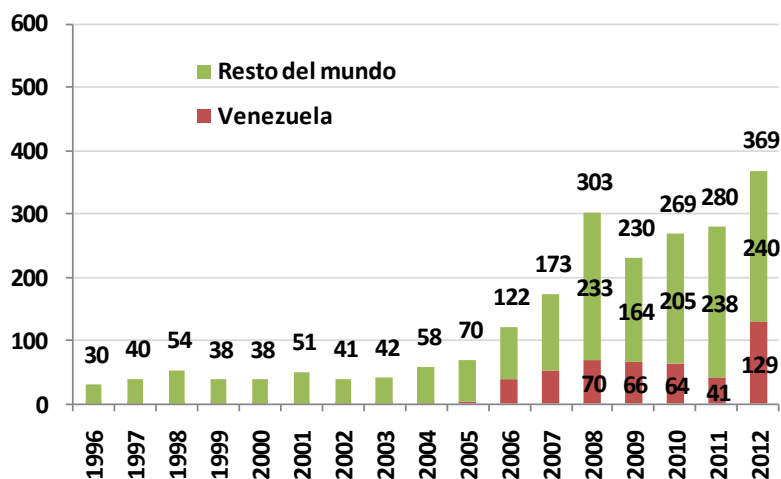
Para el año 2013 se espera que el total exportado sea de U\$S299 millones, reflejando los problemas de competitividad que perjudicaron las posibilidades de colocar los productos nacionales en el exterior. En efecto el ritmo de crecimiento de las exportaciones se redujo sustancialmente en el periodo desde 2008 hasta la actualidad, en comparación con el periodo anterior.

Es oportuno destacar el rol que han tenido las exportaciones a Venezuela, que permitieron reunir una importante cantidad de divisas, explicando alrededor de un cuarto de las exportaciones entre 2008 y 2012. Tomando el periodo 2008-2012, la participación de Argentina en las ventas globales fue de 0,24%, y sin contar Venezuela hubiera sido de 0,18%, reflejando en ambos casos una importante mejora relativa, aunque también señalando la significación del relativamente nuevo destino de exportación de las maquinarias locales (comenzó a exportarse fundamentalmente desde 2006 en adelante). Adicionalmente, puede verse que la exportación hacia otros destinos diferentes de Venezuela, no ha podido crecer significativamente por encima del valor exportado en 2008.

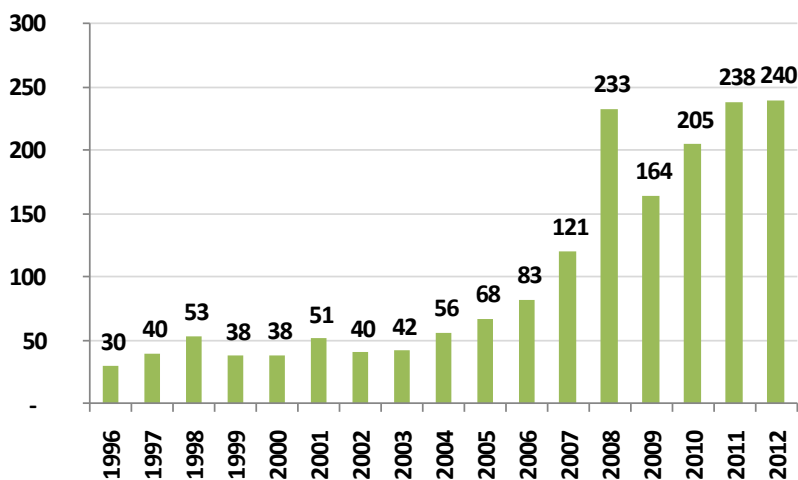
⁵ Se establece una clasificación de las exportaciones al nivel de desagregación de partidas arancelarias a 6 dígitos, razón por lo cual se consideran estimaciones aproximadas porque en algunas de estas partidas existen adiciones de productos que no forman parte del sector. También existen omisiones de productos que pertenecen a partidas que agrupan mayoritariamente a productos que no forman parte del sector, tal es el caso de algunas partes de Tractores que en las estadísticas no pueden distinguirse de las partes de automotores, impidiendo su inclusión.

Evolución de exportaciones argentinas por destino

Valor exportado total



Valor exportado sin considerar la producción destinada a Venezuela



Fuente: IERAL sobre la base de UN-COMTRADE.

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

Ranking de principales exportadores (2012)*

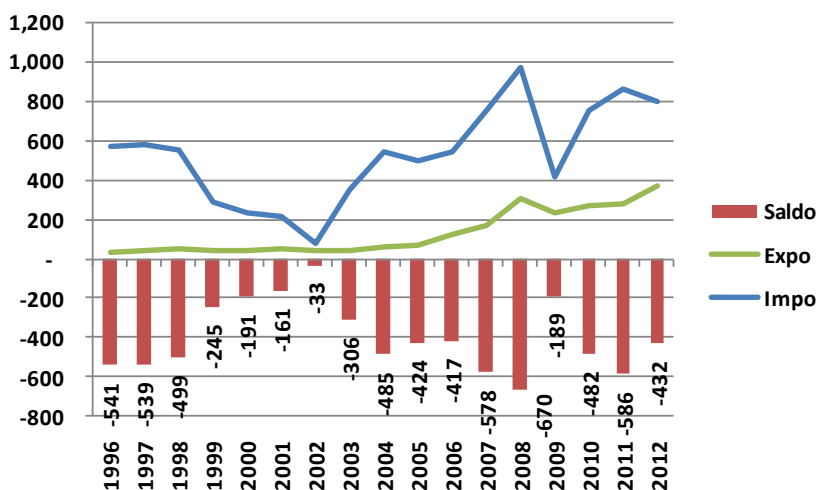
País	Ranking	País	Ranking
Estados Unidos	1	India	16
Alemania	2	México	17
Italia	3	España	18
China	4	Suecia	19
Francia	5	Finlandia	20
Holanda	6	República Checa	21
Reino Unido	7	Turquía	22
Japón	8	Corea	23
Bélgica	9	Hungría	24
Canadá	10	Suiza	25
Austria	11	Israel	26
Bielorrusia	12	Tailandia	27
Brasil	13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

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

Por otra parte, es conveniente resaltar que a pesar del mayor desarrollo del sector de fabricantes nacionales, el saldo nacional en los productos del sector es negativo, principalmente por las importaciones de Tractores y Cosechadoras que ya fueron destacadas. En 2012, el déficit fue de US\$ 432 millones.

Evolución del saldo comercial de Argentina

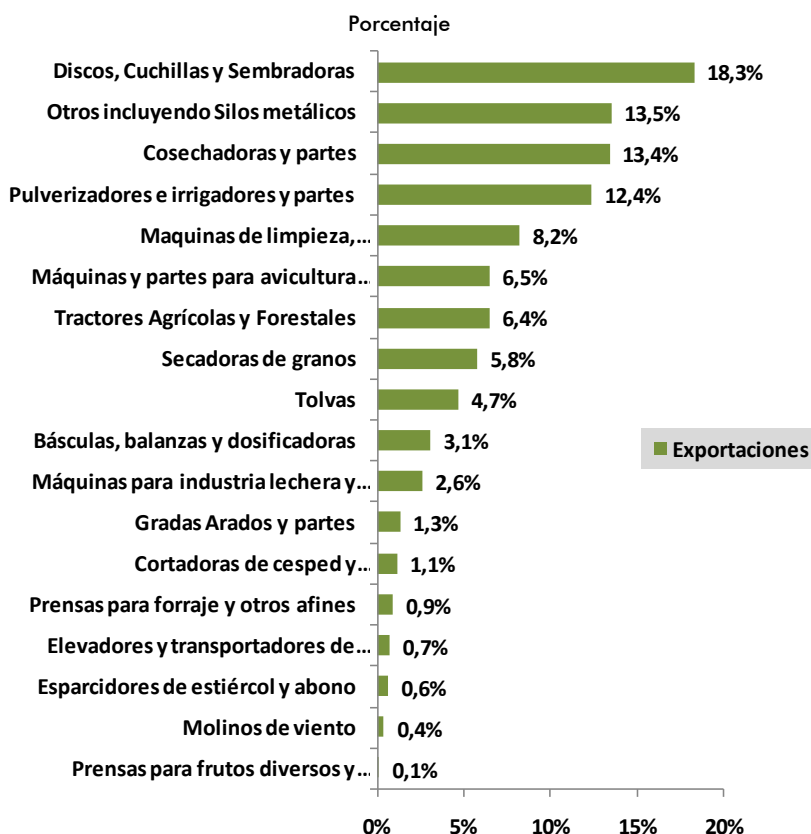
Millones de Dólares



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

A continuación se resumen los principales grupos en los que se concentran las exportaciones de Argentina, entre las cuales se incluyen los principales rubros de maquinaria (Sembradoras, Pulverizadoras, Tractores, Tolvas autodescargables, etc.) y partes de maquinarias diversas. En primer lugar se destaca el grupo que incluye a discos, cuchillas, otras partes de sembradoras y a estas propiamente dichas (principalmente se exportan partes). De todos modos, existe una gran variedad de segmentos que actualmente realizan exportaciones, como Silos (el grupo en el que se ubica incluye otro tipo de maquinarias diversas), Cosechadoras y sus partes, Pulverizadoras y sus partes, entre otras, y también Tractores.

Exportaciones de Argentina por grupos de productos (2010-2012)

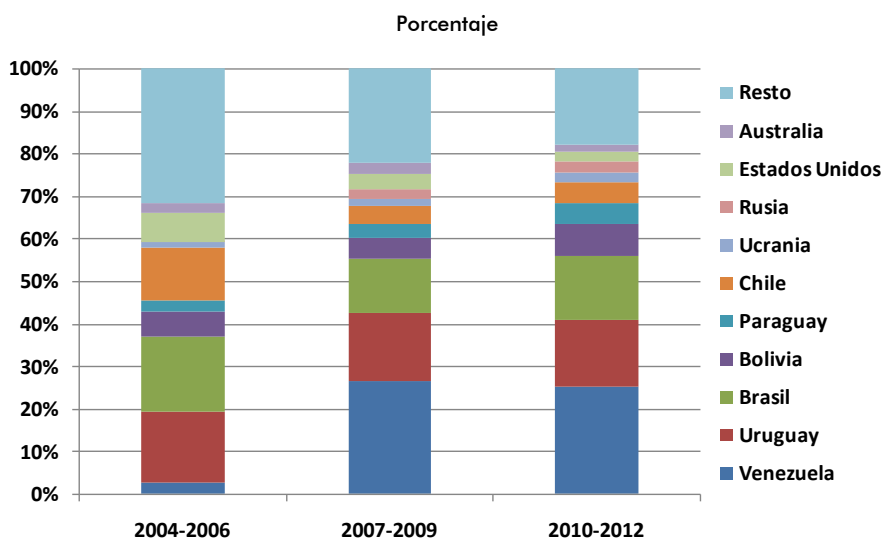


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de UN-COMTRADE.

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

Paraguay y Chile), pasaron de representar el 58% a 73% del total exportado en el mismo periodo.

Exportaciones por destinos (2004-2012)



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

Percepciones empresariales sobre la competitividad

A partir de la consulta a través de un relevamiento sistemático entre empresas del sector de fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes, considerando tanto micro, pequeñas y grandes empresas, dedicadas a la producción de diferentes tipos de máquinas y componentes, se obtuvieron indicadores interesantes para caracterizar las percepciones de los empresarios sobre sus posibilidades de inserción externa. El relevamiento se realizó a través de un muestreo probabilístico de 80 firmas del sector⁶, consultadas durante el segundo cuatrimestre de 2013.

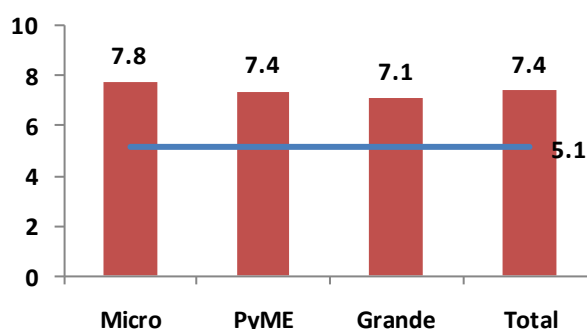
En primer lugar, del total de firmas consultadas, 96% considera que el tipo de cambio actual no le permite al sector ser competitivo. En ese marco, se consultó también qué nivel de tipo de cambio permitiría alcanzar la competitividad. Tomando cifras promedio, se tiene que según las firmas del sector el valor del dólar oficial debería situarse entre \$7,1 y \$7,8, muy por encima del tipo de cambio oficial promedio en el primer semestre 2013, que fue de \$5,1. Así, entre la percepción del nivel ideal manifestado por las firmas consultadas, existiría un atraso de entre 39% y 51%.

⁶ El estudio se circunscribió al ámbito de la Provincia de Córdoba, pero se considera que los resultados con gran probabilidad serían similares si se extendiera la consulta a firmas de otras provincias.

El análisis de competitividad no se agota en la discusión del tipo de cambio, pero estas cifras permiten anticipar los problemas ocasionados en sectores manufactureros como el de Maquinaria Agrícola y Agropartes, como resultado del elevado nivel de inflación y de la estrategia de deslizamiento retrasado del tipo de cambio que se viene aplicando en Argentina.

Percepciones empresariales sobre tipo de cambio en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes al segundo cuatrimestre de 2013

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



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

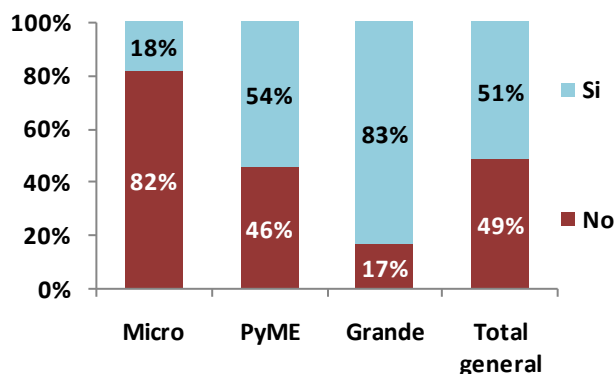
Nota: el relevamiento fue realizado a mediados de 2013, momento en el cual el tipo de cambio promedio del primer semestre era de \$5,1, implicando un atraso de entre 39% y 51%.

A partir de diversos estudios previos, se han identificado algunas acciones que típicamente realizan las empresas exportadoras cuando intentan acceder a nuevos mercados. En este sentido, se consultó a la misma muestra de empresas (no todas exportadoras actuales) respecto de las acciones para incrementar la participación de las exportaciones en las ventas totales de las firmas, es decir incrementar la inserción externa.

Se pudo conocer que 49% de las empresas consultadas afirman no haber realizado acciones al respecto, mientras que el 51% sí lo hizo. Se destaca que en el caso de las grandes empresas existe una proporción elevada que manifiesta la realización de acciones en este sentido (83% de los casos consultados), situación que se manifiesta con menor intensidad en PyMEs (sólo 54% de las firmas) y en mucha menor magnitud en microempresas (17%). Estas prácticas diferenciadas según tamaño de empresa deben ser tenidas en cuenta a la hora de establecer acciones de promoción de exportaciones.

Acciones para incrementar la inserción en mercados externos en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes

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

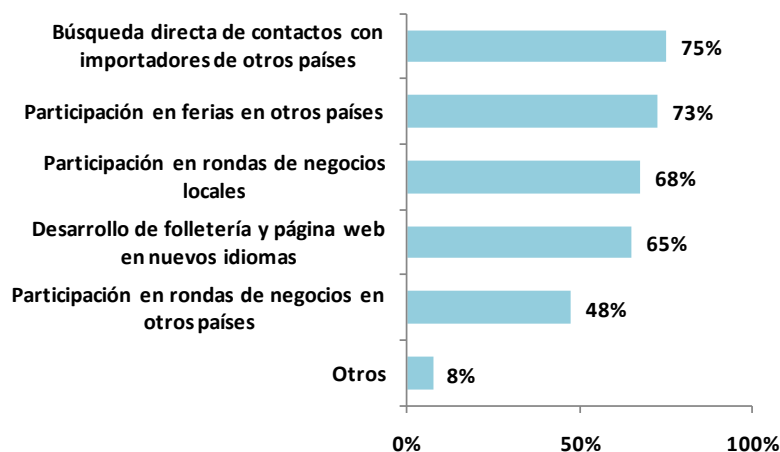


Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Por último, de las empresas que afirmaron haber realizado acciones para incrementar la inserción exportadora, las principales medidas adoptadas fueron (en orden de importancia): búsqueda directa de contactos con importadores de otros países, participación en ferias en otros países, participación en rondas de negocios locales, desarrollo de folletería y páginas web en nuevos idiomas y participación en rondas de negocios en otros países.

Acciones realizadas para incrementar inserción externa en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes

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



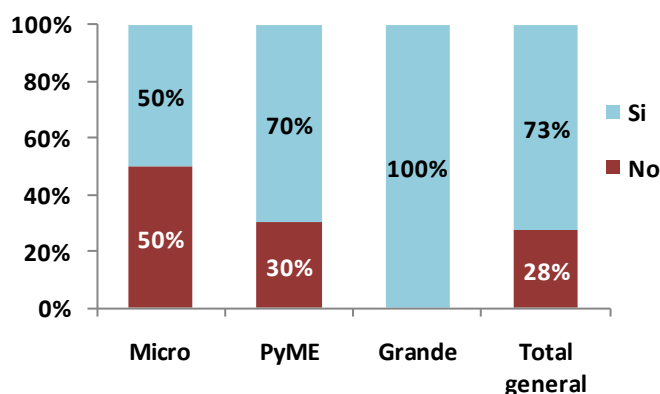
Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Nota: Porcentajes calculados sobre el total de empresas que afirmaron haber realizado acciones para aumentar la inserción exportadora.

En el caso particular de la búsqueda de un contacto directo en el exterior de posibles importadores interesados en los productos elaborados por las empresas, se trata de una medida que han adoptado con intensidad las empresas independientemente de su tamaño. Mientras que la participación en ferias de otros países se presenta como una acción a la cual se accede en la medida que la empresa es de mayor envergadura. De las empresas que realizaron acciones concretas para aumentar las exportaciones, 73% de las firmas participó de ferias en otros países. Si se diferencian las respuestas según el tamaño de la firma, se tiene que 50% de las microempresas participaron de ferias internacionales, 70% de las PyMEs y el 100% de las grandes empresas. Se arriba a un resultado similar respecto de la participación en rondas de negocios locales.

Participación en ferias en otros países en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes

Acciones para incrementar las exportaciones en los últimos 12 meses

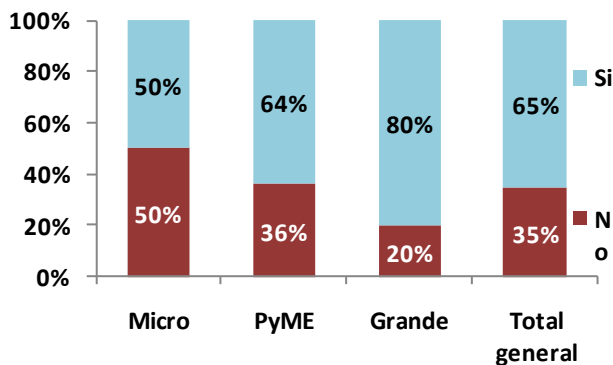


Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

La alternativa de desarrollar folletería y página web en nuevos idiomas, que es una importante medida para incentivar las exportaciones, fue realizada por el 65% de las firmas que tomaron medidas en esta dirección. La cifra se eleva al 80% en el caso de las grandes firmas, lo cual refleja la dificultad financiera que generalmente opera sobre las firmas de menor envergadura.

Desarrollo de folletería y página web en nuevos idiomas en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes

Acciones para incrementar las exportaciones en los últimos 12 meses



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Dificultades del sector

Costos y atraso nominal

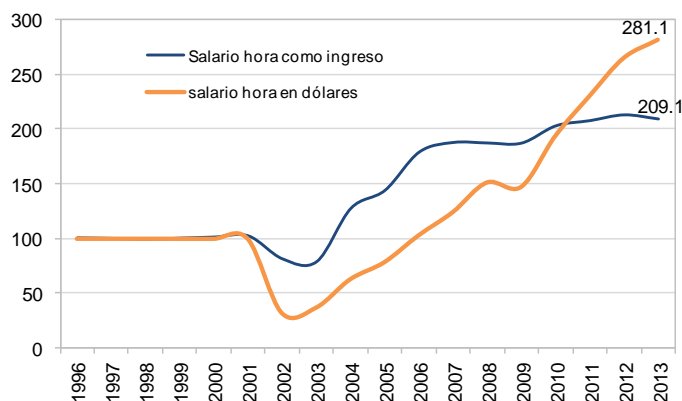
A partir del seguimiento realizado del salario hora de convenio, se tiene que el mismo ha evolucionado por encima de lo que evolucionó el tipo de cambio desde el año 2003, con excepción del año 2009, lo cual implica un encarecimiento relativo cuya compensación con aumentos de productividad es difícil de imaginar.

Por otra parte, el efecto de la suba de precios ha afectado la capacidad adquisitiva del salario con vigor en los primeros años de ese periodo, al tiempo que en los últimos no se aprecian mejoras significativas del salario real, sino que incluso caería en 2013, es decir que en términos de costos se presenta como elevado, mientras que como ingreso se encuentra estancado.

Como puede apreciarse, en general el ritmo de crecimiento de los salarios por hora definidos en pesos corrientes evolucionaron siempre por encima del crecimiento en el tipo de cambio, con excepción del año 2009, haciendo que los salarios expresados en dólares experimentarían un permanente incremento en dólares.

Salario hora (de convenio) como ingreso y como costo

Salario hora deflactado vía IPC-SL vs Salario hora en dólares

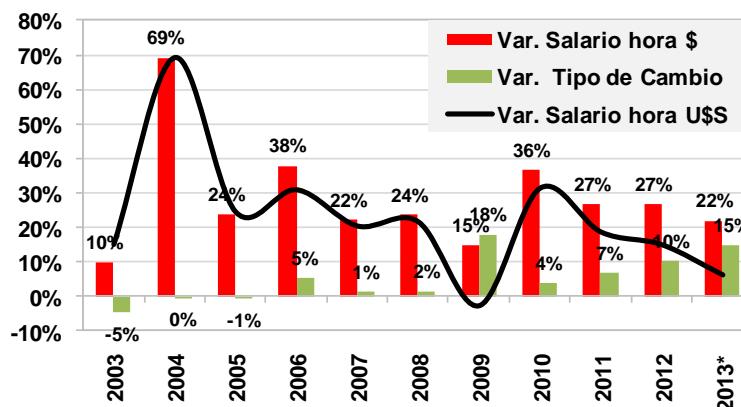


Fuente: IERAL sobre la base de convenios, BCRA y DPEyC-SL.

Entre 2003 y 2007 crecieron a un ritmo promedio de 35% por año medidos en la divisa americana, mientras que desde 2007 hasta 2013 completarán un crecimiento anual de 15% por año. En términos de la competitividad, estas cifras doblan o triplican las subas salariales de los principales países competidores, poniendo en jaque a la producción nacional que compite en mercados externos.

Salario hora (de convenio) vs. Tipo de cambio

Cambio porcentual



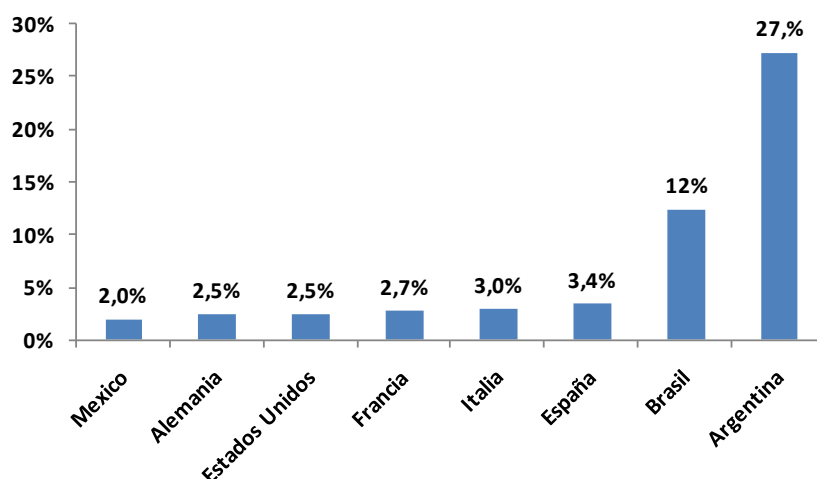
Fuente: IERAL sobre la base de convenios, BCRA y DPEyC-SL.

Por último, del mismo modo que se analizó el crecimiento salarial para el caso de Argentina, es oportuno compararlo con la evolución de otros países, en este caso las estadísticas no son del salario de convenio sino las estadísticas de remuneraciones totales pagadas por sector (se considera Maquinaria y Equipos, que incluye a máquinas agrícolas y otras), por lo cual difiere levemente de las cifras anteriores y abarca hasta el 2012. Como puede apreciarse a partir de estas cifras, entre 2007 y 2012 la mayoría

de los países analizados tuvieron incrementos en el costo salarial por hora de entre 2% y 3,5%, siendo países productores de maquinarias agrícolas y otros bienes industrializados similares a los que se fabrican en Argentina (Mexico, Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia, España), que son cifras que guardan alguna relación con lo que podrían ser las mejoras de productividad en el sector industrial. Por su parte, Argentina refleja una dinámica de salarios (como ya fue analizada precedentemente sobre la base de otras estadísticas) que implica un crecimiento entre 8 y 14 veces mayor al del resto de los países, salvo respecto de Brasil, cuyo costo salarial en dólares creció –a diferencia de lo que ocurrió en Argentina-, por causa de la apreciación nominal de la moneda brasileña.

Crecimiento reciente de salarios en dólares comparado Internacionalmente en sector Maquinaria y Equipos

Variación anual del salario hora en dólares en 2007-2012



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

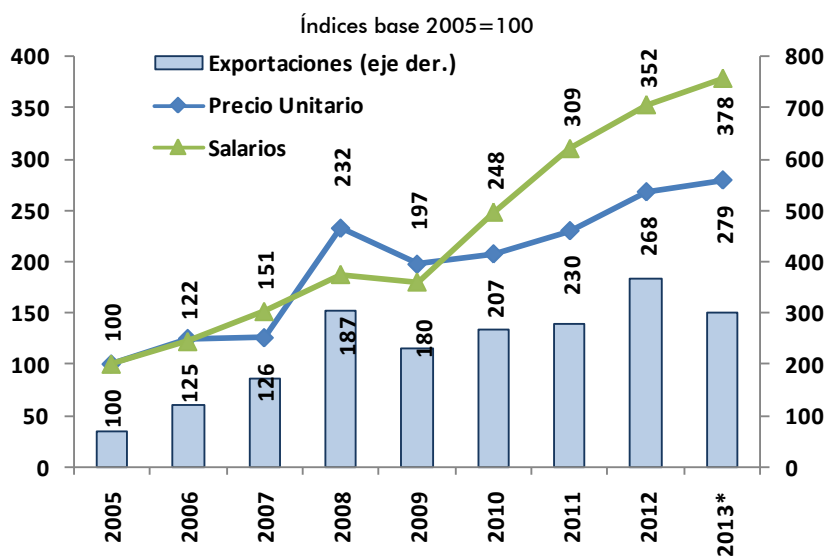
Por último, se definió un grupo de maquinarias sobre las cuales realizar el seguimiento de sus precios de exportación, se consideraron rubros en los cuales se hubieran constatado exportaciones sostenidas en los últimos años, y para los cuales la cantidad de maquinarias o agropartes involucradas fuera significativa, para evitar depender de pocas cifras a la hora de realizar los análisis.

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. Se realizaron múltiples controles para asegurar la precisión de información.

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 comparación con una de las variables clave de los costos, como son los salarios, puede apreciarse que los precios de exportación se manifiestan rezagados de manera importante. El índice correspondiente al precio de exportación de la canasta de maquinarias y partes analizada alcanza el nivel de 279, implicando un incremento anual entre 2005 y 2013 de 13,7%, mientras que los salarios en dólares alcanzaron un nivel de 378 en el índice, implicando un crecimiento anual de 18,1%. Asimismo, cuando la distancia entre la evolución de salarios se despega de la evolución de precios, es cuando las exportaciones comienzan a disminuir su crecimiento. De este modo, se percibe que el componente salarial resulta una fuerte limitante de la rentabilidad de las exportaciones, por lo tanto la dinámica de precios interna implicada en los salarios se constituye en un sesgo anti-exportador. En términos generales, existiendo inflación, y dado que el tipo de cambio ha evolucionado por debajo del incremento de precios, los precios se incrementaron a buen ritmo mientras contaban con la diferencia generada por la devaluación de 2002, mientras que luego se fue haciendo más difícil trasladar a los compradores los mayores costos.

Evolución de precios de exportación de maquinarias agrícolas y agropartes comparado con salarios en dólares



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

Políticas de crédito con efectos limitados

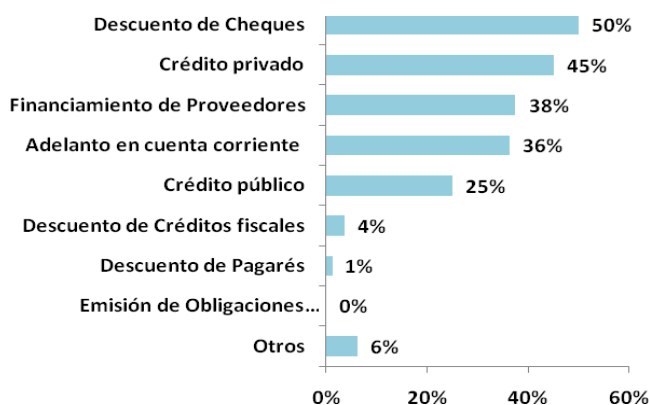
Una de las limitantes principales para el desarrollo de las empresas es la falta de financiamiento para amortiguar los vaivenes en el nivel de ventas, tanto por la disminución gradual de la rentabilidad que se viene experimentando por el incremento de costos como por la falta de instrumentos de crédito adecuados a su realidad.

También surgidas a partir del relevamiento minucioso entre empresas del sector bajo análisis, a continuación se presentan indicadores que reflejan las prácticas de financiamiento a las cuales acuden las empresas, reflejando las limitaciones del mercado de crédito (desde la perspectiva de las empresas del sector).

En 2012-2013, para financiarse en el corto plazo 50% de las empresas consultadas utilizaron el descuento de cheques como principal instrumento, seguido por el crédito privado con un porcentaje del 45%, financiamiento de proveedores 38%, adelanto en cuenta corriente 36% y el crédito público en un 25%.

Instrumentos de Financiamiento a Corto Plazo en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes

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



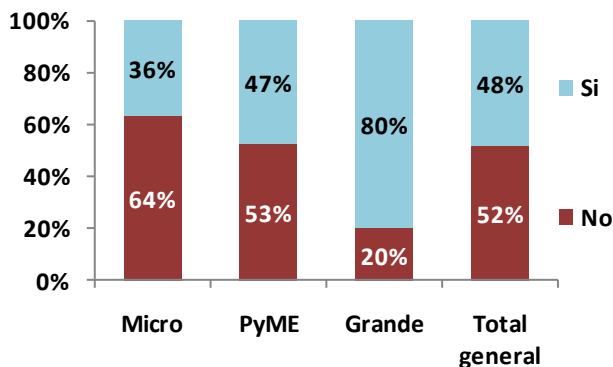
Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Adicionalmente, se puede apreciar que las grandes empresas accedieron en mayor proporción al crédito privado durante 2012-2013 que las pequeñas firmas, ya que 80% tuvo acceso a este tipo de financiamiento.

Sin embargo, en el caso de la microempresa sólo 36% accedió a este instrumento, mientras que las PyMEs se ubican en un nivel intermedio. Esta situación refleja una realidad general a todos los sectores económicos, que se manifiesta cuando las empresas de menor envergadura manifiestan menor acceso a los mercados de crédito tradicionales. No obstante existen programas para suplir esta situación estructural de las pequeñas firmas, como se verá, la dificultad no alcanza a ser resuelta.

Acceso al Crédito bancario privado en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes

Instrumentos de financiamiento a corto plazo en los últimos 12 meses

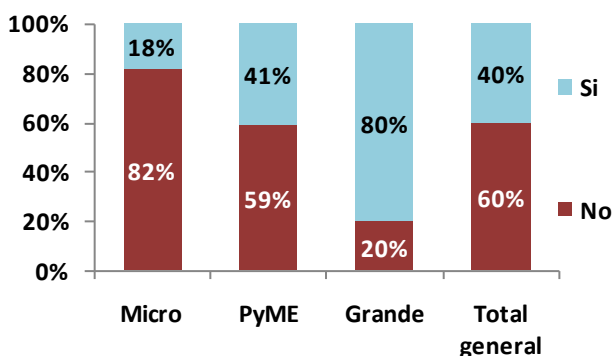


Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

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

Acceso al Financiamiento de Proveedores en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes

Instrumentos de financiamiento a corto plazo en los últimos 12 meses



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

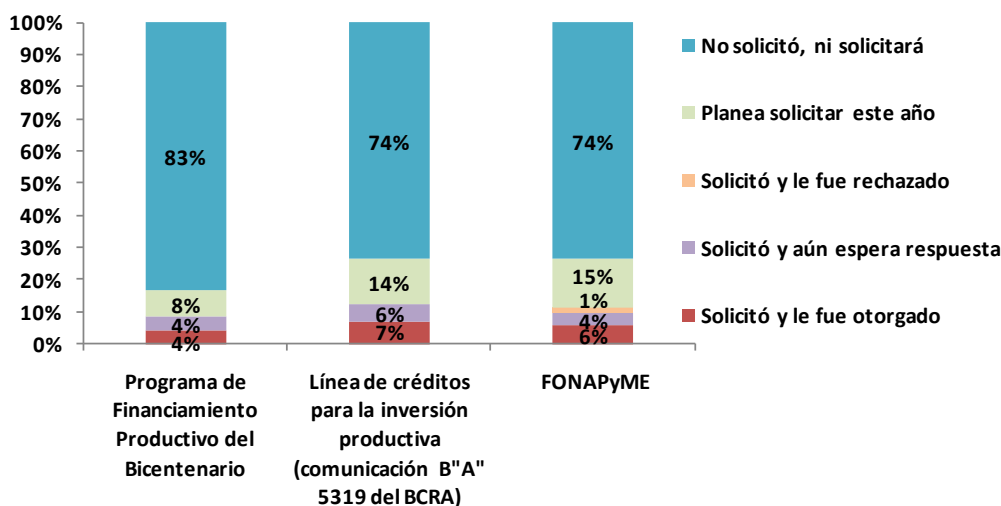
Por último, dado que existen herramientas de financiamiento diseñadas para alentar el desarrollo de PyMEs, resulta interesante indagar acerca del aprovechamiento de los créditos existentes a partir de programas de fomento promovidos por el Estado Nacional.

Analizando para el conjunto de MiPyMEs del sector, se tiene que más del 74% de las firmas no ha solicitado ni prevé solicitar créditos como la línea de 'Financiamiento Productivo del Bicentenario', o créditos de la 'Línea de créditos para la inversión

productiva' (correspondiente a crédito dirigido a PyMEs), ni a la línea FONAPyME del Ministerio de Industria.

Por el contrario, sólo una porción minoritaria ha solicitado y accedido de manera efectiva a estos programas: 4%, 7% y 6% respectivamente. Será motivo de ulteriores análisis establecer las causas que han impedido el aprovechamiento de líneas de crédito subsidiadas. A priori, es algunas de las causas pueden ser: desconocimiento de los programas, exceso de burocratización para acceder a los programas, aspectos idiosincráticos adversos al crédito.

Utilización de líneas créditos promovidos por el Estado Nacional según MiPyMEs en el sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Crédito para el sector demandante de Maquinarias

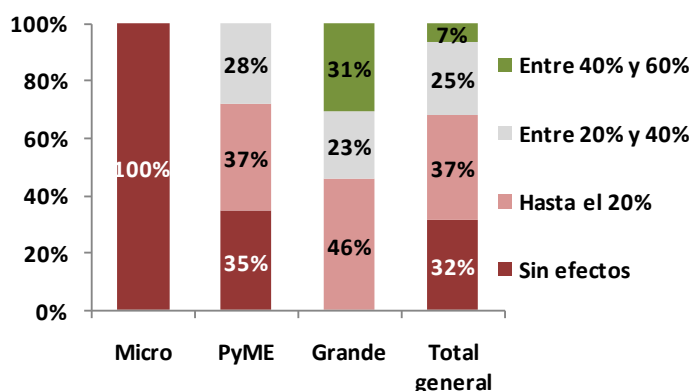
Habiendo constatado el bajo aprovechamiento de créditos destinados al sector industrial, adicionalmente se buscó evaluar en qué medida las líneas de crédito subsidiadas para la compra de maquinarias por parte del ámbito de la producción agropecuaria traccionó sobre los niveles de venta de las firmas fabricantes. Este tipo de financiamiento tiene un importante potencial para impulsar las ventas del sector.

Se les consultó a las empresas sobre qué porcentaje de las ventas de maquinaria agrícola del año 2012 fueron realizadas con el apoyo de créditos otorgados por el Banco Nación o similares (créditos con tasas de interés reducidas y exclusivas para la compra de maquinaria). De este modo, el 68% de las firmas dedicadas a productos cuya financiación es posible con estos créditos considera que explicaron parte de las ventas conseguidas, en diverso grado.

El 37% de las firmas considera que explicó una porción menor al 20% de las ventas, mientras el 25% de las firmas sostiene que explicó entre 20% y 40% de las ventas. Una porción minoritaria (7%) considera que estas líneas explicaron una porción mayor al 40% de las ventas. Por último, estas líneas habrían tenido mayor impacto entre las grandes firmas que entre las PyMEs del sector, a la vez que las microempresas no percibieron ventajas de la existencia de estos mecanismos. No obstante, se presumen efectos indirectos por encadenamientos hacia atrás.

Impacto en Ventas de Maquinaria Agrícola de créditos otorgados por el Banco Nación o similares

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



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

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

Políticas que se vuelven un boomerang

Como ya fue analizado por IERAL en estudios previos, existen una serie de regímenes diseñados para promover al sector de fabricantes de bienes de capital, entre ellos algunas maquinarias agrícolas, y mecanismos para promover exportaciones, los cuales a priori tendrían efectos positivos sobre las empresas beneficiarias, pero que pueden convertirse en obstáculos para el desarrollo del sector por defectos en su implementación.

Los regímenes de devolución o de fomento que se aplican al sector de maquinarias agrícolas, especialmente en el caso de productos que son clasificados como bienes de capital que se analizan a continuación son: Bono Fiscal a Fabricantes de Bienes de Capital, Saldo Técnico de IVA por Diferencia de Alícuotas, Reintegros de Exportación, Devolución de IVA por Exportaciones.

La importante inmovilización de dinero que implican las demoras administrativas para disponer de los fondos hace que sea un aspecto muy relevante, especialmente cuando el nivel de actividad en gran parte de los sectores se encuentra debilitado. A continuación se presentan sintéticamente los mecanismos analizados.

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

En términos resumidos, en IERAL (2010) se ha comprobado que el esquema actual no alcanza a compensar los impuestos que debería permitir neutralizar en el caso de una empresa industrial promedio. Por otro lado, al existir una importante demora en el cobro de los mismos, termina generando un costo financiero implícito para las empresas, disminuyendo su competitividad.

Las **devoluciones de saldo de IVA exportador** surgen dado que la exportación está exenta del pago de IVA (el principal impuesto que se aplica sobre ventas), como en la mayoría de los países del mundo. De este modo, la empresa que se dedica exclusivamente a exportar o exporta un porcentaje importante de su producción muy probablemente tendrá saldos a favor. Ocasionalmente, si la empresa también dirige su producción al mercado interno, puede compensar los saldos. Este tipo de devolución también registra una importante demora, que implica un costo implícito para las empresas. Estos primeros dos regímenes afectan a cualquier sector exportador, incluyendo por lo tanto a los fabricantes de maquinaria agrícola o a los fabricantes de bienes de capital.

Los **saldos técnicos de IVA o devoluciones de IVA técnico** surgen a partir del año 2001, cuando se puso en práctica una reducción de alícuota de IVA a los Bienes de Capital vigente hasta la actualidad. Ello genera que las empresas acumulen saldos a favor en gran parte de los casos. Estas devoluciones están sujetas a un mecanismo particular no automático, a gestionarse en la Secretaría de Industria. Adicionalmente, no se reconocen todos los créditos fiscales para el trámite de devolución, originando el problema conocido como el "saldo del saldo", ya que no se permite la consideración de todos los créditos fiscales, y uno de los problemas ocasionados por este excedente es que si bien las empresas en la práctica no pueden recuperarlo, el mismo constituye un activo en los balances, lo que incide en una liquidación mayor del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

Por último, en el año 2001 se creó el mecanismo del **bono fiscal a fabricantes de bienes de capital**, también con el motivo de reducir el costo de los bienes de capital. En ese momento se habían reducido los aranceles de importación de los bienes de capital (de 14% a cero) y se creó un bono fiscal para compensar a los fabricantes locales por mayor competencia derivada de la reducción del precio de los importados. Este instrumento tenía originalmente una vigencia limitada y fue prorrogándose de manera recurrente, hasta la actualidad. Para su obtención efectiva se fueron agregando condiciones para efectivizarlo, como por ejemplo mantener la planta de empleados estable, y mayores controles sobre la contabilidad de las empresas. A partir de mediados de 2012, se revirtió la medida de reducción arancelaria, volviendo los aranceles a la importación de bienes de capital al 14%, lo cual implicó recuperar la protección aduanera para bienes provenientes de fuera del MERCOSUR. Al mismo tiempo, se mantuvo vigente el bono fiscal a fabricantes de bienes de capital hasta la actualidad.

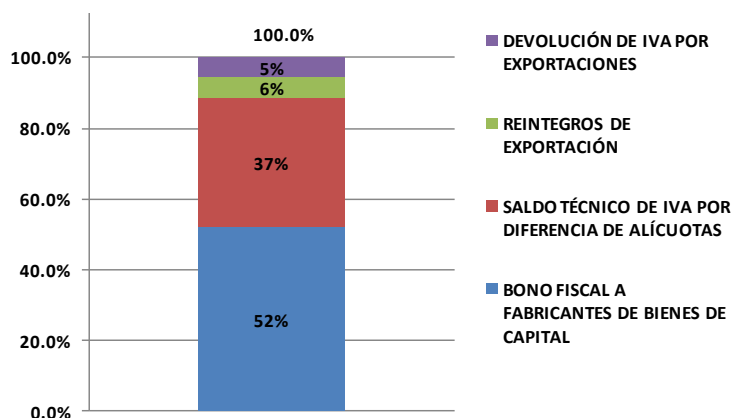
A partir del relevamiento realizado por IERAL sobre la base de la información al cierre del año 2012, se tuvieron respuestas de 27 firmas que acceden a devoluciones o al bono de crédito fiscal como fabricantes de bienes de capital, de un total de 80 firmas consultadas en el marco del **Observatorio de Actividad y Competitividad de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la Provincia de Córdoba 2012-2013**.

De estas 27 firmas, 9 se consideran Medianas o grandes, mientras que 18 corresponden a Pequeñas empresas. Es importante destacar que existen más empresas del rubro afectadas por estos mecanismos de devolución o crédito fiscal, las cuales no brindaron información en este relevamiento. En conjunto, estas firmas representan el 39% de las ventas de maquinaria agrícola y agropartes producidas en la Provincia de Córdoba.

Estas firmas iniciaron el año 2013 con \$278.2 millones de acreencias del Estado Nacional. De los cuales, el bono fiscal a fabricantes de bienes de capital representa 52% de las acreencias, y del saldo técnico de IVA por diferencia de alícuotas, 37% del total de acreencias. En menor orden de importancia se presentan las acreencias en términos de devolución de IVA a exportadores y reintegros de exportación, que en conjunto equivalen al 11% de las acreencias.

Composición acreencias de empresas fabricantes de Maquinaria Agrícola de con el Estado Nacional⁷

Sólo firmas que producen bienes que se clasifican como bienes de capital



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

En relación con el valor anual de ventas las acreencias representan el 13,3% del total de ventas del periodo anual 2012. En términos relativos, estas acreencias equivalen a cerca de 1,6 meses de ventas. A partir de estimaciones indirectas sobre el peso relativo de salarios sobre el nivel de ventas⁸, puede estimarse que las acreencias acumuladas equivalen aproximadamente a 10,1 nóminas salariales mensuales⁹.

Por último, a partir de un panel de 15 firmas para las cuales se cuenta con la información correspondiente al cierre de 2011 y de 2012, es posible analizar la dinámica que se manifiesta en las acreencias implicadas en estos regímenes. Las acreencias totales en los cuatro regímenes considerados pasaron de representar 7,3% del valor anual de ventas al final de 2011, a 12,9% al final de 2012. Este incremento se manifestó tanto en los regímenes relacionados con la exportación como en el bono fiscal y el saldo técnico por diferencia de alícuotas.

⁷ Sobre la base de relevamiento propio en firmas líderes de la Provincia de Córdoba.

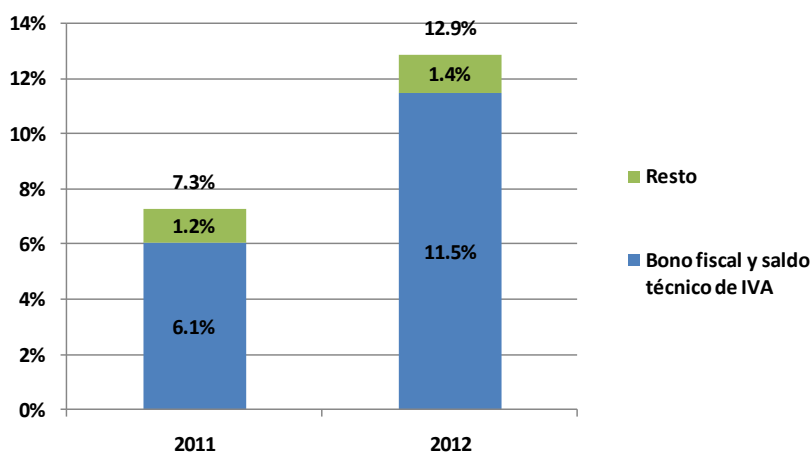
⁸ Estas estimaciones se basan en la información contable detallada de un conjunto de empresas que contiene a gran parte de las firmas consideradas en el presente análisis, cuya información sobre la estructura de costos corresponde al año 2010.

⁹ Se incluyen en el análisis tanto salarios como contribuciones patronales, prorrateando la información de gasto salarial anual en 13 meses por año para considerar la carga del aguinaldo.

Estos guarismos implican que la suma de acreencias pasó de representar 5,5 nominas salariales de salarios en 2011 a cerca de 9,7 en 2012¹⁰. El incremento de la carga inmovilizada es cercano al 90%.

Evolución de acreencias de empresas fabricantes de Maquinaria Agrícola con el Estado Nacional

Sólo firmas que producen bienes que se clasifican como bienes de capital - % de las ventas del año



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Teniendo en cuenta el marco general de nivel de actividad en el que enmarcó la realidad de las empresas en 2013, resulta muy significativo el volumen de fondos inmovilizados, tanto por el costo financiero que está implícito, la pérdida de valor real de los fondos en un contexto inflacionario, como también la situación de liquidez del sector.

Recomendaciones de política

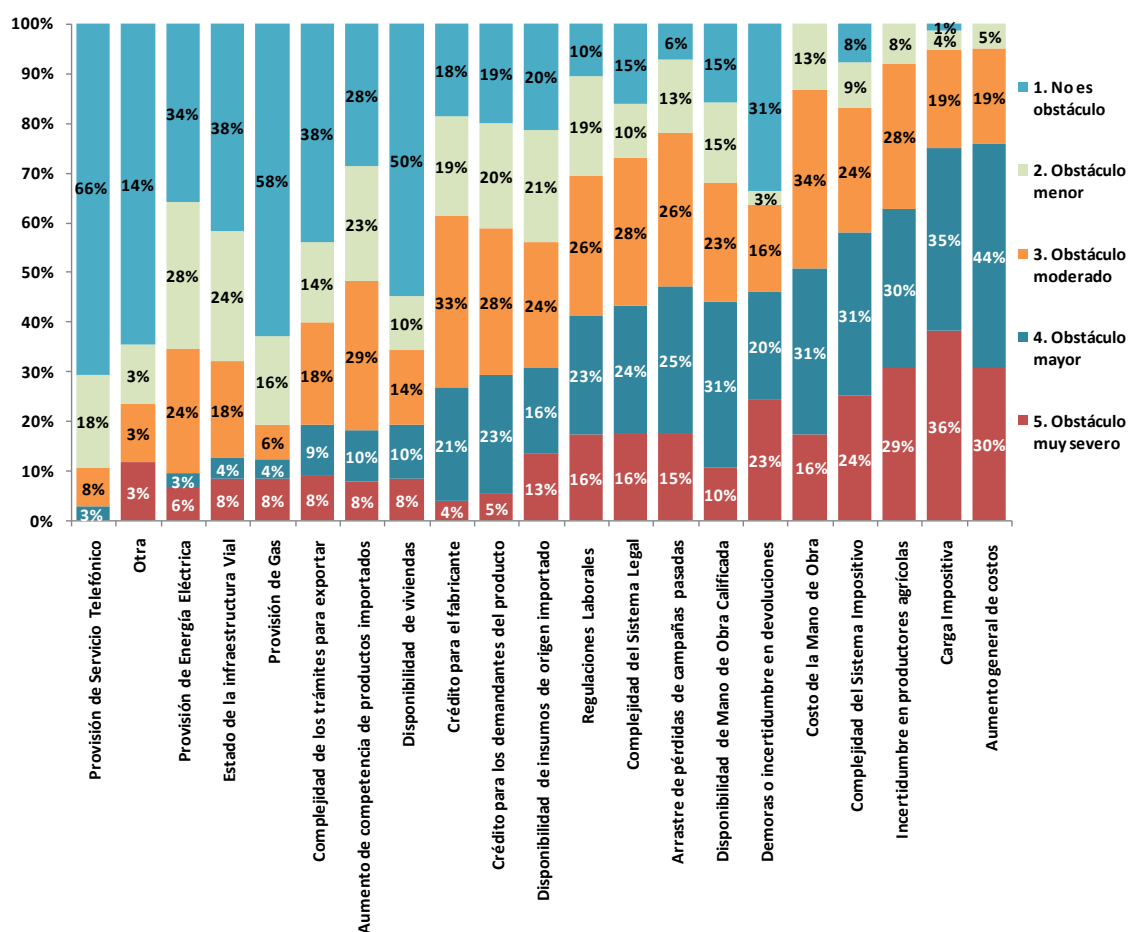
A partir del examen presentado anteriormente ya pueden identificarse, indirectamente, algunas líneas de acción posibles para promover el desarrollo del sector, analizados separadamente. Para tener un panorama general de los aspectos que las empresas identifican como más limitantes, se consultó a las firmas (en el relevamiento propio ya comentado) cuáles eran las principales limitaciones que enfrentaban.

Se identificó que el principal obstáculo para el agregado de empresas es el aumento general de los costos, para el cual se identifica la mayor proporción de firmas que

¹⁰ Ídem nota anterior.

señala que se trata de un obstáculo mayor o muy severo. Comparte posición con la carga impositiva, mientras que en tercer lugar se destaca la incertidumbre que enfrentan los productores agrícolas. A continuación se destaca la complejidad del sistema impositivo como obstáculo, junto con el costo de la mano de obra, cuyas políticas específicas son tratadas en otros documentos de esta colección.

Obstáculos para el crecimiento las firmas del sector de Maquinaria Agrícola y Agropartes



Fuente: IERAL sobre la base de relevamiento propio.

Por último, las reformas para promover la actividad del sector fabricante de Maquinarias Agrícolas y Agropartes deberían responder 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, y la posibilidad de reducciones impositivas:

- 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 Comprador¹¹. 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: De acuerdo al incremento de aranceles de importación al 14% ocurrido en 2012, devolviendo la protección arancelaria a los fabricantes, en el caso en que se eliminara 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

¹¹ 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.

contribuciones patronales. Alternativamente, en el caso de mantenerse niveles elevados de demoras de 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.

- Eliminación de retenciones a las exportaciones industriales: en línea con la propuesta general de agregar valor y de producir bienes competitivos a nivel internacional, los impuestos sobre las exportaciones de bienes industriales deberían tender a eliminarse rápidamente, devolviendo rentabilidad a los sectores productivos en alguna proporción. Esto se encuentra en línea con las prácticas de la mayor parte de las economías del mundo, en especial de las que han crecido estimulando la inversión y las exportaciones.
- Contribuciones patronales a cuenta de IVA: se propone profundizar el sistema existente de Contribuciones Patronales a cuenta de IVA, que actualmente permite computar una fracción de las primeras como crédito fiscal del segundo (favoreciendo a las empresas ubicadas en zonas más alejadas de Buenos Aires con mayores beneficios). La propuesta consiste en ampliar la cantidad de puntos porcentuales de contribuciones patronales que pueden ser tomados como crédito fiscal, tomando en cuenta el indicador de Necesidades Básicas Insatisfechas en cada jurisdicción (para brindar más beneficios a las regiones menos favorecidas), lo que permitiría mejorar la competitividad, bajando costos de la mano de obra en las regiones más rezagadas. Asimismo, se propone establecer mayores beneficios según menor sea la envergadura de la firma (por ejemplo: micro y pequeñas empresas 2 p.p. adicionales, medianas 1 p.p. adicional).
- Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios a cuenta de Ganancias: dados los numerosos efectos distorsivos de este impuesto 'al cheque', es aconsejable eliminarlo a mediano plazo. No obstante, se plantea una medida con menor costo fiscal, pero que beneficia a actividades formales. Se plantea una reducción gradual para atenuar su impacto fiscal, estableciendo mayores porcentajes de pago a cuenta de Ganancias cada año, implicando una reducción de carga impositiva para quienes pagan este impuesto, hasta llegar al 100% del IDCB en el mediano plazo.

Conclusiones

El sector de Maquinarias Agrícolas y Agropartes resulta un importante motor de la actividad económica de las localidades del interior de Córdoba, Santa Fe y, en menor medida, Buenos Aires. 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, especialmente en el caso de Tractores y Cosechadoras, pero también en numerosos implementos.

Son necesarias diversas acciones en los ámbitos en los que 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 el desarrollo exportador que se estima importante y también realizable.

La importancia de la industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes como proveedora de puestos de trabajo en localidades medianas y pequeñas es, como fue señalado, un importante aliciente para considerarla un elemento central de un plan basado en la producción competitiva y el federalismo, aprovechando la sinergia entre este sector industrial y el agroindustrial, cuyas perspectivas de mediano y largo plazo también son favorables.