

Fuerte desaceleración de la venta de maquinaria agrícola nacional en 2011

Marcelo Capello
mcapello@ieral.org

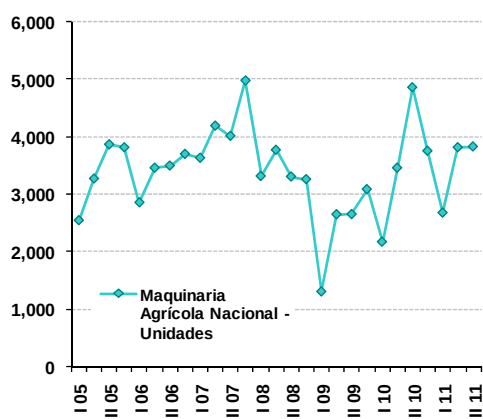
De acuerdo a la última información publicada por INDEC, si bien entre el segundo y tercer trimestre de 2011 las unidades vendidas de maquinaria agrícola se mostraron estancadas, las cifras alcanzadas entre julio y septiembre de 2011 experimentaron una reducción interanual del 21% (respecto al buen tercer trimestre de 2010). Dichos números se ubican, además, muy por debajo de los máximos alcanzados a fines de 2007.

Considerando cifras anualizadas (acumulado de 12 meses) también se percibe el importante cambio de tendencia ocurrido en el tercer trimestre de 2011, expresado en menores ventas entre el último registro y el anterior, y una reducción brusca del crecimiento interanual de las mismas en el acumulado anual. Según informantes del sector, la situación no habría mejorado en el último trimestre del año. Las principales causas podrían estar relacionadas con las restricciones crediticias de los últimos meses de 2011, así como las expectativas previas a las elecciones y las posteriores turbulencias en los mercados de cambios. Se sumaron luego los efectos de la sequía.

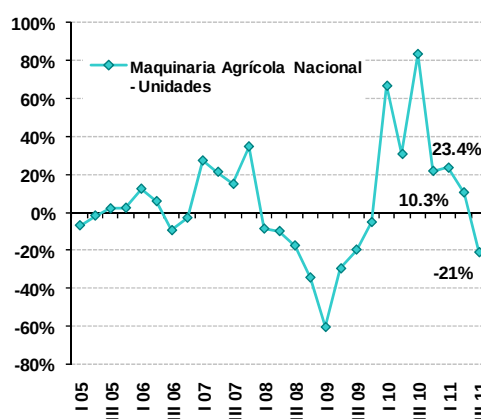
La maquinaria agrícola de origen importado sufrió una reducción de ventas aún más significativa que la nacional, puesto que su ingreso al país ha sido trabado por políticas destinadas a proteger el superávit comercial global que Argentina mantiene, y sustituir importaciones. Existen importantes proyectos en este sentido que comenzarán a tener impacto en 2012, especialmente en tractores y maquinarias.

Ventas de maquinaria agrícola nacional (en unidades vendidas)

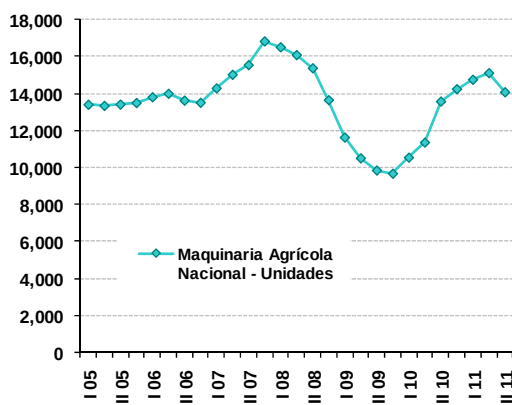
Ventas del trimestre (Nivel)



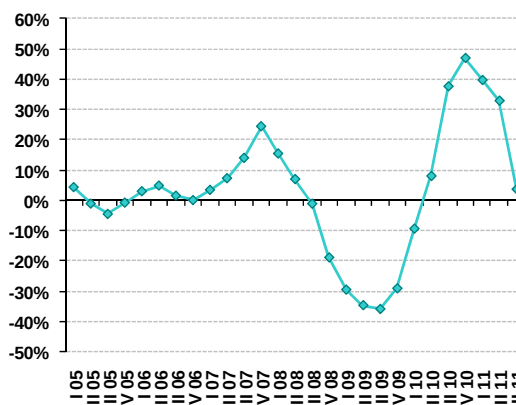
Ventas del trimestre (Var. i.a.)



Ventas anualizadas (Nivel)



Ventas anualizadas (Var. i.a.)

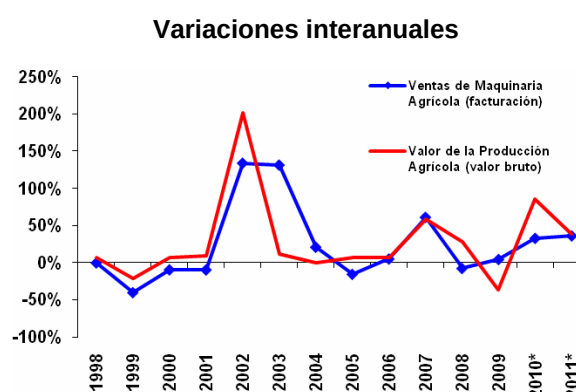


Fuente: IERAL con base en INDEC

La evolución de las ventas de maquinaria guarda una estrecha relación con el valor de la producción agrícola, mostrando una importante sincronización entre la realización de la cosecha (calculado en términos brutos a partir de información de cantidades cosechadas y precios) y la facturación en concepto de maquinarias. Por caso, cuando en 2007 se combinó una importante cosecha con un significativo aumento de precios se verificó un incremento del valor de la producción de más de 57% respecto de la cosecha anterior. En

ese contexto, las ventas de maquinaria crecieron 61%. En 2008, con un crecimiento más moderado del valor de la cosecha, las ventas de maquinaria sufrieron una leve retracción, afectadas también por una cuestión de expectativas (“crisis del campo”).

Facturación en maquinaria agrícola y valor de la producción agrícola



Fuente: IERAL sobre la base de INTA, INDEC y Ministerio de Agricultura

Así las cosas, el buen desarrollo del sector fabricante en su conjunto en los últimos años fue posible gracias a la demanda sostenida de maquinarias por parte de productores agropecuarios locales y prestadores de servicios de siembra y cosecha, siendo los mercados externos un destino menos frecuente para la maquinaria nacional (aun cuando se registren casos de fabricantes fuertemente integrados al mercado mundial).

El crecimiento de las exportaciones en los últimos años estuvo inicialmente facilitado por acuerdos especiales entre países, como fue el caso de Venezuela, y por el importante margen cambiario que prevaleció durante los primeros años de tipo de cambio alto, esfumado al compás de la suba de costos internos y la inflación en dólares. Así, los principales productos que componen el sector representaban exportaciones por US\$ 42 millones en 2003 y alcanzaron los US\$ 268 millones en 2010, con un crecimiento de 30% anual en ese período. Sin embargo, debe destacarse que su importancia relativa en el conjunto de exportaciones nacionales aún es muy reducida. Ante los menguados niveles actuales de competitividad, el sector se ha vuelto altamente dependiente de las restricciones impuestas a las importaciones.



Los problemas para el sector fabricante de maquinarias se convierten rápidamente en problemas para el interior productivo, especialmente en ciudades pequeñas y medianas de provincias como Córdoba, Santa Fe o Buenos Aires. Vale destacar que según un estudio realizado recientemente por IERAL, existen ciudades como Marcos Juárez o Las Varillas en la provincia de Córdoba donde un 20% de la población depende directamente del empleo generado por la fabricación de maquinaria.

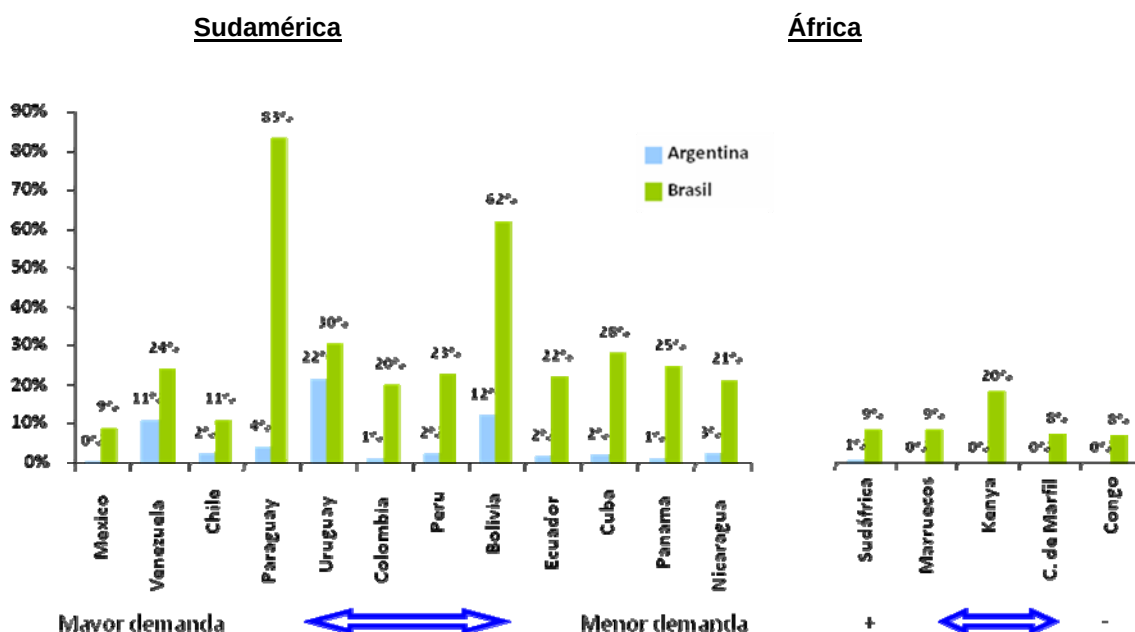
Consecuentemente, la volatilidad en la producción agropecuaria por factores climáticos u otras causas, que es transmitida a la fabricación de maquinaria agrícola, tiene impactos sociales directos más importantes en ésta que en aquella, al requerir la maquinaria mayor número de trabajadores por unidad de valor en la producción. Ante esta realidad y características, desde lo público deberían desarrollarse instrumentos que disminuyan la volatilidad de las ventas del sector, así como una clara estrategia para dotar de mayor inserción externa a la industria de maquinaria nacional.

A largo plazo, el principal desafío y a la vez oportunidad que presenta el sector es consolidar su inserción externa, de modo que sus exportaciones adquieran un carácter tal que amortigüen los impactos de las caídas de ventas al mercado interno. Se trata de consolidar los mercados externos actualmente conquistados, alcanzar nuevos destinos y desarrollar un alto nivel de competitividad genuina (no tan dependiente del tipo de cambio), convirtiendo a las exportaciones en una porción más significativa de las ventas del sector fabricante, asegurando su sustentabilidad independientemente del éxito de la cosecha local.

Para identificar las oportunidades existentes en los mercados externos basta comparar la inserción de las ventas de maquinarias y partes de origen brasilero en los países de sudamérica con las de origen argentino. Brasil tiene mayor presencia relativa en todos ellos, incluyendo a Uruguay. Adicionalmente existen, también a modo de ejemplo, oportunidades en países africanos a los que Brasil les exporta abundante maquinaria, y en los cuales actualmente no cuentan con ingreso significativo de maquinarias argentinas. En términos globales, Argentina representa sólo 0,2% de las exportaciones mundiales de maquinaria, mientras que Brasil 1,4% del total. Estos números dan una idea del camino

que aún queda por recorrer para los fabricantes locales en materia de inserción internacional.

Participación de Argentina y Brasil en las compras internacionales de Maquinaria Agrícola y Agropartes en países seleccionados (2008-2010 Valuación FOB)



Fuente: UN-COMTRADE Naciones Unidas

En las oportunidades de comercio exterior que puedan identificarse, con el importante reconocimiento que Argentina posee en algunos rubros de tecnología agrícola, reside el mayor potencial que presenta el sector. Para alcanzar tal meta, el sector público debe realizar también su aporte, a través de adicionales políticas de promoción al sector, morigerando la presión tributaria, ampliando las posibilidades de financiamiento para fabricantes y sus potenciales compradores, por citar sólo algunos ejemplos.

A corto plazo, uno de los elementos que rápidamente mejoraría la situación del sector sería agilizar los mecanismos de devolución de impuestos o encontrar vías alternativas para que las empresas puedan descargar sus saldos a favor. Debe advertirse que como



fabricantes de bienes de capital la maquinaria agrícola está sujeta a cuatro regímenes que suelen mostrar importantes demoras en las devoluciones o recupero de valores, como son los saldos a favor de IVA por alícuota reducida de ventas, el IVA a favor por exportaciones, los reintegros de exportación y el reintegro fiscal a fabricantes locales de bienes de capital. Lo que se visualiza es que lo se pensó como aliento a la inversión o al sector, en la realidad puede actuar con efecto contrario.

Como ejercicio representativo se considera una empresa promedio (con baja inserción internacional) y una demora de seis meses en el recupero efectivo de fondos por tales regímenes, lo que suele resultar una hipótesis de mínima en los últimos meses. En dicho caso, los montos inmovilizados por los regímenes mencionados pueden llegar a representar hasta el equivalente a cinco nóminas salariales mensuales de una empresa, complicando al extremo el capital de trabajo de las firmas y aumentando considerablemente sus costos financieros.

Ante los primeros indicios de problemas en el sector de maquinaria, y si estos se agravan en los próximos meses, bueno sería evaluar regímenes de promoción exitosos utilizados en otros países para estimular la actividad. Por caso, cuando más se hizo sentir el efecto de la más reciente crisis internacional, que afectó de manera significativa la confianza de los consumidores e inversores (especialmente en las compras de bienes durables y de capital), el gobierno de Brasil estableció una reducción impositiva temporal tendiente a estimular la compra de automóviles (la cual fue variando de intensidad en el tiempo y se fue dirigiendo a tipos de autos específicos). A partir de dicha política, logró inducir una rápida recuperación del sector, evitando que el ciclo recesivo se agrave. El país vecino también replicó la experiencia para otros productos durables. Si la desaceleración económica se agrava en los próximos meses, ameritaría evaluar un programa similar para determinados bienes de capital y consumo durable en Argentina. El recupero de una porción de los derechos de exportación para productores que realizan inversiones podría ser también un ingrediente en un posible menú contraciclo, que debiera también incluir políticas que mejoren la competitividad e inserción externa del sector, y no descansar exclusivamente en una estrategia de sustitución de importaciones.