



## Maquinaria Agrícola

La demanda global de maquinaria agrícola se vio impulsada por la aceleración en los precios de las commodities y la producción en el mercado agroalimentario, producto del crecimiento de las principales economías emergentes de principios de este siglo. En 2015 las exportaciones mundiales de maquinaria agrícola fueron de aproximadamente US\$120 mil millones, cayendo un 11% respecto del año anterior, luego de presentar un constante crecimiento por más de diez años, aumentando de 2001 a 2014 aproximadamente un 160%. Los principales exportadores, Alemania, Estados Unidos, Italia, China, Japón, acumulan más de la mitad de las ventas globales. En cuanto a la demanda mundial de maquinaria agrícola, dentro de los principales importadores se encuentran Estados Unidos, China, Alemania, Francia y Canadá, concentrando más de un tercio de las compras globales. Si bien, a nivel mundial el sector está compuesto por un gran número de fabricantes, son alrededor de 15 compañías, las que concentran más del 60% del mercado global.

En Argentina, el segmento de maquinaria agrícola se encuentra principalmente ligado a las inversiones en el sector agroindustrial y a la agricultura de precisión. En cuanto a las características de producción argentina, las mismas varían según el producto al que se hace referencia. Las industrias de cosechadoras y tractores, se concentra principalmente en filiales de compañías multinacionales (John Deere, AGCO y Case New Holland). La producción de estos equipos conlleva altos costos fijos que generan fuertes economías de escala. En el caso de las sembradoras, en general, la fabricación es en lotes más pequeños debido a que poseen una demanda menor por cada producto y el tipo de tecnología empleada es más simple. Esto genera mayor atomización en el mercado permitiendo la presencia de empresas nacionales de menor escala que las anteriores, siendo la principal compañía es Agrometal. Los segmentos de pulverizadoras e implementos también se caracterizan por la presencia de PyMES, dominando el mercado las compañías nacionales Metalfor y el Grupo Pla, el crecimiento de estos segmentos se vio impulsado por la difusión de la siembra directa y las semillas transgénicas.

Las empresas del sector Maquinaria Agrícola, se encuentran ubicadas en pequeñas ciudades del interior, 42 % en Santa Fe, 32% en Córdoba, 18% Buenos Aires y el 8% restante se divide en Entre Ríos, La Pampa, San Luis y otras provincias.

Las exportaciones Argentinas de maquinaria Agrícola, en el 2015 alcanzaron aproximadamente los 138 millones de dólares, siendo los países del MERCOSUR los principales destinos. Las exportaciones se conformaron principalmente por los siguientes segmentos: “silos, secadoras y clasificadoras” 20%, “agropartes” 16%, “cosechadoras y cabezales” 15%, “tolvas y remolques” 12%, “sembradoras” 10%, “pulverizadoras” 4% y solamente 1% fueron “tractores”. Mientras que las importaciones rondaron los 538 millones de dólares, y fueron mayormente de Brasil, Estados Unidos y Alemania.

En relación a la demanda interna, se pueden distinguir dos actores principales, los prestadores de servicios agropecuarios (contratistas) que proveen servicios a terceros con maquinaria propia y los productores agropecuarios.

En cuanto a las ventas de maquinaria agrícola en el mercado local, durante el 2016, alcanzaron los 19 mil millones de pesos, aumentando interanualmente en 106%. Todos los segmentos mostraron aumentos, registrando el mayor incremento interanual las sembradoras con un aumento del 150%



en valor y del 81% en volumen, seguido por las cosechadoras con un 105% en valor y un 54% en volumen. En tanto, los tractores y los implementos aumentaron interanualmente su facturación en 103% y 88% y en volumen crecieron 26% y 16%, respectivamente. Los segmentos con mayor participación de ventas de equipos de origen importado fueron las cosechadoras y los tractores con un 28% y 19% respectivamente. Sin embargo, cabe aclarar que gran parte de los componentes que se utilizan en la fabricación de maquinaria Agrícola es de origen importado (agropartes, motores y partes de motores). En cuanto a la participación de cada segmento en las ventas locales, el 37% fueron tractores, el 28% cosechadoras, el 21% fueron implementos y el 14% sembradoras.

## Fortalezas

- Existencia de mano de obra profesional de alto nivel.
- Fabricantes con gran experiencia en el sector.
- Importante mercado interno.
- Diversidad de producciones mecanizables.
- Oferta variada y diversidad de productos exportados.
- Polos industriales disponibles.
- Empresas internacionales radicadas en el país que generan exigencias de calidad global.
- Capacidad de adaptación y desarrollo de innovaciones en sembradoras, pulverizadoras e implementos

## Oportunidades

- La difusión de la siembra directa y las semillas transgénicas generan grandes oportunidades.
- Perspectivas de crecimiento en la demanda mundial de alimentos (crecimiento de ingresos en América Latina, Asia y África).
- África posee potencial de desarrollo agrícola-ganadero con posibilidad para la siembra directa.
- Mercados con oportunidades en América Latina (Brasil, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Colombia), Europa del Este (Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Rumania, Kazajstán), América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y Oceanía (Australia y Nueva Zelanda).

## Debilidades

- Elevados costos de transporte interno que superan a los de los fletes internacionales.
- Altos costos de mano de obra.
- Escasos conocimientos técnicos en operarios de planta.
- Existencia de licencias no automáticas y otras barreras de protección que dificultan el ingreso de máquinas y herramientas para la producción.
- Importación de insumos críticos.
- Elevados precios del acero en el mercado interno.
- Elevados costos por inversiones en mecanismos de autogeneración eléctrica.



- Fuerte carga tributaria y sistema impositivo complejo.
- Complejidad del sistema legal.
- Escases de financiamiento.
- Proveedores locales con elevados plazos de entrega, generan cuellos de botella en la producción.
- Bajo desarrollo del sector agropartista local.

### **Amenazas**

- Fuertes competidores internacionales.
- Importante concentración de mercado debido a las economías de escala, en el caso de los tractores y cosechadoras.
- Cambio tecnológico acelerado.
- Brecha tecnológica en tractores y cosechadoras con competidores.
- La demanda se encuentra fuertemente ligada a los precios de los commodities (fluctuantes)
- Compañías multinacionales líderes en el sector se radican en Brasil con el fin de proveer maquinaria agrícola a toda la región.