

Geograficando: Revista de Estudios Geográficos, 2011 7(7). ISSN E 2346-898X.
<http://geograficando.fahce.unlp.edu.ar>

LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA EN ARGENTINA FRENTE A LA ESTRUCTURA SECTORIAL DEL MERCADO INTERNACIONAL

Federico Langard*

Resumen

En el marco de una continua reestructuración de las empresas transnacionales productoras de maquinaria agrícola a nivel mundial, se observa una, significativa tendencia a la concentración de las mismas y a la *oligopolización* de la oferta mundial, situación que sin lugar a dudas impacta en nuestro país. El trabajo analiza la dinámica del comercio mundial de maquinaria agrícola, vinculada al desempeño del sector en Argentina. Para ello, se examina el comportamiento de las firmas nacionales y extranjeras (radicadas y no radicadas en el país) a partir de su inserción internacional. Para mejorar el nivel de las observaciones, el amplio espectro del sector de maquinaria agrícola es dividido en diferentes subsectores según producto. Este diseño de investigación pone en evidencia las estrategias seguidas por el entramado de empresas locales y multinacionales, en el territorio local y regional, y se observan, de acuerdo a ello, variadas ventajas en los diferentes subsectores.

Palabras clave: Organización territorial de la producción, Estrategias empresariales, Comercio internacional, Mercado interno.

* Centro de Estudios Urbanos y Regionales. CONICET.

ARGENTINE AGRICULTURE MACHINERY INDUSTRY IN THE FACE OF THE SECTORIAL STRUCTURE OF THE INTERNACIONAL MARKET

Abstract

Within the ongoing restructuring of transnational companies which produce agriculture machinery around the globe, what can be observed is a significant trend towards company concentration and global offer *oligopolization*, a situation which undoubtedly has an impact on our country.

Our paper analyzes the dynamics of the agriculture machinery global trade, as related to the Argentine sector's performance. In order to do this, we look into local and foreign firms' behavior (based and not based in the country) in terms of their international insertion. The wide range of agriculture machinery is then divided in various subsectors according to product, so as to enhance observation. Such research design highlights the strategies followed by the web of domestic and multinational businesses both locally and regionally. In this respect, different advantages in the various subsectors can be observed.

Key words: Production territorial organization, Business strategies, International trade, Domestic market.

Introducción

La industria de maquinaria agrícola posee una larga trayectoria en el país, vinculada desde sus inicios al desarrollo de la agricultura pampeana, y con fuerte articulación regional. La producción atravesó a lo largo de los años sucesivas etapas de crecimiento y contracción asociadas a las dinámicas macroeconómicas y sectoriales. Durante el período más reciente, estas industrias experimentaron diversas reestructuraciones enmarcadas, por una parte, en los cambios producidos en los contextos macroeconómicos e institucionales; y por otra, en cambios específicos asociados a la dinámica de los complejos agropecuarios. El objetivo central de este trabajo es plantear la importancia del mercado interno para el desarrollo del sector de maquinaria agrícola en Argentina, describiendo el tipo de vinculación con las empresas multinacionales (EMN).

La expresión actual de la industria en el país es el resultado de la construcción de saberes y capacidades, de empresas nacionales junto a EMN, principalmente durante el período de sustitución de importaciones (Langard, 2008). A partir de la década de 1990, se decide en el país la apertura comercial unilateral, bajando aranceles al 0% para bienes de capital¹; se revalúa la moneda y se pone en funcionamiento el MERCOSUR. El sector de maquinaria agrícola se reestructura en relación con el nuevo escenario.

Cada segmento que compone el agregado de maquinaria agrícola presenta diferentes comportamientos. Las EMN dedicadas a la fabricación completa de tractores, a través de filiales “réplica”, trasladan su producción a Brasil, aunque algunos componentes (motores) continúan siendo producidos en el país. Las firmas de cosechadoras, todas de capital nacional, tienen serias dificultades para continuar produciendo frente a la nueva situación de competencia internacional, lo que provoca el cierre de todas las plantas hacia finales de la década del '90². Las empresas de sembradoras, con una vinculación mayor a las necesidades del productor argentino y a un nuevo sistema agronómico de siembra, se posicionan como líderes en el mercado interno, razón por la cual no se operó un proceso de sustitución de producción nacional. El caso de las pulverizadoras autopropulsadas tiene cierta similitud con el segmento de sembradoras: es un subsector que se articuló con el nuevo paquete tecnológico de siembra³, lo que generó una dinámica que permitió crear varias empresas.

A nivel mundial, un grupo de 12 empresas dominan el mercado internacional; estos grandes grupos económicos han ido concentrando la oferta de equipos a partir de fusiones y compras. Tres de esas firmas son empresas globales y manejan el 50% del comercio mundial. Estas empresas diversificadas tienen presencia en Argentina, y junto a dos firmas, también multinacionales y especializadas en un solo producto, poseen el 75% del mercado local de cosechadoras y tractores.

La descripción de la situación nacional del sector, en vinculación con la internacional, plantea, por un lado, la necesidad de comprender el proceso global, y por otro, observar la importancia de la singularidad local.

Notas conceptuales sobre la importancia del control del mercado interno

El grado de expansión del comercio internacional en el sistema capitalista está dado por la necesidad que tienen las empresas de ampliar las actividades comerciales ante el límite del mercado interno. Se genera, así,

la posibilidad de disminuir costos por unidad de producto ante el aumento de la escala de la planta de producción. Esta concepción es parte de la visión clásica de la economía, y es precisamente uno de sus representantes más destacados, Adam Smith, quien plantea la necesidad de aumentar la división del trabajo a partir de la especialización productiva a medida que se amplía la extensión de los mercados. David Ricardo agrega, a los tratados teóricos de Smith, el concepto de las ventajas comparativas en contraposición a las absolutas planteadas por este. Se habla de ventajas comparativas cuando se alude a los bienes cuyos costos de producción son más bajos en relación a los de otros productos elaborados en el mismo país. No se trata de comparar los costos de producción de un mismo bien con otros países. Teniendo en cuenta los mecanismos del mercado internacional, cada país se especializará de acuerdo a estas ventajas comparativas. Si bien los contextos internacionales han variado, estos enfoques teóricos no dejan de tener una importancia explicativa en aspectos trascendentes del comercio internacional.

Estos argumentos justifican el libre comercio como medio de mayor bienestar para todas las naciones. En virtud de la práctica del libre comercio y de la especialización de los países, no caben dudas de que la realidad ha sido muy distinta. Hay que tener en cuenta los impactos cualitativos en las estructuras económicas y sociales de cada país. Se hace imprescindible, además, la distinción entre países industriales y países no industriales.

Con el propósito de discutir las ideas de los economistas clásicos, autores como List (1885), Reinert (2006) y Chang (2003) muestran a través de estudios históricos, que las naciones más ricas y desarrolladas son aquellas que, desde el Estado, han diseñado políticas de intervención para el crecimiento y desarrollo productivo industrial. Entre las políticas más importantes, destacadas por estos autores, se encuentra la protección de las actividades manufactureras en relación con la competencia externa.

En esta línea se pronunció a partir de la segunda mitad del siglo XX la escuela estructuralista latinoamericana. Raúl Prebisch, su principal expositor, pone de manifiesto la incongruencia entre la especialización en la producción y exportación de bienes primarios, y el bienestar de la población. El principal postulado de esta escuela propone quebrar la dependencia con los países centrales. Una de las formas más eficaces para establecer una mayor independencia económica de los países periféricos respecto de los países centrales es desarrollar la propia tecnología en bienes de capital.

Reforzando la argumentación, Mistral (1979) muestra la influencia del sector de bienes de capital en el desarrollo de los países, a partir de un análisis de las estructuras de comercio exterior y la composición de los esquemas

productivos de seis naciones industrializadas. Estos países controlan el mercado interno de los bienes de producción, que utilizan como plataforma para impulsar el sector a nivel internacional. Esto les permite la formación de capital de forma autónoma y durante períodos prolongados. En este mismo sentido, Fagerberg (1992) analiza la importancia del control del mercado interno para el desarrollo de complementariedades entre empresas de diferentes sectores. El vínculo entre firmas aguas arriba y abajo⁴ determina en parte la competitividad/ventaja comparativa de las empresas en el mercado mundial. Se considera que si un país exporta exitosamente ciertos bienes (primarios), y quienes producen estos bienes compran tecnología a otros sectores de la economía del país, debería esperarse que este último sector también fuera competitivo internacionalmente. Se supone que el desarrollo de un producto que tiene éxito en el mercado interno probablemente lo tenga en el externo, para lo cual es condición necesaria que la demanda interna sea sofisticada y exigente. Esta hipótesis, confirmada en gran medida por el mismo Fagerberg mediante métodos estadísticos, nos da pie para considerar el sector de maquinaria agrícola argentino susceptible de tener éxito en los mercados mundiales, *vis a vis* con el éxito de los bienes agropecuarios argentinos en el mundo.

Las tesis de estos dos autores (Mistral y Fagerberg) nos muestran que el sector primario es capaz de desarrollar la industria de bienes de capital; esta última controla y direcciona la matriz tecnológica, teniendo siempre presente la importancia del cuidado del mercado interno. Ambos estudios se realizaron en países desarrollados; por ello hacemos hincapié en la especificidad tiempo-espacio y en la necesidad de progresar en estudios locales al respecto. Chang (2003), basado en List y su tesis de la *industria infante*, robustece la idea de proteger y promover la actividad industrial más vulnerable de los países en desarrollo, ante la competencia de los países con mayores tasas de productividad, tal como ellos lo hicieron previamente a su desarrollo.

Esquema mundial del comercio de maquinaria agrícola

El mercado mundial de maquinaria agrícola se concentra en un reducido núcleo de grandes empresas multinacionales con estrategias y estructuras de organización diseñadas a escala global, hecho que se refleja en que 12 empresas de 7 países representen más del 60% del mercado global (Lavarello et al., 2010).

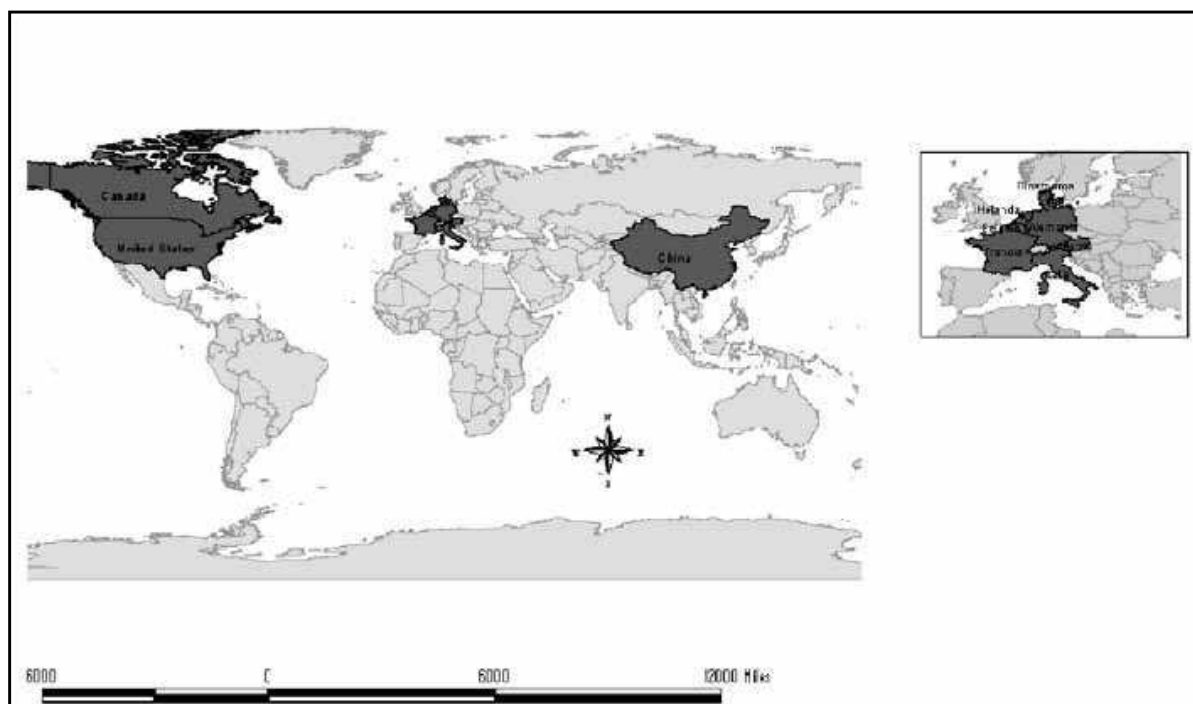
La concentración de la oferta y la demanda de maquinaria agrícola (excluidos tractores), a nivel mundial, es pronunciada: los 10 primeros países del ranking de UNCOMTRADE exportan el 75% del total (datos de 2008). En

tanto que en tractores, los 10 países que más exportan controlan el 84% de las ventas externas a nivel mundial.

Existe una variedad muy amplia de productos clasificados como maquinaria agrícola, pero en cantidad de dinero el comercio internacional está concentrado en tractores y cosechadoras con un 46% del total, destacándose en esta producción las EMN. La estructura de la industria mundial de maquinaria agrícola constituye un oligopolio competitivo, en el cual coexisten diversos grupos con estrategias y formas de organización específicas. Son los países del centro los que poseen el mayor volumen de comercio, y en ellos se asientan también las casas matrices de las empresas transnacionales más importantes. La fortaleza de estos países, en estos sectores, es el resultado en primera instancia del desarrollo y explotación de grandes mercados internos. En segundo término, son los principales exportadores de tecnología agropecuaria a sus vecinos, con lo que amplían sus mercados internos.

En la Figura 1 se muestra cuáles son los países que concentran el mayor volumen de exportaciones de maquinaria agrícola⁵.

Figura 1: Los 10 países con mayor volumen de exportación de maquinaria agrícola en 2008

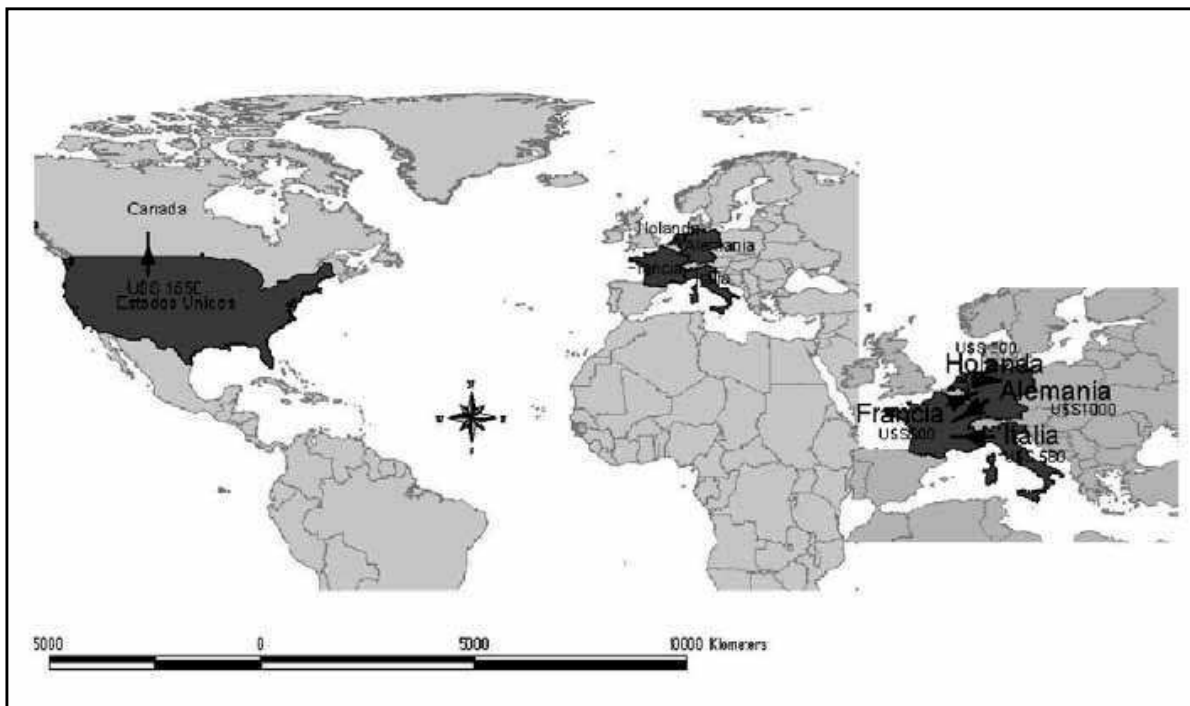


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de COMTRADE

Este grupo de 10 países exportan el 75% de la maquinaria agrícola comercializada a nivel mundial, dato que figura en el registro COMTRADE (mediante el análisis de 133 países para el año 2008). Los 10 países que más exportan se mantienen en una estructura estable; en los últimos 10 años sólo ingresó China a este selecto conjunto, en lugar de Suecia. El grueso de la producción, la investigación y desarrollo se genera en estas naciones. Son también los países que más importan maquinaria agrícola, lo que genera un gran flujo de comercio intraindustrial y, sin duda, intrafirma.

La Figura 2 muestra cuál es el primer destino de las exportaciones de los 5 primeros⁶ países en exportación de maquinaria agrícola.

Figura 2: Los 5 primeros países exportadores de maquinaria agrícola, con el destino principal por volumen de ventas en millones de dólares⁷.
Año 2008



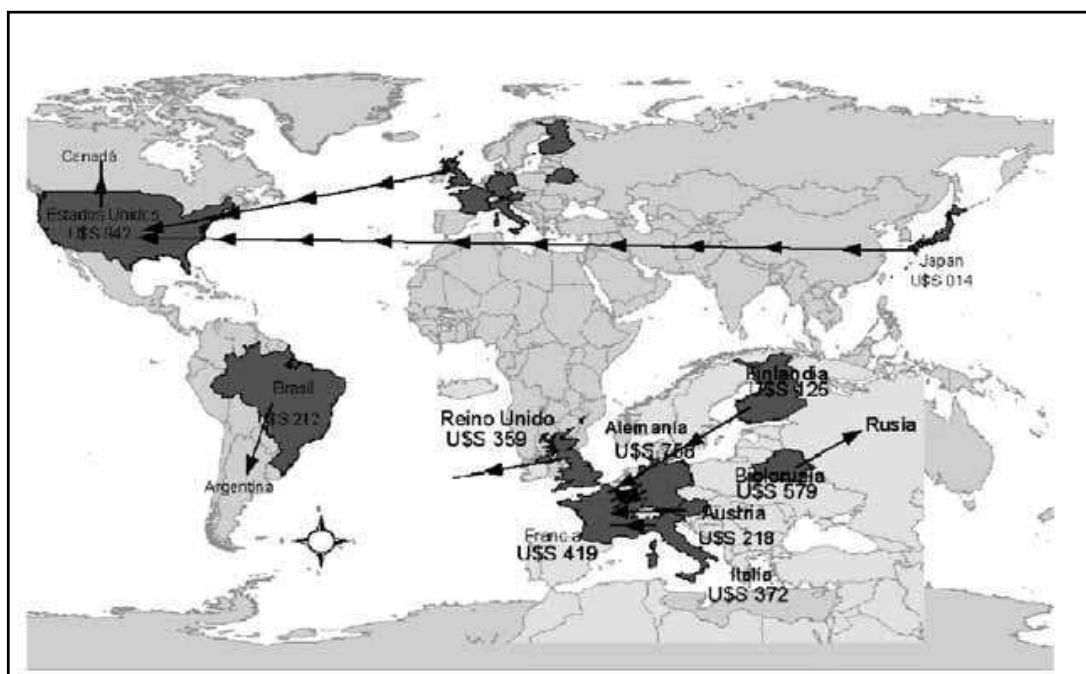
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de COMTRADE

Los países europeos concentran su mercado en los países de la comunidad; es clara la potencia que tiene el mercado ampliado en la estrategia para construir el entramado industrial del sector. Es interesante destacar que Estados Unidos, si bien posee una amplia variedad de mercados de expor-

tación, tiene a Canadá como el primer y más importante destinatario de sus ventas externas. Las vinculaciones comerciales están asociadas a tipos de regulación en materia de liberalización comercial entre países limítrofes, llámense NAFTA o CEE. Por otro lado, se destacan la superioridad productiva de Estados Unidos y Alemania, que genera relaciones ampliamente asimétricas a su favor. Por otra parte, existe una afinidad entre países limítrofes como consecuencia de las características similares en suelos y en sistemas de producción.

Si consideramos dentro del comercio internacional de maquinaria agrícola los dos productos de mayor volumen en cantidad de dinero, tractores y cosechadoras, la concentración del negocio se refuerza. Existe una fragmentación del mercado en dos grandes segmentos, uno de ellos es de uso más estandarizado como son los tractores y las cosechadoras, comparable a otros sectores de la industria con grandes economías de escala. Los otros segmentos son los de sembradoras y pulverizadoras, más semejantes a sectores de maquinaria con variantes tecnológicas, ligados a cierta especialización vinculada a las características edafológicas y agronómicas de los distintos lugares.

Figura 3: Los 10 mayores exportadores de tractores, con el principal destino y el volumen de ventas a este destino en millones de dólares. Año 2008



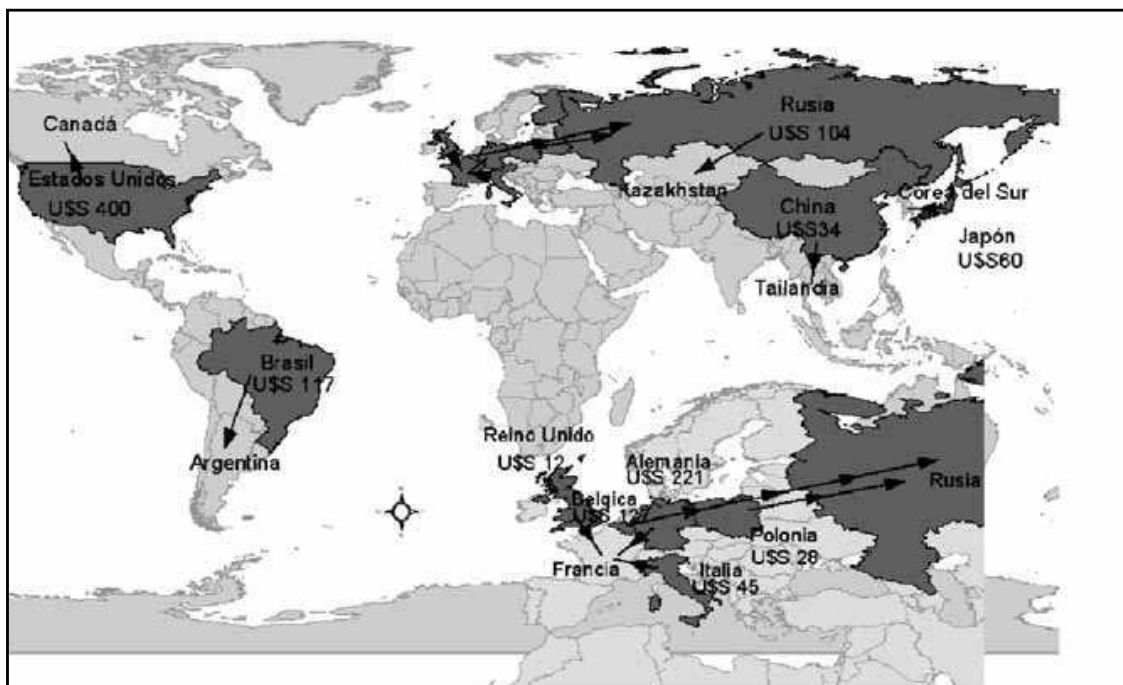
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de COMTRADE

Las Figuras 3 y 4 muestran este proceso particular en el que los mercados regionales son el salto internacional más importante, y aseguran una demanda que resulta fundamental, en el proceso competitivo, para el desarrollo de escalas de plantas y trayectorias tecnológicas.

En el caso del segmento de tractores, encontramos que países como Francia y Canadá absorben una gran proporción de exportaciones de sus países vecinos, y se sitúan como impulsores de la demanda regional; esto, a su vez, provoca fuertes déficits sectoriales en sus mercados.

Dentro del sector de maquinaria agrícola, el subsector de tractores produce el equipo más estandarizado, lo que reduce la necesidad de adaptación a condiciones locales. Por ello, es factible encontrar que Japón exporte a Estados Unidos más de 800 millones de dólares en tractores de baja potencia (menos de 80 HP) y que igual comportamiento tenga Inglaterra. Es importante aclarar que esta relación comercial está más vinculada a históricos acuerdos comerciales que a vínculos de cercanías.

Figura 4: Los 10 mayores exportadores de cosechadoras en 2008, el principal destino y el volumen de ventas a este destino en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de COMTRADE

Según nuestro criterio, la aparición de Brasil dentro del grupo de los 10 principales países exportadores de tractores, complementándose este dato con la inserción de Argentina como uno de los principales países importadores. Podemos inferir de los datos analizados para los años 2007 y 2008 que Brasil se ubica dentro de los primeros países exportadores de tractores; Argentina es su principal mercado, lo que evidencia una estrecha relación de dependencia mutua.

En la Figura 4 vemos una menor dispersión de mercados: la cercanía de los mismos es una constante. En parte, la podemos atribuir a una mayor necesidad de adecuación del producto, cuestión que es más sencilla de resolver en mercados cercanos, donde las similitudes son mayores entre usuarios. Por otro lado, el mayor peso del equipo puede ser un factor limitante para su traslado.

Nuevamente aparece Brasil entre los 10 países que más exportan cosechadoras. Es Argentina uno de los que más importa; de hecho, se sitúa en el tercer lugar dentro de los 10 países que más cosechadoras importaron en 2007 y 2008.

Este modo casi “natural” de expandir el mercado local a las naciones más cercanas en distancia física, tiene como corolario una relación bidireccional de los flujos de equipos. Así como Canadá es el principal destino de las exportaciones de Estados Unidos, también exporta mayoritariamente bienes similares a Estados Unidos, pero en relación deficitaria. Aunque Canadá tiene una relación superavitaria en agropartes, lo que da indicios de cierto tipo de organización territorial de la producción, no deja de mostrar un vínculo ampliamente asimétrico.

Si vemos con más detalle la relación Alemania – Francia, ocurre una situación similar, en la que Francia acumula un gran déficit en la balanza comercial sectorial con su vecino.

Por otra parte, Italia, el tercer país con mejor desempeño exportador mundial de equipos agrícolas, tiene como socio principal también a Francia y genera un fuerte superávit a su favor.

Seguramente, los tratados de libre comercio y unión aduanera han permitido a estos países la ampliación de sus mercados. Podemos afirmar que sigue vigente la *hipótesis del mercado interno* como motor del desarrollo de ciertos sectores, y los mercados de los países limítrofes son *virtualmente* parte de este mercado, a partir de negociaciones político-comerciales, en las que prevalece el país con mayor capacidad productiva.

Por otro lado, sólo como detalle, vemos que Canadá, pese a ser un importante exportador agropecuario, no es consecuente con la tesis que plantea

la tracción “aguas arriba” de los sectores proveedores, en este caso de maquinaria agrícola. Su mercado interno tiene una fuerte presencia de productos estadounidenses y su desempeño como exportador de maquinaria agrícola es muy bajo en relación a su principal socio.

Ahora bien, según nos dice Albornoz (2010, p. 76), *“podemos ver que mientras que en América Latina el modelo de desarrollo de la industria de maquinaria agrícola ha estado ligado al crecimiento del agro, otros países del mundo han desarrollado su industria a pesar de no contar con mercados agrícolas importantes en su interior”*, refiriéndose a Alemania, Italia y Japón. Estamos de acuerdo con la afirmación sobre América Latina, aunque consideramos que en su desarrollo inicial, Alemania, Italia y Japón se basaron en sus mercados internos. Actualmente, las industrias italiana, alemana y japonesa se valen del mercado ampliado para seguir creciendo sobre la base de mayor productividad y mejoras tecnológicas, de igual forma que lo hace Estados Unidos con su amplio mercado interno y el aún más amplio mercado canadiense.

Este primer análisis es útil de modo general y sirve para dar un panorama sobre dónde se concentra el grueso de la producción y el comercio de maquinaria; y resulta instructivo, ya que verifica la regionalización de los intercambios.

Comercio internacional y EMN

La reubicación de las firmas fuera de sus lugares de origen tiene como principal causa la necesidad de reproducir condiciones de acumulación de capital, disminuidas en los países originarios por diversas razones. Harvey (2004) considera como causa principal del desplazamiento de capital la hiperacumulación⁸ en los países centrales (de donde son originarias la mayoría de las EMN). Las EMN son el resultado de la necesidad de expandir la acumulación ampliada fronteras afuera, bajo mejores condiciones para el capital en lugares donde las fuerzas laborales poseen salarios más bajos y menor organización sindical (Diken, 1999).

En la interacción comercial entre países, las EMN desempeñan un rol destacado, y son los actores fundamentales de estas relaciones. Estas compañías han avanzado en relevantes procesos de concentración corporativa, llegando a representar el 60% del comercio mundial de maquinaria agrícola. Son líderes en los principales segmentos del mercado, tanto por costos como por tecnología de productos.

Como vimos, son los países centrales los que poseen el mayor volumen de comercio; en ellos se asientan también las casas matrices productoras de maquinaria agrícola, pertenecientes a las EMN más importantes. La expansión mundial de estas grandes corporaciones es la estrategia territorial que permite el crecimiento y la continua acumulación de capital como condición *sine qua non* para su supervivencia en el marco de la competencia capitalista.

El comercio internacional de maquinaria agrícola está manejado predominantemente por EMN, las cuales tienen diferentes alcances geográficos y estrategias de localización.

Las tres empresas más grandes, John Deere & Co., estadounidense (ventas totales 2010: 26.000 millones de dólares), Case New Holland, italiana (Grupo Fiat con ventas totales 2010: 14.474 millones de dólares), y Agco, estadounidense (con ventas totales 2010: 6.900 millones de dólares), priorizan su estrategia en los segmentos de mayor facturación: el ensamble de cosechadoras y tractores. A partir de un alto grado de estandarización del producto, integración y/o modularización de los distintos conjuntos y subconjuntos, se establecen unidades productivas regionalmente y de allí se abastece a los países cercanos. Existen otras dos empresas de importancia, con menor grado de facturación, pero con fuerte presencia en Argentina. Una de ellas es Claas, de origen alemán, con una facturación global de 3.658 millones de dólares, especializada en la producción de cosechadoras. La otra firma es Same Deutz-Fahr, italiana, especializada en la producción de tractores, cuya facturación en 2009 fue de 1.227 millones de dólares.

Es de relevancia fundamental la consideración de la inversión extranjera como un fenómeno complementario o alternativo al comercio internacional. Las EMN tienen relevancia como difusoras de tecnología y son creadoras de una nueva modalidad de comercio, denominado intrafirma⁹.

Argentina ha participado en la desinversión y deslocalización de las EMN en los últimos 15 años. En paralelo, Brasil se convierte en el centro de producción y distribución para América del Sur de las tres EMN¹⁰ más importantes. Desde Brasil se abastece el 75% del mercado de tractores y cosechadoras de Argentina. Por otro lado, la dependencia de las EMN y de Brasil del mercado argentino es muy grande: el 80% de las exportaciones brasileras tienen como destino nuestro país.

Ahora bien, Argentina tiene un lugar importante en el mercado internacional, principalmente como importador de equipos, y es de suma importancia en las estrategias de las EMN. Pese a ello, en los últimos ocho años, el país ha mostrado un ascenso exportador y cierta capacidad para desarrollar un proceso de sustitución de importaciones.

Inserción de Argentina en el mercado internacional

La fabricación de maquinaria agrícola en Argentina posee una larga tradición en el país, vinculada desde sus inicios al desarrollo de la agricultura pampeana y con fuerte articulación regional; la producción atravesó a lo largo de los años por sucesivas etapas de crecimiento y contracción, asociadas a las dinámicas macroeconómicas y sectoriales.

Actualmente es protagonista de un proceso de crecimiento importante, tras dos décadas de declinación productiva, con la casi desaparición del país de algunos segmentos importantes de equipos, principalmente tractores y cosechadoras.

En la actualidad, estos equipos son producidos en el país, pero sólo abastecen un 30% de tractores y un 20% de cosechadoras de la demanda local (INDEC, 2010). Esto genera escalas de producción medias o bajas¹¹ que, a su vez, las firmas combinan con una producción diversificada como medio para disminuir los riesgos derivados de la alta incertidumbre en la demanda, con lo que consiguen así escalas de alcance o diversificación (“scope”). En el caso de las sembradoras existe una alta cantidad de fabricantes, que parecería, en teoría (ver Chudnovsky y Castaño, 2003), ser una condición limitante para el desarrollo de economías de escala. En este elemento no reside la fortaleza del segmento, pues han atravesado los períodos más difíciles sin grandes dificultades. Uno de los fundamentos que explica la firme posición del subsector es la de ser proveedores especializados de series cortas de equipos; otro es la de poseer altas economías externas por el modo de organizar la producción en aglomerados geográficos de firmas. Un caso similar se observa en las fábricas pulverizadoras autopropulsadas, que son un número importante de empresas de escala media, con incidencia de escalas externas. Otro fenómeno, muy mencionado en la literatura sobre el sector de maquinaria agrícola argentino, y que ciertamente contribuye a la baja escala, es la falta de estandarización de componentes. Este último aspecto se considera un obstáculo para la productividad, principalmente en los subsectores de tractores y cosechadoras.

El alto coeficiente importador de maquinaria agrícola en Argentina da cuenta de la existencia de un mercado potencial importante para las firmas locales que es ocupado actualmente por EMN, las que desarrollan economías de escala y “scope” a nivel global.

Argentina tiene un consumo estimado de 1.000 millones de dólares en equipos agrícolas según INDEC (datos consignados para el año 2010), con una representación de 48% de equipos nacionales y 52% importados. La importa-

ción de cosechadoras y tractores para el año 2010 fue de 466 millones de dólares, lo que corresponde al 87,3% del total importado en maquinaria agrícola.

El país se encuentra hace unos 15 años en un esquema de relación con Brasil semejante al de Canadá con Estados Unidos, y Francia con Alemania e Italia), en el sentido de ser receptor de la mayoría de sus exportaciones.

La industria argentina de maquinaria agrícola se reestructura en la década de 1990, a partir de la racionalización y especialización a nivel regional (Argentina y Brasil) de las EMN, con el acompañamiento de las políticas industriales y exteriores de ambos países. Gracias a los incentivos del régimen macroeconómico de “la convertibilidad” y la consolidación del Mercosur, el comercio intrafirma entre Argentina y Brasil fue aumentando, y nuestro país aportó cada vez menos valor agregado.

Argentina posee un déficit externo estructural en equipos agrícolas, en gran parte explicado por las estrategias empresariales de las grandes corporaciones, pero sin duda las políticas nacionales son la causa fundamental del tipo de impacto que las condiciones de las EMN imponen sobre el territorio.

En la Tabla 1 observamos el carácter estructural del déficit en la mayoría de los subsectores analizados.

Tabla 1: Saldos comerciales en miles de dólares por segmento de producto, en el período 2003-2010

Años	Saldo Comercial				
	Cosechadoras	Tractores	Sembradoras	Agropartes	Pulverizadoras
2003	-136,817	-97,022	2,133	-4,083	-12,569
2004	-214,525	-144,550	2,238	-7,509	-25,079
2005	-129,231	-166,741	3,301	-8,496	-21,406
2006	-125,034	-143,841	10,936	-9,108	-20,718
2007	-212,981	-202,192	19,225	-14,133	-28,635
2008	-258,441	-265,868	32,569	-21,705	-28,759
2009	-22,942	-63,041	15,658	-9,807	-12,272
2010	-112,562	-170,437	13,815	-13,857	-36,956

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC

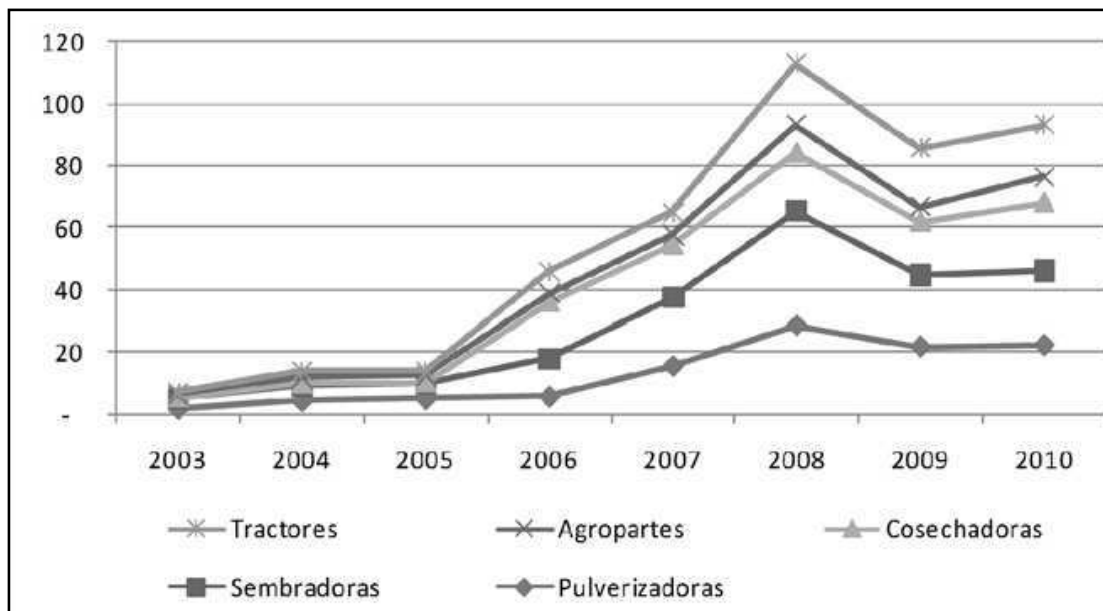
Los déficits de los subsectores de tractores y de cosechadoras son el resultado, entre otros factores, de la pérdida de capacidad instalada de producción en el país. Por un lado, entre mediados de la década de 1990 y

comienzos de la del 2000, las EMN de tractores trasladaron la producción a nivel regional a Brasil. Por otro, en esos mismos años, cerraron todas las empresas productoras de cosechadoras de capital nacional. A partir del 2002 reabren algunas firmas y se crean otras nuevas, luego de los cambios macroeconómicos¹² del 2001-2002.

Por su parte, las firmas de sembradoras acompañaron desde sus inicios el sistema agronómico de siembra directa. Desarrollaron la tecnología apropiada para tal sistema, combinándola con las características de los suelos locales, y lograron captar el mercado argentino. En tanto, las pulverizadoras consiguieron revertir un déficit, mucho mayor al de la década del '90 y exportar a más de 12 países. Este éxito relativo esta asociado también al cambio agronómico de siembra directa y semillas transgénicas.

En la Figura 5 vemos el desempeño exportador de los subsectores trabajados en este artículo. En él encontramos que, pese a los déficits en cuatro de los cinco segmentos, sus exportaciones han aumentado y lo han hecho en una situación de crecimiento del mercado interno. Por lo tanto, no se trata de una liquidación de las existencias.

Figura 5: Exportaciones argentinas de maquinaria agrícola.
En millones de dólares corrientes



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC

La Figura 5 muestra una tendencia de aumento de exportación de equipos en todos los rubros aquí tratados. En los segmentos de tractores

y cosechadoras, el crecimiento responde a los acuerdos con Venezuela en 2006; este país se constituyó en el principal destino de estos productos, con el 85-90% de lo exportado. En tanto, el resto de los segmentos tienen destinos muy variados; es de mucha importancia el de América Latina, pero también resaltan destinos no tradicionales, como Alemania, Rusia, Ucrania.

Argentina posee, como ya se dijo, una industria de maquinaria agrícola de larga trayectoria, que se desarrolló a la luz de políticas industriales y proteccionistas durante el período denominado de sustitución de importaciones. Ahora bien, desde el inicio de la industria de maquinaria agrícola en Argentina estuvieron presente las EMN, las cuales ayudaron a desarrollar la industria del tractor en el país, pero también, en tiempos recientes, han desarticulado los entramados industriales locales, a partir de estrategias vinculadas con un tipo de regulación económica más liberal.

Reflexiones finales

El objetivo de este artículo era esquematizar la configuración espacial de los grandes “jugadores” (países y EMN), en el comercio internacional de maquinaria agrícola. De esta manera, nos acercamos a la posición que posee Argentina en la estructura de negocios de las empresas y de los países dominantes. Por otra parte, la intención es poner en duda la idea que supone que, teniendo un sector competitivo a nivel mundial, éste traccionará por sí solo a otros sectores proveedores, que también alcancen altos niveles de competitividad. Debemos considerar que esto último será factible si (y sólo si) se acompaña con políticas adecuadas.

El rol desempeñado por las EMN instaladas en el país desde la década de 1950 se fue modificando: de filiales réplica de baja escala (Langard, 2008 y Racanello, 2010) a la especialización en componentes e importadores de equipos completos. La construcción del mercado regional argentino-brasileño se visualiza como una suerte de espejo con las regiones centrales. Las potencias centrales, Alemania, EE.UU. e Italia, dominan como primer paso sus “hinterlands”, para luego extender su llegada geográfica mundial, desde la exportación y la inversión directa.

Argentina ha recorrido un camino más largo que Brasil en cuanto a producción y desarrollo de maquinaria agrícola, pero ante la asimetría de políticas industriales, la apertura de los mercados y el establecimiento en Brasil de las EMN, nuestro país se encuentra en una relación asimétrica y en desventaja para el desarrollo industrial propio.

Bibliografía

- ALBORNOZ, Ignacio (2010) “La inserción internacional de la industria argentina de Maquinaria Agrícola. Posicionamiento económico y estratégico en el marco de las Cadenas Globales de Valor, y perspectivas futuras”. Tesis de maestría en Economía y Desarrollo Industrial. UNGS. En <http://www.ungs.edu.ar/areas/pos-tesis/79/la-insercion-internacional-de-la-industria-argentina-de-maquinaria-agricola-posicionamiento-economico-y-estrategico-en-el-marco-de-las-cadenas-global.html>
- CHANG, Ha-Joon (2003) “Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio”. Facultad de Ciencias Económicas y Ciencias Políticas. Universidad de Cambridge. Trabajo presentado en la conferencia sobre “Globalisation and the Myth of Free Trade” (“La mundialización y el mito del libre comercio”) celebrada en la New School University de Nueva York, el 18 de abril del 2003. Traducción al castellano de José A. Tapia.
- CHUDNOVSKY Daniel y ERBER Fabio (1999) “Impacto del MERCOSUR sobre la dinámica del sector de máquinas y herramientas”. En *Integración & Comercio*, Año 3, N° 7/8, Buenos Aires, BID INTAL, Enero-Agosto 1999.
- CHUDNOVSKY, Daniel y CASTAÑO, Ángel (2003) *Sector de la Maquinaria Agrícola*. Estudio 1 EG.33.6. Buenos Aires, Oficina de la CEPAL-ONU.
- DICKEN, Peter (1999) *Global shift. Transforming the world economy*. Londres, Paul Chapman publishing ltd.
- DUNNING, John H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Massachsets, Addison-Wesley Reading,
- FAGERBERG, Jan (1992) “Un nuevo examen de la hipótesis del mercado interno: el impacto de la interacción usuario-productor sobre la especialización exportadora”. En Lundvall Beng-Ågke (Comp.) *Sistemas nacionales de investigación y el aprendizaje por interacción*. 1º edición en español. 2009. Buenos Aires, UNSAM.
- HARVEY, David (2004) *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires, Amorrortu.
- LANGARD, Federico (2008) “La producción de maquinaria agrícola en Argentina desde comienzos de siglo a nuestros días”. En V Jornadas de Investigación y debate “Trabajo, propiedad y tecnología en el mundo rural argentino”. Quilmes, Universidad Nacional de Quilmes.
- LAVARELLO, Pablo; SILVA FAILDE, Diego y LANGARD, Federico (2010) “Transferencia de tecnología, tramas locales y cadenas globales de valor:

Trayectorias heterogéneas en la industria de maquinaria agrícola argentina. En *Revista Innovación-RICEC*, Vol.2, N° 1, México D.F. pp. 1-17.

MISTRAL Jacques (1978) "Compétitivité et formation du capital en longue période". En: *Economie et statistique*, N° 97. París, INSEE, Février, pp. 3-23.

RACCANELLO, Mario (2010) "Del Pampa a Pauny: el intenso medio siglo de la industria del tractor (1952-2002)". En XXII Jornadas de historia económica. Asociación argentina de historia económica. Universidad Nacional de Río Cuarto. Río Cuarto (Córdoba). 21-24 de septiembre de 2010.

REINERT, Eric S. (2007) *La Globalización de la pobreza. Cómo se enriquecieron los países ricos... y por qué los países pobres siguen siendo pobres*. Barcelona, Crítica.

Notas

¹ La fijación de un arancel cero para la importación de bienes de capital en un país que produce dichos bienes es un caso inusual de política comercial (Chudnovsky y Erber, 1997).

² Las firmas de cosechadoras extranjeras ingresan al mercado argentino con mejoras tecnológicas y precios accesibles en relación con su eficiencia de cosecha, desplazando la producción nacional. Muy por el contrario, el subsector de sembradoras nacional, que antes de la apertura unilateral comercial ya había dado el salto hacia la siembra directa, siendo el segundo país en implementarla, no tiene competencia externa que lo amenace.

³ La siembra directa se define en este trabajo como la operación de siembra de los cultivos en suelos no preparados mecánicamente, en los que se abre un surco que solamente tiene el ancho y la profundidad suficiente para obtener una buena cobertura de la semilla, sin ninguna otra preparación mecánica.

⁴ Esta expresión, "aguas arriba y abajo", refieren a los encadenamientos productivos que involucra aguas arriba a proveedores y aguas abajo a distribuidores y comercializadores.

⁵ Hablar de maquinaria agrícola significa englobar una cantidad de equipos muy amplia, que metodológicamente se ha decidido en este trabajo acotar a los segmentos de producción considerados más relevantes por complejidad tecnológica y volumen de demanda. Estos son pulverizadoras autopropulsadas, tractores, cosechadoras, y sembradoras. Se toma en consideración la partida [\[SITC.4-721\] Agricultural machinery \(excluding tractors\) and parts thereof](#), sumada a la partida de tractores, 870190 (*Tractors n.e.s. in 87.01*

(*excl. of 87.09*). En <http://comtrade.un.org/>. Las clasificaciones utilizadas y los códigos de productos se encuentran en el Sistema Armonizado y en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), en sus diferentes revisiones y según la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE).

⁶ No se amplía a los 10 principales países por cuestiones gráficas, que hacen engorrosa su visualización.

⁷ El 93,4% de las exportaciones alemanas de maquinaria agrícola tiene como destino Europa (incluida Europa del este). Estados Unidos vende a sus socios del NAFTA el 36% de la maquinaria que exporta. Italia exporta el 90% de la maquinaria a países de la CEE y otros cercanos, como Turquía y la Federación Rusa. Francia exporta a los países de la CEE el 68% de sus ventas externas. Holanda exporta el 56,3% de equipos agrícolas dentro de la Comunidad Europea.

⁸ Los indicadores de esta condición de hipertrofia del sistema son: exceso de capital, capacidad de producción ociosa, alto desempleo, inventarios grandes y sin salida, saturación de mercancías.

⁹ El comercio intrafirma tiene lugar cuando se intercambian productos (diferentes o similares, dependiendo de las estrategias empresariales) entre filiales ubicadas en países distintos de una misma multinacional, o bien entre cualquiera de éstas y la empresa matriz.

¹⁰ Instaladas con una estrategia de *market seeking*, según tipología de Duning (1993).

¹¹ La capacidad de producción de las firmas nacionales de tractores y cosechadoras cubre la total demanda de equipos nacionales. La pérdida de capacidad, el cierre de las plantas en la crisis de la convertibilidad (1998-2002) y la posterior reapertura tras la devaluación significaron un complejo proceso. Este no ha asegurado a las firmas nacionales la posibilidad de una mayor acumulación y aumentos de escalas, frente a las pérdidas de mercado *vis a vis* con las EMN.

¹² Devaluación de la moneda y, a nivel internacional, aumento de los precios de los granos.

Recepción: 13 de junio de 2011. Aceptación: 5 de octubre de 2011