

e-l@tina

Revista electrónica de estudios latinoamericanos

[e-l@tina](#) es una publicación del
Grupo de Estudios de Sociología Histórica de América Latina ([GESHAL](#))
con sede en el
Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe ([IEALC](#))
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires

Comercio exterior argentino de maquinaria agrícola en el contexto del mercado mundial durante la década de 2002-2012

Federico Langard

Licenciado en Geografía FaHCE-UNLP.

FaHCE-IdIHCS-CONICET; CEUR-CONICET. Correo electrónico: fedul76@gmail.com

Recibido con pedido de publicación: 19 de agosto de 2014.

Aceptado para publicación: 15 de septiembre de 2014.

Resumen

Comercio exterior argentino de maquinaria agrícola en el contexto del mercado mundial durante la década de 2002-2012

El presente trabajo tiene por objetivo analizar la estructura de la industria y el comercio de maquinaria agrícola a nivel mundial para luego, en ese contexto, exhibir el comportamiento comercial externo de la industria a escala nacional, durante el período 2002 - 2012. Con referencia a ello, se identifican los países y las empresas que dominan la industria y el mercado de maquinaria agrícola a escala global, a través de bibliografía especializada, reportes anuales de las empresas y estadística de las Naciones Unidas. A este respecto, se examina, inmediatamente, el comportamiento de las empresas transnacionales en Argentina en los últimos 20 años y el devenir de las ventas externas, que ha tenido la industria de equipos agrícolas del país tras los cambios de política económica sucedidos en el año 2002. Esta exploración nos permite, por un lado, mostrar el escenario internacional en el que se desenvuelve la industria local de maquinaria agrícola y, por otro lado, exhibir cierto desenvolvimiento positivo del país, en cuanto a exportaciones, en la última década.

Palabras claves: Industria de maquinaria agrícola – oligopolio internacional de la industria de maquinaria agrícola – déficit estructural sectorial.

Summary

Argentina agricultural machinery for foreign trade in the world market during 2002-2012

The following dissertation aims is to analyze, first, the structure of the industry and the commerce of agricultural machinery in a global level and then, within this context, the external commercial behavior of the Argentine industry in the period between 2002 and 2012.

Specialized bibliography, annual reports from companies and statistics from The United Nations allow identify countries and companies that control the industry and the market of agricultural machinery in a global scale. In this respect, are examined the behavior of multinational corporations in Argentina in the last twenty years and the progression of external sales of the national industry of agricultural equipment after the changes in the economic policy in 2002. On one hand, this exploration allows us to show the international stage in which the local industry of agricultural machinery unfolds and, on the other, it exhibits the positive development of the country in relation to exportations in the last decade.

Keywords: Agricultural machinery industry – international oligopoly of agricultural machinery industry – sectorial structural deficit.

Introducción

La producción argentina de maquinaria agrícola ha atravesado a lo largo de los años sucesivas etapas de crecimiento y contracción, asociadas a las políticas macroeconómicas y sectoriales. Durante los últimos veinte años, esta industria experimentó diversas reestructuraciones enmarcadas, por una parte, en los cambios de los contextos macroeconómicos e institucionales, y por otra, en los cambios específicos asociados a la dinámica de los complejos agropecuarios. Los objetivos de este artículo consisten en analizar: a) la estructura del mercado internacional, b) la importancia del mercado interno para el desarrollo del sector de maquinaria agrícola nacional, c) la trascendencia de las empresas transnacionales en el mercado interno y en el externo, y d) las formas de vinculación de las firmas locales con el mercado externo (exportación e internacionalización) como modo de independizar el destino de esta industria del mercado doméstico.

A partir de la década de 1990 el gobierno argentino decidió la apertura comercial unilateral¹, revaluó la moneda. Además, se puso en funcionamiento el MERCOSUR. El sector de maquinaria agrícola se reestructuró, entonces, en relación al nuevo escenario. Cada segmento² que compone el agregado de maquinaria agrícola tuvo diferentes comportamientos. Las empresas transnacionales dedicadas a la fabricación completa de tractores en el país a través de filiales “réplica” trasladaron en la década de 1990 su producción a Brasil, aunque algunos componentes continuaron siendo producidos localmente (motores). Las firmas de cosechadoras, todas de capital nacional³, tuvieron serias dificultades para continuar produciendo frente a la nueva situación de competencia internacional y cerraron en su totalidad entre fines de la década de 1990 y principios de 2000. Tras la crisis de la Convertibilidad (2001/2002) se modificó el régimen de acumulación. En el nuevo escenario de posconvertibilidad, abrieron o reabrieron cuatro firmas productoras de cosechadoras de capital nacional.

Las empresas de sembradoras, con una vinculación mayor a las nuevas necesidades del productor argentino en relación a un nuevo sistema agronómico de siembra (siembra directa⁴), se posicionaron como líderes en el mercado interno.⁵ El caso de las pulverizadoras autopropulsadas tuvo cierta similitud con el segmento de sembradoras, ya que se articularon fuertemente con el nuevo contexto tecnológico de siembra, al punto de conseguir una dinámica expansiva para el segmento que permitió, a su vez, crear varias empresas fabricantes de este tipo de equipo en el país.

Ahora bien, a nivel mundial, un grupo de empresas no mayor a 12 dominan el mercado de maquinaria agrícola. Estas empresas son grandes grupos económicos que han ido concentrando la oferta de equipos a partir de fusiones y compras. Tres de esas firmas son empresas globales y manejan el 60% del comercio mundial (Lavarello y Goldstein, 2011). Estas compañías, multiproducto tienen presencia en Argentina y junto a otras dos firmas, también transnacionales pero especializadas en un solo producto, poseen el 75% del mercado local de cosechadoras y tractores (INDEC, 2014).

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, 1999).

2 Se consideran aquí los siguientes segmentos de maquinaria agrícola: tractores, cosechadoras, pulverizadoras, sembradoras e implementos agrícolas.

3 Se puede decir como excepción que Same Deutz-Fahr, de origen italiano, fabrica algunos equipos luego de adquirir, en 1996, la fábrica Araus en Córdoba. Esta firma cierra en 1999, con muy pocas máquinas ensambladas en el país.

4 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.

5 Ver Langard (2008)

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

El presente artículo presenta cuatro partes. La primera sección consta de dos apartados en los que se exhibe el carácter estructural del comercio internacional de maquinaria agrícola, representado en la relativa rigidez del dominio de ciertos países y empresas líderes del mercado. En la segunda sección, se hace una descripción detallada de algunas trayectorias recorridas por empresas transnacionales para obtener mayores porciones de mercado en el proceso competitivo. Por su parte, en la misma sección (en dos sub-secciones separadas) se profundiza el estudio de los comportamientos de las firmas transnacionales en el país y de las nuevas reestructuraciones de estas empresas a la luz de recientes modificaciones políticas de comercio exterior de Argentina. En la tercera sección se hace una revisión del comportamiento de la industria y de los distintos segmentos en cuanto a su desempeño exportador en los últimos años. Este análisis da muestras de una notable mejora en cuanto a volumen de exportaciones en relación a la larga trayectoria del sector en el país. Se exhibe, también, una incipiente internacionalización de las empresas de capital nacional, a través de inversión directa en otros países. Por último y a modo de síntesis se presentan las principales reflexiones que se desprenden del trabajo, siendo digno de mención el hecho de observarse en la actualidad una cierta capacidad competitiva internacional de la industria nacional generada a partir de algunas políticas nacionales que protegen el mercado interno y permiten a las empresas dar un salto exportador.

Configuración mundial del comercio de maquinaria agrícola

El mercado mundial de maquinaria agrícola se concentra en un reducido núcleo de grandes empresas transnacionales, cuyas estrategias y estructuras de organización están diseñadas a escala global. Esto está reflejado en el hecho de que 12 empresas de 7 países representan más del 75% del mercado mundial (ver Cuadro N° 1). La concentración de la oferta de maquinaria agrícola (excluidos los tractores) a nivel planetario, es pronunciada: los 10 primeros países del ranking de la Oficina de comercio de Naciones Unidas (UNCOMTRADE) exportan el 71% del total, según datos de 2012. En tanto que en el caso de los tractores, los 10 países que más exportan controlan el 79% de las ventas externas a nivel mundial, también según datos de 2012 (UNCOMTRADE, 2014). Esta situación se vincula en forma directa con las estrategias de mercado de las compañías transnacionales. En el próximo punto se exhiben algunos datos al respecto.

Empresas que dominan el mercado internacional de maquinaria agrícola

En cierto sentido, la oferta de maquinaria agrícola se encuentra fuertemente dispersa a nivel internacional, dado que más de 50 países cuentan con capacidades de producción de equipos agrícolas. Sin embargo, la importancia de barreras a la entrada asociadas a la investigación y desarrollo, las preferencias por las marcas existentes y las extensas redes de distribución y de financiamiento, explican que, como ya se dijo, 12 empresas transnacionales concentren más del 75% del mercado global. Si bien en los últimos años se evidencia un importante aumento en el grado de concentración, la estructura de la industria mundial de maquinaria agrícola constituye un oligopolio competitivo en el cual coexisten diversos grupos estratégicos: empresas transnacionales con varias líneas de productos, empresas globales pero especializadas, competidores regionales y empresas locales de países periféricos con estrategias de bajo costo y precio (Lavarello, Goldstein y Hecker, 2010).

Cuadro N° 1. Primeras doce empresas en facturación mundial de maquinaria agrícola. En millones de dólares y en porcentaje respecto al mercado mundial.

Compañía y país de origen	2005		2007		2010		2013	
	Facturación	%	Facturación	%	Facturación	%	Facturación	%
Deere & Company (EE.UU)	10.100	14,4	12.121	15,7	19.818	22	29.132	30,7
CNH (Italia)	7.600	10,8	9.948	12,9	11.528	13	17.360	18,3
AGCO (EE.UU)	5.200	7,4	6.828	8,9	6.896	8	69.962*	10,5
Kubota (Japón)	3.200	4,6	5.458	7,1	8.137	9	8.398	8,8
Claas (Alemania)	2.500	3,6	3.380	4,4	3.515	4	5.198	5,5
Yanmar Agr. Eqp. (Japón)	2.900	4,1	2.821	3,7	1.528	2	6.424	6,8
Same Deutz – Fahr (Italia)	1.150	1,6	1.262	1,6	1.401	2	1.645	1,7
Iseki & Co. (Japón)	1.400	2	1.138	1,5	1.196	1,3	1.529	1,6
Mahindra & Mahindra (India)	700	1	1.031	1,5	3.080	3,5	3.020	3,2
Caterpillar (EE.UU)	850	1,2	899	1,2	1.120	1,2	562	0,6
Bucher Industries Kuhn (Suiza)	625	0,9	744	1	850	1	1.411	1,5
Kverland (Noruega)	600	0,9	733	1	509,5	0,5	499	0,5
SUBTOTAL	36.825	52,5	46.393	60,3	59.579	67	75.178	79,1
TOTAL ESTIMADO	70.200		77.000		88.800		95.000 ⁷	
PRIMERAS 5	29000	41	33775	49	49894,6	56	60.088	73,7

*Dato 2012

Fuente: elaboración propia en base a Lavarello, Goldstein y Hecker (2010), Albornoz (2010) y reportes anuales de las empresas.

El primer grupo de firmas comprende a las tres grandes transnacionales con una gama completa de equipos (*full liners*): (John) Deere & Company, CNH Global y AGCO. El siguiente grupo (empresas globales pero especializadas), está compuesto por compañías que, partiendo de una base regional, ya disputan los mercados globales: Kubota, CLAAS y Yanmar. En el tercer grupo,

⁷ Estimado a partir de Bragachini (2014) y la evolución estimada del mercado.

que reconocemos, es posible identificar diversas empresas especializadas y/o de alcance regional como Same Deutz-Fahr, Mahindra y Mahindra, Caterpillar, Iseki, Bucher Industries y Kverneland.

En este último grupo de firmas encontramos empresas transnacionales de India, que compiten con las grandes empresas dominantes del sector. De hecho, la empresa india Mahindra y Mahindra ha incrementado su participación en el mercado, sustentada en una importante expansión de sus ventas locales, que la colocan en una situación de fuerte competencia frente a las empresas líderes de la industria global. Según fuentes de la compañía, actualmente lideran la producción de tractores, a nivel mundial, con 200 mil unidades anuales (Reporte Anual de Mahindra y Mahindra, 2012).

Las empresas productoras de los países centrales cuentan con las ventajas propias de sus sistemas nacionales de innovación, en particular, la existencia de amplios y diversificados mercados internos, que se suman a sus ventajas organizacionales basadas en la experiencia acumulada en términos de tecnología, gestión y comercialización.

Como muestra el cuadro N° 1, el comercio internacional se ha ido concentrando en los últimos 20 años. Este proceso se hace más pronunciado en las cinco primeras compañías. La estructura oligopólica se refuerza a través de la consolidación de diferentes barreras a la entrada (Lavarello y Gutman, 2008; y Lavarello, Goldstein y Hecker, 2010). Según Lavarello, Goldstein y Hecker (2010: 14), las barreras más importantes son:

- La “construcción” de la marca de la empresa con el objetivo de captar la lealtad del consumidor de los equipos. El soporte y servicio al cliente es crítico en esta industria en la construcción de la marca. Una empresa que busca entrar al mercado debe demostrar que su producto es sustancialmente mejor que el de su competidor. En este sentido, la fuerza de ventas y de distribución a nivel global constituye sin lugar a dudas una de las principales barreras a la entrada de esta industria. Desde mediados de 1990, las empresas reforzaron sus servicios al cliente, extendiendo la cobertura de sus garantías y seguros de venta con el resultante requerimiento de mayores controles de calidad. La proximidad geográfica a los clientes es crítica para mantener las ventas y asegurar los servicios post-venta.

- Por otro lado, la creciente complejidad en los productos generada por la incorporación de controles electrónicos y sensores, crea nuevas barreras a la entrada de empresas que no cuentan con los medios ni el tiempo para diversificar competencias hacia estas nuevas tecnologías. Las empresas líderes gastan de 2 a 5% de sus ventas en investigación y desarrollo.

- Las empresas preexistentes cuentan, además, con capacidades de producción tales, que una firma que decida entrar en la industria deberá afrontar los menores precios asociados a un exceso de capacidad. Estas economías de escala se ven reforzadas por la capacidad ociosa en activos intangibles en I&D y marcas, dando lugar a economías de alcance basadas en complementariedades entre distintas líneas de productos.

- La fabricación de equipos integrados requiere una gran inversión en capital, dado que son producciones capital intensivas. Los costos de puesta en marcha y de inventario para entrar en esta industria son muy elevados. La innovación de procesos ha buscado relajar este alto requerimiento de capital, con énfasis por un lado en líneas de ensamblado inteligentes y, por el otro, a través de una gestión “liviana” de la cadena de valor⁸.

⁸ Entre las primeras, podemos destacar la adopción de técnicas CAD/CAM (diseño y manufactura ayudados por computadoras), la implementación de centros de mecanizado computarizados y la inspección ultrasónica de partes. Respecto a la gestión de la cadena de valor, las empresas terminales han buscado disminuir la alta inmovilización de capital, importante en esta industria en la que el costo de los inventarios alcanza la mitad del precio de venta mayorista. Para ello desarrollan redes de subcontratistas de productos, componentes y partes que cumplan requisitos de calidad, ajustados períodos de entrega y bajos costos. Sin embargo, racionalizar la producción y compartir tecnología propietaria, disminuyendo costos, no es una tarea simple (Lavarello y Gutman, 2008).

• Finalmente, la capacidad de financiamiento de los clientes constituye una ventaja crítica de las empresas líderes, en un contexto de fuerte desregulación financiera y de volatilidad de los precios agrícolas. Varias de las empresas cuentan con subsidiarias de financiamiento propias (las dos empresas más grandes cuentan con una división de servicios financieros).

Si bien esta configuración de la industria deja poco margen para el ingreso de nuevas empresas, los autores Lavarello, Goldstein y Hecker (2010) también consideran que las condiciones de entrada pueden ser relajadas por empresas de países en desarrollo. Esto es factible a partir de una estrategia de entrada secuencial de los segmentos de productos más simples a los más complejos. A ello se puede agregar que la gradualidad hacia la internacionalización y la obtención de economías crecientes de escala se genera explotando primero el mercado interno e inmediatamente el regional más próximo (Langard, 2011).

El mercado mundial de maquinaria agrícola se caracteriza por la presencia de una multiplicidad de segmentos entre los cuales se destacan los de tractores y cosechadoras, estos equipos ocupan cerca del 36% de la facturación mundial de maquinaria agrícola. Sin embargo, segmentos secundarios como el de sembradoras y pulverizadoras son los que muestran una perspectiva de mayor crecimiento en caso de continuar la tendencia de los últimos años de expansión de los cultivos agrícolas. La especificidad de la demanda de estos últimos equipos, abre importantes oportunidades para empresas medianas de países en desarrollo, que pueden servir de plataforma para una entrada en los mercados de los equipos de mayor complejidad (Lavarello, Goldstein y Hecker, 2010:2). Al respecto, cuanto más específico es el equipo, mayores son los vínculos territoriales que lo definen, entonces, la cercanía geográfica se hace preponderante.

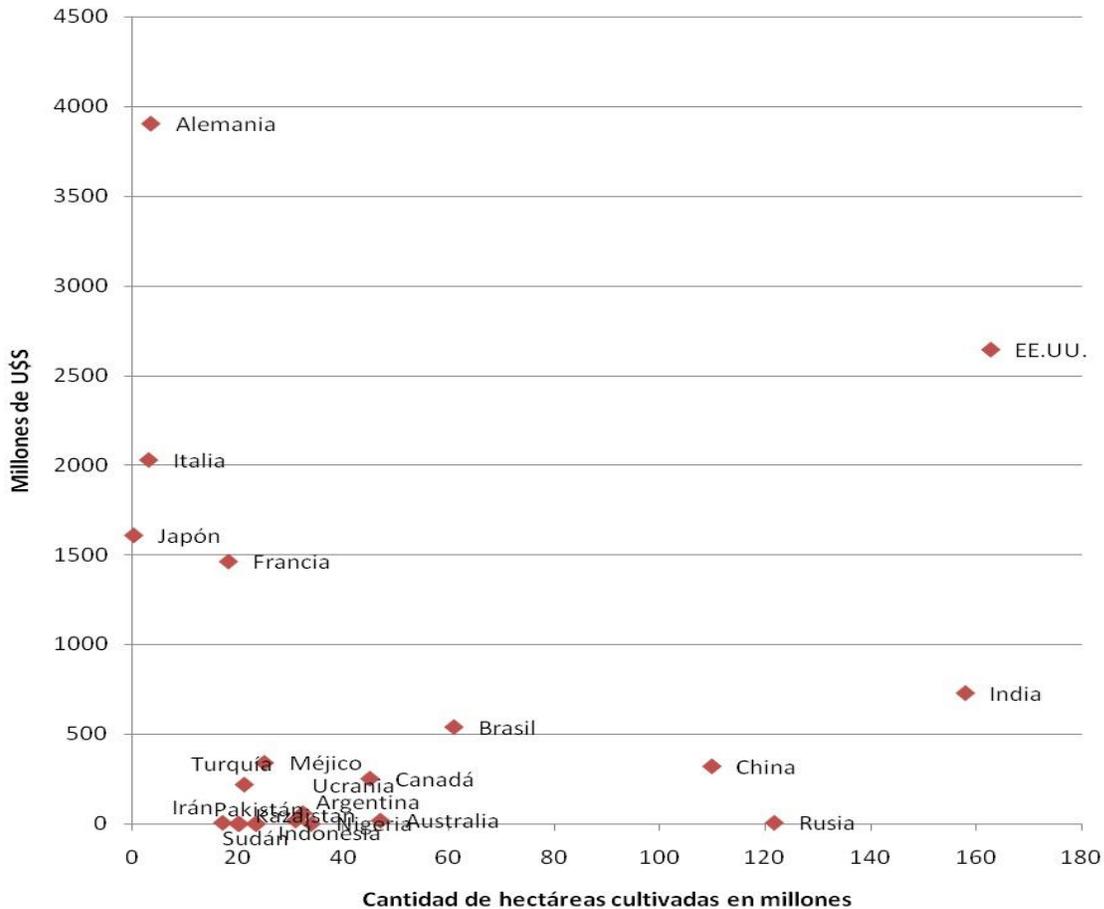
En la siguiente sección, se analiza la estructura del comercio exterior por países y se establece cuáles son las naciones dominantes en el comercio internacional de maquinaria agrícola.

Países que dominan el mercado mundial de maquinaria agrícola

La oferta global de maquinaria agrícola exhibe una elevada concentración en los denominados países centrales. Esta concentración es explicada, a su vez, por la estructura oligopólica de las empresas (ver Cuadro N°1) que manejan el mercado de maquinaria agrícola, en especial en los segmentos de mayor complejidad tecnológica, como lo son tractores y cosechadoras, que, a su vez, determinan la dinámica del sector en su conjunto. En este sentido, podemos decir que existe una variedad muy amplia de productos clasificados como maquinaria agrícola pero, como ya se dijo, en cantidad de dinero el comercio internacional tiene como principales productos los tractores y las cosechadoras, productos en los que se destacan las empresas transnacionales. La estructura de la industria mundial de maquinaria agrícola constituye un oligopolio competitivo y son los países denominados centrales los que poseen el mayor volumen de comercio. Es en estos países donde se asientan, también, las casas matrices de las empresas transnacionales más importantes. La fortaleza de estas naciones en estos segmentos es el resultado en primera instancia, del desarrollo y la explotación de grandes mercados internos (Langard, 2011). En segundo término, son los principales proveedores de innovación tecnológica metalmeccánica con uso agropecuario a nivel mundial y manejan el “corazón” innovador de esta industria.

Gráfico N° 1. Volumen, en dólares, de tractores exportados por país y cantidad de hectáreas cultivadas por país. Año 2010

Comercio exterior argentino de maquinaria agrícola en el contexto del mercado mundial...
Federico Langard



Fuente: elaboración propia con datos de FAOSTAT y COMTRADE.

El gráfico N° 1 exhibe los 20 países con mayor cantidad de área cultivada del planeta y el correspondiente volumen de exportaciones de tractores en millones de dólares estadounidenses. Se agregan, además, los países con mayor volumen de exportación de tractores y escasas hectáreas cultivadas. Se debe destacar y recordar que el tractor, como equipamiento de mecanización agraria, es el más universal de los equipos debido a su carácter menos específico, lo cual le brinda mayor penetración en los distintos mercados. Por ello lo utilizamos para realizar la comparación entre distintos países y continentes.

En definitiva el gráfico N° 1 compara *grasso modo* el volumen de exportación de tractores con el posible mercado interno por país. A partir de este gráfico se pueden establecer cuatro grupos de países:

1. Aquellos con un alto volumen de exportaciones y poca cantidad de hectáreas cultivadas: Alemania, Italia y Japón.
2. En segundo término países con importantes extensiones de tierra cultivada y niveles medios - altos de exportación de tractores: Brasil, Turquía, Canadá, Ucrania, Méjico, India, China.
3. Un tercer grupo conformado por países como Argentina, Irán, Pakistán, Sudán, Australia, Nigeria, Indonesia, Kazajstán, Rusia; que tienen grandes cantidades de hectáreas cultivadas con una muy baja participación en la exportación de tractores (algunos de estos países ni siquiera producen estos equipos).

4. Un cuarto y último conjunto de países que poseen altas cantidades en ambos atributos:
Estados Unidos

Esta clasificación es una primera aproximación a la estructura del comercio internacional de equipos agrícolas. El hecho de comparar hectáreas cultivadas con la exportación de tractores permite ver, por un lado, el dominio de los países centrales en el mercado (primer y último grupo), tengan o no importantes mercados internos (Langard, 2011). Por otro lado, se pueden observar países periféricos con amplios mercados internos y una creciente inserción internacional en el mercado de tractores, algunos de ellos como resultado de las estrategias de inversión regional de las empresas transnacionales y otros a partir de la expansión internacional de grupos locales (grupo 2). Por su parte, existe un conjunto de países muy heterogéneo en cuanto a su desarrollo productivo pero, con ciertas características que los agrupa: poseen grandes extensiones cultivadas (amplio o potencialmente amplio mercado internos) y no tienen peso en el mercado internacional de tractores. Con la excepción de Irán, en este último grupo, todos tienen fuertes déficits comerciales externos en tractores. Por último, el caso de los Estados Unidos es el país que se destaca porque a partir de un amplio mercado interno ha desarrollado y desarrolla su potencial industrial.

Si centramos el análisis en el tercer grupo de países se evidencia que es necesario algo más que poseer un amplio mercado interno para desarrollar la industria proveedora de equipos.⁹ Veamos con detenimiento que países dominan el mercado internacional de equipos. En el cuadro N° 2 se muestra qué naciones concentran el mayor volumen de exportaciones de maquinaria agrícola¹⁰.

Cuadro N°2. Volumen de exportaciones de maquinaria agrícola y tractores por país en millones de dólares. Año 2012

País	Millones de U\$S
EE.UU.	11.490
Alemania	10.907
Italia	5.058
Francia	3.475
Rep. Popular China	2.904
Holanda	2.625

⁹ Para el caso de Estados Unidos se puede consultar los trabajos de Chang (2002) y de Reinert (2007), en los que se dan algunas pautas concretas de cómo logra industrializarse este país.

¹⁰ Hablar de maquinaria agrícola significa englobar una cantidad de equipos muy amplia. 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/>.

Bélgica	2.249
Canadá	1.922
Polonia	922
Dinamarca	855

Fuente: elaboración propia en base a COMTRADE (2014)

Este grupo de 10 países, exporta el 71% de la maquinaria agrícola comercializada a nivel mundial (registro de 133 países de COMTRADE para el año 2012). Los 10 países, que más exportan se mantienen en una estructura medianamente estable, ya que en los últimos 10 años sólo ingresó China “al grupo de los 10”, cediendo Suecia su lugar. El grueso de la producción, la investigación y el desarrollo se genera en estos países. Son también las naciones que más importan maquinaria agrícola, generando un gran flujo de comercio intraindustrial y, sin duda, intrafirma. Podemos afirmar que este núcleo de países centrales domina la matriz tecnológica metalmecánica con la que se produce a nivel mundial la materia prima agropecuaria.

En resumen, el comercio internacional de equipos agrícolas representa el 38% de la producción mundial (Lavarello y Goldstein, 2011), la heterogeneidad de los productos y las diferencias en las trayectorias tecno-productivas nacionales se traducen en diferentes patrones comerciales. En el escenario del comercio internacional coexisten países agrícolas, que integran su propia industria de maquinaria agrícola, países exportadores netos de maquinaria agrícola y países que si bien cuentan con sectores agrícolas extensos exhiben fuertes déficits estructurales.

Este análisis, nos es útil a modo general y sirve para dar un panorama sobre quiénes dominan y concentran el grueso de la producción y el comercio de maquinaria agrícola.

La concentración del capital y la estrategia competitiva de las empresas transnacionales¹¹

El comercio mundial ha crecido debido a acuerdos de disminución arancelaria concertados en organismos multilaterales de comercio (GATT). Como correlato de estos acuerdos, en la década de 1990, la participación de las empresas transnacionales en el comercio mundial se elevó sustancialmente.

Las compañías transnacionales tienden a localizar filiales fuera de sus lugares de origen ante la necesidad de reproducir condiciones de acumulación de capital cuando estas se han visto disminuidas en los países de donde son originarias (Michalet, 1978). En línea con los aportes de la bibliografía sobre empresas transnacionales, Harvey (2004) considera como fundamento principal del desplazamiento del capital, la hiperacumulación¹² en los países centrales, de donde son

¹¹ Toda la información histórica, de esta sección, referida a las empresas ha sido tomada de las páginas web de dichas empresas, en ellas se puede profundizar acerca de otros datos que aquí no aparezcan: <http://www.agco.com.ar/empresa/historia.html>; <http://www.caseih.com/argentina/Acerca-de-Nosotros/Pages/Historia-de-Case-IH.aspx>; <http://www.claas.com.ar/fascinacion-claas/historia>; http://www.deere.com.ar/es_AR/our_company/about_us/history/timeline/timeline.page; <http://www.deutz-fahr.com/es-ES/deutz-fahr-world/historia>;

¹² 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.

procedentes la mayoría de las empresas transnacionales. El movimiento del capital es el resultado esperable de la necesidad de expandir fronteras afuera la acumulación ampliada de capital. Cuando la expansión es hacia países periféricos, la relación de capital-trabajo encuentra mejores condiciones para el capital por sobre fuerzas laborales con salarios más bajos y menor grado de organización sindical (Diken, 2001; Storper y Walker, 1981). Si bien, este es un incentivo de alta potencia no es el único como mostrara Dunning (1993) para quien la búsqueda de mercados y la consecuente realización de la mercancía es un motor tan importante como los bajos costos laborales. La concentración del capital a partir de la compra de la capacidad productiva de firmas competidoras es una forma dentro del capitalismo de suprimir competencia, al mismo tiempo, que actúa como forma de expansión geográfica de la valorización del capital.

Como hemos visto, las compañías transnacionales han obtenido el 75% del comercio mundial de maquinaria agrícola¹³ y han avanzado en relevantes procesos de concentración corporativa. Son líderes en los principales segmentos del mercado, tanto por costos como por tecnología de productos. A su vez, son los países centrales los que poseen el mayor volumen de comercio, siendo, a su vez, el lugar donde se asientan las casas matrices de las empresas transnacionales más importantes de maquinaria agrícola. La expansión mundial de estas grandes corporaciones es una de las estrategias territoriales que permite el crecimiento y la continúa acumulación de capital como condición *sine qua non* para su sobrevivencia en el marco de la competencia capitalista. En este sentido, las empresas transnacionales tienen diferentes alcances geográficos y estrategias de localización.

Las tres firmas transnacionales de maquinaria agrícola más grandes son: John Deere & Co. estadounidense (ventas totales 2013: 37.795 millones de dólares Annual Report), Case New Holland, italiana del Grupo Fiat con ventas totales 2013: 35.000 millones de dólares (Annual Report), y AGCO, estadounidense con ventas totales en 2012 de: 10.000 millones de dólares (Annual Report). Estas empresas priorizan su estrategia de producción en los segmentos de mayor facturación, el ensamble de cosechadoras y tractores, más allá de producir todos los equipos que intervienen en el desarrollo de la actividad agraria cerealera, oleaginosa, pecuaria como así también maquinaria de construcción y vial. Existen, además, dos empresas de importancia con menor grado de facturación, pero con fuerte presencia en Argentina: Claas, especializada en la producción de cosechadoras y picadoras de forraje de origen alemán y con una facturación global en 2013 fue de 5.200 millones de dólares (Annual Report, 2013), y Same Deutz-Fahr, italiana, especializada en la producción de tractores, cuya facturación en 2013 fue de 1.630 millones de dólares (Annual Report, 2013). Todas estas firmas crecen a partir de un alto grado de estandarización de producto, integración y/o modularización de los distintos conjuntos y subconjuntos, estableciendo así unidades productivas regionales y abasteciendo desde allí a los países cercanos. Estas empresas son también el resultado de un continuo proceso de concentración.

La empresa AGCO es uno de los ejemplos más claros de este proceso, en la página web de la historia de la empresa (2011) se pueden leer cerca de 20 compras y asociaciones realizadas desde 1990 a 2008, dando como resultado un aumento de 34.5 veces en la facturación. AGCO produce y comercializa los productos Valtra, Challenger, Fendt, Gleaner, Hesston, Massey Ferguson, New Idea, Rogator, Spra Coupe, Sunflower, Terragator, White Planters, entre otros.

En el caso de John Deere, la empresa más importante a nivel mundial, ha ido absorbiendo firmas a nivel nacional (Estados Unidos) y global, como Lanz y Mashinenfabrik Kemper ambas de origen alemán, Douven holandesa, y Schneider-Logemann brasilera, también mantiene acuerdos con Goldoni, Carraro de Italia y Zetor de República Checa.

¹³ Es importante aclarar que el proceso de concentración del capital es inherente al desarrollo de la competencia capitalista en general y no privativo del mercado de maquinaria agrícola.

CNH surge de la fusión entre Ford New Holland y Fiat Geotech, luego con la adquisición de Case Corporation en 1999, queda conformado el grupo Case New Holland (Heybel, 2006).

A su vez, la empresa alemana Claas, especializada en cosechadoras de granos y en picadoras de forrajes ha hecho su última adquisición importante en el año 2003, con la compra de la división agricultura de Renault en Francia, de esta forma, incorporó la producción de tractores en el esquema regional de la firma. A partir, de su fuerza a nivel regional, Claas, se ha lanzado como un jugador global con fábricas en Estados Unidos, India y Rusia.

Por su parte, la empresa Same, una firma de fuerte arraigo regional europeo, de origen italiano adquiere la empresa Hürlimann de Suiza, Deutz-Fahr de Alemania y Lamborghini de la misma Italia, conformándose el grupo Same Deutz - Fahr. Éste grupo, al igual que el resto de las compañías en su estrategia de concentración, adquiere empresas en Croacia (*Đuro Đaković*) y Finlandia (Sampo Roosenlew), pero también en India (*Greaves Company*) dando muestras de una estratégica expansión planetaria.

Estas cinco firmas son las empresas transnacionales que tienen una fuerte presencia en el mercado argentino de maquinaria agrícola, todas importan equipos y producen en el país, a excepción de Same Deutz- Fahr que sólo importa.

Argentina es un mercado importante para las compañías transnacionales. Para tener un parámetro, la Argentina es el tercer mercado de cosechadoras de John Deere en volumen de ventas detrás de Estados Unidos y Brasil. Esto marca por un lado la importancia relativa del mercado nacional de cosechadoras y por otro la sofisticación de la demanda local de maquinaria, que utiliza en grandes proporciones el equipo más complejo y caro del mercado. En el próximo apartado, se profundiza el análisis de las estrategias de las firmas transnacionales en Argentina y América Latina.

Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina

Es de relevancia fundamental la consideración de la inversión extranjera como un fenómeno complementario o alternativo al comercio internacional. Las empresas transnacionales invierten fuera de sus países de origen buscando reproducir los mecanismos que aseguren la acumulación ampliada de su capital. En esa expansión geográfica actúan, de forma relativa, como difusoras de tecnología y creadoras de una nueva modalidad de comercio, denominado intrafirma¹⁴, dominando a través de él el comercio internacional.

Las empresas transnacionales de maquinaria agrícola en Argentina operaron históricamente de manera tradicional instalando filiales designadas “filiales réplica”, destinadas a elaborar domésticamente las líneas de producción de la casa matriz y de otras filiales, adaptando los procesos de producción originales en escalas menores (downscaling) (Lavarello, Goldstein y Hecker, 2010 y Langard, 2008). Este proceso fue característico de un período relacionado con la etapa de sustitución de importaciones en el país. En el marco de su estrategia, las empresas transnacionales centralizan las actividades de investigación y desarrollo en la casa matriz (esto es, sus ventajas de propiedad), y limitan al espacio de los países periféricos las actividades tecnológicas de adaptación de proceso y producto. John Deere, Deutz, Fiat, Fahr, Hanomag y Massey Ferguson son las empresas transnacionales que se emplazaron en Argentina ajustándose a esta modalidad de “filial replica” entre 1952 y 1963 (Huici, 1988).

En sucesivas etapas, la filial réplica es reemplazada por la “filial racionalizada o especializada”, que como proceso mundial, emerge a fines de los años '60 cuando las compañías transnacionales comenzaron a establecer formas organizacionales más sistemáticas en sus operaciones

¹⁴ 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.

internacionales. La liberalización de los mercados permite a las firmas transnacionales reestructurar o cerrar las filiales réplica que resultan en deseconomías de escala a nivel internacional, de esta manera, pueden entonces especializarse en una etapa específica de la cadena de valor (especialización de proceso) o en la producción de un reducido número de líneas de producto (especialización por línea de producto), siendo estas especializaciones las alternativas de racionalización llevadas adelante más frecuentemente (Lavarello, 2004). Esta nueva etapa, encuentra a las empresas insertas en el proceso de rivalidad del oligopolio mundial y no en la rivalidad del espacio nacional.

Entre las décadas de 1960 y 2000, las firmas productoras de tractores antes mencionadas atraviesan un proceso de compras y fusiones internacionales que concentra la oferta mundial. Esto es parte de la reestructuración en la organización las empresas transnacionales. Asimismo, como consecuencia de la reestructuración de estas firmas, las filiales réplica de los países periféricos se cierran y la producción se fija sobre la base de instalaciones internacionalmente interdependientes. Si bien a nivel mundial, como señalábamos, la racionalización y la especialización productiva comenzaron en los años 1960, este proceso se acentuó en Argentina en la década de 1990.

Entre 1990 y 2010 las empresas transnacionales asentadas en el país se reorganizaron del siguiente modo:

John Deere racionalizó en la década del 1990 su planta de Rosario, especializándose únicamente en la producción de motores, como resultado de ello actualmente integra una cadena de valor global, provee de motores a las plantas de Méjico y de Brasil (actualmente también a China), e importa los tractores y las cosechadoras de Brasil (Lavarello, Goldstein y Hecker, 2010).

Deutz, instalada en el país desde el año 1961, dejó de producir tractores en Morón en 1999 y especializó su fábrica en la producción de motores, también ese año, cerró la fábrica de cosechadoras en Noetinger (Córdoba) que había adquirido a Araus. A su vez Deutz Argentina había sido comprada por AGCO en 1996.

Massey Ferguson pasó a formar parte de AGCO en 1994. Cerró su planta en Rosario en 1999 y concentró toda su fabricación regional en Brasil.

Fiat, en el año 1993, cerró su filial de producción de tractores con el nombre Agritech en Argentina. La empresa global de Fiat para maquinaria agrícola Case- New Holland conformada en 1994, se instaló en Brasil en 1996 para operar regionalmente.

La taxonomía de Dunning (1993) nos permite clasificar a las empresas transnacionales, que se instalan en Argentina, a partir de sus objetivos. La primer etapa, durante el período de sustitución de importaciones, la estrategia fue *market seeking* y ante la apertura de los mercados y condiciones favorables, reestructuran su estrategia hacia una *efficiency seeking*. Articulan la producción de equipos autopropulsados con Brasil, acumulando capital en “la seguridad”¹⁵ que brinda el mercado más amplio brasileño, con cierta integración productiva con Argentina.

Argentina ha participado en la desinversión y deslocalización de las empresas transnacionales en los últimos 20 años y, asimismo, Brasil se ha convertido en el centro de producción y distribución para América del Sur de las tres compañías transnacionales más importantes. Desde Brasil se abastece el 75% del mercado de tractores y cosechadoras de Argentina. Por otro lado la dependencia de las empresas transnacionales y de Brasil del mercado argentino es alto, el 80% de las exportaciones brasileñas de tractores y cosechadoras, tienen como destino nuestro país (COMTRADE, 2010). Si bien debemos mencionar que en un período muy reciente se han producido cambios que serán aludidos con mayor nivel de profundidad más adelante.

¹⁵ Ante posibles inconvenientes que surgieran entre los países del MERCOSUR, las empresas transnacionales se aseguran el mercado de Brasil, que posee una demanda 10 veces más grande en tractores y 3 veces más grande en cosechadoras que Argentina.

Como se ha mostrado, las compañías transnacionales del sector de maquinaria agrícola han experimentado un proceso de reestructuración mundial en respuesta a ciertas condiciones globales del capital. Este proceso se inicia en la década de 1960 pero toma fuerza, a partir de la década de 1980. Las empresas del sector se reorganizan por completo para producir tamaños y modelos de maquinaria orientados a aquellas regiones con los mayores índices de volumen de utilización de cada tipo de maquinaria y al mismo tiempo en menos lugares, de esta forma ganan en escala de producción. La nueva configuración del capital conforma las bases en la generación del armado de las cadenas de valor a escala planetaria, consecuencia directa de las etapas secuenciales del capital.

En la próxima sección, se verá de forma sintética el comportamiento estratégico reciente de las compañías transnacionales frente a nuevos escenarios en la República Argentina.

Los cambios en la política comercial en el período posdevaluación en el país y las estrategias de las empresas transnacionales

Argentina tiene un lugar significativo en el mercado internacional, principalmente, como importador de equipos y posee significativa importancia en las estrategias de las firmas transnacionales. En el caso de John Deere, pese a que la empresa relocalizó gran parte de su producción local en Brasil desde fines de los noventa, Argentina representa el 2,8% de las ventas totales del grupo y el 8,7% de sus ventas en el extranjero. Por su parte, el país representa para AGCO el 2,2% de las ventas globales de la firma y el 2,8% de sus ventas fuera de su país de origen. El caso relevante es el de Claas, de reciente instalación en el país, que si bien el mercado local no supera el 2% de su facturación total, Argentina representa el 14,1% de sus ventas en el extranjero. Esta empresa, es la única que lleva adelante en el país actividades de innovación, con una inversión en el año 2007 de 1,6 millones de pesos cerca de 1% de las ventas locales (Lavarello, Goldstein y Hecker, 2010).

La Argentina significa para las empresas transnacionales un importante destino de sus ventas. A su vez, el país posee algunos eslabones de la cadena de valor de maquinaria agrícola en las filiales de estas empresas, que permanecieron en territorio nacional luego de la década de 1990. En los últimos años (2009 en adelante), a través de la aplicación de restricciones comerciales comprendidas dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se ha limitado y/u obstaculizado la libre importación de equipos agrícolas. Algunas de las medidas que más han afectado la importación de maquinaria agrícola son de carácter horizontal y no específicas del sector. Entre las medidas destacamos la aplicación de licencias no automáticas, el sistema de compensación 1 U\$S importado - 1 U\$S exportado y el control del mercado cambiario. Las empresas transnacionales han generado un cambio en sus estrategias para acceder al altamente dinámico mercado argentino. El país ha conseguido, así, una mayor integración de la cadena de valor que queda expresado en el comportamiento de las empresas transnacionales.

Con una inversión superior a los US\$ 100 millones, el Grupo Fiat, controlante de la firma CNH, la segunda empresa más importante a nivel mundial (medido en términos de facturación), comenzará a fabricar cosechadoras, tractores y motores en Córdoba. Esta inversión está asociada a ventajas de escala y alcance a partir de la vinculación con la fábrica de camiones IVECO que posee FIAT en el mismo predio a instalarse. Muchas partes y componentes como los motores son compartidos entre cosechadoras, tractores y camiones.

Por su parte, John Deere con una inversión de US\$ 130 millones, entre el 2012 y 2015, tiene planeado producir en el Gran Rosario 4 modelos de cosechadoras y 7 de tractores, además de ampliar la capacidad instalada en su planta de motores diesel lo que le permitirá fabricar 30.000 unidades al año y comenzar a producir una nueva línea de motores de 3 cilindros, que no se producen localmente en la actualidad.

La empresa AGCO (asociada a Deutz) tiene proyectado una inversión por US\$ 140 millones en el plazo de cinco años, para la producción de tractores destinados al mercado nacional y a la exportación. Si bien AGCO ya produce tractores en el país los niveles de exportación son muy bajos, probablemente debido a que el tipo de tractor de alta cilindrada producido localmente no respeta las normas ambientales internacionales.

En el caso de Claas, con una inversión total de U\$S 60 millones, tiene por objetivo llegar a 2015 a una producción local de 800 cosechadoras, de las cuales 200 se destinarán al mercado interno, 400 a Brasil y el resto a otros países de la región y de África. De esta manera, el complejo Oncativo (Córdoba) se convertirá en uno de los pilares de la plataforma para los negocios de comercio exterior de Claas en la región. Se destinarán, además, U\$S 20 millones a la planta industrial ubicada en Florentino Ameghino (Buenos Aires) y Sunchales (Santa Fe). En el establecimiento bonaerense, Claas aumentará su producción de cabezales girasoleros para la exportación y desarrollará piezas nacionales para sus cosechadoras. Mientras que en Sunchales, incrementará el armado de sus picadoras de forraje autopropulsadas, a las que también les sumará, aunque en menor cantidad, partes de fabricación nacional.

Todos estos proyectos, anunciados luego del año 2009, tienen como objetivo llegar a un 55% en promedio de integración nacional en cada producto. En este sentido gran parte del dinero invertido se destinará al desarrollo de proveedores locales. Este proceso de acumulación de capital productivo está en consonancia con el intento del Estado de desarrollar un fuerte proceso de sustitución de importaciones.

El país ha mostrado, además, un ascenso en sus exportaciones desde el año 2002 en adelante, con crecimiento ininterrumpido (a excepción del año 2009, vinculado a la crisis financiera internacional) hasta el año 2013.

Inserción de Argentina en el mercado internacional

La fabricación de maquinaria agrícola en Argentina atravesó los años de 1980 y 1990 por sucesivas etapas de reestructuración regresivas asociadas a las dinámicas macroeconómicas y sectoriales (Langard, 2008). García (2007) considera que el sector se vio afectado negativamente por razones relacionadas al tamaño reducido del mercado, las fluctuaciones cíclicas de la demanda y a la baja productividad de las empresas nacionales. Para esta autora el período 1990-2001 fue un período propicio para la industria. Es interesante ver este enfoque que no considera las medidas de economía política que afectaron seriamente al conjunto de la industria durante ese período y a la industria de bienes de capital en particular¹⁶, manifestándose la competitividad como una cuestión exclusivamente microeconómica. Más allá de ello, y de acuerdo con García (2007), las empresas nacionales necesitan expandir sus mercados a nivel internacional, como mecanismo para conseguir mayores economías de escala e independizar a la industria de ciertos ciclos del mercado interno.

¹⁶ Junto al Plan de Convertibilidad se hace una simultánea reforma arancelaria, se fija para los Bienes de Capital producidos en el país un arancel del 22% más una tasa de estadística de 3%, los no producidos en el país pagaban sólo la tasa estadística (3%), en 1992 se redujo el arancel al 15% y se aumenta la tasa de estadística 10%. En 1993 el arancel se fija en 0% para todos los bienes de capital, incluyendo la MA, y como compensación se decidió reintegrarles a los fabricantes nacionales un 15% por máquina vendida, para que realicen este descuento en sus ventas. En marzo de 1995 el reintegro fue del sólo 10% y en 1996 fue eliminado por el Ministerio de Economía. Por otro lado en 1995 el gobierno argentino fija un arancel de 10% para los Bienes de Capital extra-MERCOSUR, en acuerdo con Brasil, para llegar entre 2001 y 2006, de forma paulatina a un Arancel Externo Común (AEC) del 14%. (Chudnovsky y Erber, 1999). Argentina se adelanta y fija el 14% en agosto de 1996. Pero a principios del año siguiente el arancel extra MERCOSUR vuelve a cero por un acuerdo entre Brasil y Argentina hasta el 31 de diciembre de 2005. Para compensar a los productores de la protección negativa, se establece un reintegro, por parte del Estado, del 10% con un Bono Fiscal a los fabricantes de Bienes de Capital, en el año 2001 (Decreto 379/01) y en el mismo año se aumenta el valor al 14% Decreto Nacional (502/01).

En los últimos años (2002 - 2013), la industria de maquinaria agrícola ha sido protagonista de un proceso de crecimiento importante, tras la casi desaparición en el país de la producción de algunos segmentos de equipos, como tractores y cosechadoras. Estas máquinas volvieron a ser producidas localmente, pero sólo abastecen bajos porcentajes de la demanda local (INDEC; 2014). Esto genera escalas de producción medias o bajas, que a su vez, las firmas, combinan con una producción diversificada como estrategia, que les permite disminuir los riesgos derivados de la alta incertidumbre en la demanda, consiguiendo así escalas de alcance o diversificación (*scope*). Otro fenómeno, muy mencionado en la bibliografía sobre la industria de maquinaria agrícola argentina, que ciertamente contribuye a la baja escala, es la falta de estandarización de componentes. Este aspecto se considera un limitante de productividad mayormente en los subsectores de tractores y cosechadoras (Chudnovsky y Castaño, 2003).

En el caso de sembradoras existe una alta cantidad de fabricantes, cantidad que parecería, en principio, ser una restricción para el desarrollo de economías de escala. No obstante, la escala no se relaciona con la fortaleza o la debilidad del segmento, pues han atravesado los períodos más difíciles sin grandes dificultades, en parte por ser proveedores especializados¹⁷ de series cortas de equipos y, también, por poseer y aprovechar economías externas mediante el modo de organizar la producción en aglomerados geográficos de firmas. Un caso similar se observa para las fábricas de pulverizadoras autopropulsadas, que constituyen un número importante de empresas de escala media, al igual que sembradoras. Estos dos segmentos han dado, en los últimos años (2002 – 2013), un “salto” exportador importante.

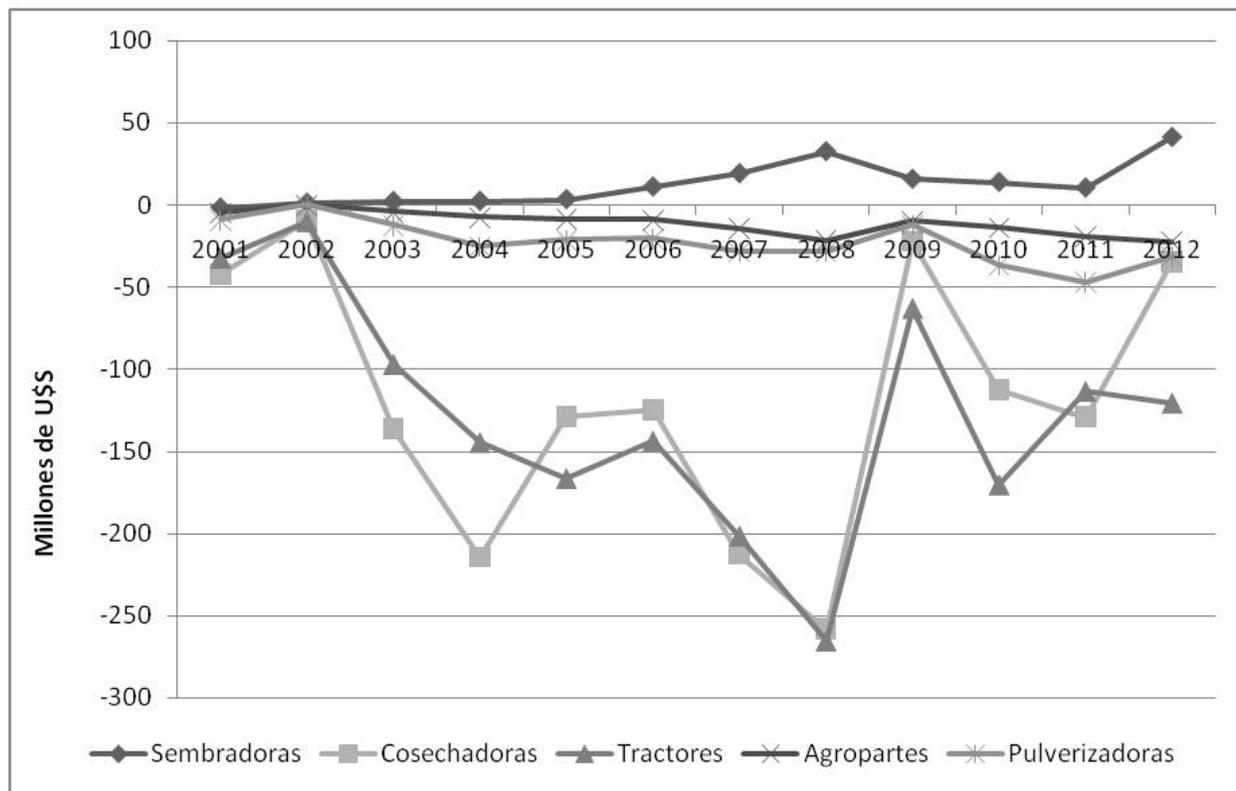
El alto coeficiente importador de maquinaria agrícola en Argentina da cuenta de la existencia de un mercado potencial importante para las firmas locales, que es ocupado por importación de compañías transnacionales. El país tiene un consumo estimado de 1300 millones de dólares en equipos agrícolas (Bragachini, 2014), datos para el año 2013, con una representación de 60% de equipos nacionales y 40% importados.

La industria argentina de maquinaria agrícola se reestructuró en la década de 1990, a partir de la racionalización y especialización a nivel regional (Argentina y Brasil) de las empresas transnacionales, con la articulación 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, aportando nuestro país cada vez menos valor agregado.

Argentina posee un déficit externo estructural en equipos agrícolas, que se explica por las estrategias empresariales de las grandes corporaciones pero, sin duda, las políticas nacionales son causa fundamental del tipo de impacto que las condiciones de las compañías transnacionales han tenido sobre el territorio. Por otra parte, al interior de la industria de maquinaria agrícola nacional se evidencian dinámicas muy heterogéneas desde el punto de vista de su inserción internacional.

Gráfico N° 2. Saldos comerciales del país, en miles de dólares por segmento de producto, en el período 2001-2012

¹⁷ La introducción temprana (1980) en el país de la siembra directa condujo al desarrollo pionero de este tipo especial de equipos y a la correcta adecuación a los suelos locales.



Fuente: elaboración propia en base a UN COMTRADE (2014)

En el gráfico N° 2 observamos el carácter estructural del déficit en la mayoría de los subsectores analizados. 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. Es necesario reiterar que, las firmas transnacionales de tractores entre mediados de la década de 1990 y comienzos del 2000 trasladaron la producción nacional a Brasil. Por otro lado, en esos mismos años cerraron las últimas empresas productoras de cosechadoras de capital nacional y una de capitales extranjeros. Luego de los cambios macroeconómicos¹⁸ del 2001-2002 reabren algunas firmas y se crean otras nuevas.

Pese a la tradición Argentina en la producción de cosechadoras, desde el año 1996 el país adopta un papel preponderantemente importador de estos equipos. En el año 2004, llegó a ser el segundo importador mundial de esta maquinaria de gran porte y hasta 2008 se mantuvo en los primeros cinco lugares como importador mundial. Los principales proveedores fueron en orden de importancia Brasil con el 70% de las ventas, Estados Unidos con 18% y Alemania con 9% (estos porcentajes son un promedio del período 2003- 2008). A partir del año 2009, la importación de cosechadoras baja de forma abrupta, de 278 millones de dólares en 2008 a 45 millones de dólares, esto se debió en parte a la implementación de licencias no automáticas por parte del gobierno (Lavarello y Goldstein, 2011), pero también a la incidencia en la caída momentánea de los precios de los granos. Para el año 2010 y 2011 la importación de cosechadoras se recupera a 147 millones de dólares en promedio, pero lejos de los 250 millones de dólares de importación que en promedio

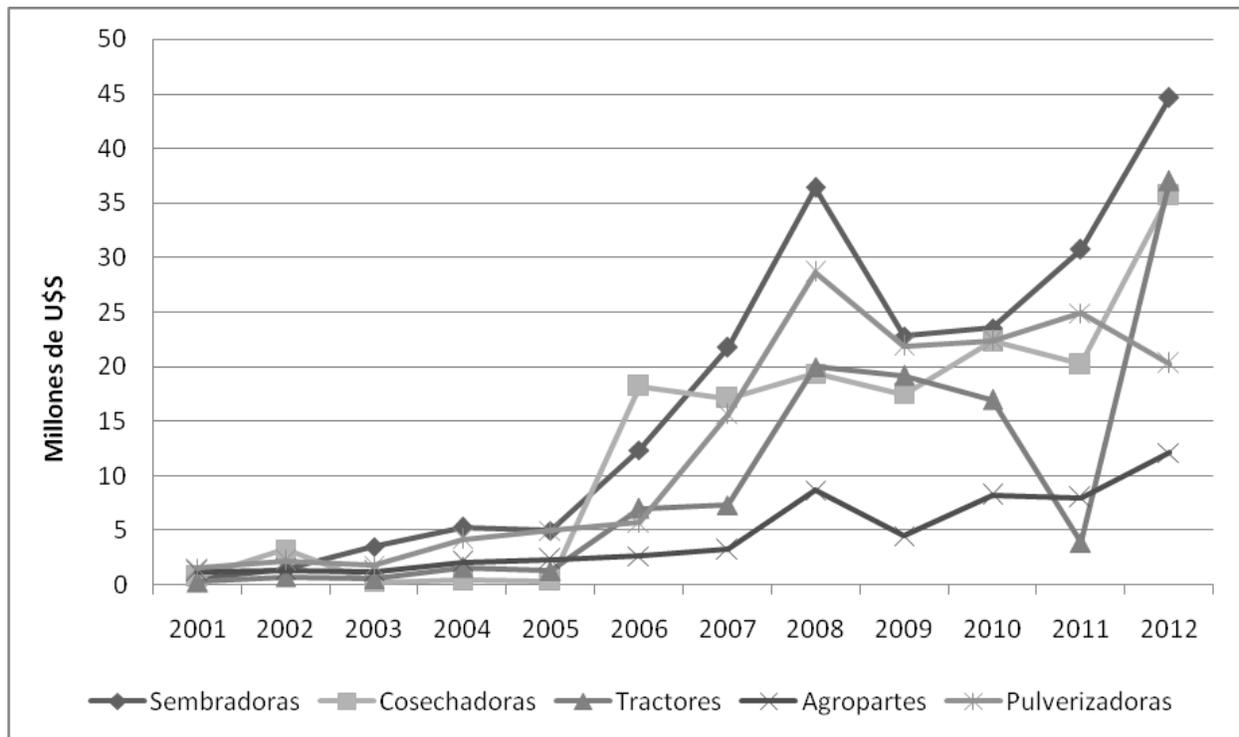
¹⁸ Devaluación de la moneda y aumento de los precios de los granos a nivel internacional.

Comercio exterior argentino de maquinaria agrícola en el contexto del mercado mundial... Federico Langard

tuvo el lustro 2004 – 2008. Hacia el año 2013, el 63% de las cosechadoras y el 45 % de los tractores vendidos en Argentina son de origen nacional (INDEC, 2014).

Por su parte, las firmas de sembradoras desarrollaron la tecnología apropiada para el método de siembra directa y la combinaron con las características de los suelos locales, lo que les permitió captar el mercado argentino. En tanto las pulverizadoras consiguieron revertir un déficit¹⁹ mucho mayor al de la década del noventa. Este éxito relativo está asociado al cambio agronómico de siembra directa y semillas transgénicas.

Gráfico N° 3. Exportaciones Argentinas de maquinaria agrícola. En millones de dólares corrientes. Período 2003 – 2010



Fuente: elaboración propia en base a UN COMTRADE (2014)

En el gráfico N° 3, se observa el desempeño exportador de los segmentos trabajados. En él encontramos que pese a los déficits que se exhiben en el gráfico N°2, las exportaciones han aumentado y lo han hecho en una situación de crecimiento del mercado interno, por lo tanto no estaríamos en presencia de una liquidación de las existencias como sucedía en épocas pasadas. El gráfico N° 3 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 la República Bolivariana de Venezuela en 2006, constituyéndose en el principal destino de estos productos. En tanto que el resto de los segmentos tienen caminos muy variados, siendo de mucha importancia el de América Latina, pero también resaltan países no tradicionales como Alemania, Rusia, Ucrania.

En simultáneo con el “despegue” exportador, algunas empresas nacionales de las más grandes en su segmento, se han ido internacionalizando instalando plantas de producción fuera del país. La

¹⁹ Según Lavarello y Goldstein (2011) desde 2007, con datos de aduana, existe superávit comercial de este producto.

empresa de sembradoras Agrometal compró más de la mitad de la firma Frankhauser de Brasil, las empresas Pla SA y Metalfor, líderes en el mercado de pulverizadoras argentino, poseen plantas propias en el país vecino. La firma Pauny ensambla tractores y la compañía Ombú produce implementos agrícolas en la República Bolivariana de Venezuela.

Consecuencias de la estructura mundial del comercio de maquinaria agrícola en Argentina

La industria de maquinaria agrícola argentina se desarrolló a la luz de políticas industriales y proteccionistas durante el período denominado de sustitución de importaciones. Desde épocas tempranas las empresas transnacionales de maquinaria agrícola estuvieron presentes en Argentina.

A partir de la configuración espacial de los grandes “jugadores” (países y empresas transnacionales), del comercio internacional de maquinaria agrícola nos acercamos a la posición que posee Argentina en la estructura de negocios de las empresas y de los países dominantes. La organización de la producción tiene un vínculo importante entre política comercial del Estado y la potencialidad del mercado.

El rol desempeñado por las compañías transnacionales instaladas en el país desde la década de 1950 en Argentina se fue modificando, de filiales réplica de baja escala (con deseconomías de escala), a la especialización en componentes e importadores de equipos completos. 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 empresas transnacionales, el país se encuentra en una relación asimétrica y en desventaja para el desarrollo industrial propio.

Cierto es que la situación del país ha ido cambiando a partir de modificaciones en la política dirigidas a que ello suceda. Se vislumbra, de continuar así, la posibilidad de superar el déficit estructural ante los importantes cambios en la política comercial de los últimos años (2009 en adelante) y la consecuente modificación de la estrategia empresaria de las compañías transnacionales. A su vez, los segmentos de sembradoras y pulverizadoras con firmas de origen nacional tienen un desempeño internacional que supone una lógica extraverificada superior a la de otros períodos.

Bibliografía

Bragachini Mario (2014). *Exportaciones de Maquinaria Agrícola (MA) a nivel global y de Argentina Mercado Interno de Argentina -Análisis - Tendencias al 2020*. Buenos Aires: INTA – Ministerio de AGyP. Manfredi

Chang Ha-Joon (2003). *Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio*, en “Globalisation and the Myth of Free Trade” («La mundialización y el mito del libre comercio»), Conferencia celebrada en la New School University de Nueva York, el 18 de abril del 2003. Traducción al castellano de José A. Tapia.

Chudnovsky D. y Castaño A. (2003). *Sector de la Maquinaria Agrícola; Estudio 1.EG.33.6; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II*. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU, Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación, Buenos Aires.

Chudnovsky D. y Erber F. (1999). “Impacto del MERCOSUR sobre la dinámica del sector de máquinas y herramientas” en *Integración & Comercio*, N° 7/8, Buenos Aires, Enero-Agosto.

Dicken Peter (1999). *Global shift. Transforming the world economy*. London: Paul Chapman Publishing Ltd.

Dunning, J.H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Massachusetts: Addison-Wesley Reading.

García, G. (2007). “Conducta tecnológica en la industria argentina de cosechadoras: Algunas evidencias” en XI Jornadas Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario.

Harvey, David (2004). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Heybel D. (2006). *Cambios en el complejo productivo de maquinarias agrícolas 1992 – 2004. Desafíos de un sector estratégico para la recuperación de las capacidades metalmecánicas*. Buenos Aires: Documentos de trabajo n° 3, INTI.

Huici Néstor (1988). “La industria de maquinaria agrícola en Argentina” en AA.VV. *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Humphrey John y Schmitz Hubert, (2002). *Las empresas de los países en vías de desarrollo en la economía mundial: poder y mejora de las cadenas globales de valor*. Buenos Aires: INTI.

Langard Federico (2008). “La producción de maquinaria agrícola en Argentina desde comienzos de siglo a nuestros días” en V Jornadas de Investigación y debate. En “Trabajo, propiedad y tecnología en el mundo rural argentino”, UNQ. Quilmes.

Langard Federico (2011). “La industria de maquinaria agrícola en Argentina frente a la estructura sectorial del mercado internacional” en *Geograficando*, N° 7., Vol. 7. UNLP. La Plata.

Lavarello P. J. (2004). “Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa” en *Desarrollo Económico* N° 174. Vol. 44, julio-setiembre 2004. IDES. Buenos Aires.

Lavarello, Pablo; Goldstein, Evelin y Hecker, Julian (2010). “Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos para el bicentenario” en 2° Congreso Anual de AEDA, 20 y 21 de septiembre.

Lavarello, Pablo y Goldstein, Evelin (2011). “Dinámicas heterogéneas en la industria de maquinaria agrícola argentina”, en *Problemas del Desarrollo*, n° 166 (42), julio-septiembre 2011. UNAM, México.

Lavarello Pablo y Gutman Graciela (2008). *La Industria de Maquinaria Agrícola en Argentina. Dinámica reciente, capacidades innovativas*. Documento de Trabajo/PEC A-26. Disponible en <http://www.continentedigital.net>

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 *Innovación-RICEC*, México, vol. 2 n° 1 p.1-17.

Mistral Jacques, (1978). “Compétitivité et formation du capital en longue période” en *Economie et statistique*, N° 97, pp. 3-23.

Reinert Erik S. (2007). *La Globalización de la pobreza. Cómo se enriquecieron los países ricos y porqué los países pobres siguen siendo pobres*. Barcelona: Crítica.

Storper Richard y Walker Michel (1981). *Capital and industrial location. Progres in human geography*. Arnold. California: Arnold.

Veiga, Jose E. (2001). “O Brasil rural ainda não encontrou seu eixo de desenvolvimento”, *Estudos Avançados*, v. 15. N° 43, pp.101-119.

Veiga, Jose E. (2006). *Desenvolvimento sustentável: desafio do século XXI*. Rio de Janeiro: Garamond.

Ziccardi, Alicia (2002). “Las ciudades y la cuestión social” en *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía. Los límites de la política social en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.

Otras fuentes

FAOSTAT (última revisión Julio de 2014) <http://www.fao.org/statistics/es/>

Comercio exterior argentino de maquinaria agrícola en el contexto del mercado mundial...
Federico Langard

INDEC (última revisión Julio de 2014) <http://www.indec.mecon.ar/>

UN COMTRADE (última revisión Julio de 2014) www.comtrade.un.org