



EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS EMPRESAS METALÚRGICAS DE LA CIUDAD DE LAS PAREJAS (SANTA FE)

INFORME ANUAL

Septiembre 2013

El presente informe aborda un conjunto de ***indicadores vinculados con el desarrollo del comercio internacional en las empresas del complejo metalúrgico de maquinaria agrícola de la ciudad de Las Parejas, a partir de los cuales es posible analizar su evolución reciente y rasgos principales.***

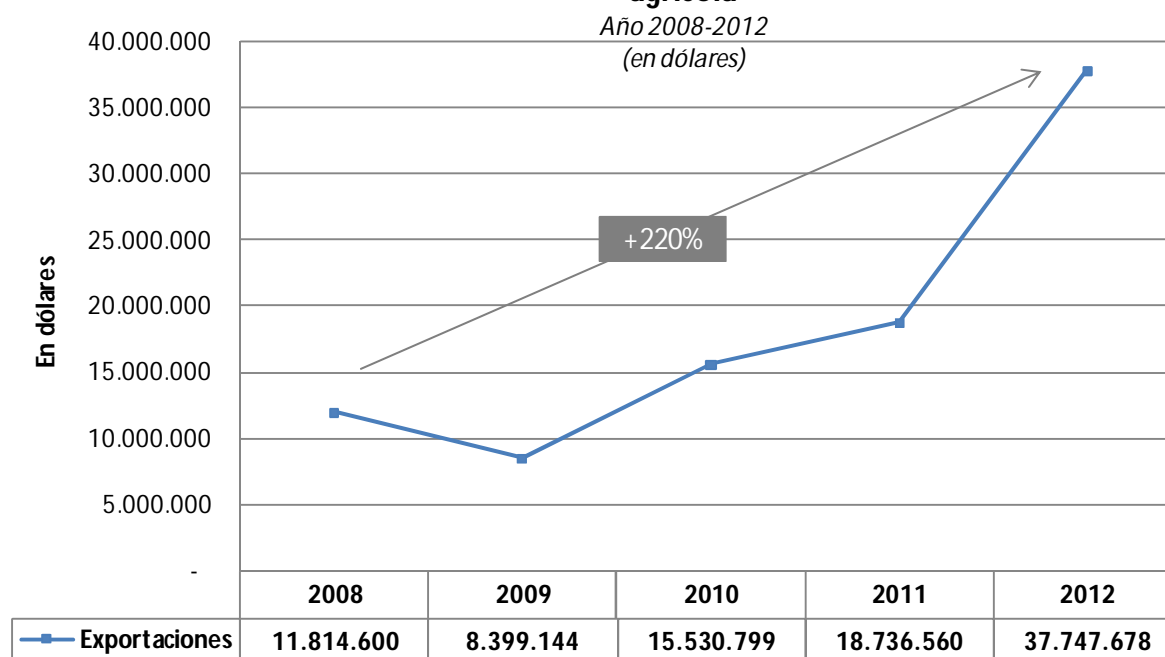
Asimismo, constituye un aporte al conocimiento sobre el estado de situación de las empresas de la región a efectos de detectar dificultades y necesidades en lo que se refiere al comercio exterior.

En este sentido, se han abordado aspectos relevantes como ***la cantidad de empresas exportadoras, el volumen de ventas al exterior, los principales destinos actuales y potenciales, los rubros más dinámicos y las principales demandas en materia de financiamiento de la actividad comercial, entre otras variables.***

La metodología aplicada se basó en un relevamiento directo mediante encuesta y entrevista con las principales 18 empresas exportadoras del complejo metalúrgico de maquinaria agrícola de la ciudad de Las Parejas, referentes sectoriales y otras fuentes primarias como institutos de estadísticas referentes a las exportaciones de los últimos cuatro años.

En 2012 las exportaciones metalúrgicas de las principales empresas de Las Parejas superó los USD 35 millones, más que triplicando el valor alcanzado en 2008 y duplicando el monto del año previo.

Evolución de las exportaciones metalúrgicas del complejo de maquinaria agrícola

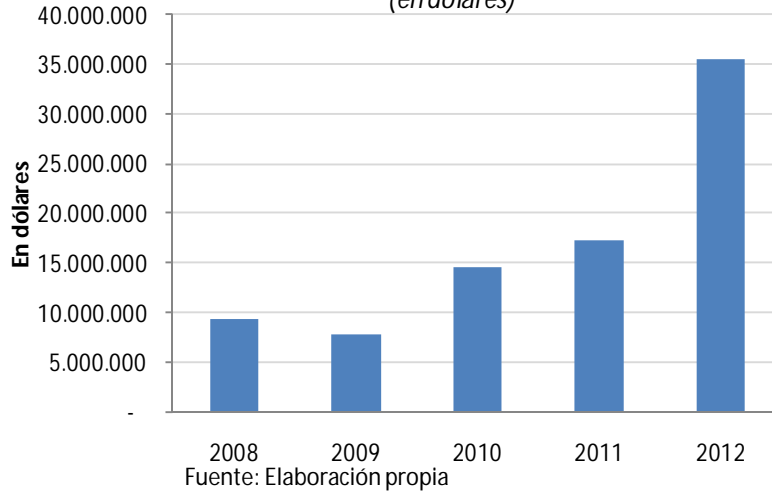


Fuente: Elaboración propia.

En el acumulado del período 2008-2012, el sector más relevante fue el de **Maquinaria Agrícola, con un total exportado superior a los USD 84 millones y una participación cercana al 90% de las exportaciones de la localidad.** En segundo lugar, se destaca el sector de *Agro-Partes* con casi USD 7 millones y la pequeña porción restante corresponde a *otros productos metalúrgicos vinculados al sector como, por ejemplo, silos.*

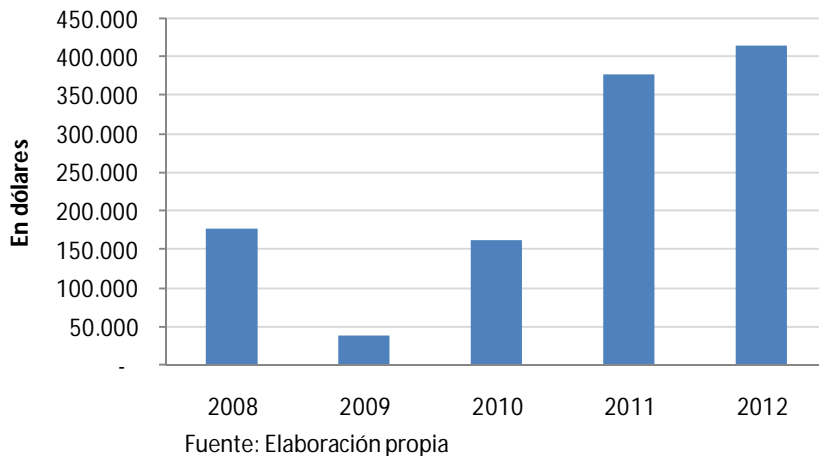
Análisis por Sectores Metalúrgicos

Exportaciones de Maquinaria Agrícola
(en dólares)

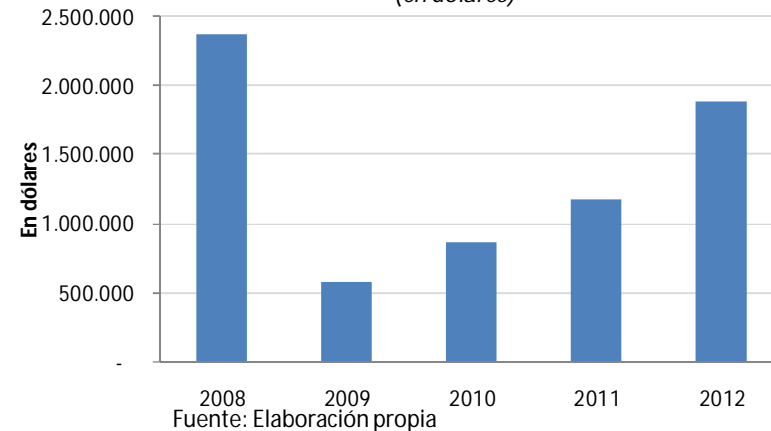


El sector de maquinaria agrícola fue el que más se destacó tanto en términos relativos como absolutos durante el período. A excepción del año 2009 se puede notar un crecimiento continuo y sostenido, implicando que las ventas externas casi se triplicaran en los últimos 5 años.

Exportaciones de Otros Productos Metalúrgicos
(en dólares)



Exportaciones de Agro-Partes
(en dólares)



Si bien las exportaciones de Agro-Partes mostraron un excelente dinamismo en los últimos 4 años, creciendo a una tasa anual promedio superior al 50%, todavía no alcanzaron los niveles previos a la crisis de 2009. Finalmente, las cifras de ventas de otros productos metalúrgicos crecieron un 130% durante el período pero todavía continúan siendo modesta.

Análisis del Sector de Maquinaria Agrícola

Evolución de las exportaciones de maquinaria agrícola

Por rubros
(en dólares)

PRODUCTO	2008	2009	2010	2011	2012
SEMBRADORA Y SUS PARTES	2.251.609	2.793.923	5.709.268	8.829.326	19.580.758
REMOLQUES Y SEMI REMOLQUES	1.467.685	304.272	425.534	387.415	9.389.107
TOLVAS	2.354.369	1.275.445	1.983.233	2.231.330	2.563.754
PULVERIZADORA	976.257	1.374.971	2.273.611	4.088.632	2.076.760
EXTRACTORA	719.181	1.016.185	1.136.129	1.156.562	889.396

Fuente: Elaboración propia

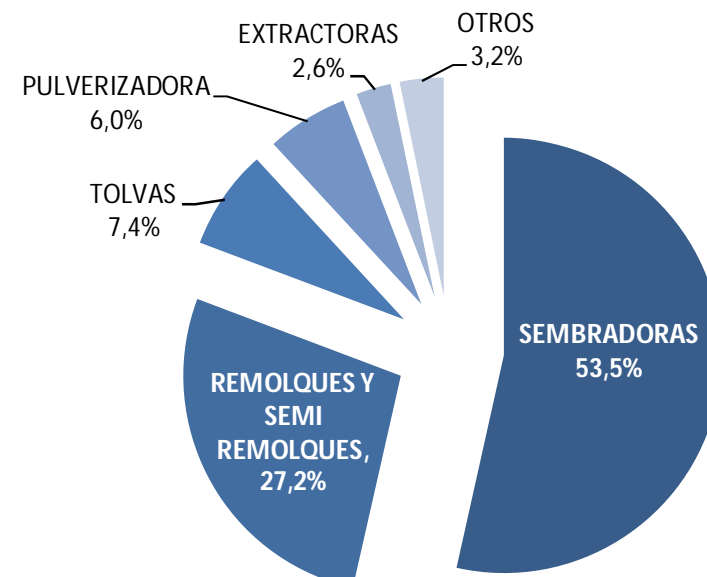
**Variación
acumulada**

770%
540%
9%
113%
24%

El rubro de sembradoras se destaca por su crecimiento, pasando de 66 unidades exportadas en el año 2008 a más de 350 unidades en 2012. Una situación similar se observa con el rubro de remolques y semirremolques, donde en el año 2008 las cifras vendidas eran un cuarto de las 200 unidades que se obtuvieron en 2012.

Por el contrario, en los subsectores de tolvas, pulverizadoras y extractoras las ventas han presentado marcadas fluctuaciones y en 2012 se encontraron por debajo de años anteriores.

Distribución de las exportaciones según principales rubros



Fuente: Elaboración propia

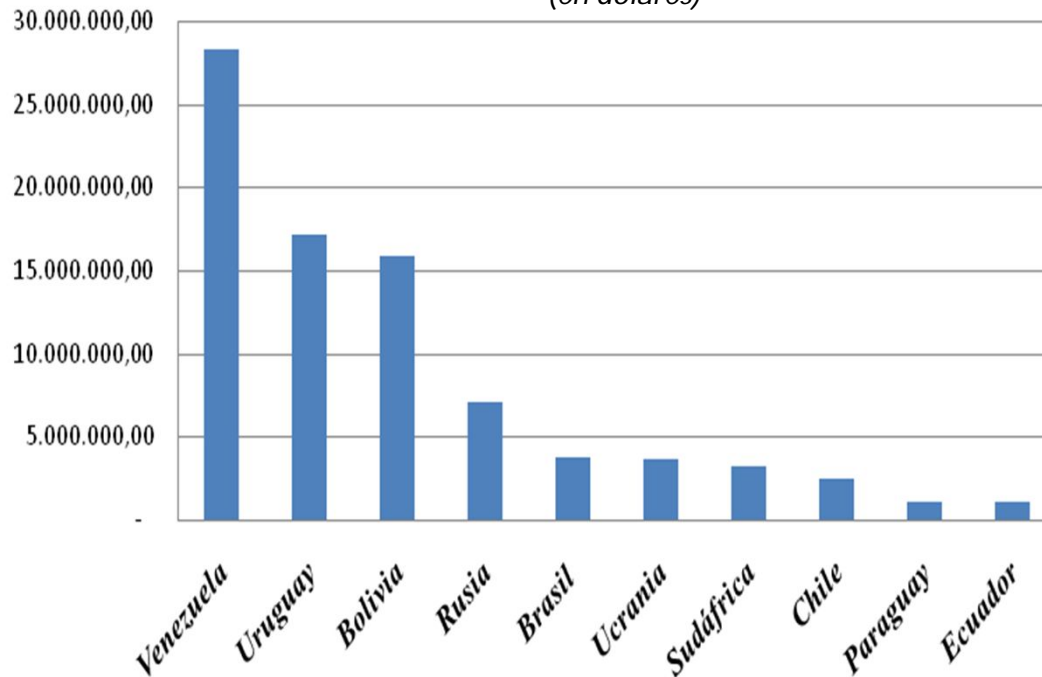
Análisis del Sector de Maquinaria Agrícola

La mayor parte de las exportaciones de maquinaria agrícola tiene como destino los países de la región. El primer lugar lo ocupa Venezuela explicando más de un tercio del total de las ventas externas, le siguen Uruguay y Bolivia con el 20% y 18% respectivamente. El rápido ascenso de Venezuela se debe a la firma del acuerdo que involucró importantes compras de sembradoras, remolques y semirremolques, tolvas autodescargables, entre otros.

Principales destinos de las exportaciones

Año 2012

(en dólares)



Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar, que en los últimos años la región de Europa Oriental ha presentado un fuerte dinamismo producto del incremento de las exportaciones a Rusia pero también por la apertura de nuevos mercados como Ucrania.

Análisis del Sector de Maquinaria Agrícola

De acuerdo a las entrevistas realizadas a los responsables del área de comercio exterior de las empresas, *los principales motivos que explican el aumento significativo de las exportaciones fueron, en orden de importancia, los siguientes:*

- Mayor presencia en países limítrofes y acciones tendientes a la apertura de nuevos mercados (principalmente acuerdo con Venezuela).
- Mejoras en los procesos logísticos.
- Desarrollo de nuevos productos.
- Inversiones en bienes de capital.
- Reestructuración de los costos para lograr precios más competitivos.

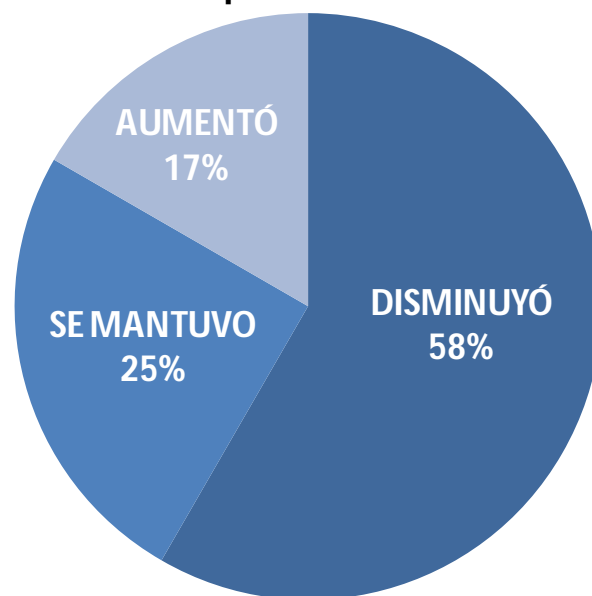
No obstante ello, *cabe señalar que en el último año varias empresas han manifestado mayores dificultades en materia de competitividad.* Entre las principales causas de esta dificultad mencionan *las demoras en las restituciones de los incentivos fiscales (reintegro, IVA exportación, etc.), incremento en las materias primas, aumento del costo de la mano de obra especializada y la mayor competencia de terceros países.*

Análisis del Sector de Maquinaria Agrícola

Rentabilidad

Dicha pérdida de competitividad y la fuerte competencia mundial, han obligado a la mayorías de las empresas a reducir sus niveles rentabilidad para seguir estando presentes en los mercados internacionales.

**Variación de la rentabilidad en 2012
respecto a 2008**



Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar que un numero significativo de empresas han exportado en el último año a pesar de tener una rentabilidad nula con el objetivo de mantener algún cliente clave o no perder mercados que serían muy difícil para la empresa volver a ocupar. Sin embargo, son cada vez menores los márgenes de maniobra con los que cuentan las firmas para mantener esta estrategia.

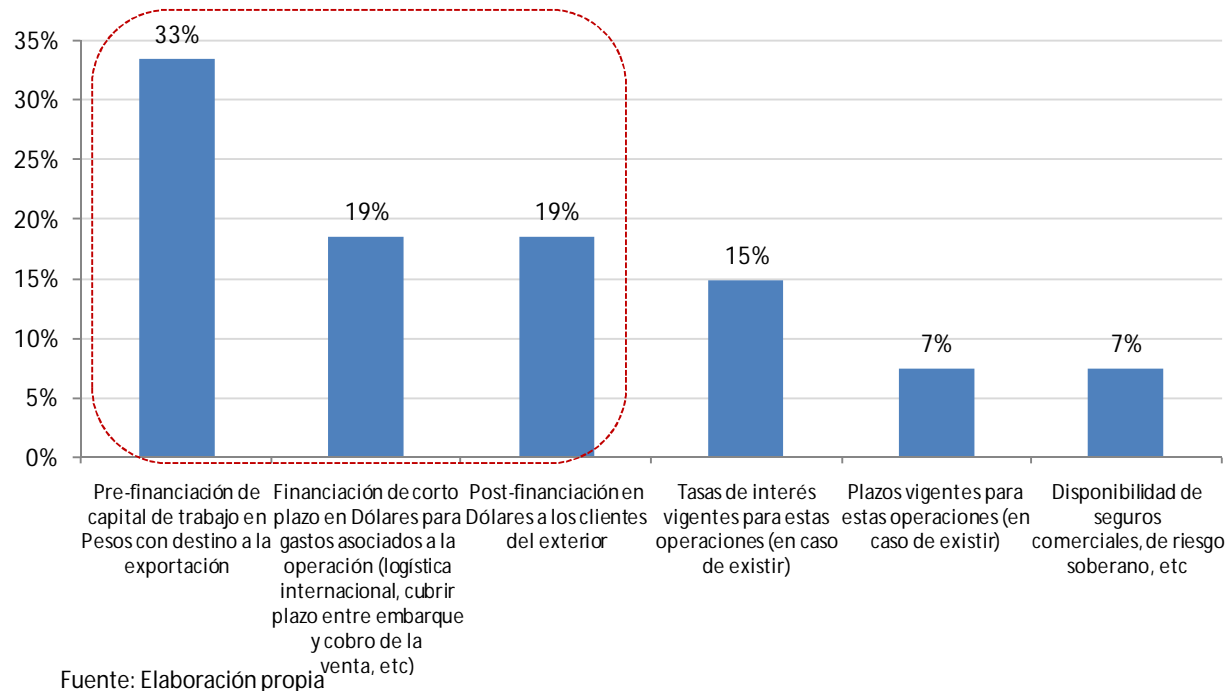
Ante esta problemática, **8 de cada 10 empresas ha manifestado que contar con un adecuado acceso a financiación para exportaciones es una herramienta clave** para mejorar tanto los volúmenes vendidos como la rentabilidad obtenida de los mismos.

Análisis del Sector de Maquinaria Agrícola

Financiamiento

El acceso a la financiación es una herramienta clave para aumentar sus exportaciones, debido a que muchas veces los proveedores buscan financiación para la materia prima que la empresas no les pueden proveer. Además de poder utilizar como una herramienta de promoción comercial, la pre-financiación aparece como un cuestión clave para las empresas. Esto se debe a que les permitiría tener mayor flexibilidad en plazos más cortos al actuar como herramienta de liquidez para cubrir los gastos hasta tanto se cobre las operaciones (dado que los plazos y los cobros suelen postergarse en el tiempo).

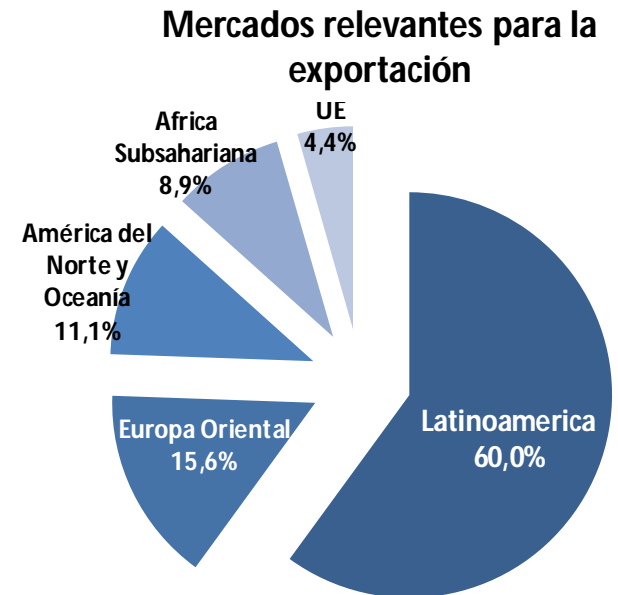
Aspectos de la financiación considerados más relevantes por las empresas



Análisis del Sector de Maquinaria Agrícola

Consolidación en países tradicionales y apertura de nuevos mercados de exportación

Finalmente, las empresas consideran que el sector no sólo cuenta con posibilidades reales de consolidarse en aquellos destinos tradicionales (Uruguay, Bolivia, Brasil, Venezuela, Paraguay, entre otros) sino también en mercados menos convencionales como por ejemplo, la región de África Subsahariana (Nigeria, Kenia, etc.) y Europa Oriental (Ucrania, Kazajstán y Polonia). Finalmente, también existen posibilidades de ventas a mercados más sofisticados como la Unión Europea, América del Norte y Oceanía



Fuente: Elaboración propia

La relevancia de estos últimos destinos es que se trata de países donde existen grandes extensiones de cultivo, y se están haciendo pruebas para implementar o ampliar los cultivos sembrados con dicha técnica. La experiencia en la utilización de este paquete tecnológico como también el desarrollo de maquinarias vinculado al sistema de siembra directa convierte a la Argentina en líder mundial para proveer estos equipos. No sólo en el segmento de sembradoras, sino también en lo que respecta a pulverizadoras, almacenamiento de granos (tanto en sistemas tradicionales como en silo bolsa) y otros implementos agrícolas específicos.