

Costos de exportación en Argentina. Dos casos de estudio



Ricardo Sicra

2do Cuatrimestre 2008



Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento
Sector de Integración y Comercio

Costos de exportación en Argentina Dos casos de estudio ¹

Ricardo Sicra

¹ Documento elaborado para el Reporte “Destrabando las Arterias: El Impacto de los Costos de Transporte en el Comercio de America Latina y el Caribe.” Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Centro de Estudios Latinoamericanos David Rockefeller, Harvard University, 2008.

Las ideas y opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no representan necesariamente la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo, su Presidente o su Directorio Ejecutivo

I. Objeto y alcance

El objeto del presente informe es identificar y presentar una cuantificación de los costos que, una vez concluido el proceso de producción del bien de que se trate, enfrentan las empresas en la República Argentina, para la exportación de sus productos².

También lo es analizar la pertinencia y factibilidad de medidas gubernamentales u otras que puedan contribuir a una reducción de los mismos y/o a incrementar el nivel de eficiencia existente en las empresas y por ende mejorar el perfil exportador de las mismas.

En los aspectos referidos a los costos, la atención se centra en la incidencia de los relativos al transporte, a los procesos administrativos que demandan las exportaciones y los derivados del cumplimiento de la normativa aplicable.

Estos costos, entre otros, estarán compuestos por los fletes que demanda el traslado de la mercadería desde la planta industrial hasta el límite fronterizo o a su destino externo final, según sean las condiciones de venta pactadas, por los asociados con el cumplimiento de las prescripciones regulatorias y procedimentales que determine el país, por los originados en los diversos controles a que deben someterse los despachos según la mercadería de que se trate, los resultantes de los mecanismos financieros existentes, aquellos relativos a las políticas sectoriales de apoyo o regulación sectorial, etc.

Dichos costos estarán influidos por las condiciones de la infraestructura de transporte disponible en el país, la oferta de transporte existente, tanto interna como la necesaria para acceder a los mercados de destino, el nivel de eficiencia con que se desenvuelven los agentes públicos y privados que intervienen en el proceso exportador, el tamaño relativo de la firma exportadora y el grado de desarrollo de su capacidad administrativa y de gestión y por el nivel de integración y eficiencia que se verifica entre los distintos organismos públicos involucrados en los procedimientos y controles necesarios en las terminales portuarias y pasos de frontera terrestres.

Se pretende asimismo, identificar la incidencia de aspectos regulatorios, procedimentales, de política económica o de cualquier otra índole que afecten la posibilidad

² Las opiniones vertidas en este trabajo corresponden al consultor y por ende no comprometen el punto de vista del BID sobre los temas analizados.

de colocación externa de los productos y sugerir medidas para la reversión de aquellos de mayor impacto.

El trabajo se realizó para productos incluidos en dos sectores que presentan en la actualidad una importante posibilidad de crecimiento en lo que hace a sus ventas externas: Productos Lácteos (leches, en polvo, quesos, etc.) y Maquinaria agrícola.

Estos sectores incluyen productos cuyos destinos de exportación se encuentran tanto en países limítrofes como en destinos no contiguos y cuyos despachos requieren, por su naturaleza, toda la gama de controles aplicables en el comercio exterior. En tal sentido se aprecia que muchas de las conclusiones que se obtengan serán aplicables a otros sectores de bienes exportables del país. Asimismo, se verifican en ellos políticas públicas particularizadas que inciden notablemente en su desenvolvimiento.

La metodología para arribar a los resultados propuestos se basó principalmente en una serie de entrevistas parcialmente estructuradas a empresas exportadoras, Cámaras Empresarias representativas de cada Sector, agentes privados que intervienen en el comercio exterior y a funcionarios públicos con directa incumbencia en los sectores analizados.

El informe se estructura en tres secciones. En la primera se brinda una somera descripción del sector analizado, tanto a nivel mundial como nacional. Se reseñan los principales guarismos indicativos de niveles de producción, volúmenes y valores exportados, destino de las exportaciones, políticas específicas que los atañen y perspectivas.

En segundo lugar, se presentan los resultados de las entrevistas mantenidas, se desarrollan los circuitos que demanda la exportación en cada uno de los sectores y se cuantifican los costos monetarios y tiempos asociados a cada una de las actividades del proceso de exportación y su relación con el valor FOB y CIF de los despachos. Asimismo, se detallan los aspectos encontrados que dificultan o encarecen el proceso exportador y cuya reversión se encuentra factible.

Finalmente, en la tercera sección se discurre sobre medidas factibles de implementar para revertir aquellos aspectos identificados que puedan generar una reducción de los costos de intercambio y por ende una mejora en las perspectivas exportadoras de las firmas.

II. Breve caracterización de los sectores

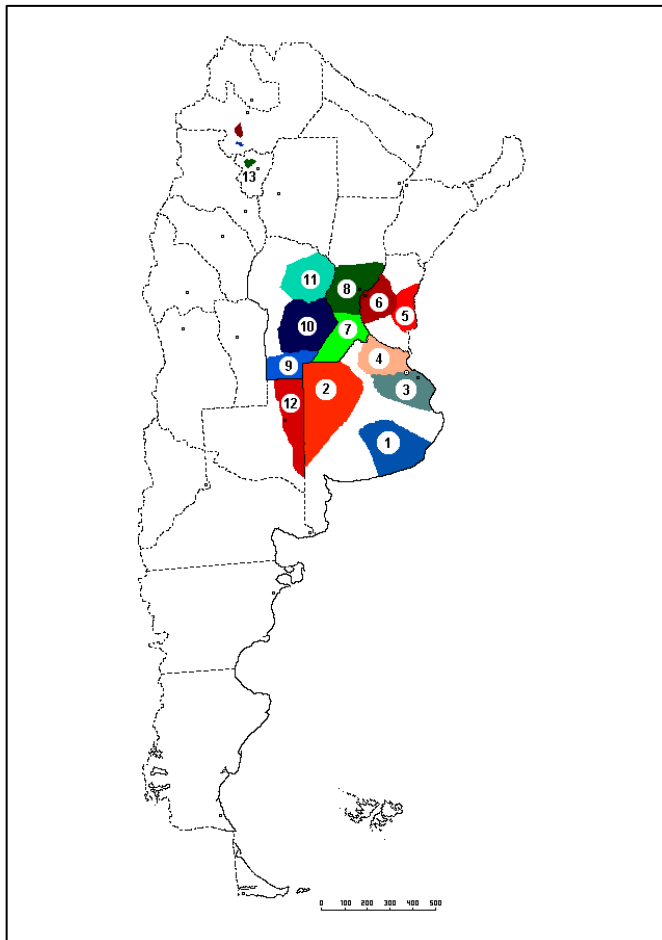
II.1 Caracterización del Sector Lácteo

II.1.1 Introducción

La producción de leche en Argentina en 2006 alcanzó aproximadamente los 10.000 millones de litros. Este nivel de producción ubica al país como el 17º productor mundial con una participación aproximada del 1.9% del total

Desde una perspectiva geográfica, el 95% de la producción de leche cruda se concentra en la región pampeana, integrada por las provincias de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos y una parte de La Pampa. Dentro de estas provincias se ubican las principales cuencas lecheras del país, que son las regiones en las cuales existe una mayor densidad de explotaciones agropecuarias dedicadas a la lechería vacuna, denominadas tambos.

Cuencas lecheras de la Argentina



Provincia	Cuenca
Buenos Aires	1. Mar y sierras
	2. Oeste.
	3. Abasto Sur.
	4. Abasto Norte
Entre Ríos	5. Cuenca "A"
	6. Cuenca "B".
Santa Fe	7. Sur.
	8. Central
Córdoba	9. Sur
	10. Villa María
	11. Noreste
La Pampa	12. La Pampa
Tucumán	13. Cuenca de Trancas.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentos

En cada una de estas cuencas los tambos presentan cierta heterogeneidad definida por la intensidad de uso del capital y de la tierra.

Del volumen total de leche producido, se estima que el 70% es adquirido por las 15 mayores empresas agrupadas en el Centro de la Industria Láctea. Estas firmas poseen una importante capacidad de procesamiento en plantas con modernas tecnologías y han sido las responsables principales del crecimiento exportador verificado en el sector en los últimos años. El resto de la leche es recolectada por aproximadamente 800 empresas PyME.

Con una participación aproximada del 10% de la ocupación y el 13% de la facturación dentro de la industria de alimentos y bebidas, el sector ocupa aproximadamente a 30.000 personas y genera una facturación anual de aproximadamente 4.000 millones de dólares.

Durante la década del '80 este sector industrial estuvo orientado básicamente al consumo interno, y dedicaba solo los saldos de producción a la exportación. Éstas fueron bastante irregulares y de poca importancia en términos de producción y valores monetarios.

En la década del '90 la industria láctea, impulsada en un primer momento por el aumento del consumo interno y luego por la demanda de exportaciones, vivió un proceso de fuerte reestructuración, caracterizado entre otras cosas por la entrada de empresas multinacionales a la industria y fuertes inversiones.

De acuerdo a datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), la inversión de la industria lechera en el período 1993 a 1998 alcanzó a aproximadamente a 1.300 millones de dólares, cifra equivalente al 14% del total invertido en la industria alimentaria argentina.

Este proceso motivó fuertes cambios en el sector entre los cuales se pueden destacar:

- Cambios debidos a fusiones y adquisiciones de empresas.
- Mejoras de calidad de los productos.
- Cambios en el packaging.
- Aumento en la diversificación de productos.
- Segmentación de mercados.

- Mayor especialización industrial en lo referido a productos (quesos y leches fluidas por ejemplo).
- Mejoras en los sistemas de pasteurización y automatización de procesos.
- Innovación productiva.
- Crecimiento de exportaciones.
- Frío en el tambo
- Mayor eficiencia en la logística de recolección de leche

Estos y otros cambios motivaron un correlato de impactos en la etapa de producción primaria debido sobre todo a las exigencias sobre la calidad de la leche cruda demandada por el sector industrial.

A favor de la mejora en el contexto internacional y la paulatina recuperación de la demanda interna, a partir de 2004 se verifica una nueva intensificación de las inversiones orientadas principalmente a la exportación.

Los proyectos recientes más significativos se vinculan a la expansión de la capacidad de producción de leche en polvo y en menor medida a quesos, y tienen como característica destacable la elevada participación de capitales extranjeros.

En el caso de la leche en polvo, las inversiones realizadas permitieron duplicar la capacidad instalada, llevándola a hasta aproximadamente los 14 millones de litros/día. También son destacables los proyectos en quesos y en productos resultantes del secado del suero proveniente de aquellos, y también en la elaboración de caseína, todos ellos con excelentes perspectivas de colocación.

De esta forma las mejoras registradas en la industria, sumadas a las verificadas a nivel del tambo (mayor difusión de la confección de silos de maíz y pasturas, el suministro de dietas cada vez más ajustadas a las necesidades del rodeo, la incorporación de mejores técnicas de conservación de forrajes, la optimización del aprovechamiento y la calidad del pasto, la generalización del uso de equipos de frío en el tambo y la importación de material genético de excelente calidad, entre otras) redundaron en una producción de materia prima creciente con menor número de tambos, rodeos más grandes, mayor producción por tambo y elevados rendimiento por vaca en ordeño.

El sector industrial lácteo vende la mayor parte de la producción para el mercado interno a grandes cadenas de supermercados. Según fuentes del sector secundario, la industria láctea argentina canaliza a través de súper e hipermercados más del 40% de sus ventas al mercado interno.

De acuerdo al tamaño y procedencia, las empresas del sector pueden clasificarse en los siguientes grupos:

- Firmas grandes de capital nacional: Mastellone y Sancor.
- Cooperativas: Sancor y Milkaut.
- Firmas multinacionales: Nestlé, Danone (con una alianza estratégica con Mastellone), Bongrain (dueña de parte del paquete accionario de Milkaut).
- Firmas extranjeras menores: Molino-La Paulina (Saputo, Canadá), La Suipachense (Santa Isabel, Chile).
- Empresas medianas de capital nacional: Williner, Verónica, Manfrey, Tregar.
- Pequeñas y medianas empresas (PyMES), las que conforman la mayor cantidad de empresas del sector.

El sector industrial está conformado por unas 800 plantas, distribuidas en las principales cuencas productivas de las provincias lecheras. La mayor parte de la industria está formada por PyMES que poseen una sola usina pasteurizadora. Hay una fuerte especialización de estas empresas en la producción de quesos, y solo las firmas medianas tienen una línea de productos más completa, que incluye leche fluida, quesos y yogur.

Como en la mayor parte de la industria de alimentación, el sector está concentrado: las 15 empresas más grandes tienen 40 plantas industriales donde procesan alrededor del 70% del volumen de leche producido y generan un 75% de la facturación global del sector y un 60% del empleo. Sólo estas empresas y un puñado de otras firmas lácteas han podido hacer las grandes inversiones necesarias para instalar plantas de secado de leche, que es el principal producto de exportación del sector. El segundo producto de exportación es el queso, y en esta franja de mercado las empresas PyME tienen una mayor presencia.

La competencia que plantean la PyMES a las grandes empresas es relativa, toda vez que estos emprendimientos cuentan con dificultades financieras, tal como falta de capital de

trabajo para poder aumentar el volumen de leche procesado, y dificultades para acceder a créditos para expandir y modernizar su capacidad instalada.

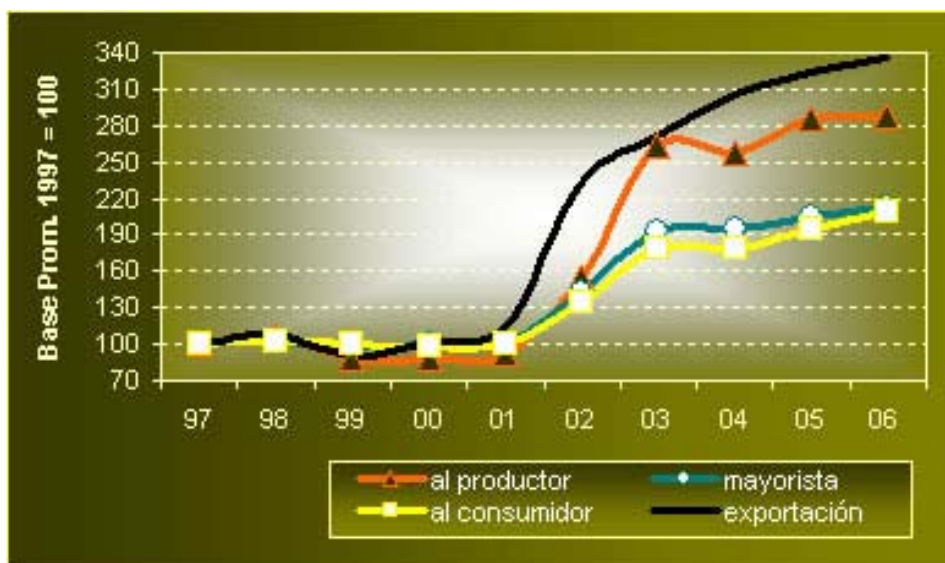
En leches pasteurizadas refrigeradas y yogures tres empresas concentran alrededor del 90% de la oferta. En este segmento las PYMES no logran un nivel de competencia efectivo.

Como se señalara, las PYMES lácteas son esencialmente queseras y en el segmento de quesos representan una competencia objetiva, principalmente vía precios, con productos que cuestan entre un 20 y un 30% por debajo de las marcas líderes.

En el plano interno, desde fines de los 90 la producción industrial y la canasta de productos acusaron las variaciones que se registraron en el nivel de actividad. En tal sentido, la relación del volumen de leche destinada a productos lácteos con respecto al de leches fluidas evolucionó desde 4,5 en 1997 hasta un máximo de 4,95 en 1999; desde entonces se redujo a un mínimo de apenas 4,2 en 2003; para repuntar en los tres últimos años y situarse en el orden de 4,5.

El análisis de la evolución de los índices de precios del sector durante la última década permite diferenciar claramente dos etapas: una primera mitad en la que los niveles se mantuvieron sin grandes fluctuaciones y con una tendencia bajista (más marcada en los precios al productor primario); y un quinquenio 02-06 con un fuerte cambio en los precios relativos debido a la devaluación del peso y con fuertes alzas en todos los eslabones de la cadena (una vez más, con tasas más altas a nivel del tambero).

Evolución de los índices de precios promedios anuales, en pesos



Precio de exportación: neto de derechos y reintegros.

Fuente: Dirección de Industria Alimentaria sobre la base de datos del INDEC

En esta segunda fase se advierte que, además de la recuperación de los precios domésticos, la exportación comienza a jugar un rol importante en la formación del precio que recibe el productor. Como dato de referencia cabe señalar que entre 2001 y 2006 las subas fueron: 211% al productor, 112% a salida de fábrica, 109% al consumidor y 193% en la exportación.³

II.1.2 Producción

La producción argentina de productos lácteos alcanzó durante el año 2006 un volumen de 1.664.035 toneladas, registrando un incremento del 26,3% respecto a los valores de 2005.

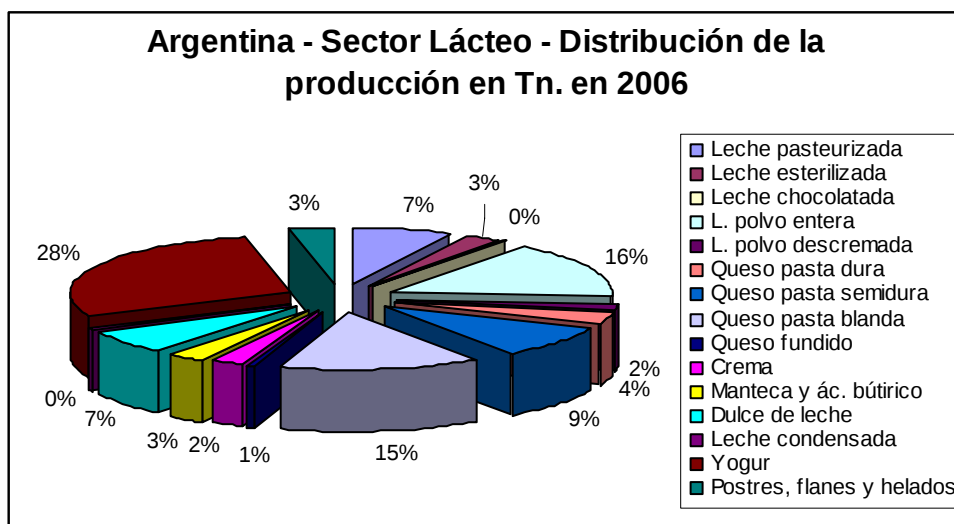
En la tabla y gráfico que siguen se muestran a nivel de producto, los volúmenes producidos entre los años 2000 a 2006 y la distribución porcentual de la producción en 2006, respectivamente.

³ SAGPyA - Dirección de Alimentos - Productos Lácteos Perfiles Productivos - Ing. Anibal Schaller.

ARGENTINA - PRODUCCION DE PRODUCTOS LACTEOS - En toneladas ⁴							
Producto	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Leche pasteurizada	122.177	113.902	105.053	131.321	122.476	126.006	121.894
Leche esterilizada	42.833	41.381	42.944	52.603	70.835	93.330	89.234
Leche chocolatada	4.172	4.047	2.387	1.889	2.175	4.373	4.050
L. polvo entera	259.775	258.910	259.904	197.810	204.174	203.448	201.874
L. polvo descremada	29.633	43.210	35.462	31.081	33.962	40.914	45.120
Queso pasta dura	60.182	58.463	52.450	46.811	51.185	59.179	62.954
Queso pasta semidura	152.313	129.273	110.760	96.640	111.058	129.838	133.305
Queso pasta blanda	243.752	187.871	207.358	182.377	211.029	231.804	246.241
Queso fundido	10.265	7.955	7.780	6.465	6.406	10.135	10.097
Crema	40.325	22.059	36.693	31.127	26.386	31.687	31.500
Manteca y ácido butírico	46.889	51.127	40.875	35.465	38.760	43.998	46.740
Dulce de leche	117.705	78.584	109.067	98.951	98.799	110.388	104.795
Leche condensada	6.519	10.772	5.465	7.545	6.900	8.984	11.492
Yogur	473.892	290.355	357.140	271.463	246.051	264.923	242.785
Postres, flanes y helados	53.604	17.646	33.343	20.967	17.252	18.635	22.186
Total	1.664.035	1.317.557	1.406.681	1.212.515	1.247.448	1.377.642	1.374.267

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos

Los volúmenes de productos finales ubican a Argentina como el 3^{er} productor mundial de leche en polvo entera (con el 9% del total mundial) y el 7^o de quesos (con el 3%).



⁴ En los casos de la Leche pasteurizada, esterilizada y chocolatada las cifras corresponden a litros expresado en toneladas de leche en polvo entera

El consumo interno por habitante muestra, salvo en el caso del yogur, los postres y flanes, la crema y los quesos de pasta dura, una declinación respecto a los registrados en el año 2000.

En el caso de la leche, en los últimos años de la década del 90 el consumo per cápita se situaba en torno a los 220 litros equivalentes. Este consumo sufrió una drástica reducción durante la crisis económica argentina llegando en 2003 a 180 litros. La recuperación económica experimentada en los últimos tres años ha derivado en un incremento del consumo que en la actualidad se ubica en torno a los 200 litros

II.1.3 Comercio mundial de productos lácteos

En lo que sigue se presenta una somera caracterización del comercio mundial de productos lácteos, basado en el comportamiento verificado en el período 2000 a 2004, dado que no resultó factible obtener una serie completa para los años posteriores. Con posterioridad se analiza el comportamiento exportador de la Argentina en este sector.

Las exportaciones de productos lácteos superaron los 33.000 millones de dólares durante el año 2004, mostrando así un incremento del 14,58% respecto la cifra registrada en 2003.

Los exportadores con mejor desempeño en el transcurso del quinquenio bajo análisis fueron Alemania, Francia y los Países Bajos. Los envíos alemanes aumentaron un 44,57% (4.000 millones de dólares en 2000, 6.000 millones en 2004); los franceses, un 37,29%; y los originados en los Países Bajos, un 33,09%. Se destacan también Italia (con un incremento del 77,61%) y el Reino Unido (46,44%).

Si bien los lácteos se encuentran entre los productos de exportación más tradicionales en la Argentina, el análisis correspondiente al quinquenio 2000-2004 muestra una tendencia incipiente de apertura del comercio del sector hacia nuevos destinos comerciales. En 2004, Argentina registró operaciones por 521 millones de dólares, lo que marca un aumento del 93,59% respecto de 2003 y 62,54% durante el quinquenio analizado.

Productos lácteos - Principales exportadores en miles de u\$s						
País Proveedor	2000	2001	2003	2003	2004	2004%
Alemania	4.164.721	4.327.130	3.847.494	5.548.875	6.021.196	18,0%
Francia	3.516.431	3.499.764	3.584.701	4.321.411	4.827.923	14,5%
Países Bajos	3.090.125	3.328.973	3.309.891	4.186.633	4.112.692	12,3%
Nueva Zelanda	2.114.908	2.656.154	2.399.454	2.748.970	3.303.644	9,9%
Bélgica	1.739.182	1.742.499	1.668.879	2.006.316	2.370.898	7,1%
Dinamarca	1.297.975	1.285.043	1.369.571	1.590.168	1.822.950	5,5%
Australia	1.556.631	1.556.379	1.538.601	1.319.847	1.714.431	5,1%
Italia	861.689	930.499	986.467	1.318.042	1.530.483	4,6%
Irlanda	1.034.708	948.214	849.621	1.061.245	1.287.355	3,9%
Reino Unido	863.830	769.325	796.896	1.118.126	1.265.030	3,8%
Argentina	320.740	282.511	298.497	269.298	521.355	1,6%
Resto del mundo	2.828.319	3.157.983	3.048.236	3.657.656	4.620.027	13,8%
Total	23.389.259	24.484.474	23.698.308	29.146.587	33.397.984	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Fundación Export.Ar

En lo que hace a la distribución del comercio por principales partidas arancelarias, el cuadro que ilustra la participación de cada país en el quinquenio y el peso relativo de cada partida en el total comercializado, donde destaca la 0406 Quesos y requesón con el 43% del los valores comercializados, seguida por la 0402 Leche y nata concentrada con el 24.3%

Productos lácteos - Principales exportadores por principales partidas arancelarias en miles de u\$s								
Partida	País Proveedor	2000	2001	2002	2003	2004	2004%	% de la partida sobre el total
0401 Leche y nata, sin concentrar	Alemania	884.963	897.622	822.101	1.173.536	1.316.819	35,6%	11,08%
	Francia	395.222	428.123	400.220	484.173	553.080	14,9%	
	Bélgica	324.385	360.307	370.355	411.811	440.550	11,9%	
	Países Bajos	189.664	149.192	151.718	333.070	316.179	8,5%	
	Reino Unido	177.278	142.902	164.245	274.219	254.098	6,9%	
	Austria	214.933	207.707	189.955	208.259	245.281	6,6%	
	Argentina	8.022	2.412	2.553	633	2.646	0,1%	
	Resto del mundo	423.997	430.858	434.422	508.768	571.641	15,4%	
	Subtotal	2.618.464	2.619.123	2.535.569	3.394.469	3.700.294	100,0%	
0402 Leche y nata concentrada	Nueva Zelanda	1.008.181	1.487.009	1.265.407	1.532.725	1.717.770	21,1%	24,34%
	Alemania	1.085.800	996.147	678.902	1.130.082	1.071.900	13,2%	
	Países Bajos	854.353	882.680	855.065	1.002.974	1.007.142	12,4%	
	Australia	742.073	781.164	782.713	575.593	746.723	9,2%	
	Francia	682.847	591.207	599.456	613.925	615.274	7,6%	
	Bélgica	499.681	420.882	336.679	409.454	559.208	6,9%	
	Argentina	230.422	211.845	224.159	199.909	395.435	4,9%	
	Resto del mundo	1.469.896	1.318.295	1.183.203	1.576.679	2.015.872	24,8%	
	Subtotal	6.573.253	6.689.229	5.925.584	7.041.341	8.129.324	100,0%	
0403 Suero de manteca, yogur	Alemania	411.381	417.932	426.305	537.728	569.517	27,5%	6,20%
	Francia	228.035	259.671	294.226	380.747	394.773	19,1%	
	Bélgica	186.321	205.241	204.675	283.895	329.483	15,9%	
	Austria	29.140	47.560	79.793	128.201	159.297	7,7%	
	España	47.986	119.912	102.708	139.416	158.727	7,7%	
	Nueva Zelanda	50.112	67.562	49.909	47.766	67.951	3,3%	
	Argentina	1.328	810	747	525	949	0,0%	
	Resto	243.788	245.126	231.062	294.373	388.801	18,8%	
	Subtotal	1.198.091	1.363.814	1.389.425	1.812.651	2.069.498	100,0%	
0404 Lactosuero	Alemania	154.893	199.676	160.192	203.583	326.640	20,4%	4,80%
	Francia	248.581	270.711	242.343	256.591	286.778	17,9%	
	Estados Unidos	179.260	155.695	145.904	143.609	172.083	10,7%	
	Países Bajos	152.091	141.518	138.435	105.869	167.673	10,5%	
	Nueva Zelanda	20.157	26.698	15.345	19.593	130.034	8,1%	
	Reino Unido	26.338	36.069	29.244	21.353	75.605	4,7%	
	Argentina	8.108	10.924	8.743	13.668	21.349	1,3%	
	Resto	258.707	282.344	295.740	325.352	421.756	26,3%	
	Subtotal	1.048.135	1.123.635	1.035.946	1.089.618	1.601.918	100,0%	

Productos lácteos - Principales exportadores por principales partidas arancelarias en miles de u\$s								
Partida	País Proveedor	2000	2001	2002	2003	2004	2004%	% de la partida sobre el total
0405 Manteca y grasas de la leche	Nueva Zelanda	509.198	436.482	483.788	550.428	636.698	17,9%	10,63%
	Países Bajos	334.284	413.829	398.584	678.767	550.153	15,5%	
	Irlanda	322.610	294.538	285.477	396.731	446.073	12,6%	
	Bélgica	314.469	300.328	302.914	373.450	429.257	12,1%	
	Alemania	145.165	143.353	146.151	242.198	277.038	7,8%	
	Francia	176.448	176.901	179.669	224.217	258.972	7,3%	
	Argentina	12.900	7.124	8.292	1.074	13.592	0,4%	
	Resto del mundo	667.956	672.101	627.988	711.670	938.677	26,4%	
	Subtotal	2.483.030	2.444.656	2.432.863	3.178.535	3.550.460	100,0%	
0406 Quesos y requesón	Francia	1.785.298	1.773.151	1.868.787	2.361.758	2.719.045	19,0%	42,96%
	Alemania	1.482.520	1.672.401	1.613.843	2.261.747	2.459.281	17,1%	
	Países Bajos	1.514.139	1.699.365	1.723.792	2.010.296	2.015.429	14,0%	
	Italia	793.153	869.029	925.697	1.229.588	1.418.089	9,9%	
	Dinamarca	859.412	871.504	921.426	1.057.892	1.191.633	8,3%	
	Nueva Zelanda	497.607	605.963	545.616	559.953	695.746	4,8%	
	Argentina	59.960	49.396	54.001	53.490	87.383	0,6%	
	Resto del mundo	2.476.197	2.703.208	2.725.759	3.095.249	3.759.884	26,2%	
	Subtotal	9.468.286	10.244.017	10.378.921	12.629.973	14.346.490	100,0%	
Total		23.389.259	24.484.474	23.698.308	29.146.587	33.397.984	100%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Fundación Export.Ar

La demanda internacional de productos lácteos, es liderada también por Alemania Seguida por Italia, Bélgica, Reino Unido y los Países Bajos.

Productos lácteos - Principales importadores en miles de u\$s						
País	2000	2001	2003	2003	2004	2004%
Alemania	2.771.035	2.845.089	3.207.263	4.319.484	4.340.983	13,0%
Italia	2.325.894	2.341.063	2.265.804	2.859.819	3.366.891	10,1%
Bélgica	1.855.441	1.860.570	1.887.808	2.315.981	2.638.766	7,9%
Reino unido	1.564.972	1.581.347	1.483.643	2.166.016	2.629.054	7,9%
Francia	1.854.391	1.857.217	1.756.240	2.082.753	2.384.244	7,1%
Países bajos	1.789.147	1.644.280	1.763.438	174.923	2.136.416	6,4%
España	894.119	1.005.641	1.033.927	1.283.901	1.601.492	4,8%
Estados Unidos	994.199	1.070.049	1.088.181	1.200.388	1.408.901	4,2%
Japón	698.437	740.747	727.816	733.875	864.334	2,6%
Grecia	437.696	443.725	499.274	633.482	713.530	2,1%
Argentina	27.903	31.466	11.906	19.301	14.292	0,0%
Resto	8.176.025	9.063.280	7.973.008	11.356.664	11.299.081	33,8%
Total	23.389.259	24.484.474	23.698.308	29.146.587	33.397.984	100,0%

Fuente: : Elaboración propia en base a datos de la Fundación Export. Ar

Analizando las importaciones por principales partidas arancelarias se observa que el principal comprador de la partida 0401 – Leche y Nata sin Concentrar - fue Italia (27,36% en 2004), seguida por Alemania (18,17%), Bélgica (16,95%) y Francia (10,01%). La participación de Argentina en este comercio resultó poco significativa (algo de 6 millones de dólares).

Los demandantes más importantes de la partida 0402 – Leche y Nata Concentrada - fueron los Países Bajos (19,23%), Italia (10,04%) y Bélgica (8,5%). Cabe señalar que las compras de los Países Bajos registraron un descenso del 13,83% durante el 2000- 2004. La Argentina, por su parte, realizó operaciones por casi un millón de dólares.

Los principales compradores registraron aumentos significativos en sus compras. El Reino Unido fue el principal importador (19,88%), seguido de Alemania, España e Italia, países que –en conjunto– justificaron el 33,16% del total. Las importaciones argentinas correspondientes a esta partida ascendieron a 1,6 millones de dólares.

Los principales importadores de la partida 0404 – Leche y Nata sin concentrar - fueron los Países Bajos (18,02%), los Estados Unidos (13,03%) y China (9,45%). La Argentina tuvo una muy pequeña participación, con operaciones por 786.000 dólares.

Con respecto a la Partida 0405 – Manteca y Grasa de Leche -, el Reino Unido se erige como el principal comprador a nivel mundial con una participación del 16,70%, seguida de Francia quien participa con el 16,42% y Alemania con un 14,83%, entre otros.

Finalmente en la Partida 0406 – Quesos y Requesón - Alemania se ubica como el principal importador (20,03%), luego se encuentran Italia y el Reino Unido, ambos con un 11,58% de participación y, finalmente, los Estados Unidos con el 7,94% de participación.

II.1.4 Exportaciones Argentinas

Las exportaciones de productos lácteos de Argentina en el año 2006 ascendieron a aproximadamente a 328.000 toneladas, con una variación positiva del 29.9% respecto a 2005 y del 104,9% respecto al año 2000.

Durante los ocho primeros meses de 2007, a raíz de las graves inundaciones y la consecuente caída de ingreso de materia prima a las usinas lácteas que afectaron la actividad, se produjo una reducción en el volumen de las exportaciones del 23,1% respecto a igual período del año anterior.

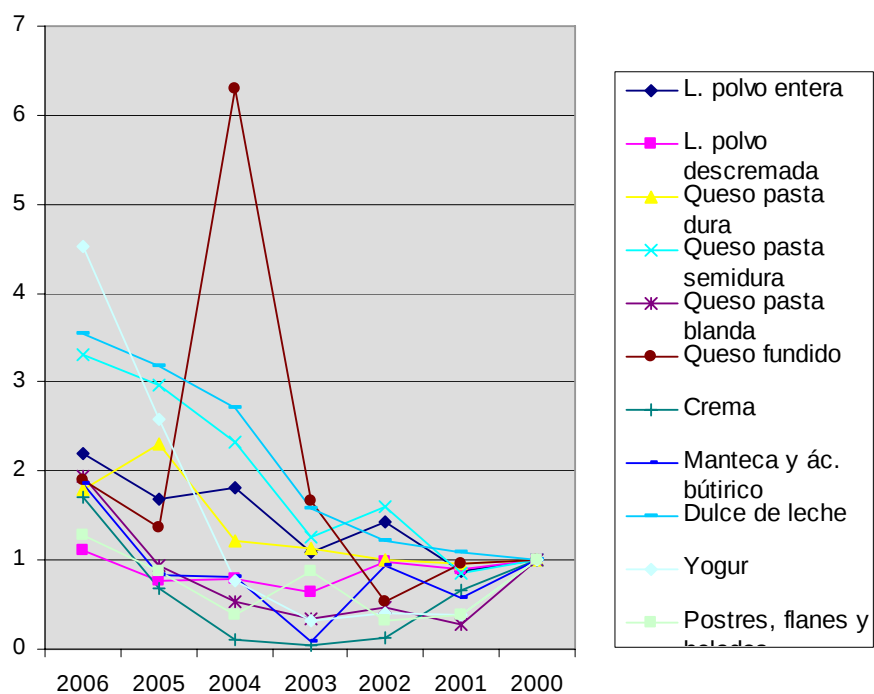
Como se aprecia en las tablas y gráficos que siguen, la leche en polvo – entera y descremada – los distintos tipos de queso y la manteca constituyen los rubros más significativos del comercio exterior argentino de productos lácteos.

Argentina - Exportación de productos lácteos - en toneladas							
Producto	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Leche esterilizada	1.632	1.305	750	0	1.016	681	2.256
L. polvo entera	213.394	165.109	176.802	105.162	140.352	84.712	97.502
L. polvo descremada	24.060	16.717	17.447	13.856	21.387	19.796	21.854
Queso pasta dura	15.408	19.682	10.367	9.619	8.673	8.150	8.556
Queso pasta semidura	27.875	24.983	19.662	10.693	13.510	7.140	8.433
Queso pasta blanda	14.704	7.077	4.089	2.650	3.538	2.138	7.578
Queso fundido	212	153	704	186	59	108	112
Crema	1.281	515	83	38	99	502	750
Manteca y ácido butírico	15.882	7.015	6.902	686	7.959	4.938	8.513
Dulce de leche	6.251	5.605	4.787	2.805	2.153	1.930	1.767
Leche condensada	0	5	29	44	79	59	303
Yogur	5.877	3.353	1.000	420	513	505	1.296
Postres, flanes y helados	1.685	1.146	510	1.165	428	515	1.321
Total	328.263	252.666	243.132	147.514	199.773	131.175	160.242

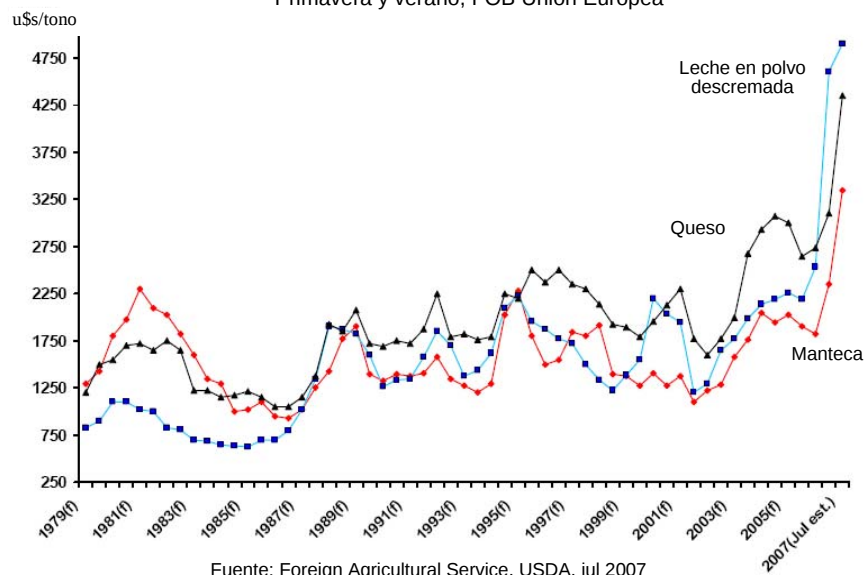
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA



Evolución de las exportaciones lácteas por producto- En números índice base 2000=1



Evolución de precios de principales productos lácteos Primavera y verano, FOB Unión Europea



Las exportaciones argentinas, medidas en valor, alcanzaron su record histórico en el año 2006 con un total de 798 millones de dólares.

A este desempeño contribuyó en forma significativa el desenvolvimiento del comercio mundial de estos productos. En efecto, en septiembre de 2005, al amparo de las menores producciones de América del Sur y Oceanía, y la intensificación de la demanda de importación del SE asiático y Latinoamérica, los niveles de precios a nivel mundial en promedio se duplicaron.

Si bien estas tendencias se revirtieron parcialmente entre octubre 2005 y agosto de 2006, disminuyendo los precios en un 11%, un nuevo incremento de la demanda, combinado con una oferta restringida de los principales proveedores, generó otro fuerte incremento de los precios, el que en el caso de la leche en polvo llegó a más del 100% y en el caso de los quesos al 40%.

La leche en polvo entera, producto del cual Argentina en 2006 se ubicó como segundo o tercer exportador mundial, genera el 58% del valor de las exportaciones, seguida en importancia por los quesos con el 20,4%.

En el cuadro y gráfico que siguen se muestra el desempeño de las exportaciones por producto y por rubro, respectivamente, para los años 2005 y 2006.

Argentina - Exportaciones de Productos lácteos (en miles de dólares)		
Producto	2005	2006
Aceite butírico	11.495,35	7.109,63
Caseína		13.908,97
Caseinatos	80,77	136,28
Crema	718,64	1.296,14
Dulce de leche	5.684,87	6.548,99
Helados	1.347,16	2.970,24
Lactosa	1.616,59	1.162,28
Leche condensada	9,65	
Leche en polvo descremada	32.783,57	48.186,66
Leche en polvo parcialmente descremada	2.698,78	3.247,22
Leche en polvo entera	364.952,35	466.080,02
Leche esterilizada	4.840,25	6.124,02
Leche fluida		0,06
Leche maternizada / modificada	13.936,21	10.457,38
Manteca	3.380,74	21.183,11
Otros fermentados	967,43	1.095,52
Otros lácteos	5.883,38	3.340,40
Otros quesos	18,54	38,72
Queso de pasta blanda	18.138,67	38.186,22
Queso de pasta dura	60.471,73	50.752,18
Queso de pasta semidura	61.113,75	69.365,84
Queso fundido	387,24	581,58
Queso rallado o en polvo	3.169,76	3.876,09
Suero	28.968,27	38.445,02
Yogur	1.629,67	4.026,40
Total	624.293,35	798.118,95

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA

Los valores de las exportaciones durante 2006, registraron un incremento del 30.1% respecto al año 2005. La variación experimentada por rubro se aprecia en el cuadro siguiente

Exportación de productos lácteos (millones de u\$s FOB)			
Rubro	2005	2006	Variación %
Leche en polvo	414,37	527,97	30,6%
Leche fluida	4,84	6,12	25,0%
Quesos	143,30	162,80	12,2%
Resto	61,78	101,22	50,4%
Total	624,29	798,12	30,1%

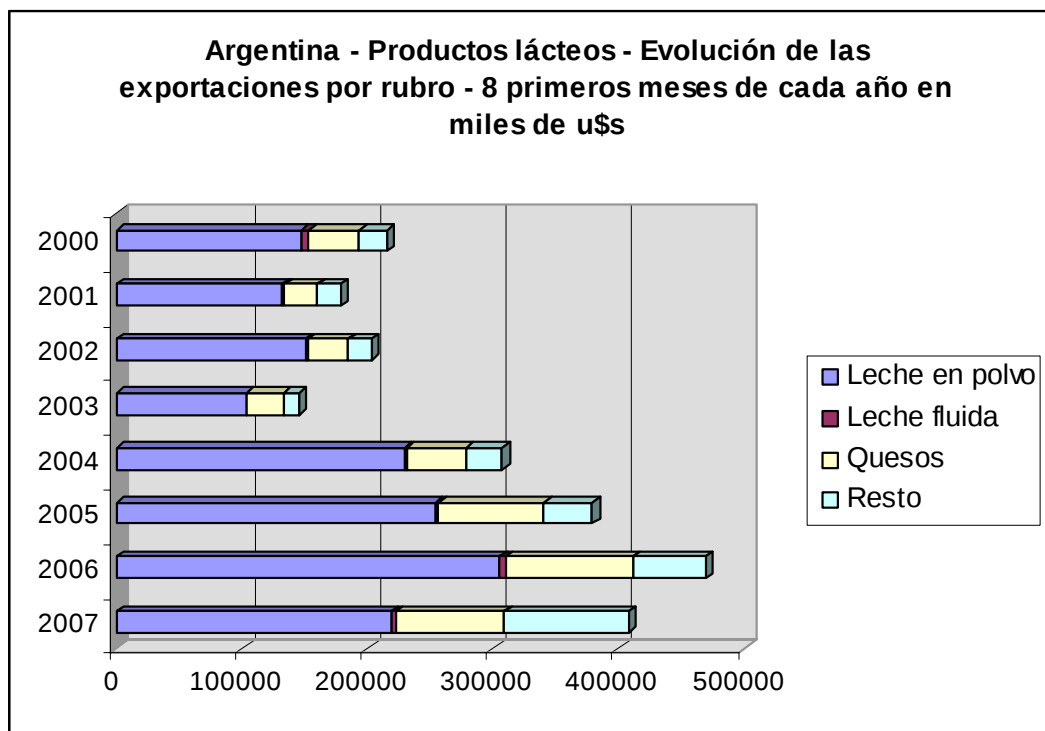
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA

Como se señalara, en 2007 las inundaciones verificadas en la zona de influencia de varias cuencas lecheras generaron una caída de la producción primaria y la introducción de medidas regulatorias (que más adelante se detallan) que impactaron negativamente en los niveles exportados. Los valores exportados durante el lapso enero - agosto de 2007 se ubicaron un 13% por debajo de los verificados en igual período de 2006.

En el cuadro y gráficos que siguen se muestra la evolución de la exportación de productos lácteos por rubro, para los primeros 8 meses de cada año.

Argentina - Productos Lácteos								
Exportaciones comparadas de Enero a Agosto - En miles de dólares FOB								
Rubro	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Leche en polvo	219555	306073	254685	230311	103639	151075	132513	147538
Leche fluida	2788	4710	2386	1714	140	2055	1891	5863
Quesos	87372	101227	83770	47140	29489	32287	26518	40503
Resto	98707	57601	38669	28753	12900	17908	18200	21845
Total	408421	469612	379510	307917	146167	203325	179122	215750

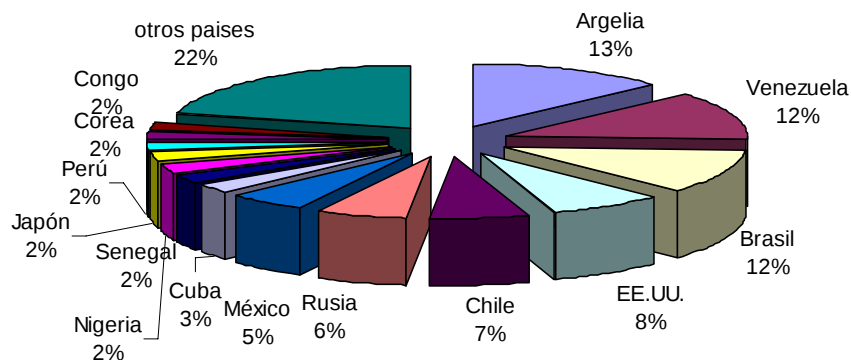
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA



La distribución del comercio exterior argentino por país de destino muestra que en la actualidad Argentina ha incrementado en forma significativa el número de los mercados a los que destina sus productos, pues son más de 110 países los receptores de sus exportaciones lácteas.

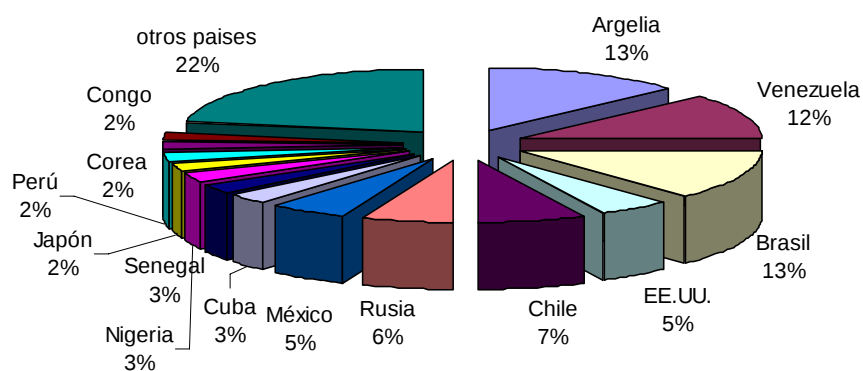
En lo que hace al valor de sus exportaciones, Argelia encabeza la lista de los países receptores, seguida por Venezuela, Brasil, Estados Unidos, Chile, Rusia y México.

Argentina - Destino de las exportaciones lácteas - 2006 en u\$s FOB



En materia de volúmenes comerciados, Argelia y Brasil encabezan los mercados de destino en importancia, seguidos por Venezuela, Chile, Rusia, Estados Unidos y México

Argentina - Destino de las exportaciones lácteas - 2006 en toneladas



A fin de brindar un detalle más exhaustivo de los mercados atendidos por las exportaciones argentinas, en los cuadros que siguen se brinda un listado de los principales clientes por producto.

Argentina - Exportaciones lácteas por producto y destino - en toneladas y miles de u\$s FOB - 2006										
PAÍS	Leche en polvo entera		Leche en polvo parcialmente descremada		Leche en polvo descremada		Leche maternizada / modificada		SUBTOTAL LECHES	
	t	u\$s	t	U\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s
Argelia	45.820	102.846			1.325	2.897			47.145	105.743
Venezuela	41.281	95.601			475	1.022	86	215	41.842	96.838
Brasil	22.469	49.717	831	1.867	5.702	12.831			29.002	64.415
México	8.441	19.237			4.385	9.100			12.826	28.337
Chile	6.027	13.353	258	618	2.733	5.850	7	23	9.024	19.844
Senegal	9.363	19.605							9.363	19.605
Nigeria	8.637	18.532	96	202	300	643			9.032	19.377
Cuba	5.447	11.721			3.152	6.167			8.599	17.889
Congo	6.826	14.344							6.826	14.344
Jordania	6.278	13.537			197	401			6.475	13.938
Perú	5.122	10.497	75	159	750	1.589	479	928	6.427	13.174
Níger	4.664	10.980							4.664	10.980
República Dominicana	2.432	5.282			22	80	1.901	5.187	4.354	10.548
Trinidad y Tobago	1.179	3.522	51	162	583	1.213	617	1.579	2.430	6.476
Costa de Marfil	2.869	5.973			100	209			2.969	6.182
Iraq	2.551	5.915							2.551	5.915
Paraguay	1.397	3.640	47	111	296	713	290	760	2.030	5.224
Otros países	28.575	61.777	41	129	2.642	5.471	636	1.765	30.924	67.107
Total	209.378	466.080	1.399	3.247	22.662	48.187	4.016	10.457	236.484	525.937

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA

Argentina - Exportaciones lácteas por producto y destino - en toneladas y miles de u\$s FOB - 2006												
País de destino	Queso de pasta dura		Queso de pasta semidura		Queso de pasta blanda		Queso rallado o en polvo		Queso fundido		SUBTOTAL QUESOS	
	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s
EE.UU.	12.355	42.274	273	909	163	449	114	482			12.906	44.115
Rusia	63	198	11.941	28.940	1.391	3.575					13.396	32.713
Chile	163	614	4.299	10.639	2.591	6.894	223	1.020	127	330	7.404	19.497
Corea	0	0	617	1.579	5.201	13.263	4	18			5.822	14.860
Japón	162	620	3.499	8.833	1.949	5.024	0	0			5.611	14.478
Brasil	986	3.898	402	1.243	790	2.246	123	548	12	46	2.313	7.981
México	262	1.020	2.391	5.969	50	154	0	0	1	2	2.703	7.145
Croacia			1.420	3.491							1.420	3.491
Taiwán	12	47	98	251	1.016	2.641					1.126	2.939
Paraguay	23	87	259	672	342	816	201	916	53	140	879	2.630
Cuba	23	94	830	2.182	26	73	50	253			929	2.602
Perú	212	767	252	633	177	442	33	139	1	3	675	1.984
Canadá	185	685	29	79	9	7	80	429	0	0	304	1.200
Marruecos			450	1.148							450	1.148
Argelia			417	1.039							417	1.039
Venezuela	89	344	159	419	25	73			5	17	278	854
Otros países	27	103	523	1.338	973	2.530	17	72	14	44	1.553	4.086

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA:

Argentina - Exportaciones lácteas por producto y destino - en toneladas y miles de u\$s FOB - 2006																						
País de destino	Manteca		Dulce de leche		Yogur		Suero		Leche esterilizada		Helados		Aceite butírico		Otros fermentados		Otras proteínas lácteas		otros (cremas, otros quesos y lactosa)		SUBTOTAL OTROS	
	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s	t	u\$s
Brasil	314	635	186	222			11.956	13.540	0	0	652	753	507	1.076	1	0	398	1.905	1.340	1.145	15.353	19.276
EE.UU.	911	1.805	467	670	0	0	157	415	17	67	0	0	0	0	1	1	2.244	13.431	0	0	3.797	16.388
Chile	412	881	3.431	2.919	1.619	1.615	2.766	4.570	1.062	3.793	319	833	24	50	4	4	34	156	268	306	9.940	15.126
Rusia	8.675	14.392											47	85					0	0	8.722	14.477
México			13	25			406	1.927			0	0	1.595	3.108	25	95			970	902	3.009	6.057
Canadá	520	860	58	115			1.952	2.474			0	0	564	1.298	0	0	95	575	0	0	3.190	5.322
Japón			0	1			2.391	3.428									160	766	0	0	2.551	4.195
Arabia Saudita	25	40	21	25			564	3.619											0	0	609	3.684
Uruguay			290	253	3.201	2.288	4	19			83	163			675	668			0	0	4.253	3.392
China							2.650	3.171											0	0	2.650	3.171
Paraguay	42	103	412	437	86	76	282	247	29	116	357	683			8	14	0	2	23	42	1.238	1.717
Perú	158	359	27	28	0	0	271	457	12	43			108	219	188	300	5	25	67	84	836	1.513
Singapur	7	11	6	15			1.282	1.148	9	36									0	0	1.304	1.211
Corea Republicana							1.039	1.167	0	2									0	0	1.039	1.168
Marruecos	550	886					0	0											0	0	550	886
Israel			90	140			144	514	2	9									0	0	236	663
Cuba	225	362	1	2					4	20	70	169							0	0	300	552
Turquía	300	528																	0	0	300	528
Siria			480	384			100	142											0	0	580	526
Reino Unido			278	524															0	0	278	524
Otros países	172	324	493	789	47	47	1.835	1.608	497	2.040	205	370	725	1.274	23	14	107	420	51	38	4.154	6.924

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

II.1.5 Aspectos regulatorios salientes

En el año 1991, se lleva a cabo una intensa modificación de los marcos regulatorios aplicables a distintos sectores productores de bienes y servicios en la República Argentina. El conjunto normativo, conocido como “desregulación económica” instituido básicamente mediante el Decreto N° 2.284/91, dejó si efecto entre otros, el marco regulatorio vigente para el Sector Lácteo dispuesto por la Ley N° 23.359 de 1986, que entre otros aspectos establecía la existencia de un Consejo Asesor sectorial y la creación del Fondo de Promoción de la Actividad Lechera para fiscalizar el cumplimiento de las obligaciones sectoriales establecidas y fomentar las exportaciones.

En 2005, el Estado Nacional, retoma la regulación sectorial, creando por Decreto 1067/05 la Oficina Nacional De Control Comercial Agropecuario (ONCCA), organismo descentralizado, con autarquía económico-financiera, técnico-administrativa y dotado de personería jurídica propia, en jurisdicción de la Secretaría De Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) con el objeto de lograr una mayor transparencia en la cadena económica involucrada.

Mediante Resolución N° 109/2006 de la SAGPyA, se extendió a la ONCCA, el ámbito de aplicación del Decreto N° 1.067/05 respecto del sector lácteo, a fin de evitar, entre otros aspectos, prácticas de competencia desleal.

Mediante Resolución 1621/06 se crea en el ámbito la ONCCA el “Registro de Operadores Lácteos”, donde deben inscribirse Las personas físicas o jurídicas que pretendan llevar a cabo actividades relacionadas con la comercialización y/o industrialización de leche de todas las especies, sus productos, subproductos y/o derivados y cumplir, tanto para obtener como para mantener su inscripción, los requisitos, condiciones generales y particulares que para cada actividad se establecen. Los demás operadores, que participan en la cadena de producción y/o comercialización y que no se encuentran contemplados expresamente, estarán igualmente sometidos al régimen de obligaciones y responsabilidades aplicables a los inscriptos lo que habilita a la ONCCA a fiscalizar su accionar.

II.1.5.1 Política de precios

Luego de un marcado crecimiento durante los 90, la devaluación operada en Brasil, la falta de competitividad macroeconómica de Argentina, la pérdida de poder adquisitivo del consumidor local y la falta de una política de estado sectorial, determinaron una crisis de marcada gravedad grave.

En todo este período, la exportación fue concebida como una salida a los excedentes de producción. Este concepto cambió en los últimos años pues las empresas líderes aumentaron su capacidad instalada para producir un mayor volumen de leche en polvo, un típico producto exportable, desarrollando al mismo tiempo la correspondiente base de abastecimiento de materia prima.

Por otra parte, al amparo de las mejores condiciones de los mercados internacionales surgió un puñado de empresas comercializadoras orientadas exclusivamente hacia la exportación, que comenzaron a comprar leche cruda en las propias cuencas lecheras de las firmas tradicionales, generando un clima de abierta competencia por el acceso a la materia prima que aumentó el precio de ésta.

En líneas generales, todos los años la producción láctea tiene una baja entre febrero y abril por factores estacionales. Durante 2007 la situación se agravó por las intensas inundaciones que afectaron varias de las cuencas lecheras, generando una caída en el ingreso de materia prima a las usinas lácteas estimada para el primer semestre en aproximadamente el 11%.

De esta forma, la merma registrada en la producción de materia prima por problemas climáticos, aunada a la tonificación del mercado externo y la recuperación de los niveles de consumo a nivel local generaron una importante tendencia al incremento en los precios pagados a los tamberos.

El Gobierno interpretó que este contexto podría derivar en un incremento de los precios en toda la cadena en el mercado local y en un inadecuado abastecimiento del mismo, por lo cual, en el marco de la política económica impulsada en materia de precios internos de los productos de la canasta básica alimentaria, implementó, mediante la Resolución N° 61 de fecha 8 de febrero de 2007 del Ministerio de Economía y Producción, el "Programa de Estabilización de Precios de Productos del Sector Lácteo Destinados al Mercado Interno". El mismo instrumentó un sistema de compensación de los mercados de productos del sector lácteo.

El establecimiento del Programa de Estabilización de Precios de Productos del Sector Lácteo Destinados al Mercado Interno, fue impulsado por las principales empresas exportadoras, que son también las mayores abastecedoras del mercado interno, a fin de que empresas con capacidad industrial de secado pero que no abastecen el mercado interno (a precios "pactados") no se vieran favorecidas en la puja por la obtención de materia prima, ya que el elevado precio

internacional les permitía ofrecer a los tamberos precios que no resultaban compatibles con los de venta de los productos finales en el mercado interno.

Asimismo, el régimen permitiría compensar al productor por el incremento de costos originado en la suba de los precios de los granos destinados a la alimentación de los rebaños.

Paralelamente, las empresas con mayor presencia en el abastecimiento del mercado interno, han acordado con el Gobierno el mantenimiento de un sendero de precios pactados para los consumidores locales.

El mecanismo de compensación adoptado consiste en un modelo de redistribución de ingresos entre los distintos eslabones que constituye la cadena. Por una parte, se aplica un sistema de retenciones móviles, que se suma a las retenciones estructurales fijadas para el sector, calculadas a partir de un valor FOB de referencia.

De esta forma, a las ventas externas se les aplica un arancel diferencial, que toma en consideración el valor de referencia establecido, que en el caso de la leche en polvo es de 2.100 dólares / ton., y un valor diferencial de costo previsto en la norma para los distintos tipos de productos.

$$d = \{[\text{FOB} (*) - (\text{VC} + \text{VD})] / (\text{VC} + \text{VD})\} * 100$$

dónde:

- d: Alícuota del Derecho de Exportación Adicional.
- FOB (*): Precio FOB de exportación menos el derecho de exportación (DE) expresado en Dólares Estadounidenses.
- VC: Valor de corte fijado expresado en Dólares Estadounidenses.
- VD: Valor diferencial de costo establecido expresado en Dólares Estadounidenses.
- En caso de que el valor FOB(*) fuere menor que la suma de (VC+VD), la Alícuota del derecho de exportación adicional (d) será del CERO POR CIENTO (0%).

Los montos resultantes de la aplicación del derecho de exportación adicional son ingresados a un fondo administrado por el Estado y distribuidos a posteriori entre los productores de la materia prima y los industriales. Los primeros reciben un subsidio oficial de \$0,05 (u\$s 0,016) por litro de leche entregada y a las industrias que abastecen el mercado interno a precios pactados, se les reconoce un subsidio de \$0,10 (u\$s 0,032) por litro de leche comercializada internamente.

Dado que la percepción de este subsidio está vinculada al estricto cumplimiento de los agentes de la cadena de todas las exigencias vigentes en materia impositiva y previsional, muchos de los tamberos no realizan los trámites necesarios para su obtención pues prefieren mantener cierto anonimato fiscal. En la actualidad el fondo cuenta con más de 20 millones de dólares sin distribuir.

Con el correr de los meses, no obstante el apoyo inicial de las empresas productoras a esta medidas, debido al incremento de los costos internos de producción (mayores precios pagados por la materia prima, entre otros) y del precio mundial de la leche en polvo y la no adecuación de los valores máximos establecidos, la situación revirtió en una paulatina reducción de las exportaciones, originada en la percepción de valores no compensatorios de los costos.

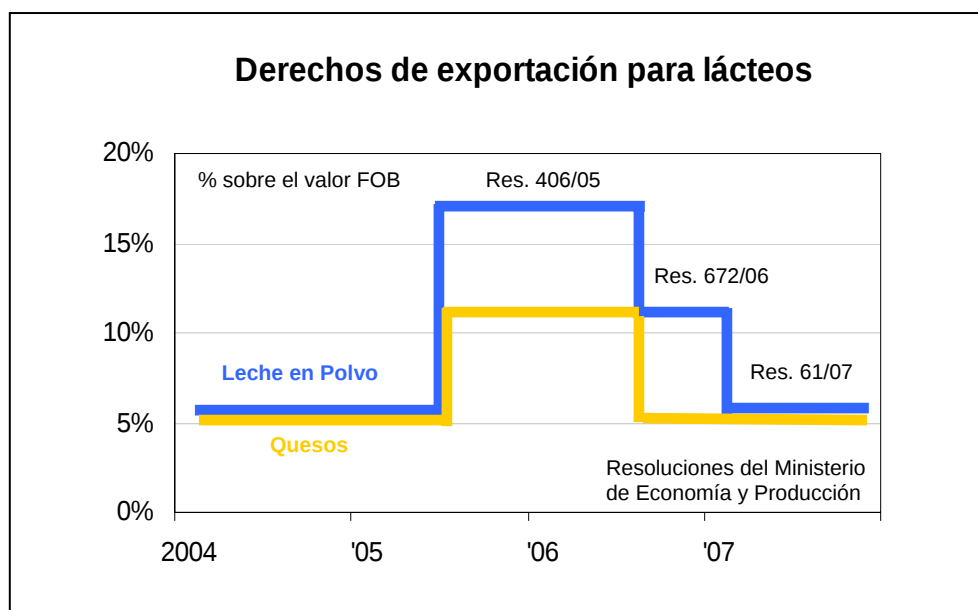
Asimismo esta situación, en algunos casos, genera en los exportadores una tendencia a la subfacturación de sus ventas al exterior, que los deja en una posición indeterminada respecto a los valores que finalmente deberán ingresar al Fisco. En efecto, la Autoridad Fiscal (Aduana) mantiene una tabla actualizada con un precio de referencia que es función del precio mundial pagado por estos productos, y toma como base estos valores para estimar la porción de la operación que debe ser ingresada al Fisco.

Si el precio de venta declarado por la empresa es inferior al valor de referencia, el despacho adopta en forma automática el canal rojo de verificación, que equivale a que la autoridad fiscal audita la operación y cuenta con un plazo de diez años para analizar la pertinencia de los valores declarados y en su caso redeterminar el monto a ingresar.

En la actualidad, las empresas del sector se encuentran en tratativas con el Gobierno Nacional para elevar el precio de corte establecido en febrero de 2007 y llevarlo a 2.800 u\$/ton FOB. Debido a que todas las primaveras se produce una sobreoferta de materia prima por razones estacionales, esta modificación alentaría las exportaciones y evitaría la habitual caída de los precios percibidos por el productor de la materia prima en esa época.

Además de las retenciones móviles mencionadas, el Sector es también alcanzado por retenciones estructurales que fueron utilizadas para mantener los niveles de precios internos mediante la detracción de la renta excedente originada principalmente en la vigencia de un tipo de cambio elevado y en el incremento del precio internacional de los productos. En la actualidad,

dichas retenciones, que llegaron al 15% del valor FOB en el caso de las leches y al 10% promedio en el caso de los quesos, se sitúan en la actualidad en un 5%.



II.1.6 Síntesis de Perspectivas

El sector lácteo argentino enfrenta un conjunto de circunstancias coyunturales y estructurales que le permiten avizorar un promisorio sendero de desarrollo, tanto a nivel interno como, fundamentalmente en su participación en el mercado mundial. A fin de lograr un desarrollo sostenido el sector deberá trabajar en forma consensuada para eliminar un conjunto de trabas que lo afectan, mediante la implementación de medidas de índole política e instrumentos para garantizar un desarrollo a mediano y largo plazo.

El sector cuenta con una serie de ventajas comparativas, entre otras: flexibilidad de la producción primaria basada en su amplia difusión geográfica; condiciones agroecológicas favorables que permiten sistemas pastoriles con suplementación; buen nivel tecnológico y de capacidad productiva de toda la cadena con insumos disponibles; amplia disponibilidad de granos y subproductos a precios competitivos; rodeos con un adecuado estatus sanitario que garantiza buena calidad de productos primarios y elaborados; mercado interno con un elevado nivel de consumo en comparación con el resto de América Latina; fuerte demanda de una gran variedad de productos sofisticados e innovadores de calidad y atractivas presentaciones.

Estos factores le otorgan capacidad para producir leche a costos muy competitivos en comparación con sus competidores mundiales. Según el IFCN (Internacional Farm Comparison Network) el nivel de costos comparados de Argentina es de menos de US\$ 18/100 kilos de leche, ubicándonos en el estrato inferior y con una mejor performance de costos que Nueva Zelanda, Brasil, los tambos más chicos de Australia y toda la Unión Europea (IFCN, Dairy Report 2006).

Asimismo, enfrenta un conjunto de posibilidades en el corto y mediano plazo dadas, entre otras, por:

- Existencia de un mercado externo con demanda creciente en cantidad y precio. Existe un alto grado de correlación entre el PBI y el consumo de productos lácteos, y la tendencia mundial en relación al consumo de productos lácteos es claramente positiva. En los últimos años una serie de economías emergentes, particularmente asiáticas, están creciendo a tasas superiores al 6 % anual y, en el caso de China, al 8 % anual. Esta es la región del mundo más densamente poblada, y es donde el consumo per cápita de lácteos está creciendo con mayor velocidad, a partir de niveles extremadamente bajos en comparación con la media mundial.
- El crecimiento económico de los países en vías de desarrollo con grandes poblaciones (China e India) da lugar a un gran mercado para commodities lácteos en grandes volúmenes.
- El aumento del ingreso per cápita en los países desarrollados genera un aumento en el consumo de productos de alto valor agregado y especialidades con denominación de origen. En particular el aumento del consumo de alimentos con propiedades funcionales (probióticos y prebióticos) representa una oportunidad para el sector lácteo.
- El MERCOSUR y las alianzas con otros países para la formación de mercados comunes permiten ampliar el mercado de lácteos y afianzar su crecimiento. El desarrollo de la industria local permite abastecer desde una ubicación estratégica al resto del continente americano.
- Hay una tendencia de largo plazo a disminuir los sistemas productivos basados en esquemas proteccionistas. Las reformas en las políticas agrícolas esperadas para la Unión Europea y otros países industrializados, como consecuencia de decisiones unilaterales así como de las negociaciones internacionales, limitarán la oferta de lácteos y la competencia desleal en el mediano a largo plazo.
- Se prevé la existencia de precios internacionales elevados sin cambios esperables de tendencia en un lapso de 2 a 5 años. La convergencia de los precios se logrará mediante el paulatino incremento de la oferta.

Entre los aspectos que pueden atenuar el desarrollo del sector y afectar una mayor inserción en el mercado mundial pueden señalarse las siguientes debilidades y amenazas:

- Dificultades para contar con cantidad adecuada de mano de obra calificada en la producción primaria.
- Indecisiones a la hora de definir políticas nacionales y sectoriales de mediano y largo plazo que permitan potenciar las fortalezas propias, colocando a Argentina en desventaja con otros países productores que han desarrollado un marco político de fuerte desarrollo para su lechería en el contexto internacional (Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Brasil, Chile y Uruguay).
- Falta de eficiencia de los organismos de control y fiscalización sanitaria e impositiva que redundan en falta de transparencia en el mercado y competencia desleal de competidores informales con las empresas comprometidas con el sector.
- Falencias en el desarrollo de las habilidades de gestión empresarial en los agentes de toda la cadena.
- Deficiencias en la infraestructura de apoyo a la producción referidas al transporte, provisión de energía y asistencia crediticia.
- Bajo valor agregado de los productos que se exportan.
- Necesidad de una mayor inversión en I+D tanto en materia de equipamiento e insumos para la producción primaria como para la industria.
- Baja competitividad de las PyMES y una brecha tecnológica que se expande en comparación con las empresas más innovadoras en los países desarrollados.
- Ubicación geográfica desfavorable en el contexto mundial para exportar (flete).
- Competencia por el uso del suelo entre la lechería con actividades agrícolas más rentables y que demandan menos inversiones y dedicación (cultivo de soja y maíz).
- Fortaleza de los competidores externos que además se encuentran ubicados geográficamente cerca de nuevos mercados con alta demanda insatisfecha. Los principales competidores de Argentina han desarrollado en las últimas dos décadas una estrategia altamente planificada para insertarse en el mundo como exportadores de productos lácteos. Poseen políticas establecidas, acuerdos sectoriales y acciones conjuntas, que les permiten crecer constantemente en su posicionamiento global.
- A pesar de que el Acuerdo del GATT y la OMC entraron en vigencia en 1994, los obstáculos al comercio internacional no han disminuido de acuerdo a las expectativas existentes originariamente. El mercado internacional de lácteos todavía se encuentra distorsionado por subsidios, barreras arancelarias y paraarancelarias, plasmada a veces en exigencias higiénico-

sanitarias. El sector agropecuario en los principales países desarrollados se encuentra subsidiado. La UE, EE.UU. y Canadá poseen subsidios a la producción generando importantes distorsiones en el mercado internacional.

- Recientemente el Estado ha intervenido en forma directa en la determinación de los precios de los productos finales. Luego de la disminución del consumo interno generada por la crisis de 2001, el mercado ha comenzado a recuperarse dinámicamente y debido al elevado nivel de precios en el mercado internacional (particularmente leche en polvo) existe una disputa por los saldos exportables, generando tensiones que han derivado en la intervención del Estado, a través de un régimen que combina derechos de exportación (retenciones) y precios de corte para la exportación y precios internos pactados o controlados.
- La fijación de precios controlados es desalentadora para la producción en un contexto de precios internacionales en suba, mientras que la aplicación de retenciones móviles implica un sesgo negativo para toda la producción exportable.

II.2 Caracterización del sector de Maquinaria Agrícola

La agricultura moderna exige un intenso uso de maquinaria agrícola para alcanzar los niveles de productividad que permite obtener el paquete tecnológico existente. La labranza adecuada del suelo, la siembra precisa con semillas de alto potencial de rendimiento, la aplicación de fertilizantes, el combate de malezas y plagas con agroquímicos y una eficiente cosecha realizada en el momento oportuno dependen cada día más de la disponibilidad de equipos adecuados. Estas máquinas deben ser eficientes en términos de su productividad horaria, confiables y con una baja tasa de fallas mecánicas, de fácil mantenimiento, seguros para el operador, y con un reducido impacto ambiental.

Los modelos de mecanización de los países con agricultura extensiva suelen copiar los de las naciones desarrolladas, que es donde surgen las innovaciones introducidas por las empresas productoras de maquinaria. En los países agrícolas de economía de mercado un puñado de grandes corporaciones transnacionales fabrica los equipos más complejos y costosos (tractores y cosechadoras), mientras que la producción de implementos y otras máquinas está a cargo de empresas de capital nacional de menores dimensiones. Las casas matrices de las grandes firmas están afincadas en los países desarrollados con una gran producción agrícola, pues allí nació esta industria y es donde están los mercados de mayores dimensiones.

La fabricación de maquinaria agrícola está fuertemente concentrada en los países industrializados. Las empresas productoras más importantes están radicadas en los EE.UU.,

seguidas por las de los países de la Unión Europea, y luego los países asiáticos y del Pacífico. Los países en desarrollo generan apenas el 10% de la producción mundial de maquinaria agrícola, y solo un puñado de naciones de este último grupo poseen capacidad manufacturera sustancial. Entre estos países, Latinoamérica es la región que posee la industria más desarrollada: la producción en esta región se puede estimar en unos 5.000 millones de dólares, y Argentina, Brasil y México generan el 80% del total. En Asia, la India, Corea y China fabrican importantes cantidades de maquinaria.

II.2.1 Demanda y Comercio Mundial

The Freedonia Group, una consultora de EE.UU. especializada en equipamiento pesado, estima que las ventas de maquinaria agrícola a nivel mundial alcanzaron un nivel de US\$ 66.000 millones. Esta firma estima que la demanda crecerá en forma acelerada en los países asiáticos y latinoamericanos que en los desarrollados, y afirma que China tendrá la mayor tasa de expansión mundial en los próximos años. Los principales fabricantes de maquinaria coinciden con esta visión, y destacan que en EE.UU. y Canadá, donde se prácticamente no hay crecimiento neto, las compras de equipamiento se destinan a reposición de máquinas retiradas del parque mecánico. Para compensar este freno en el crecimiento del mercado en sus países de origen están haciendo importantes inversiones en nuevas plantas industriales en países como India, China y Brasil.

Demanda mundial de maquinaria agrícola en 2006		
Región	Ventas en millones de U\$s	%
Asia/Pacífico	23,2	35,20%
Europa occidental	19,1	28,90%
Norteamérica	15,3	23,20%
Otras regiones	8,3	12,70%
Total	65,9	100,00%

Fuente: The Freedonia Group

La concentración de la producción contrasta con lo extendido de la demanda y, debido a ello, el comercio internacional de maquinaria agrícola es muy importante. La FAO, organismo dependiente de las Naciones Unidas, calcula que aproximadamente un 40% de la producción total se comercializa en otros países

En 2005, de acuerdo a la información disponible en la UNCTAD/WTO; las exportaciones de maquinaria agrícola alcanzaron un total de 34.450 millones de dólares, de los cuales el 40.1% (14.108 millones) correspondieron a tractores y el resto genéricamente al resto de maquinaria agrícola.

Alemania encabeza la lista de exportadores de tractores con el 18.1% del total mundial exportado, seguida por Estados Unidos (15.1%), Japón (12.2%), Italia (11.8) y Reino Unido (9.7%). Los diez primeros países en importancia, entre los que se ubica Brasil, son los responsables del 85.7% de las exportaciones totales de tractores.

En lo que hace al resto de la maquinaria agrícola, las exportaciones son también encabezadas por Alemania y Estados Unidos, seguidos de Italia, Francia y Bélgica. Al igual que en el caso de los tractores, las exportaciones se encuentran fuertemente concentrada en los países de mayor desarrollo. En este caso los diez exportadores más relevantes explican el 75% de las exportaciones totales.

Las exportaciones de los países en desarrollo son menores en valor y en líneas generales están dirigidas a otros países de su mismo nivel económico; solo un 20% del total se embarca hacia países industrializados. En la tabla que sigue se presenta la información referida los principales exportadores y su participación relativa en el total de exportaciones del sector.

Exportación de Maquinaria agrícola por país proveedor - 2005					
Tractores			Maquinaria agrícola (con exclusión de los tractores)		
País proveedor	2005 en miles de u\$s	% sobre el total	País proveedor	2005 en miles de u\$s	% sobre el total
Alemania	2.552.169	18,1%	Alemania	3.769.847	18,5%
EE. UU	2.125.543	15,1%	EE. UU	3.433.910	16,9%
Japón	1.722.028	12,2%	Italia	2.031.643	10,0%
Italia	1.658.503	11,8%	Francia	1.411.280	6,9%
Reino Unido	1.365.944	9,7%	Bélgica	1.110.838	5,5%
Francia	913.308	6,5%	Países Bajos	1.004.817	4,9%
Brasil	558.979	4,0%	Canadá	960.986	4,7%
Belarús	432.564	3,1%	Dinamarca	539.818	2,7%
Finlandia	391.158	2,8%	China	502.048	2,5%
Austria	369.809	2,6%	Reino Unido	496.210	2,4%
Bélgica	219.695	1,6%	Suecia	429.563	2,1%
Canadá	217.498	1,5%	Austria	426.446	2,1%
India	213.353	1,5%	Brasil	426.079	2,1%
Corea	203.362	1,4%	Finlandia	378.538	1,9%
China	156.938	1,1%	Japón	360.353	1,8%
Turquía	126.756	0,9%	Hungría	326.634	1,6%
R. Checa	123.979	0,9%	Polonia	317.505	1,6%
México	109.196	0,8%	España	271.582	1,3%
Suecia	81.196	0,6%	México	257.307	1,3%
Países Bajos	72.066	0,5%	República Checa	218.956	1,1%
Polonia	55.878	0,4%	Federación de Rusia	163.805	0,8%
Ucrania	53.237	0,4%	Noruega	124.484	0,6%
Federación de Rusia	43.103	0,3%	Nueva Zelanda	120.156	0,6%
Dinamarca	41.950	0,3%	Irlanda	115.172	0,6%
Singapur	29.410	0,2%	Taiwán	110.979	0,5%
Otros	271.191	1,9%	Otros	1.032.685	5,1%
Total Tractores	14.108.813	100,0%	Total Maquinaria Agrícola	20.341.641	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD/WTO

Debido a la internacionalización de la producción, muchos de los principales países exportadores resultan ser también los principales importadores de tractores y maquinaria agrícola.

En materia de tractores, la importación es lidera por Estados Unidos cuyas compras representan casi la cuarta parte de las compras externas totales. Le siguen en importancia Francia, Canadá, España y Reino Unido. Sudán, Polonia y Venezuela son los países de menor desarrollo con importante participación en las importaciones totales.

No obstante la significativa participación de los Estados Unidos, la demanda de importación se encuentra mucho menos concentrada. Los diez primeros importadores explican el 61.5% del total, mientras que el “resto” involucra a más de 130 países

En el resto de la maquinaria agrícola, la lista de importadores es encabezada también por Estados Unidos y Francia, seguidos en este caso por Alemania, Canadá y Reino Unido. Entre los países de menor desarrollo destacan Polonia y México.

Se repite en este caso una menor concentración de la demanda de importación, los primeros 16 países listados son responsables del 70% de las importaciones totales.

En la tabla que sigue se presenta la información comentada.

Importación de Maquinaria agrícola por país - 2005					
Tractores			Maquinaria agrícola (con exclusión de los tractores)		
País	2005 en miles de u\$s	% sobre el total	País	2005 en miles de u\$s	% sobre el total
EE.UU	3.412.794	24,9%	EE.UU	2.135.129	11,3%
Francia	1.114.681	8,1%	Francia	1.816.687	9,6%
Canadá	815.714	6,0%	Alemania	1.503.322	8,0%
España	578.150	4,2%	Canadá	1.324.640	7,0%
Reino Unido	551.614	4,0%	Reino Unido	1.062.048	5,6%
Australia	489.771	3,6%	Bélgica	804.925	4,3%
Alemania	431.808	3,2%	Rusia	691.979	3,7%
Bélgica	396.750	2,9%	Australia	523.169	2,8%
Italia	355.492	2,6%	España	519.986	2,8%
Sudán	281.039	2,1%	Países Bajos	512.818	2,7%
Dinamarca	263.321	1,9%	Dinamarca	495.745	2,6%
Venezuela	258.125	1,9%	Italia	419.521	2,2%
Polonia	242.681	1,8%	Austria	380.758	2,0%
Austria	220.471	1,6%	Suecia	366.504	1,9%
Noruega	219.744	1,6%	Polonia	341.413	1,8%
Países Bajos	218.289	1,6%	México	306.217	1,6%
Otros	3.854.048	28,1%	Otros	5.652.824	30,0%
Total Tractores	13.704.492	100,0%	Total Maquinaria Agrícola	18.857.685	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD/WTO

II.2.2 Evolución de la industria mundial

En los últimos 25 años la industria se ha desenvuelto en un escenario con características sumamente diferentes a las que había tenido en las décadas del 60 y 70. En esa época, industria de la maquinaria agrícola mundial tuvo un proceso de gran expansión impulsado por condiciones macroeconómicas favorables. Al amparo de medidas que estimulaban la inversión de los agricultores en mecanización, las fábricas fueron aumentando su capacidad de producción en los países industrializados e iniciando un ciclo de expansión, que incluía el montaje de plantas productivas en los países subdesarrollados con gran extensión agrícola (Cuadro 1).

Contexto internacional de la industria de maquinaria agrícola	
Décadas del 60 y 70	Desde 1980
Fuerte alza de los precios para los granos a mediados y fines de la década del 70	Precios de los granos fluctuantes
Expansión general de la demanda internacional de granos	Expansión de la demanda de granos en el Sudeste Asiático
Gran masa de dinero disponible para inversión en equipamiento y préstamos para la compra de maquinaria con tasas de interés real negativas	Tasas de interés reales fuertemente positivas
Gran expansión de la demanda de maquinaria	Demanda de maquinaria en retroceso
Importantes inversiones en nuevas plantas industriales y equipos de producción	Feroz competencia internacional con sobreoferta de equipos y precios bajos
Expansión de las empresas líderes en los países en desarrollo	Grandes pérdidas de las empresas fabricantes
Elevado nivel de integración vertical en componentes básicos	Cierre de plantas, reducción del empleo y racionalización de la producción
	Fusiones con formación de grandes grupos internacionales
	Racionalización de gastos, convenios entre firmas terminales y proveedoras

Fuente: Elaboración propia con información de ONUDI, Implement & Tractor,

Business Week, memorias y balances, y entrevistas a dirigentes del sector

Como consecuencia de ese marco global distinto, la industria se adaptó produciendo fuertes cambios estructurales que tuvieron su impacto en todos los países donde poseían plantas industriales o simplemente una estructura de importación y distribución. A continuación se analizarán algunos de los aspectos más salientes de este proceso.

II.2.2.1 Consolidación de la industria.

Hacia principios de la década del 80 la crisis del petróleo, la elevada inflación y el elevado endeudamiento externo de los países en desarrollo generaron un nuevo escenario para la industria de la maquinaria agrícola, marcando el inicio de más de 20 años de reorganización de las operaciones a escala global, proceso en el cual desaparecieron actores tradicionales y se reagrupó la capacidad de producción mundial (Cuadro 2).

Fusiones y asociaciones entre los principales grupos fabricantes de maquinaria agrícola en los últimos 20 años	
Empresa	Adquisiciones
Case New Holland	A principios de los 80 Fiatagri compró Hesston (equipos forrajeros, EE.UU) y Braudt (cosechadoras de uva, Alemania). En esa época Ford Tractor adquirió a la empresa Sperry New Holland (cosechadoras y equipos forrajeros, EE.UU) y Versatile (tractores, Canadá), formando Ford-New Holland; en 1991 esta compañía fue adquirida por Fiatagri. Por otro lado, en la década del 90 Case (tractores, EE.UU.) compró las operaciones de maquinaria agrícola de International Harvester (que quebró en 1982). En 1999 Fiat adquirió a Case Corporation, creando la nueva empresa Case New Holland.
Claas	Es el principal fabricante de cosechadoras y equipo de forraje de Europa. Formó un joint-venture con Schluter (tractores, Alemania) para desarrollar y fabricar componentes. Compró la división tractores de Renault en 2003 para entrar a ese negocio.
John Deere	Es el mayor fabricante de equipo agrícola del mundo y el único que no se fusionó con otras compañías. Las ventas de maquinaria agrícola generan el 50% de los ingresos de la corporación. Sus otras divisiones fabrican equipo para la construcción, y equipos para jardinería. Tiene plantas de tractores, cosechadoras, implementos y partes en EE.UU., Canadá, México, Brasil y Argentina, Europa, Rusia, China e India.
AGCO	Deutz (división de Klöckner-Humboldt-Deutz de Alemania) compró a la norteamericana Allis Chalmers en 1985. En 1990 se formó AGCO, que adquirió a Deutz Allis Corp. e inició un proceso de compra de empresas: Hesston y White Tractor (1991), White-New Idea (1993- implementos), Massey Ferguson (1994, tractores, cosechadoras), AgEquipment Group (1995, implementos), Iochpe-Maxion en Brasil (1996, fabricante de tractores Massey Ferguson), Deutz Argentina (1996, tractores), la empresa alemana Fendt (1997, tractores), la danesa Dronningborg Industries (1997, cosechadoras), el negocio de tractores de Caterpillar (2002), Valtra Corporation (2004, Finlandia y Brasil) y un número de firmas menores.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Agribusiness Worldwide, Implement & Tractor, balances de las compañías y Standard & Poor's

Esa profunda crisis del sector desató un veloz proceso de cierre de plantas, despido de personal, fusiones, venta de empresas y filiales y retirada de empresas transnacionales de los países considerados riesgosos.

También se aceleró la racionalización de la producción entre las plantas de las principales empresas mundiales, en un proceso que finalizó con una especialización de fábricas en una sola familia de productos o componentes por país o región, y un fuerte intercambio comercial para poder complementar toda la línea de productos en cada mercado.

II.2.2.2 Reasignación de operaciones a escala mundial.

Las posibilidades de complementación industrial e integración regional en el sector de la maquinaria agrícola están restringidas por una importante serie de factores. Por un lado, dentro el amplio espectro de la maquinaria agrícola existe una enorme variedad de equipos debido a que éstos se tienen que adaptar a los requerimientos específicos de cada cultivo, trabajar en condiciones ecológicas y agronómicas diferentes y con organizaciones sociales de agricultores muy distintas en cada país. Por otra parte, a veces surgen diferencias entre equipos del mismo diseño básico fabricados en dos países distintos debido a la utilización de materiales distintos o por cambios en los procesos.

Estas diferencias pueden estar generadas por dificultades de abastecimiento, la costumbre del usuario que pide algunas especificaciones en particular, o los problemas que se presentan en la cadena de distribución cuando hay que vender o reparar el producto. En consecuencia, la integración productiva entre plantas y la complementación comercial de líneas de maquinaria sólo puede ocurrir cuando se trata de equipos estandarizados, cuyas aplicaciones son similares en la mayor parte de los países agrícolas.

La máquina agrícola por excelencia es el tractor, que provee tracción mecánica para un sinnúmero de implementos y equipos que se le acoplan. Un tractor consiste básicamente en un motor con un sistema de transmisión mecánica, y ambos componentes son sensibles a las economías de escala que permiten reducir los costos unitarios; por eso, las empresas más grandes suelen integrar su producción intercambiando motores o transmisiones -o piezas de ambos- entre las distintas plantas de sus subsidiarias en todo el mundo.

Los motores han mejorado notablemente su eficiencia a lo largo de las últimas 3 décadas mediante la reducción del consumo específico de combustible, mientras que la incorporación de

turbocompresores y sistemas de enfriamiento han permitido extraer cada vez más potencia de un mismo modelo de motor. Por su parte, las transmisiones han ido ganando en sofisticación con el tiempo, y su incidencia en los costos de un tractor es cada vez mayor. Los tractores modernos tienen además un complejo sistema hidráulico que regula y facilita funciones como la dirección, el frenado, subir y bajar implementos, mover motores hidráulicos, etc. En consecuencia, las fábricas ahora tratan también de alcanzar economías de escala mediante la complementación productiva de estos componentes en busca de una mayor reducción de sus costos de fabricación.

Debido a las características del tractor, históricamente las fábricas trataron de maximizar la integración vertical de sus propios motores y transmisiones, porque allí reside la clave del costo de este equipo. Durante la mayor parte del siglo XX los mayores productores de tractores del mundo fabricaban sus propios motores: John Deere, Fiat, Deutz y Ford desarrollaron fábricas donde producían la planta motriz para toda la línea de maquinaria agrícola, así como Caterpillar, la líder mundial de equipo vial. Para ello diseñaron máquinas de modo que un equipo fabricado en EE.UU., por ejemplo, podía emplear un motor diseñado y producido en Francia o Alemania. Las grandes corporaciones transnacionales también emplean el mismo criterio en el caso de las transmisiones, las que tratan de utilizar en el mayor número posible de máquinas, de acuerdo a la aplicación y la potencia del motor.

En los países en desarrollo la situación fue diferente. Debido a las características de la legislación sectorial en las primeras etapas del crecimiento de la industria en estos países, las subsidiarias locales de las empresas de capital extranjero debieron aplicar una alta integración nacional en sus respectivos mercados. Pero una vez satisfecha la gran demanda generada por la aplicación masiva de la mecanización agrícola, las ventas de maquinaria cayeron, y los costos de producción unitarios aumentaron. En consecuencia, dejó de tener sentido la elevada integración nacional en el caso de series cortas, debido al encarecimiento de la fabricación de pocas unidades, y las grandes corporaciones modificaron su estrategia.

También se empezó a generar un problema con los proveedores, cuyo número fue disminuyendo a raíz de la continua crisis del sector, y en algunos casos, la caída en la calidad de las piezas compradas a terceros. Como respuesta, las terminales de los países en desarrollo comenzaron a reemplazar algunas partes fabricadas localmente por piezas fabricadas en otros países.

La integración entre plantas de una misma empresa es también común en el caso de las cosechadoras, pues estos equipos utilizan motores y transmisiones desarrollados internamente. Los motores se suelen fabricar en una planta especializada y son los mismos que se emplean en los tractores; las transmisiones de las cosechadoras tienen generalmente los mismos componentes de los tractores. A grandes rasgos, puede afirmarse que todos los grandes conglomerados fabrican cosechadoras, pero en los últimos 15 años ha habido una racionalización de plantas a escala mundial que se ha reflejado en una reducción de la capacidad instalada, especialmente en las fábricas europeas donde producían modelos de capacidad intermedia.

Por lo general las transnacionales ofrecen un vasto catálogo de equipos que es fabricado en sus plantas ubicadas en Canadá, Estados Unidos y Europa. Durante la década del 80 las principales firmas del sector radicadas en Norteamérica (Deere, Massey Ferguson, Case-International y Ford) comenzaron un proceso de reasignación de sus líneas de productos sobre la base de las características de la demanda y su localización.

En líneas generales la estrategia consistió en concentrar en los EE.UU. y Canadá la producción de tractores de gran potencia (más de 140 CV) y cosechadoras de granos de gran capacidad; los tractores de potencia media (60 a 140 CV) y las cosechadoras de menor capacidad se asignaron a las plantas europeas. Por último, el suministro de tractores de bajas potencias (20 a 50 CV) quedó en manos de Japón, pues varias de estas firmas realizaron convenios con empresas de ese origen dedicadas a la fabricación de estos equipos.

El resultado de estas acciones fue la racionalización de las líneas de producción, una reducción del exceso de capacidad que se había creado durante la larga expansión de la década del 70, y enfrentar en mejores condiciones económicas la pronunciada caída de la demanda que ocurrió durante el decenio siguiente.

II.2.2.3 Cooperación entre firmas líderes.

Es cada vez mayor la cooperación entre empresas de los sectores de maquinaria agrícola, automotriz o equipo de construcción para desarrollar motores u otro tipo de componentes. Uno de los objetivos que persiguen estas firmas es compartir los gastos en investigación y desarrollo, que son cada vez mayores a medida que se salta de un nivel tecnológico a otro más alto. Otro es acceder a tecnologías disponibles y mercados donde alguna de las empresas tiene ganada una posición importante.

En este sentido puede mencionarse el convenio entre John Deere y General Motors para diseñar, fabricar y distribuir motores diesel en todo el mundo. En el mismo sentido apunta el convenio para el desarrollo conjunto de motores que firmaron Cummins, un tradicional fabricante de EE.UU., y un grupo de empresas que compró una parte sustancial de sus acciones para tener acceso a plantas en Europa y tecnología de avanzada. Esas firmas fueron Ford, Tenneco y Kubota, la empresa japonesa líder en maquinaria de construcción y principal fabricante de tractores agrícolas del Japón.

II.2.2.4 Especialización en maquinaria agrícola.

La fuerte reestructuración de la industria en los países desarrollados tuvo como un componente esencial las decisiones adoptadas por las empresas vinculadas al sector automotriz. Muchas de estas firmas comenzaron a fabricar tractores desde los albores de la industria para poder complementar su línea de vehículos pesados con una gama de equipos agrícolas que utilizaban un amplio conjunto de piezas y componentes en común, lo cual les permitía aumentar la escala de producción y abaratar costos.

Pero después de la fuerte crisis del sector de maquinaria agrícola de la década del 80, los fabricantes de vehículos comenzaron a desprenderse de sus activos en ese rubro en forma paulatina, incluyendo plantas, equipamiento, tecnología y marcas. El objetivo fue lograr una mayor especialización, concentrando sus inversiones y esfuerzos en materia de investigación y desarrollo en su negocio central. Los principales movimientos fueron los siguientes (Cuadro 3):

Venta de la división agro de empresas automotrices		
Firma vendedora	Compradora	Año
Volvo	Valmet	1985
Deutz	AGCO	1990
Mercedes Benz	Cierre de planta	1991
Ford	Fiat	1991
Fiat	Crea Case New Holland	1999
Renault	Claas	2004

Fuente: Websites de las empresas

La única empresa automotriz que todavía posee vínculos con el sector de maquinaria agrícola es la Fiat, que es la accionista principal de CNH Global N.V. (Case New Holland), una firma con sede en Holanda, cuyo manejo es independiente de la matriz italiana. Las consecuencias

de estas ventas están en línea con las medidas tomadas por las empresas líderes de la industria de equipo agrícola: reasignación geográfica de la producción, cierre de plantas obsoletas, y una mayor concentración del sector en manos de un pequeño grupo de conglomerados de alcance mundial.

II.2.2.5 Investigación y desarrollo.

Las firmas líderes del sector se caracterizan por haber realizado una fuerte y continua inversión en investigación y desarrollo en los últimos años. Esto les garantiza estar en la punta tecnológica en materia de lanzamiento de nuevos modelos en los países desarrollados, convirtiéndose en la primera opción cuando los productores agropecuarios deciden renovar sus equipos. Habitualmente destinan entre el 2,5% al 4% de sus ventas al rubro I+D lo cual, debido a su elevada facturación, representa un monto sumamente elevado.

Vale la pena analizar lo invertido en esta materia desde 1999 por John Deere, la firma líder del sector; la suma acumulada en concepto de I+D llega casi a US\$ 4.000 millones (Cuadro 4). Cabe destacar que esta cifra fue destinada a todas las líneas de negocios de JD, pero muchas de las innovaciones, tal como nuevos motores, transmisiones, sistemas hidráulicos y electrónica tienen aplicaciones en común a muchos equipos, con lo cual las tareas de desarrollo ganan en eficiencia.

Inversión de John Deere en I+D			
Año	Ventas ⁵	I&D	%
	Millones US\$	Millones US\$	
1999	11.751	458,4	3,90%
2000	13.137	542,1	4,10%
2001	13.293	590,1	4,40%
2002	13.947	527,8	3,80%
2003	15.535	577,3	3,70%
2004	19.986	611,6	3,10%
2005	21.931	677,3	3,10%
Acum.	109.580	3.984,60	3,60%

Fuente: Balances de Deere & Co.

⁵ Incluye maquinaria para la construcción, forestal y jardinería

II.2.3 El sector en Argentina

En lo que sigue se realiza una somera caracterización del sector en Argentina, con referencias comparativas con el desenvolvimiento de la actividad en el Brasil.

En los últimos 4 años, en Argentina se ha registrado una acentuada recuperación de la demanda de maquinaria agrícola por parte de productores y contratistas, y las cifras de venta de equipos contrastan marcadamente con las de fines de la década de los años 2000 y 2001. En ese período la economía argentina, y en particular el agro, entró en una profunda crisis que obligó a los agricultores a reducir drásticamente sus inversiones, lo cual se reflejó rápidamente en las ventas de maquinaria.

Actualmente la industria de la maquinaria agrícola argentina está compuesta por unas 400 empresas terminales y agropartistas que emplean en forma directa a alrededor de 10.000 personas. El INDEC⁶ ha comenzado a realizar un relevamiento sistemático de las estadísticas de las 50 empresas líderes del sector, y en su boletín trimestral de coyuntura revela las cifras de ventas de tractores, cosechadoras y un amplio espectro de implementos y equipamiento para el agro, tanto de fabricación nacional como importados. Sumando a esos datos la cifra de ventas de los pequeños fabricantes de implementos de capital nacional se puede estimar que el promedio del valor de la maquinaria agrícola fabricada en Argentina en los últimos 3 años llega a unos US\$ 311 millones anuales.

Si se suma a la cifra de producción nacional el monto de ventas de maquinaria de origen importada, la mayor parte compuesta por tractores y cosechadoras de origen brasileño, se llega a una facturación global del sector de unos US\$ 712 millones como promedio de los últimos 3 años.

⁶Instituto Nacional de Estadística y Censos

Ventas de maquinaria agrícola en Argentina - en millones de u\$s⁷				
Promedio 2004-06	Nacionales	Importadas	Total	% nacional
Cosechadoras	54,8	232,3	287,1	19%
Tractores	30,5	182,1	212,6	14%
Sembradoras	133,4	1,5	134,9	99%
Implementos	94,3	45,2	139,6	68%
Subtotal 50 firmas líderes	313,0	461,1	774,1	40%
Pequeñas empresas	62,6			100%
Total	375,6	461,1	836,7	45%

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Coyuntura de la Industria de **Maquinaria Agrícola**, INDEC

Como la industria y los importadores no venden en forma directa sino a través de una red de concesionarios, se puede estimar que el agro desembolsa una cifra comprendida entre US\$ 950 a US\$ 1000 millones por año por estos equipos.

Vale la pena comparar la facturación actual de la industria nacional con la de mediados de la década del 80, con condiciones similares en materia de precios internacionales de granos. Hace 20 años el valor de la producción del sector era de US\$ 550 millones (expresado en moneda actual), lo cual contrasta con un valor actual de US\$ 375 millones. Pero si se suma el valor de los equipos importados, la cifra global de ventas en la actualidad supera en un 52 % la de mediados de los 80.

La pronunciada caída del valor de la producción industrial, del orden del 30%, tuvo su causa en el cierre de las fábricas de tractores de capital extranjero y la desaparición de varios fabricantes tradicionales de cosechadoras de capital nacional. En el cuadro anterior se observa que en el último trienio solamente 1 de cada 5.4 tractores y 1 de cada 3.4 cosechadoras han sido fabricadas en Argentina, una marcada diferencia con el período anterior analizado, cuando prácticamente todos los equipos eran de producción nacional.

La incidencia de los equipos importados es mucho menor en materia de implementos de todo tipo y en especial, en la venta de sembradoras. La producción de este tipo de máquinas tiene

⁷ Los valores no incluyen el Impuesto al Valor Agregado (21%)

características propias en todos los países agrícolas, que determinan la creación de una base de producción local fuerte. En el apartado siguiente se analizará en detalle este tema.

Las cifras del sector de la maquinaria agrícola nacional contrastan con las del Brasil, cuya industria tiene dimensiones mucho mayores. En ese país esta rama industrial está formada por unas 600 empresas que dan empleo a unos 30.000 trabajadores. El valor de la producción de la industria brasileña se puede estimar en unos 4.000 millones de dólares, más de 10 veces que el valor de la producción argentina, de los cuales un 33% es generado por los tractores, un 12% por las cosechadoras y un 55% por el sector de implementos. La industria brasileña prácticamente no importa equipos desde países desarrollados, pues las multinacionales han comenzado a producir tractores y cosechadoras de gran capacidad de trabajo en Brasil desde hace algunos años

La industria brasileña no sólo tiene mayores dimensiones en términos absolutos, sino que sus empresas son más grandes que las argentinas. ANFAVEA, la asociación empresaria brasileña que agrupa a los fabricantes de tractores y cosechadoras, informa que en 2004 este sector empleaba unas 13.300 personas en forma directa, unas 3.000 personas por empresa en promedio.

La industria de la maquinaria agrícola en Argentina y Brasil		
Característica	Argentina	Brasil
Nº de plantas	400	600
Personal	10.000 ⁸	40.000 ⁹
Valor de la producción	376	4.000
(US\$ millones)		
Dimensión del mercado local (millones de u\$s)	830	3.200 ¹⁰

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC, Censos Nacionales Económicos 1994 y 2002, Dirección General de Información Industrial, CAFMA, AFAT, ANFAVEA

Como consecuencia de la mayor producción por planta, en este sector de bienes de capital, caracterizado por sus series cortas, las economías de escala que obtiene la industria brasileña son superiores a las de su contraparte argentina. En líneas generales, la industria brasileña produce de

⁸ Incluye agropartistas

⁹ Los 4 fabricantes de tractores y cosechadoras emplean 13.300 personas en forma directa.

¹⁰ Se exporta US\$ 800 millones de tractores y cosechadoras

unas 10 a 15 veces más que la industria argentina, proporción que varía cada año en función de las condiciones de mercado de cada país.

Producción de maquinaria agrícola en Argentina y Brasil (unidades)		
Promedio 1994-2006	Argentina	Brasil
Tractores	2.140	30.661
Cosechadoras	414	5.242

Fuente: Elaborado con datos de CAFMA, INDEC, AFAT y ANFAVEA

Esta disparidad entre los tamaños relativos de la industria en ambos países se debe en parte a la dimensión de la demanda, pues en Brasil se cultivan unas 60 millones de hectáreas, casi el doble que en la Argentina. Si en ambos países existiera el mismo nivel de mecanización, este hecho por sí sólo significaría el doble de la demanda. Pero hay una serie de factores adicionales que explican la mayor actividad de las fábricas brasileñas.

En primer lugar, Brasil está en una etapa anterior a la Argentina en materia de mecanización, pues mientras en nuestro país las compras de los agricultores sólo renuevan el stock de maquinaria existente, en el país vecino el proceso de fuerte incorporación de equipo mecánico comenzó con un rezago de por lo menos unos 10 años en materia de tractores y un par de décadas en cosechadoras. Eso significa una mayor demanda inicial hasta llegar a niveles de existencias comparables con otros países agrícolas similares.

En segundo lugar, Brasil posee una política de expansión de la superficie cultivada, que en los últimos años ha avanzado hacia la zona central del país, donde se comenzó a implantar enormes superficies de soja.

En tercer lugar, la demanda de estas máquinas es muy sensible a la disponibilidad de créditos y la tasa de interés real. Este tipo de mecanismos de estímulo a la inversión han sido más continuados a lo largo del tiempo en Brasil, y la demanda del sector agropecuario ha reaccionado en consecuencia.

II.2.3.1 Tractores

Argentina. En la década del 50 se instaló la primer fábrica de tractores, que surgió de un convenio entre el Estado y la firma Fiat, pero hacia fines de la década se modificó la legislación

vigente y se permitió la entrada de otras empresas extranjeras. Esto coincidió con una etapa de expansión mundial de las firmas radicadas en los países desarrollados, y en el curso de pocos años se instalaron Fiat, Deutz, Hanomag, John Deere y otras firmas asociadas a capitales locales, las que comenzaron a fabricar tractores correspondientes a modelos diseñados para los países de origen. En 1970 Massey Ferguson compró el paquete accionario de Hanomag en Alemania, y de este modo pudo ingresar al mercado argentino.

La crisis del agro de la década de 80 trajo algunos cambios de importancia en la industria local de tractores. Uno de éstos fue la aparición de una nueva empresa en el sector, la firma cordobesa de capital nacional Zanello, que comenzó a fabricar tractores en forma artesanal desde mediados de la década del 70 con partes y componentes comprados a proveedores. A principios de la década del 80 comenzó un proceso de progresiva integración vertical y fuertes inversiones, que le permitieron convertirse en la líder del sector durante el resto de la década.

Debido a la pronunciada caída de ventas de la década del 90, Argentina dejó de ser un mercado interesante para algunas transnacionales, que buscaron desprenderse de sus operaciones en nuestro país. En líneas generales las empresas de capital extranjero cerraron o reorganizaron la producción de sus fábricas de tractores en Argentina, importando la mayor parte de estos equipos desde sus plantas de Brasil. Algunos tractores de gran potencia se traen de plantas de EE.UU. o Europa.

- Massey Ferguson cerró su planta Granadero Baigorria (Santa Fe) dentro de una estrategia global de cierre de plantas y venta de subsidiarias a firmas de capital nacional en los países donde tenía operaciones. Como se analiza más adelante, esa planta fue luego vendida a la firma Agrinar, que comenzó a fabricar tractores y cosechadoras. Los tractores MF comenzaron a ser importados de Brasil.
- Fiat también cerró su planta de Santa Fe, y también importó tractores desde Brasil. Después de un complejo proceso de adquisición de empresas y fusiones, Fiat organizó el conglomerado Case New Holland, cuya base productiva regional también está en Brasil.
- John Deere reconvirtió su fábrica de Rosario para producir motores e importa tractores de su planta de Horizontina (RS).
- Deutz continuó fabricando tractores en su planta de Haedo, pero al ser absorbida por el conglomerado AGCO reorientó su producción hacia Brasil, y especializó su planta de Haedo para la producción de motores, transmisiones y otros componentes.

- Luego de un complejo proceso de declinación, a fines de la década del 90 la empresa Zanello quebró. A principios de la década siguiente ex empleados y los gobiernos de Las Varillas, la provincia de Córdoba y el gobierno nacional unieron fuerzas para poner en marcha la planta, bajo la nueva razón social Pauny S.A.

Argentina - Ventas de Tractores al mercado interno - En unidades y en millones de u\$s						
Año	Unidades			Millones de u\$s¹¹		
	Total	Nacionales	Importados	Total	Nacionales	Importados
2002	1.188	331	857	37,5	11,3	26,2
2003	4.102	549	3.553	133,5	16,5	117,0
2004	6.163	840	5.323	204,2	23,4	180,9
2005	6.542	890	5.652	222,4	28,1	194,3
2006	5.882	1.167	4.715	211,1	40,0	171,1

Fuente: Elaboración propia con datos de CAFMA e INDEC

La fuerte reorganización industrial a escala regional de las empresas fabricantes de tractores se vio reflejada claramente en la composición de las ventas. Mientras que hasta la década del 90 más del 90% de los tractores vendidos eran de producción nacional, en el último año 1 de cada 4 tractores fue fabricado localmente, y el 81% de la facturación de estos equipos es generada por las importaciones.

Brasil. El desarrollo de la industria del tractor en Brasil es más reciente que el de Argentina, pues los primeros tractores de ruedas se comenzaron a fabricar en 1960, aunque recién dos años más tarde la producción tuvo un nivel significativo, alcanzando las 7.600 unidades. Las primeras inversiones estuvieron a cargo de Ford (EE.UU), Massey Ferguson (Canadá), Valmet (Finlandia) y la empresa de capitales locales Companhia Brasileira de Tractores (CBT). También se instalaron las firmas alemanas Fendt y Deutz, pero cesaron sus actividades en 1969. En 1988, respondiendo a una estrategia de la casa matriz, Massey Ferguson se asoció con capitales locales y cambió su razón social por Maxion S.A. Siguiendo la estrategia de todas las ex asociadas de MF en el mundo, a principios de 2000 Maxion se integró al conglomerado internacional AGCO.

Valmet, subsidiaria de una empresa de Finlandia de igual nombre propiedad del estado, comenzó a fabricar tractores en Brasil 1960, en la que es la única planta de este empresa en el

¹¹ Los valores no incluyen el Impuesto al Valor Agregado (21%)

exterior. En la década del 90 cambió su nombre por Valtra debido a la adquisición de la empresa fabricante de motores Sisu en su país de origen. A fines de 2003 Valtra fue también adquirida por el conglomerado AGCO.

Plantas fabriles instaladas por las principales terminales de tractores				
Empresa	Argentina		Brasil	
	Ciudad - Provincia	Rubro	Ciudad - Estado	Rubro
AGCO (EE.UU.) (Ex DEUTZ, Ex MF)	Haedo, BA	Motores	Canoas, RS	Tractores, retroexcavadoras.
			Santa Rosa, RS	Cosechadoras
AGRALE (BRASIL)	No	No	Caxias do Sul, RS	Tractores
CASE NEW HOLLAND (Holanda)	No	No	Curitiba, PR	Tractores, cosechadoras.
			Piracicaba, SP	Cosechadoras de caña
			Horizontina, RS	Tractores, cosechadoras.
JOHN DEERE (EE.UU.)	Rosario, SFe	Motores	Santo Ângelo, RS	Fundición
	No	No	Catalão, GO	Cosechadoras
	No	No	Montenegro, RS	Tractores
PAUNY (ARG.)	Las Varillas, Cba	Tractores	No	No
VALTRA (AGCO) (Finlandia)	No	No	Mogi das Cruzes, SP	Tractores

Fuente: Elaborado con datos de AFAT, ANFAVEA y propios

John Deere adoptó una estrategia de pasos sucesivos, pues comenzó sus operaciones industriales mediante la fabricación de cosechadoras en sociedad con una compañía existente. A partir de 1984 empezó a fabricar sembradoras, y en 1989 inauguró una nueva planta industrial en la misma localidad para fabricar tractores. La producción de tractores se inició en 1996, comercializándose con la marca John Deere-SLC hasta 2001, año a partir del cual se utilizó la marca mundial de la empresa.

La casa matriz de John Deere ha decidido realizar una fuerte apuesta por el mercado brasileño, pues a fines de 2004 comenzó la construcción de una nueva planta de tractores en

Montenegro (RS). Esta fábrica estará dedicada exclusivamente a la producción de tractores, tendrá 68.000 m² cubiertos, la inversión llegará a US\$ 250 millones, y generará 500 empleos directos a partir del 2º semestre de 2006.

La política de las empresas extranjeras de concentrar la capacidad de producción de tractores en Brasil ha sido clara y decidida, pues se fabrican unidades de gran potencia que suelen ser reservadas para las fábricas de los países desarrollados.

Brasil: Venta de tractores en el mercado interno - Unidades				
Año	Nacionales	Importados	Total	% nacional
2000	24.291	300	24.591	98,80%
2001	28.090	113	28.203	99,60%
2002	33.186	31	33.217	99,90%
2003	29.405	71	29.476	99,80%
2004	28.636	167	28.803	99,40%
2005	17543	186	17729	98,95%
2006	20441	294	20735	98,58%

Fuente: ANFAVEA

II.2.3.2 Cosechadoras

Argentina. Las cosechadoras de granos, importadas en forma masiva desde Canadá y EE.UU. después de la segunda guerra mundial, comenzaron a ser reemplazadas por las fabricadas localmente por empresas de capital nacional (Vassalli, Bernardín, Senor, Rycsa) hacia fines de la década del 50 y principios de la del 60. También en esa época crecieron las pequeñas fábricas de implementos agrícolas existentes, fortaleciendo su posición en el mercado con la sostenida demanda alentada por los convenientes créditos de inversión para el agro.

En Argentina las empresas multinacionales desarrollaron solamente el mercado del tractor, y se mantuvieron al margen del rubro cosechadoras, a pesar que hubo una gran expansión de la demanda de estos últimos equipos durante toda la década del 60 y la siguiente. En materia de implementos, por el contrario, se dedicaron a conquistar el mercado, pero estos esfuerzos estuvieron limitados a pocas empresas y por un breve lapso.

La concentración de esfuerzos de las multinacionales en el mercado del tractor estuvo determinada por decisiones de sus casas matrices, y quizás hayan primado criterios de limitar las

inversiones y asegurar la rentabilidad sobre activos existentes y problemas de incertidumbre política sobre los de aumentar la penetración en el mercado y permanencia a largo plazo. Es probable que la competencia de numerosos fabricantes regionales con un estrecho contacto con su base de usuarios haya desalentado a estas empresas a competir en el mercado de cosechadoras y limitara su participación en el de implementos en la etapa de expansión de la demanda.

En la cúspide de la demanda, a mediados de la década del 70, Argentina llegó a tener unas 12 fábricas de cosechadoras automotrices. Esto contrasta marcadamente con lo que sucedía en otros países; En Norteamérica, la mayor región productora de granos del mundo, EE.UU. tenía solo 5 fábricas de cosechadoras (John Deere, International Harvester, White, New Holland y Case) y Canadá 2 solas (Massey Ferguson, International Harvester). En los países de la Unión Europea solo había 4 fábricas (Alemania, Francia, Bélgica y Dinamarca).

En la década del 80 comenzó una larga crisis para las fábricas de cosechadoras, que culminó unos 10 años más tarde con la casi totalidad de las plantas cerradas. Fue necesario un drástico cambio en las condiciones macroeconómicas del país para que pudieran reabrirse las plantas cerradas, lo cual ocurrió a partir del año 2002.

Hoy hay 4 empresas de capital nacional que fabrican cosechadoras (Vassalli, Marani-Agrinar, Metalfor y Agroindustrial San Vicente) y es probable que se sume una quinta al ruedo. Las firmas multinacionales importan estos equipos desde sus plantas de Brasil (John Deere, Case NH, AGCO), y algunas máquinas de gran potencia se traen desde EE.UU. o Alemania (Claas).

Argentina - Ventas de Cosechadoras al mercado interno - En unidades y en millones de u\$s						
Año	Unidades			Millones de u\$s		
	Total	Nacionales	Importados	Total	Nacionales	Importados
2002	622	227	395	59,7	17,7	42,0
2003	2.345	379	1.866	217,8	34,5	183,3
2004	3.203	577	2.626	330,3	52,7	277,6
2005	2.228	536	1.692	280,1	53,3	226,9
2006	1.885	538	1.347	250,7	58,3	192,4

Fuente: Elaboración propia con datos de CAFMA e INDEC

En el caso de las cosechadoras, el impacto de la importación a partir de la fuerte recuperación de la demanda del último trienio fue muy elevado también. Eso se debió a la disminución de la capacidad de producción de las empresas locales y la pérdida de su capital de trabajo, como consecuencias de las difíciles condiciones por las que atravesó el agro desde fines de la década del 90 hasta el año 2002. La planta fabril de Vassalli fue la única sobreviviente de un sector que fue pionero en Latinoamérica, pero en los últimos dos años se han sumado nuevas empresas de capital nacional, tal como se analiza más adelante. En el año 2006, una de cada 2.5 máquinas vendidas fue de producción nacional, superando niveles de 2003 y 2004.

Brasil. La producción masiva de estos equipos tuvo un rezago de varias décadas con respecto a la Argentina, pues la primera máquina fue fabricada en 1965 por SLC, una empresa de capital brasileño. En el desarrollo de este mercado le cupo un rol importante a la empresa argentina Vassalli, que instaló una planta en Brasil a principios de la década del 70 y realizó una gran tarea de extensión para difundir el empleo de estas máquinas. Debido a dificultades para consolidar su red de distribución y otros problemas, la empresa argentina cerró su fábrica en el país vecino unos años más tarde, después de haber colocado allí unos 3.000 equipos.

La demanda de cosechadoras en Brasil recibió un fuerte impulso durante la década del 70 merced a la disponibilidad de crédito para la inversión, y los fabricantes locales aumentaron su capacidad de producción hasta alcanzar un volumen de 6.000 unidades por año.

En Brasil las empresas de capital transnacional adoptaron un camino distinto que en Argentina en el mercado de cosechadoras. Massey Ferguson dedicó su planta brasileña a la producción de tractores, cosechadoras e implementos y maquinaria vial. La empresa se convirtió en Maxion cuando MF comenzó a desprenderse de subsidiarias a fines de los 80 y principios de los 90, y fue más tarde adquirida por el conglomerado AGCO, que se hizo cargo de todos los activos de la vieja MF.

La empresa Ideal, que pertenecía a un grupo de capital nacional, pasó a hacia fines de la década del 70 a manos del grupo financiero Iochpe, que se asoció con International Harvester con miras a obtener tecnología y apoyo para el manejo de su planta. Cuando unos años más tarde IH quebró en EE.UU., la planta fue adquirida por Maxion, y finalmente a finel de la década del 90 por el conglomerado internacional AGCO, para la fabricación de cosechadoras marca Massey Ferguson.

La producción de cosechadoras de AGCO en Brasil quedó concentrada en la ex planta de Ideal, en la localidad de Santa Rosa (Rio Grande do Sul), desde donde exporta a Argentina y otros países latinoamericanos.

La firma de origen estadounidense New Holland, especializada en equipos de cosecha de granos y forraje se instaló en Brasil en 1975. Luego de un proceso de grandes cambios de su casa matriz (adquisición por Ford Tractores en 1985, luego por Fiatagri en 1991, y adquisición de CASE-International Harvester en 1999), la empresa, denominada CNH Global, opera tres plantas industriales en el país. En Curitiba (Paraná) fabrica tractores y cosechadoras con la marca New Holland, en Piracicaba (São Paulo) fabrica cosechadoras con la marca Case IH y sembradoras, mientras que en Contagem (Minas Gerais) produce equipamiento para movimiento de tierra.

Para su ingreso en Brasil la empresa John Deere empleó una estrategia gradual, pues comenzó en 1979 adquiriendo parte del capital de SLC, y fue ampliando progresivamente su participación hasta completar la totalidad del paquete accionario. Durante la década del 80 en la planta de Horizontina (Rio Grande do Sul) fabricó cosechadoras con la misma tecnología que empleaba en Alemania, las cuales eran exportadas a la Argentina y otros países latinoamericanos.

En 2004 la empresa celebró la fabricación de 50.000 cosechadoras y 30.000 tractores en la planta de Horizontina.

En la actualidad Brasil no posee ningún fabricante de cosechadoras de capital nacional.

Plantas fabriles instaladas por las terminales de cosechadoras				
Empresa	Argentina		Brasil	
	Ciudad-Provincia	Rubro	Ciudad-Estado	Rubro
AGCO (EE.UU.) (ex Deutz, ex MF)	Haedo, BA	Motores	Santa Rosa, RS	Cosechadoras
Case New Holland (Holanda)	No	No	Curitiba, PR	Tractores, cosechadoras
John Deere (EE.UU.)	Rosario, SFe	Motores	Horizontina, RS	Tractores, cosech.
			Catalão, GO	Cosechadoras
Vassalli	Firmat, SFe	Cosechadoras	No ¹²	No
Marani-Agrinar (ex planta Massey Ferguson)	Granadero Baigorria, SFe	Tractores, cosechadoras	No	No
Metalfor (ex planta Deutz- AGCO)	Noetinger, Cba	Cosechadoras	No	No
Agroindustrial San Vicente (Bernardín)	San Vicente, SFe	Cosechadoras	No	No

Fuente: Elaborado con datos de AFAT, ANFAVEA y websites

Brasil: Venta de cosechadoras en el mercado interno - Unidades				
Año	Nacionales	Importados	Total	% nacional
2000	3.628	152	3.780	96,00%
2001	4.054	44	4.098	98,90%
2002	5.616	32	5.648	99,40%
2003	5.434	6	5.440	99,90%
2004	5.598	7	5.605	99,90%
2005	1.533	0	1.533	100,00%
2006	1.030	1	1.031	99,90%

Fuente: ANFAVEA

En Brasil prácticamente la totalidad de las cosechadoras vendidas son de fabricación local, producidas por las 3 grandes empresas de capital extranjero radicadas en el país.

¹² Vassalli tuvo una fábrica en São Paulo, que cerró en 1978

II.2.3.3 Sembradoras

Como se señalara, la demanda del mercado argentino de sembradoras es cubierta en casi su totalidad por producción nacional

Argentina - Ventas de Sembradoras al mercado interno - En unidades y en millones de u\$s						
	Unidades			Millones de u\$s		
Año	Total	Nacionales	Importados	Total	Nacionales	Importados
2002	3.423	3.347	76	70,4	69,0	1,3
2003	4.845	4.834	11	122,2	121,9	3,0
2004	4.499	4.459	40	127,6	124,4	3,3
2005	3.617	3.611	6	129,9	129,4	0,5
2006	3.576	3.565	11	147,2	146,5	0,7

Fuente Elaboración propia con datos de CAFMA e INDEC

II.2.3.4 Implementos

Argentina. En nuestro país el desarrollo de esta industria tiene como antecedentes a numerosos talleres de reparación que aparecieron después de la primera guerra mundial, donde se ponían en condiciones de trabajo y modificaban los equipos comprados en EE.UU., Canadá e Inglaterra. En estas fábricas artesanales se comenzó a fabricar arados, rastras y cosechadoras en pequeñas series, sobre la base de partes importadas. Luego de la segunda guerra mundial el sector cobró un mayor impulso al amparo de regímenes de protección y aparecieron las primeras plantas con producción seriada.

Las firmas de capital extranjero se dedicaron a importar equipamiento desde principios del siglo XX, y algunas de ellas levantaron plantas de ensamblado para armar los kits que ingresaban al país especialmente acondicionados para el transporte marítimo. Solo las firmas International Harvester y John Deere levantaron fábricas para producir implementos en la Argentina. Estas dos firmas - líderes del mercado de EE.UU. y Canadá durante las décadas del 60 y el 70 - eligieron estrategias distintas para abordar el mercado local.

La primera comenzó a fabricar implementos en sus viejas instalaciones de ensamblado de tractores y camiones en Buenos Aires, y compró un terreno en las afueras de Buenos Aires para montar una planta de tractores que nunca instaló efectivamente. En 1977 decidió comenzar una

retirada estratégica de todos los países latinoamericanos, y concentrar sus actividades comerciales para la región desde su oficina de Miami.

La segunda comenzó a producir tractores a principios de la década del 60 en su planta de Rosario, y luego introdujo una línea de implementos, la que fue discontinuada hacia fines de la década siguiente. Por su parte, Massey Ferguson continuó fabricando tractores con su propia marca y planeó dedicarse a implementos en una planta nueva que levantó especialmente, pero que jamás puso en marcha.

Argentina - Ventas de Implementos al mercado interno - En unidades y en millones de u\$s						
Año	Unidades			Millones de u\$s		
	Total	Nacionales	Importados	Total	Nacionales	Importados
2002	4.196	3.902	294	36,9	31,1	5,8
2003	7.616	6.268	1.348	78,9	59,9	19,0
2004	11.718	7.702	4.016	134,7	83,4	51,3
2005	11.488	8.458	3.030	143,4	98,4	44,9
2006	10.931	8.223	2.708	140,6	101,1	39,4

Fuente Elaboración propia con datos de CAFMA e INDEC

Brasil. El sector de implementos en Brasil está dominado por las empresas de capital nacional, si bien existe la competencia de algunas empresas de capital extranjero -como el caso ya mencionado de Massey Ferguson- y la asociación de empresas extranjeras con capitales locales. Las empresas productoras de implementos se caracterizan por sus grandes dimensiones físicas y por el elevado número de trabajadores: una de las firmas líderes, Agri-Tillage do Brasil (ex Baldan), cuenta con una planta de 60.000 m2 cubiertos en Matão (São Paulo), donde trabajan 1.000 personas.

Estas cifras contrastan en forma marcada con los indicadores de empleo del pequeño grupo de fabricantes líderes en Argentina, en ninguna de las cuales trabajan más de 350 personas.

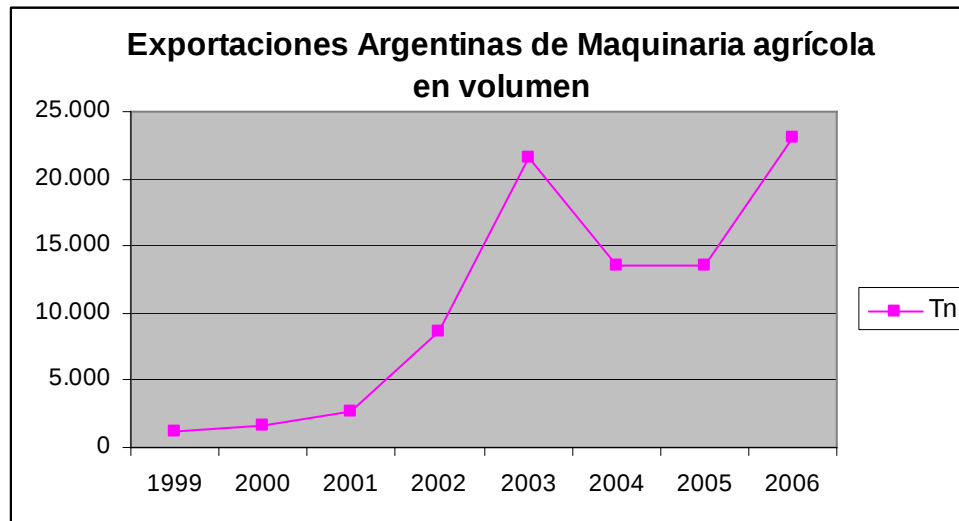
II.2.4 Exportaciones Argentinas

Las exportaciones argentinas de maquinaria agrícola alcanzaron en 2006 un volumen de 23.000 toneladas y un valor FOB aproximadamente 121 millones de dólares.

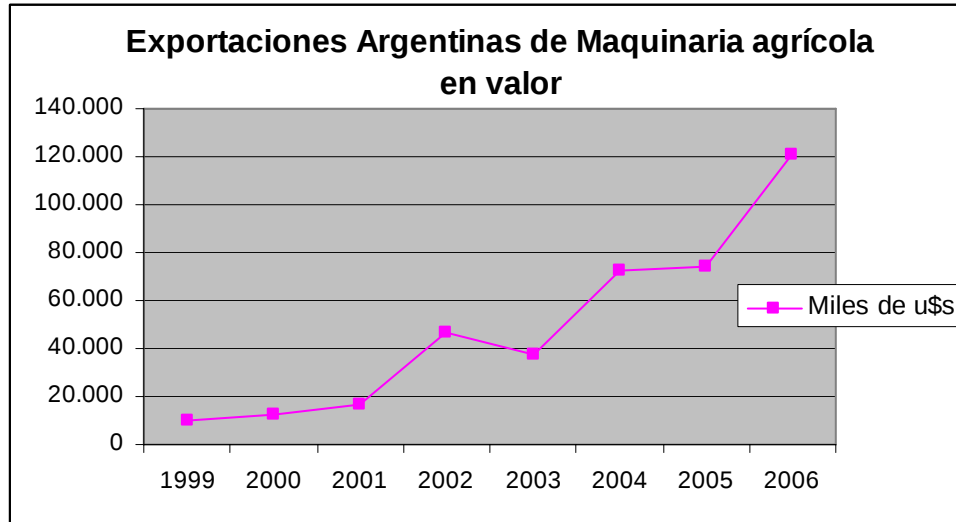
Argentina - Exportación de maquinaria agrícola		
Año	Toneladas	Miles de u\$s
1999	1.221	9.980
2000	1.638	12.645
2001	2.708	16.940
2002	8.636	46.336
2003	21.566	37.480
2004	13.471	72.662
2005	13.533	73.982
2006	23.031	120.785

Fuente: Sistema Informático María en línea

De esta forma, particularmente por la influencia de las exportaciones a Venezuela, las exportaciones del sector registraron un incremento del 70.2% en los volúmenes y del 63.2% de los valores respecto a 2005.



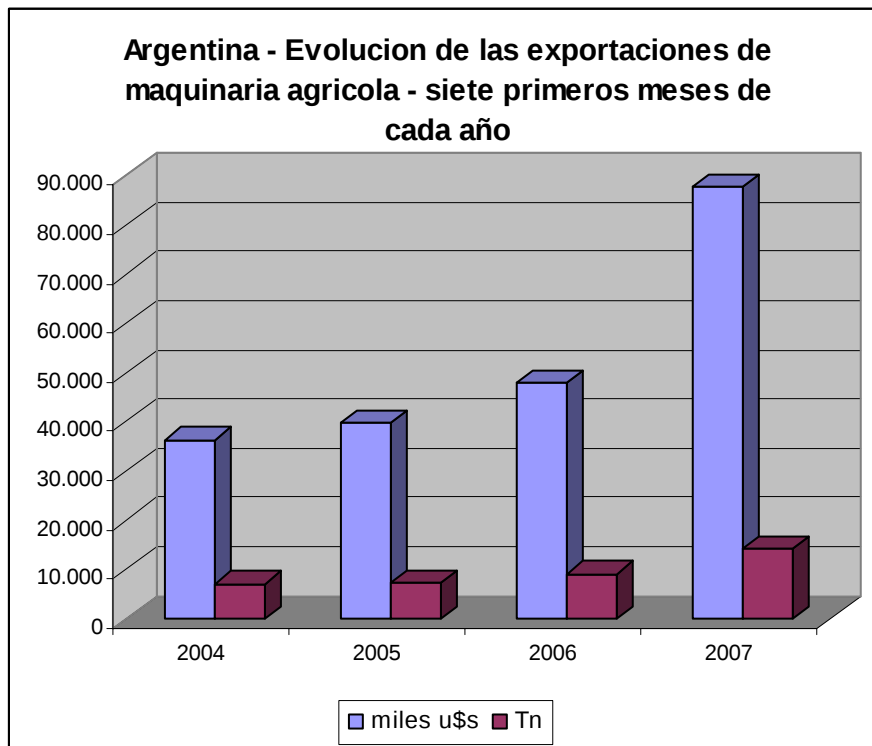
Por su parte el incremento acumulado en el quinquenio 2002-2006, alcanza al 167% y al 161% de los volúmenes y valores exportados.



La evolución de las exportaciones en los primeros siete meses del año 2007, muestra un marcado dinamismo explicado principalmente por los despachos a Venezuela. En efecto, en dicho lapso se incrementaron los volúmenes y valores exportados en un 55.2% y en un 83.0% respecto a igual período del año 2006

Argentina - Exportación de maquinaria agrícola en volumen y valor								
Mes	2004		2005		2006		2007	
	Tn	miles u\$s	Tn	miles u\$s	Tn	miles u\$s	Tn	miles u\$s
Enero	485	2.670	912	6.725	1.414	7.221	2.348	15.940
Febrero	1.110	6.192	690	3.055	1.200	3.972	1.224	7.144
Marzo	1.470	7.807	1.506	7.422	1.044	5.074	2.315	13.642
Abril	1.111	5.405	1.130	6.153	1.490	9.140	1.415	7.761
Mayo	801	4.316	890	4.280	1.764	9.785	3.174	19.847
Junio	1.024	5.075	1.049	5.394	966	5.785	1.401	8.481
Julio	953	4.759	1.119	6.692	1.246	6.878	2.282	14.740
Total enero - julio	6.954	36.223	7.295	39.721	9.125	47.855	14.159	87.556

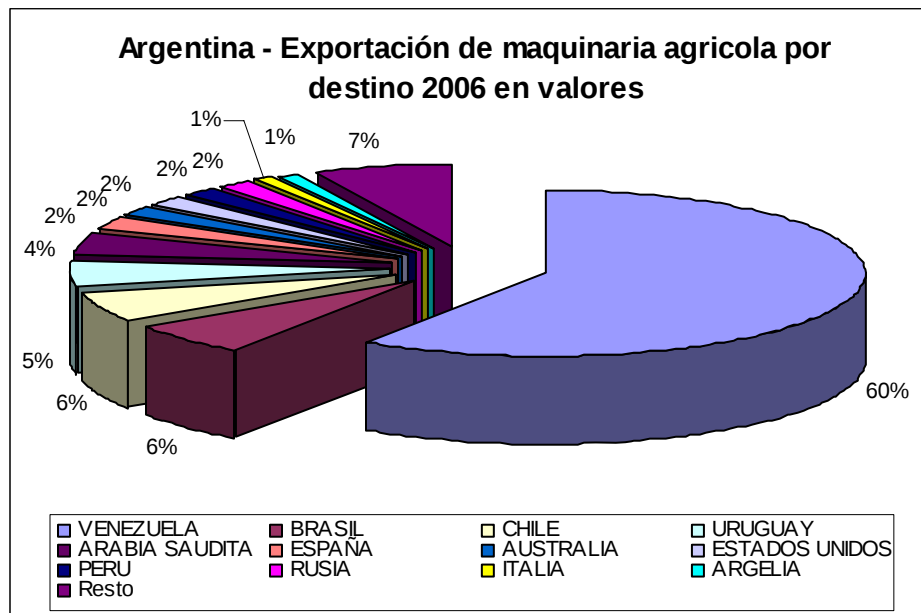
Fuente: Sistema Informático María en línea



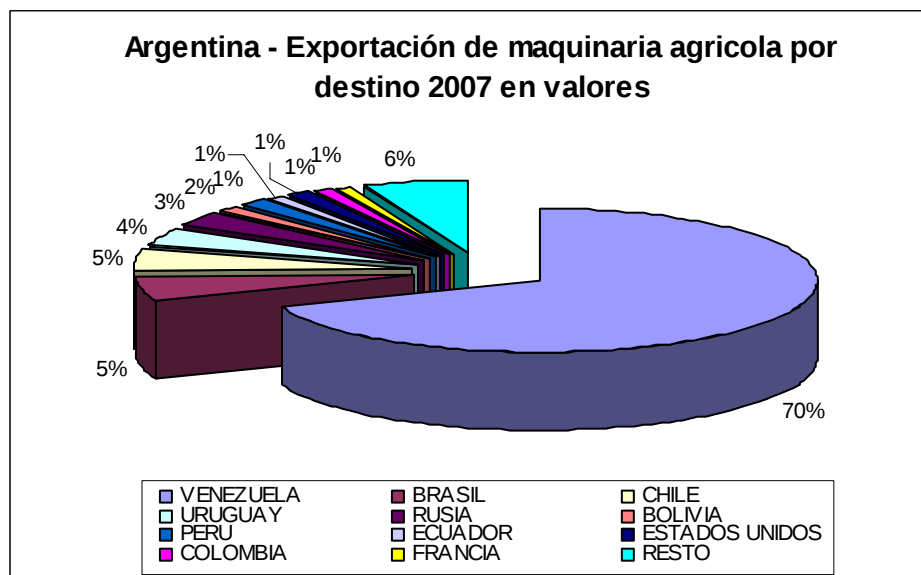
Durante 2006 los principales países compradores de la producción argentina fueron Venezuela (59.6%), Brasil (6.3%), Chile (5.8%), Uruguay (5.1%), Arabia Saudita (4.2%), España (2.5%), Australia (2.0%), Estados Unidos (1.9%), Perú (1.8%) y Rusia (1.6%)

Estos destinos, dentro del conjunto de 46 países incluidos, totalizaron el 90.7% de los valores comerciados.

Los destinos sudamericanos, que son cubiertos en su totalidad por Argentina, explican el 80.2% de los despachos totales



Durante los primeros siete meses de 2007, se incrementa la participación de Venezuela, que ahora alcanza al 69.5% de los despachos, seguida por Brasil, Chile y Uruguay. Se evidencia una mayor participación de los destinos sudamericanos, los que en este lapso alcanzan al 94% de las exportaciones totales



II.2.5 Perspectivas del sector

Durante la década del '90 la industria nacional de maquinaria tuvo que desenvolverse en un complejo contexto, caracterizado por una fuerte caída de las ventas, la dura competencia de

equipos importados, los aumentos de los costos de producción y la suba de los costos financieros. Eso determinó la salida del sector de numerosos agentes, algunos de ellos con décadas de actuación en esta industria.

Asimismo, la baja competitividad macroeconómica del país no permitía vislumbrar el desarrollo de ventajas competitivas para utilizar al mercado mundial como una palanca para el desarrollo de la industria de la maquinaria agrícola.

La salida de la recesión de 2002 provocó un cambio radical en las condiciones generales de la industria, pues los agricultores aumentaron sustancialmente la demanda de nuevos equipos para compensar muchos años de compras por debajo de los niveles necesarios para mantener su capacidad operativa.

Luego de otras crisis la industria salió fuertemente golpeada y desarticulada, pero en esta ocasión, a pesar de la inédita magnitud de la recesión, se han generado condiciones estructurales diferentes que crean un nuevo marco del cual está emergiendo una industria fortalecida y moderna. Entre los principales factores se destacan los siguientes:

- Fuerte demanda de equipos basada en una reposición atrasada y la introducción de nuevos equipos que actuaron como detonante de cambios tecnológicos de gran relevancia en la forma de producción agrícola.
- Esta situación permitió contar con una demanda interna de importante cuantía y sostenida en el tiempo, que estimuló las inversiones de las fábricas en nuevos equipos para la producción, la mejora de la eficiencia y la ampliación de la capacidad instalada.
- Esto fue de la mano de cambios en la manera de producir que generaron una mayor productividad, tales como la estandarización de componentes, el aseguramiento de la calidad.
- La conjunción de estos dos factores, junto a otros factores referidos a las condiciones macroeconómicas y las decisiones gubernamentales de apoyo a la industria, han generado una nueva plataforma para la colocación creciente de maquinarias agrícolas argentinas en el exterior.
- Entre los factores de borde vinculados a las política pública merecen destacarse:
 - Decisivo rol del gobierno nacional para concretar negocios de largo plazo mediante una activa acción negociadora, como en los casos de Venezuela y Bolivia.

- o Auspicio de organismos públicos nacionales para estimular la participación de empresas en misiones comerciales, ferias y exposiciones en el exterior (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto; Secretaría de Industria, Comercio y PyMES, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria).
- o Apoyo de organismos oficiales de las provincias donde se encuentran localizadas la mayoría de las empresas del sector (Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe).
- o Tipo de cambio que favorece a las exportaciones, en particular hacia destinos sudamericanos.

Otros factores que influyen positivamente sobre la proyección nacional e internacional de sector están dados por:

- Fuertes vínculos de la industria con productores agrícolas y contratistas que se refleja en diseños novedosos para el medio productivo local, de bajo costo y buena performance desde el punto de vista de su durabilidad y productividad.
- Capacidad adaptativa, a bajo costo, para encontrar soluciones técnicas adecuadas a las condiciones de trabajo de distinto tipo imperantes en los mercados de destino.
- Elevado nivel de integración nacional en piezas y componentes producidos a costos competitivos.
- Eficiente sistema de atención post venta, particularmente en el mercado local, que se refleja en una adecuada provisión de servicio y repuestos.
- Sector empresarial con una fuerte voluntad de cambio para mejorar la competitividad sectorial.
- Niveles crecientes de colaboración empresaria que se manifiesta a nivel productivo, exportador e institucional.
 - o Incipiente cooperación horizontal entre firmas para racionalizar el proceso productivo e integrar líneas de producción.
 - o Consorcios para la exportación.
 - o Fortalecimiento de la Cámara del sector (CAFMA).
 - o Creación de una fundación en Las Parejas (Santa Fe) con el apoyo financiero del BID para mejorar la capacidad de diseño, la calidad de los productos y la capacitación del personal técnico.

Este panorama resulta muy alentador para la industria, pero vale la pena analizar algunas cuestiones que el sector deberá enfrentar para su consolidación en el largo plazo:

- La mayor parte de las empresas del sector son PyMES, y sus plantas fabriles poseen una escala reducida y una elevada integración vertical en comparación con sus competidores internacionales.
- La falta de especialización de algunas fábricas pequeñas multiplica la oferta de máquinas similares sin características diferenciadoras.
- El sector agropartista todavía no está suficientemente desarrollado, lo cual permitiría una mayor estandarización de componentes y aumentos en la escala de producción para demandas similares.
- En algunas regiones del país la falta de mano de obra calificada puede afectar la expansión de las empresas y las exigencias de una calidad creciente.
- Será necesario generalizar en el sector la adopción de las normas internacionales de aseguramiento de la calidad como las ISO 9000 y otras para asegurar que no se conviertan en medidas de restricción de acceso a los países desarrollados.
- También se deberá satisfacer las normas internacionales de seguridad del operador de equipos agrícolas y las referidas a los aspectos ambientales de diseño y funcionamiento de los equipos.
- La industria cuenta con una escasa capacidad propia de financiamiento, y los instrumentos disponibles no resultan los más adecuados para consolidar su desarrollo, tanto para la modernización y expansión de su capacidad productiva como para asistirle en la pre y post financiación de exportaciones.
- Si se consolida el ALCA la industria argentina podría estar sometida a mayores presiones comerciales en América Latina por la presencia de equipos fabricados en EE.UU.
- La concentración en el manejo de explotaciones agropecuarias y el creciente rol de grandes contratistas sesga la demanda hacia un menor número de máquinas de gran capacidad de trabajo.
- La posible suba de las tarifas de energía eléctrica y gas afectará los costos de fabricación y hará necesario explorar medidas de mejora de eficiencia y uso racional de la energía.
- Un área de trabajo que no se debe soslayar es el fortalecimiento institucional de las PyMES del sector.
- La innovación deberá ser una actividad permanente, y será necesario extenderla al seguimiento de las tendencias en todos los aspectos y tecnologías que intervienen en el

diseño y la fabricación de equipos: mecánica, hidráulica, pinturas, electrónica y comunicaciones.

Si bien la evolución de las exportaciones muestra un marcado crecimiento, debe consolidarse esta tendencia mediante la conservación de los mercados actuales y el desarrollo de nuevos destinos, para que un nuevo ciclo de caída de la demanda interna no afecte el desenvolvimiento del sector. En tal sentido, será necesario profundizar en el conocimiento sobre la evolución de los mercados nacional e internacional en el corto, mediano y largo plazo para poder diseñar estrategias más eficientes de crecimiento del sector. También se deberá contemplar el fortalecimiento de las redes de distribución y asistencia técnica en el exterior para asegurar una presencia a largo plazo.

III. Entrevistas, Procesos y Costos de Exportación

III.1 Introducción

En esta sección se presentan los resultados de una serie de entrevistas con empresas exportadoras de cada sector, cámaras empresarias, agentes privados que participan en el comercio exterior y funcionarios del Gobierno Nacional del área de Industria.

En el caso de las empresas, se tomaron contacto en ambos sectores con dos firmas de tamaños relativos diferentes, para tratar de captar la eventual influencia del tamaño del emprendimiento en los costos del intercambio. Las entrevistas se realizaron en base a un cuestionario no estructurado cuyo contenido se muestra en el Anexo III. La lista de personas entrevistadas puede verse en el Anexo IV.

La presentación de los resultados, se presenta separada por sector analizado y engloba las respuestas e inquietudes de todos los entrevistados. En cada caso se realiza una síntesis de los aspectos salientes recabados, los cuales en líneas generales muestran la valoración que se otorga a los distintos aspectos que conspiran contra una mayor eficiencia de las exportaciones.

Seguidamente se presenta una descripción de los distintos pasos que deben desarrollarse para llevar a cabo una exportación en cada uno de los sectores analizados. Finalmente, se detallan los distintos costos de exportación que en promedio enfrentan las empresas de ambos sectores al momento de realizar una exportación y su incidencia en el precio de los bienes comerciados.

III.2 Entrevistas Realizadas sobre Productos Lácteos

A fin de recabar la opinión de los exportadores de productos lácteos respecto al desenvolvimiento y evolución de las ventas externas del sector, se llevaron a cabo entrevistas con la principal empresa láctea argentina, con una empresa de mediana participación en las ventas externas y con los directivos del Centro de Industria Lechera Argentina que agrupa a las quince principales empresas industriales del sector.

Las entrevistas mantenidas abarcan un conjunto de temas que en algunos casos exceden el alcance de este trabajo, pero que se creyó importante incluir para una mejor comprensión de las cuestiones que enfrentan las empresas del sector para lograr una mayor penetración en los mercados mundiales.

En lo que sigue se reproducen los principales conceptos extraídos de las entrevistas realizadas presentados en el mismo orden en que fueron enunciados por los entrevistados. Posteriormente se presenta una síntesis ordenada. A continuación se realiza una síntesis de los aspectos salientes de las entrevistas ordenados en forma temática.

III.2.1 Principales aspectos

El sector industrial realizó en la última década un importante esfuerzo en la transformación de las estructuras empresarias y en la incorporación de tecnología de punta a sus procesos de producción.

Entre 1993 y 1998, las inversiones en la industria láctea alcanzaron los \$ 1.300 millones, el 14% del total invertido por la industria alimentaria. El 50% de estas inversiones se destinó a la construcción y/o refacción de plantas y a la adquisición de tecnología, un 35% se orientó hacia los "joint ventures" y el restante 15% a compras en general. Una nueva intensificación de las inversiones permitió más que duplicar la capacidad instalada para la elaboración de leche en polvo, llevándola hasta aproximadamente los 14 millones de litros/día. También son destacables los proyectos para producir quesos a gran volumen y los concentrados de proteínas obtenidas mediante el secado del suero proveniente de aquéllos, plantas de yogures y productos ultrafrescos y también en la elaboración de caseína, todos ellos con excelentes perspectivas de colocación en los mercados internacionales.

El sector industrial lácteo cuenta con unas 10 plantas con certificaciones ISO 9002 y otras 6 con certificación ISO 9001. Asimismo existen numerosos establecimientos que tienen implementado

el Sistema HACCP en sus líneas de producción. Estos sistemas de aseguramiento de la calidad están auditados por la autoridad sanitaria nacional.

Los precios de producción de Argentina son los más baratos del mundo luego de los de Nueva Zelanda, lo que otorga a los productores locales ventajas comparativas para la colocación de sus productos en el exterior, a pesar de que la ubicación geográfica resiente en parte estas ventajas por el peso de los fletes.

Durante 2006 las firmas consultadas abastecieron con sus productos los siguientes mercados externos: Brasil, Chile, Paraguay, México, Venezuela, Cuba, Estados Unidos, República Dominicana, Argelia, Marruecos, Senegal, Libia, Mauritania, Congo, Guinea, Ghana, Malí, Camerún, Gabón, Angola, Túnez, Filipinas, Tailandia, Bangladesh, Taiwán, Corea del Sur, Nepal, Paquistán.

Los despachos tienden concentrarse estacionalmente en la primavera - verano, en consonancia con el ciclo productivo de la materia prima, que tiene un pico en esa época del año. Los acuerdos de exportación son por lo general de corto plazo o mediano plazo y no se materializan mediante un contrato, pero hay una tendencia a mantener los lazos con los clientes, que suelen ser habituales. Cuando las compras son realizadas por los Gobiernos por lo general se trata de programas de entrega de mayor plazo que permiten una mejor planificación y programación de las entregas.

Las exportaciones del sector demandan la utilización de transporte marítimo, carretero y por ferrocarril.

Las dos firmas consultadas realizan el Acuerdo de Condiciones, contratación de fletes y servicios, gestiones ante Organismos, coordinación operativa, documentación de la negociación, etc., con personal propio y recurren a Despachantes de Aduana externos para las Declaraciones Aduaneras.

La mayoría de las ventas externas se realizan en condiciones FOB; esta circunstancia hace que el transportista de la carga a destino sea designado por el comprador. En casos de venta CIF, no existen transportistas habituales. En cada operación se busca la mejor oferta de condiciones de servicios y fletes.

La firma de mayor porte realiza la consolidación de sus despachos en Planta, ya que cuenta con la denominada “aduana domiciliaria”. Esta situación le hace disminuir una buena parte de los costos erogables de la operación de consolidación ya que no se lleva a cabo la bajada de la mercadería a piso y la estiba de la carga es realizada por personal propio. Permite, asimismo, garantizar la correcta carga de la mercadería en el contenedor o camión evitando al máximo mermas o roturas de los embalajes.

No obstante, esta ventaja se ve compensada por los costos que demanda la legislación aplicable para contar con el servicio aludido en planta y por algún grado de dificultad que plantea reunir a los agentes aduaneros y fitosanitarios que deben llevar a cabo los controles, lo que deriva habitualmente en el pago de horas de habilitación extraordinarias. Esta situación provoca un desaprovechamiento de los camiones disponibles para el traslado de la mercadería a puerto o paso de frontera. La segunda firma consultada consolida sus despachos en depósitos fiscales habilitados. Actualmente la Aduana, en virtud de marco de retenciones aplicables al sector – tema sobre el que se volverá más adelante – realiza controles adicionales a los despachos de productos lácteos generando demoras extras, aunque no demasiado significativas.

Estas demoras también se presentan en la tramitación de los certificados Fitosanitarios y los expedidos por la Comisión Nacional de Energía Atómica para verificar los niveles de radioactividad de la mercadería, condición impuesta en el mercado internacional después del accidente de la central de Chernobyl.

Se aprecia que los tiempos de demora podrían ser evitados con un accionar más expeditivo de los organismos mencionados y con la generación de una ventanilla única que agrupe y simplifique todas las tramitaciones inherentes a los despachos.

Existe un doble pago por las verificaciones que realiza SENASA, el organismo sanitario federal. Una de éstas se formaliza en el momento del cierre del camión junto con el personal de Aduana en planta o en el depósito fiscal y la otra al ingreso del container a puerto. Este último control solo es documental ya que rara vez se abre el contenedor.

En destino, las demoras son infrecuentes y cuando suceden obedecen a congestiones coyunturales de los puertos o falta de oportunidad de algún trámite previo a cargo del importador. No existe gran diferencia en los fletes marítimos entre los viajes con escala y los directos. El problema de contratar más viajes directos reside en la antelación con la que debe reservarse la

bodega. La capacidad de bodega es a veces limitada para ciertos destinos, o puede verse limitada en ciertos casos por la exigencia de ciertos compradores que no admiten determinadas escalas en los despachos.

Según la época del año el trasbordo de la mercadería puede reducir los costos; el trasbordo no es un problema excepto que algunos destinos (por ejemplo México) no admiten que el barco haga escala previa en Colombia.

La capacidad de bodega es a veces limitada para ciertos destinos, o en el caso de compradores que no admiten ciertas escalas en los despachos. Existen algunos problemas con la disponibilidad de contenedores que generan recargos de costos.

Los gastos de fletes y otros inherentes a los despachos muestran una tendencia creciente.

La empresa de primera línea obtienen reducciones en el precio de los fletes debido a los volúmenes y habitualidad de sus despachos. En caso de coincidir sus destinos con los despachos de empresas de menor porte, la firma líder realiza la negociación conjunta y extiende a la más pequeña la ventaja de los descuentos que obtiene. El sector muestra un buen espíritu de colaboración entre las empresas.

Con la mayoría de los países de destino de las exportaciones existen acuerdos de reconocimientos mutuos de los controles fitosanitarios. Algunos compradores utilizan controles privados para certificar la calidad y composición de la mercadería.

La ubicación, calados admisibles e infraestructura disponible convierten al puerto de Buenos Aires, principal puerto de argentino de importación y exportación de cargas generales, en un puerto caro en términos relativos en comparación con otros ubicados sobre el Río Paraná. Asimismo, sus tarifas, luego de la crisis de 2001, han continuado cotizadas en dólares y a pesar de la significativa devaluación operada en el país se han incrementado.



Al amparo del aumento de los flujos de exportación e importación¹³; se ha generado una creciente complejidad en el desarrollo de las actividades portuarias, las que redundan en un incremento de los tiempos que demandan las operaciones. El tiempo para la bajada de un contenedor se ha elevado de 2 a 5 horas en promedio, lo que sumado a las dificultades viales de acceso al puerto, tiende a encarecer el costo del flete interno.

Se considera que el puerto de Buenos Aires es caro porque mantiene sus tarifas en dólares y ha comenzado a cobrar un conjunto adicional de ítems, como la balanza, el manejo del contenedor en la plazoleta, etc.

¹³ La carga transportada en el puerto de Buenos Aires, alcanzó en 2006 a 12.2 millones de toneladas, 14.7% superior a la registrada en 2005, cifra que constituye un record de movimiento portuario. En los primeros 8 meses de 2007 la carga se ha incrementado en un 9.4% respecto a igual lapso de 2006. La carga general representa casi el 82% del movimiento y dentro de ésta, más del 95% se transporta mediante contenedores. El movimiento de contenedores en 2006 alcanzó a 1.2 millones de Teus.

La alternativa del uso del puerto de Zárate, que opera con menores costos no siempre resulta posible porque algunas líneas de transporte no operan en el mismo. Dicho puerto es más utilizado en los casos en que se charlean barcos, pues el beneficio, además de tarifas portuarias más bajas, está dado por el flete que puede llegar a ser un 30% inferior al requerido en el servicio de línea regular. La posibilidad de charleo de barcos está restringida por el volumen de los despachos y a veces por la falta de confianza en la llegada del navío a puerto en la fecha pactada.

El uso del puerto de Zárate tiene un costo adicional por el flete terrestre para llegar, ya que en el caso de la empresa líder el viaje se triangula entre Buenos Aires - Gral. Rodríguez - Zárate costando alrededor de \$600 por viaje.

Un comentario generalizado es que los puertos no poseen la infraestructura adecuada, quedan chicos y son caros. Esta circunstancia, cualquiera sea la modalidad de venta de los productos, sumada a la ubicación geográfica del país, es un elemento que resiente la competitividad de la producción nacional.

El envío por vía terrestre a Brasil se realiza por ferrocarril pues compite ventajosamente con el medio marítimo, y a Chile y Paraguay se prefiere el transporte carretero con un flete que oscila entre 2000 a 2500 dólares.

En materia de transporte ferroviario se generan demoras en el paso de frontera de Paso de los Libres - Uruguayana por el cambio de trocha de los ferrocarriles nacionales de Argentina y Brasil, y en algunas oportunidades por la falta de vagones. El flete por ferrocarril a San Pablo es un poco más barato que el correspondiente al transporte marítimo.

En materia de transporte por automotor, se observan demoras en los pasos de frontera, los que al igual que las terminales portuarias adolecen de problemas de infraestructura y pautas operativas adecuadas.

Los camiones que arriban a frontera al amparo del MIC-DTA, aunque hayan consolidado la carga en la planta o en un Depósito Fiscal interior, al arribar a la frontera son objeto de nuevos controles documentales en ambos lados del paso fronterizo. Esta tarea que debería cumplirse en un lapso breve demora - estando todos los papeles en regla- entre 6 a 8 horas y si el camión no arriba a una hora temprana del día puede insumir más de un día.

El complejo Cristo Redentor (principal paso de frontera entre Chile y Argentina), presenta el problema adicional de cierre en época invernal por efecto de las nevadas. Si bien los despachos en esa época del año son reducidos puede suceder que un camión quede detenido en frontera por varios días, lo que genera costos adicionales de transporte.

En la actualidad, muchos de los despachos terrestres a Uruguay se realizan desde el puerto de Buenos Aires, embarcando los camiones en ferry hasta los puertos de Colonia o Montevideo, debido a los continuos cierres del paso que se producen por las protestas de los habitantes de la ciudad entrerriana de Gualaguaychú ante la instalación de la papelera Botnia en las proximidades del paso de frontera binacional.

La disponibilidad de transporte carretero tanto local como internacional, ante el crecimiento de la producción y el comercio exterior del país plantea algunos problemas. Los precios pagados a los transportistas terrestres internacionales surgen de un mercado competitivo, aunque, como se señalara, no siempre adecuadamente ofertado. En algunos destinos, desde donde es poco probable que el camión regrese con carga, el precio del flete se incrementa por el efecto de retorno vacío.

Los tiempos de viaje se consideran elevados, pero las empresas toman esta circunstancia como un dato y aducen que no les genera costos adicionales.

La falta de seguridad en las rutas nacionales hace que las empresas, por imposición de las compañías de seguros, deban contratar un sistema de custodia para los despachos a puerto o depósito fiscal.

Las firmas de mayor porte se encuentran consolidadas, cuentan con plantas de última tecnología que permiten la producción eficiente de productos de calidad. Asimismo, han desarrollado fortalezas que las tornan aptas para una mayor participación en el mercado internacional.

La bolsa de 25 kilos de leche en polvo para exportación producida en la empresa líder tiene una duración de 2 años, mientras que el resto de las ofertadas en el mercado mundial alcanza a sólo uno. Esta prolongación fue factible por la utilización en el proceso de secado solamente leche seleccionada con menos de 50.000 UFC/ml (unidades formadoras de colonias), así como cambios en los materiales de los envases.

La empresa líder destina un 80% de su producción al mercado interno, y el 20% restante es para exportación, con un valor aproximado de 100 millones de dólares/año.

Las empresas consultadas ven como un problema a futuro – debido a la falta de una clara política sectorial – la competencia por el uso de la tierra que se plantea entre los productores lecheros y otras actividades agrarias de mayor rentabilidad. No obstante, se aprecia que el actual precio pagado a los tamberos es remunerativo y actúa como un freno para evitar la salida de la actividad para pasar a la agricultura.

Las empresas más pequeñas cuentan un menor desarrollo de las habilidades empresariales y afrontan dificultades para el financiamiento de su desarrollo productivo, situación que las enfrenta a una brecha cada vez mayor respecto a las empresas más innovadoras.

Si bien existen mecanismos vigentes de prefinanciación y post financiación de las exportaciones, a diferencia de otros países de la región, no se cuenta con líneas crediticias adecuadas que estimulen la ampliación de mercados internacionales.

En lo que hace a los organismos públicos con injerencia en la actividad sectorial y la promoción de las exportaciones, existen dos casos bien diferenciados.

En primer término, se considera muy apropiada la labor de la Cancillería Argentina, que apoya en forma permanente a los industriales del sector, mediante participación en ferias comerciales y otras actividades, para que éstos mejoren sus posibilidades de colocaciones externas.

No obstante lo señalado, los empresarios consultados estiman que los productos argentinos de las empresas más importantes cuentan con conocimiento y reconocimiento mundial y que la generación de nuevos mercados descansa fundamentalmente en la oferta de precios competitivos y en el cumplimiento de las entregas pactadas.

Respecto a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, se reconoce que si bien cuenta con profesionales que realizan su labor con esfuerzo, no logra definir e implementar una política adecuada para el sector, destinando sus esfuerzos en los problemas coyunturales. Asimismo, denotan la falta de funcionarios con acabado conocimiento técnico de los distintos eslabones de la cadena productiva.

De esta forma, se observa que si bien existen muchos aspectos que podrían mejorarse para disminuir los costos que afronta el exportador desde la salida de fábrica de los productos hasta su destino final, la magnitud de los mismos en el corto plazo no resulta significativa respecto al efecto que generan las políticas implementadas respecto al sector por su sesgo anti exportador.

En efecto, al amparo del crecimiento experimentado en los precios de los principales productos de exportación, en particular la leche en polvo, y en un contexto de fuertes lluvias que mermaron a principios de 2007 la producción primaria de leche, el Gobierno Nacional, ante la posibilidad de desabastecimiento en el mercado local y un fuerte incremento de los precios pagados por los consumidores, decidió establecer un programa de compensaciones basado en la imposición de un derecho adicional de exportación a los productos lácteos.

Todas las posiciones arancelarias del nomenclador de exportación argentino están alcanzadas por derechos de exportación o retenciones, como más comúnmente se las designa. Estas retenciones tienen carácter estructural y se calculan como un porcentaje del valor FOB de las mercaderías. En el caso particular de la leche en polvo, tanto entera como descremada, este derecho de exportación ha fluctuado con el tiempo y en la actualidad es igual al 5% del valor FOB.

El derecho adicional para leche en polvo, el principal producto lácteo de exportación, se calcula a partir de un valor de corte establecido por el Gobierno Nacional, que en el caso de este commodity asciende a u\$s 2.100 dólares por tonelada. El excedente del valor FOB respecto al precio de corte es objeto de un derecho de exportación o retención adicional que se suma a la retención estructural vigente para los lácteos.

Con el producido de la recaudación del derecho adicional, el mecanismo preveía una compensación al productor primario equivalente a \$ 0.05 por litro de leche entregada a empresas lácteas inscriptas en un Registro específico.

La introducción de una retención adicional calculada mediante el precio de corte fue pedido por las industrias exportadoras para evitar una suba excesiva del precio de producción y un desabastecimiento interno. Basaron ese pedido en el hecho que existen traders extranjeros y empresas locales con capacidad de secado a *façon* que no abastecen al mercado interno y que al amparo de precios internacionales crecientes pujaban por la leche disponible, elevando los costos de producción de toda la cadena o desabasteciendo a las industrias que atienden el mercado interno.

Sin embargo la medida se adoptó en forma tardía y no contó con la flexibilidad suficiente para modificar el valor de corte en sintonía con las nuevas situaciones del mercado mundial y a la evolución del precio percibido por los tamberos.

Otro problema restó eficacia a la medida. Muchos productores primarios no están preparados para cumplir con las condiciones requeridas por los organismos impositivos y previsionales, por lo cual prefirieron no inscribirse en el Registro del ONCCA que los habilita a recibir la compensación aludida.

A pesar de ello, el precio pagado al productor ha mejorado sensiblemente en los últimos tiempos, generando incremento de costos en la producción de lácteos. Estos deslizamientos de precios son compensados a las industrias que abastecen el mercado local a precios pactados con el Gobierno con un monto de pesos 0.10, que se extrae también del Fondo constituido con el producido del arancel diferencia.

La evolución del precio internacional ha llevado a situaciones impensadas. Por ejemplo, la Dirección General de Aduanas (DGA) tuvo que modificar su programa informático ya que el mismo sólo preveía retenciones no mayores a dos dígitos enteros, los que en el caso de la leche en polvo resultaron insuficientes.

La falta de adecuación del valor de corte resintió el volumen exportable, ya que el valor neto percibido por las empresas no resulta compensatorio de sus costos, y se genera la paradoja, por motivos estacionales, de que aun estando en presencia de precios internacionales record, las exportaciones continúan cayendo y se produce una sobreoferta en el mercado local con la consiguiente pérdida de ingresos para el productor primario.

Por otra parte, la DGA establece precios FOB de exportación de referencia para una gama de productos lácteos, los que actualiza en forma permanente teniendo en cuenta la evolución del mercado internacional. Los exportadores pueden realizar operaciones al precio de deseen, pero a todos los embarques con precios de venta FOB inferiores a los precios de referencia de la Aduana se les asigna el canal rojo, lo que implica un análisis pormenorizado de la operación, incrementando el tiempo del despacho.

Estas operaciones continúan su proceso, pero los exportadores quedan expuestos un proceso de auditoria de los valores ingresados en concepto de arancel diferencial que puede extenderse a lo largo de un período de diez años.

Las mismas empresas reconocen que siendo los diferenciales tan elevado, algunas empresas podrían intentar maniobras de subfacturación de la mercadería exportada.

A fin de reflejar cuantitativamente lo comentado, en el cuadro que sigue se muestra el cálculo de las retenciones estructurales y adicionales para un despacho de leche en polvo.

El precio FOB adoptado es de 4900 dólares la tonelada y los valores se refieren a dicha moneda.

Argentina - Exportación de Leche en polvo		
Ejemplo de Cálculo de retenciones estructurales y adicionales		
Concepto	Unidad	Magnitud
Valor FOB venta	u\$s	4900
% de retención estructural	%	5,0%
Retención estructural incluida en el valor FOB	u\$s	233,3
Coeficiente utilizado por Aduana	coef.	0,95
Valor FOB - retención estructural	u\$s	4666,7
Valor de corte	u\$s	2100
Valor adicional por envase < a 2 kg.	u\$s	0
Valor de corte total	u\$s	2100
Calculo de la alícuota		
Valor FOB - retención estructural	u\$s	4666,7
Valor FOB - valor de corte	u\$s	2566,7
Alícuota sobre el valor de corte	%	122,2
Porcentaje de retención total (estructural + adicional)	%	127,22
Coeficiente utilizado por Aduana	coef.	0,44
Base imponible (Valor Aduana)= FOB - Retención total incluida en el valor de venta	u\$s	2156,48
Retención Estructural	u\$s	107,8
Retención adicional	u\$s	2635,7
Retención Total	u\$s	2743,5
Valor Neto Percibido por el Exportador	u\$s	2156,5

Como se aprecia, el monto neto de derechos de exportación disponible para el exportador asciende solamente al 44% del valor FOB por tonelada exportada.

La vigencia de esta compleja regulación ha opacado la existencia de un tipo de cambio competitivo para la producción argentina.

En la actualidad las empresas estiman que el valor de corte debería ubicarse en u\$s 2.800 por tonelada para compensar el valor de la leche en tambo y los costos internos de producción.

Con los mismos supuestos del ejemplo pero con un valor de corte de 2800 dólares la tonelada el exportador recibiría un precio neto de derechos del 58% del precio FOB. En este caso el desglose de retenciones sería el siguiente:

Cálculo de retenciones estructurales y adicionales adoptando un valor de corte de u\$s 2800 por tonelada de leche en polvo		
Retención estructural (5%)	u\$s	142,7
Retención adicional	u\$s	1902,9
Retención total	u\$s	2045,6
Valor neto percibido por el exportador	u\$s	2854,4

Las empresas y la Cámara consultadas estiman que sería mucho más eficiente dejar sin efecto esta maraña de derechos y compensaciones, elevar el valor de corte y eventualmente establecer un sistema de subsidios directo a los usuarios de menor poder adquisitivo.

Las empresas informan la existencia de costos financieros, aunque no generalizados, toda vez que deben ingresar el monto de las retenciones dentro de los quince días de realizada la exportación, y en algunos casos dicho lapso resulta inferior al del cobro de la venta. Obviamente esta situación resulta mucho más compleja en el caso de pequeñas y medianas empresas sin adecuado capital de trabajo.

III.2.2 Exportaciones a Venezuela

En los últimos años el gobierno nacional ha dado una gran prioridad a la relación política y económica bilateral con Venezuela, lo cual se ha plasmado en un Convenio Integral de Cooperación firmado en abril de 2004¹⁴.

Mediante este Convenio se pacta la venta de combustibles venezolanos (fuel oil y gasoil) suministrados por PDVSA a la empresa argentina CAMMESA, la que depositará dichos fondos en un fideicomiso del banco estatal BANDES en Nueva York. Estos depósitos serán utilizados exclusivamente por el Estado venezolano para la adquisición de bienes y/o servicios de origen argentino.

El Convenio establece en sus Anexos la lista de bienes que Venezuela adquirirá, la cual está constituida por alimentos con distintos grados de elaboración y equipamiento para la industria petrolera. Los productos lácteos alcanzados por este Convenio son leche en polvo y quesos.

La especial relación política y económica que ha generado este Convenio generó la asistencia financiera de un organismo oficial venezolano a una firma láctea líder, que podrá repagar el préstamo mediante exportaciones de productos lácteos. Dado que los fondos fueron otorgados por un ente estatal de Venezuela, el gobierno argentino eximió a las exportaciones destinadas a pagar el préstamo de la tributación del arancel adicional, una situación criticada por otras empresas exportadoras.

III.2.3 Síntesis de aspectos salientes

El sector y sus posibilidades exportadoras

El sector cuenta con ventajas competitivas que le ofrecen muy buenas posibilidad para incrementar su participación en el mercado mundial, entre las que se cuentan el importante volumen de la leche, su calidad -comparable con la de los principales actores mundiales- y su bajo costo. A estas ventajas se añade la importante inversión realizada en años recientes por las principales empresas lácteas para contar con una mayor capacidad instalada para la producción de los bienes que tienen fuerte demanda internacional. Asimismo, la industria enfrenta un mercado mundial muy favorable en materia de precios, el que se estima mantendrá esta tendencia por varios años.

¹⁴ Convenio Integral de Cooperación entre la República Argentina y la República Bolivariana de Venezuela ; Firma: Caracas, 6 de abril de 2004; Vigencia: 6 de abril de 2004

- De aproximadamente 40 plantas instaladas en el país, en 16 de ellas se cuenta con certificaciones de calidad internacionales. Se trata de una industria madura que funciona con buenos niveles de eficiencia.
- Las empresas de menor porte relativo tienen aun el desafío de generar mayores capacidades empresariales y desarrollar en forma más intensa sus perfiles exportadores. En tal sentido requieren de programas de capacitación y fortalecimiento y de la necesaria disponibilidad de asistencia financiera para la mejora y ampliación de sus procesos productivos.
- La mayoría de las ventas externas se realiza mediante la modalidad FOB.

Política sectorial

- La actividad exportadora se concentra principalmente en la leche en polvo y en menor medida en quesos y otros subproductos. El estímulo de las políticas públicas debería orientarse a fortalecer técnicamente, financieramente y por medio de políticas selectivas, aquellos aspectos que permitan la posibilidad de exportar productos con mayor valor agregado.
- La actividad de promoción de las exportaciones argentinas es valorada por las empresas del sector.
- Se entiende que la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación concentra todos sus esfuerzos en los aspectos coyunturales, descuidando la elaboración de políticas sectoriales de mediano y largo plazo que posibilitarían un desarrollo sectorial ordenado, equilibrado, con capacidad para aprovechar los contextos externos favorables y que otorgue la necesaria previsibilidad a los agentes para planificar el desenvolvimiento de sus estructuras productivas.
- En la actualidad, el costo de exportación que más impacta sobre la capacidad exportadora de las empresas es el derivado de la aplicación de retenciones adicionales, calculadas sobre un precio de corte que genera valores netos de retención no compatibles con el mantenimiento o la ampliación de los niveles de exportación registrados en 2006. En el ejemplo desarrollado se advierte que el precio FOB neto de retenciones se ubica en torno al 44% del precio FOB.

Infraestructura y transporte

- Las distancias a puertos son variables y abarcan un rango de 100 a 500 Km. Los fletes internos no representan una porción significativa de los costos aunque podrían reducirse

eliminado las demoras en puerto. El mercado local e internacional de fletes carreteros es competitivo, aunque presenta algún problema de oferta

- La falta de seguridad en las rutas nacionales hace que, debido a la exigencia de las compañías de seguros, los despachos deban ser custodiados por empresas privadas en el trayecto planta – puerto o planta – depósito fiscal.
- El Ferrocarril sólo es una opción ventajosa para los despachos con destino en Brasil. Si bien en este caso los controles binacionales se encuentran integrados el cambio de trocha y la falta de vagones retardan el tiempo de viaje de las mercaderías.
- El puerto de Buenos Aires presenta deficiencias de infraestructura y funcionalidad que lo tornan poco eficaz y caro para los despachos. A las restricciones naturales del puerto debe añadirse el incremento de los volúmenes comerciados en el mismo, la congestión creciente de sus accesos viales, el mantenimiento de todas las tarifas dolarizadas y la generación de cargos por nuevos conceptos.
- La utilización de puertos alternativos (de menor costo) resulta factible cuando se contrata barcos charteados. En estos casos el precio del flete interno para las empresas ubicadas en las cercanías de la ciudad de Buenos Aires se incrementa
- La capacidad de bodega es a veces limitada para ciertos destinos, o en el caso de compradores que no admiten ciertas escalas en los despachos. En igual sentido se observan restricciones en lo que hace a la disponibilidad de contenedores.
- Las líneas marítimas deberían incrementar la frecuencia y ofrecer más alternativas de viajes sin trasbordo.
- Los gastos de fletes y otros inherentes a los despachos muestran una tendencia creciente
- Las empresas con mayores volúmenes de despachos pueden conseguir rebajas en los fletes marítimos de hasta un 30%. Estas facilidades en caso de destinos comunes son compartidas con las empresas de menor porte del sector.

Demoras en los procesos

- Las empresas no reconocen costos atribuibles a demoras en el proceso de exportación de sus productos. Actúan frente a los tiempos como si estos fuesen un dato no modificable y adecuan sus programaciones a los mismos.
- Los despachos carreteros incluyen demoras en los pasos de frontera por deficiencias en la operatoria e infraestructura de los mismos, por el no cumplimiento oportuno de los requisitos por parte de los agentes privados que intervienen en los despachos y por la

repetición de controles. No obstante, si bien se reconoce esta situación, la misma no tiene valoración negativa de importancia.

Financiamiento

- Las condiciones de financiamiento para la actividad exportadora, si bien existentes, no son las adecuadas para generar estímulos y mejores condiciones de captación de la demanda mundial.

III.3 Maquinaria Agrícola

A fin de recabar el punto de vista de los exportadores de maquinaria agrícola, respecto al desenvolvimiento de las ventas externas del sector se realizó un conjunto de entrevistas a fabricantes de maquinaria agrícola, a directivos de la Cámara empresaria que los nuclea y a operadores de comercio exterior especializados en el rubro.

Las entrevistas con los responsables del comercio exterior de la Cámaras de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA) cobra importancia, toda vez que el comercio con Venezuela, destino mayoritario de las exportaciones argentinas, se ha instrumentado mediante un convenio firmado por ambos países que establece la intervención directa de dicha Cámara, quien asume la responsabilidad del “gerenciamiento” del convenio, más allá de que por aspectos legales las exportaciones se realicen en cabeza de cada firma participante.

Como ya se señalara, el sector está compuesto mayoritariamente por firmas pequeñas o medianas que deben encarar el compromiso asumido en el convenio en forma colectiva, ya que sus capacidades individuales de producción no resultan suficientes para encarar ventas externas de gran envergadura.

En lo que sigue se comenta el resultado de las entrevistas mantenidas, las que abarcan un conjunto de temas que en algunos casos exceden el alcance de este trabajo, pero que se creyó importante incluir para una mejor comprensión de las cuestiones que enfrentan las empresas del sector para lograr una mayor penetración en los mercados mundiales.

En primer lugar, se vuelcan las consideraciones extraídas de las entrevistas con CAFMA y algunos representantes de las empresas que participan en el programa de exportación a Venezuela. En algunos casos los aspectos comentados trascienden al mercado venezolano y son aplicables para el caso de exportaciones a otros destinos.

En segundo lugar, se vierten aquellas obtenidas de entrevistas con exportadores que realizan sus despachos, además de Venezuela, a los mercados de Chile, Colombia, Francia y España. Finalmente se realiza una síntesis de los principales aspectos relevados.

Por último se presenta una síntesis de los aspectos salientes ordenada en forma secuencial.

III.3.1 Exportaciones a Venezuela

Convenio de Cooperación entre Argentina y Venezuela

En los últimos años el gobierno nacional ha dado una gran prioridad a la relación política y económica bilateral con Venezuela, lo cual se ha plasmado en un Convenio Integral de Cooperación firmado en abril de 2004¹⁵.

Mediante este Convenio se pacta la venta de combustibles venezolanos (fuel oil y gasoil) suministrados por PDVSA a la empresa argentina CAMMESA, la que depositará dichos fondos en un fideicomiso del banco estatal BANDES en Nueva York. Estos depósitos serán utilizados exclusivamente por el Estado venezolano para la adquisición de bienes y/o servicios de origen argentino.

El Convenio establece en sus Anexos la lista de bienes que Venezuela adquirirá, la cual está constituida por alimentos con distintos grados de elaboración (granos oleaginosos, porotos, frutas, hortalizas, carnes congeladas, productos lácteos y otros) y equipamiento para la industria petrolera. Ampliando los alcances del Convenio Integral de Cooperación, en septiembre de 2005 se firmó un Acuerdo Complementario que incorporó a la lista de bienes de origen argentino a adquirir a un amplio conjunto de maquinaria agrícola.

¹⁵ Convenio Integral de Cooperación entre la República Argentina y la República Bolivariana de Venezuela; Firma: Caracas, 6 de abril de 2004; Vigencia: 6 de abril de 2004

**Acuerdo Complementario al Convenio Básico sobre Cooperación Económica,
Industrial, Tecnológica y Comercial en el Área de Provisión de Implementos y
Maquinaria Agrícola entre la República Argentina y la República Bolivariana de
Venezuela; Brasilia 29 de septiembre de 2005.**

Este Acuerdo incorpora a la lista de productos argentinos que comprará el Estado venezolano a los tractores, cosechadoras, implementos agrícolas, equipos de riego, plantas de silos y otro equipamiento para el agro. El monto de estos equipos establecido para 2006 será de u\$s 113 millones. Argentina proveerá además asistencia técnica a través del INTA y agentes privados. Este Acuerdo será renovado todos los años.

Las compras son canalizadas a través de dos organismos públicos venezolanos vinculados al Ministerio de Agricultura y Tierras:

- ✓ El Fondo de Desarrollo, Agropecuario, Pesquero, Forestal y Afines (FONDAFA), un organismo público dedicado a ejecutar la gestión crediticia del Estado Venezolano, para pequeños y medianos productores de los sectores agrícolas, pecuarios, pesqueros, forestales y afines.
- ✓ La Corporación Venezolana Agraria (CVA) que coordina y supervisa las actividades empresariales del Estado para el desarrollo del sector agropecuario.

En enero de 2007 en Río de Janeiro, durante la Cumbre del MERCOSUR, se firmó un nuevo convenio aprobando el 2º Tramo de provisión de maquinaria agrícola y asistencia técnica que Venezuela recibirá de Argentina, el cual se amplió a u\$s 155 millones. Además de maquinaria agrícola se incluyó en la lista de bienes que adquirirá Venezuela plantas para procesamiento de alimentos, así como la capacitación técnica del INTA en diferentes áreas temáticas.

La Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola actuó como organismo articulador del Acuerdo entre el gobierno venezolano y el sector privado argentino, algo sumamente necesario pues los contratos se firmaron individualmente entre los organismos estatales venezolanos y cada una de las 40 empresas argentinas proveedoras.

Con la orden de los equipos el gobierno venezolano entrega un anticipo del 30% del monto CIF de todo el contrato con cada proveedor, lo cual genera suficiente capital de trabajo para que las empresas adquieran materias primas y comiencen la producción. El 70% restante se liquida una vez embarcados y recibidos los equipos en destino. Los organismos compradores solicitan garantizar

las operaciones mediante una póliza de seguro de caución para el anticipo y una garantía de cumplimiento de contrato.

El Acuerdo con Venezuela resulta de gran importancia para la industria nacional de maquinaria agrícola debido a su magnitud, pues brinda un importante impulso a la producción. En efecto, el monto de los equipos a entregar en 2006 representó un 30% de la facturación de equipos de fabricación nacional en 2005, equivalente a u\$s 300 millones. Esta operación fue de tal magnitud que colmó la capacidad instalada de varias de las empresas involucradas, y determinó la ampliación de fábricas y la adquisición de equipos para el aumento de la producción.

III.3.2 Opinión de los exportadores sobre exportación a Venezuela

A partir de las entrevistas realizadas, las opiniones de los exportadores sobre la exportación de maquinaria agrícola a Venezuela (en línea con el breve diagnóstico sectorial presentado en la sección I) pueden agruparse en torno de dos bloques temáticos:

1. Aspectos de abastecimiento o “duros”, vinculados con la fabricación, la logística, la infraestructura y el transporte.
2. Aspectos comerciales y administrativos, que abarcan la legislación, manejo de documentación, movimiento bancario, impuestos, financiamiento y otros.

III.3.2.1 Abastecimiento

Capacidad de producción

Un tema de fundamental importancia para poder expandir la oferta exportable es determinar la capacidad instalada con que cuenta la industria argentina de maquinaria agrícola, pues recientemente se ha firmado con varios países una serie de convenios para organizar la exportación de equipos y hay otros que están en proceso de negociación.

Durante los últimos 30 años la industria local sufrió terribles altibajos que minaron su capacidad de producción, desarticularon la red de proveedores de agropartes nacionales, y provocaron un atraso tecnológico en el equipamiento de las fábricas.

Desde la salida de la crisis de 2002 la industria en su conjunto se ha beneficiado por el efecto combinado de la dinamización de la demanda del mercado interno y el sostenido aumento de las exportaciones. Como es de esperar, las más beneficiadas han sido las empresas con capacidad

instalada suficiente para responder a un salto en la demanda, y aquellas que realizaron inversiones en instalaciones nuevas y máquinas herramienta para aumentar la capacidad de producción y la productividad, tal como nuevas plantas más espaciales y funcionales, manipuleo más eficiente de la materia prima, equipos para un corte y doblado de la chapa más preciso, mejores sistemas de pintura y tornos con control numérico y otros equipos orientados a reducir los tiempos de fabricación.

Algunas empresas PyME, además de tener menor capacidad instalada que las líderes, no cuentan con recursos financieros suficientes o todavía no han podido reponerse de las dificultades de la década anterior, por lo cual no están en condiciones de realizar operaciones que impliquen la entrega simultánea de gran cantidad de máquinas y deben exportar pocos equipos o asociarse con otras empresas para poder fabricar un número mayor de máquinas.

Apoyo postventa

Es vital consolidar o implementar (según el grado de experiencia o especialización exportadora de cada empresa) una política de desarrollo de producto, apoyada por acciones de marketing focalizadas en cada mercado específico. Cuando desean penetrar en un mercado, o lanzar un modelo nuevo, las compañías multinacionales designan un equipo técnico en el lugar, y llevan máquinas para realizar pruebas a campo empleando a su distribuidor local como base de apoyo.

Estas acciones demandan importantes recursos económicos y humanos, llevan muchos meses (o años) de ensayos, y suelen estar fuera del alcance de empresas PyME. Debido a ello, para una empresa chica resulta útil concentrar el esfuerzo adaptativo en un número reducido de mercados para no atomizar los esfuerzos.

Negociación de bodega

Un problema importante en la exportación de maquinaria agrícola a Venezuela, es la disponibilidad de bodega, pues Argentina no tiene una gran tradición exportadora de equipos a ese país, y no hay suficiente espacio en los buques de líneas comerciales. No existe línea directa entre ambos países. En otros destinos más usuales esta restricción es de menor importancia.

El problema se agudiza en el caso de la carga rodante, que son los grandes equipos autopropulsados como tractores de gran potencia, cosechadoras de granos, acoplados tolva autodescargables y pulverizadoras. Estas máquinas necesitan barcos RO-RO de línea, pero las

empresas automotrices, que tienen contratos de gran volumen a largo plazo, son las que concentran toda la capacidad de bodega de las líneas marítimas.

Otras máquinas, tal como equipos de labranza y pulverizadoras de arrastre, por sus menores dimensiones, pueden introducirse dentro de containers, lo que permite que puedan realizar el viaje utilizando navieras de línea.

Debido a la magnitud del programa de envíos y a fin contar con la capacidad de bodega necesaria y reducir el precio de los fletes (con marcada incidencia en algunos equipos en la determinación de su precio final), se planteó la necesidad de consolidar la carga de las distintas empresas y recurrir al charteo de los buques necesarios. CAFMA ha negociado con compañías navieras la contratación de un espacio de bodega mínima de 6.000 m³ por cada barco chartrado.

La regularidad en el charteo de los barcos (12 desde el inicio del programa) redundó en el mantenimiento del precio por contenedor y por metro cúbico de bodega, los que se ubican entre un 15 a 25% por debajo de los fletes en buques de línea.

Para un buque RO-RO chartrado el flete negociado fue de US\$ 87/m³, mientras que el valor estándar del mercado ronda los US\$ 110-120/m³. Cabe señalar que una cosechadora de granos automotriz de gran capacidad tiene un volumen de 120 m³, por lo cual el costo del flete asciende a US\$ 10.000/12.000 por unidad.

Los valores por container de 40' estándar negociados en función del volumen, se pactaron en el orden de u\$s 3.000.- puesto en Puerto Cabello (Venezuela), contra los u\$s 3.500.- que costaría el mismo tramo por unidad.

Para chartear barcos se ha negociado volúmenes de bodega comprendidos entre los 8.000 a 15.000 m³ por barco, con un volumen mínimo de 6.000 m³. Si no se cubre el mínimo aludido se genera un incremento prorrateado en el costo por contenedor o m³.

Mediante estas negociaciones se consiguió reducir la incidencia promedio del flete en el costo en las exportaciones de maquinaria agrícola aproximadamente al 8% del valor CIF, lo cual, para un valor de exportaciones anuales de u\$s 100 millones CIF, representa fletes por un valor de u\$s 8 millones (incluidos los fletes terrestres internos).

Argentina no tiene línea mercante de bandera desde principios de la década del '90, y debido a ello para chartear bodega se debe recurrir a barcos con banderas de países lejanos, tal como Ucrania, Malasia u otros orígenes.

Cada 15 días hay un barco que inicia su recorrido y las cargas deben estar preparadas y disponibles en el puerto 5 días antes para que el buque pueda cargar sin demoras. En este sentido existe una meticulosa tarea de CAFMA, que se ocupa de verificar que la carga de los distintos exportadores que participan en el despacho arribe en los tiempos pactados y sin falencias documentarias.

El seguro de los equipos se pacta directamente con las empresas aseguradoras y su costo equivale a aproximadamente un 0,3% del valor FOB de la mercadería.

Disponibilidad de containers

Las compañías navieras incluyen dentro del servicio de flete el alquiler de containers, pero en ciertas épocas del año el flujo comercial provoca un faltante de estos equipos en los puertos argentinos, con lo cual es el exportador el que tiene que alquilar los containers. En esos casos la naviera solo cobra el valor del flete.

Venezuela es un típico país receptor de containers ya que importa productos elaborados pero exporta productos primarios a granel. Debido a ello, las compañías que alquilan containers son renuentes a dejar a éstos en Puerto Cabello, debido a la falta de espacio para su almacenamiento. En algunos casos los exportadores argentinos han debido pagar el flete para transportar los containers a un puerto con mayor tráfico, tal como Houston.

Gastos portuarios y consolidación de la carga

La ubicación, calados admisibles e infraestructura disponible convierten al puerto de Buenos Aires, principal puerto de argentino de importación y exportación de cargas generales, en un puerto caro en términos relativos. Asimismo, las tarifas de este puerto, luego de la crisis de 2001, han continuado denominadas en dólares y, a pesar de la significativa devaluación operada en el país, se han incrementado.

Al amparo del aumento de los flujos de exportación e importación; se ha generado una creciente complejidad en el desarrollo de las actividades portuarias, las que redundan en un incremento significativo de los tiempos que demanda la operación. Los tiempos para la bajada de

un contenedor desde un camión a plazoleta se han elevado de 2 a 5 horas en promedio, lo que sumado a las dificultades de la vialidad de acceso al puerto trae como consecuencia el encarecimiento del costo del flete interno.



En general, la consolidación de la carga de maquinarias se realiza en depósitos fiscales debido al escaso tamaño de las firmas, aunque en el caso particular de las ventas a Venezuela la Aduana verifica, previo pago del correspondiente arancel, la carga en las propias plantas de las empresas. Si bien éstas no están habilitadas como depósitos fiscales, funcionan como aduanas domiciliarias sin los costos y requisitos que la normativa vigente exige para el funcionamiento de este tipo de operaciones en la propia planta.

Esta facilidad implementada para las empresas que exportan al amparo del Convenio con Venezuela revierte en una importante disminución de sus costos de consolidación.

Las instalaciones de las distintas terminales portuarias disponen de sitios para la consolidación de los despachos, pero los mismos están prácticamente monopolizados por firmas exportadoras de grandes volúmenes.

Debido a las dificultades y costos del puerto de Buenos Aires, CAFMA recurrió a otra alternativa para la operatoria de carga de la maquinaria agrícola. Escogió el puerto de Zárate, en el norte de la provincia de Buenos Aires, que es más pequeño que el de la ciudad de Buenos Aires, pero más cercano a las fábricas, negociando mejores condiciones para la logística portuaria.



Vista aérea de la terminal de Zárte

La Terminal del Puerto de Zárte incluye en sus servicios estibaje o espacio físico de la mercadería, así como la carga de ésta en el buque, y otorga días de gracia para la carga, lo cual permite compensar eventuales demoras de los barcos debido a factores imponderables, tal como los climáticos. Trabajar en un puerto de menores dimensiones permite un mejor contacto personal entre los operadores portuarios y las empresas exportadoras, lo cual redunda en un manejo más fluido de la carga y la solución más rápida de los problemas.

Transporte interno a puerto

El transporte terrestre desde la fábrica a puerto o depósito fiscal es de aproximadamente 400 a 500 kilómetros. Existen algunos problemas en lo que hace a la disponibilidad de camiones porta contenedores que se agudizan cuando se requieren transportes especiales debido al volumen de la maquinaria a transportar. Las demoras en el puerto de Buenos Aires tienden a encarecer el flete terrestre.

Las compañías de seguro, a diferencia de otras cargas, no exigen custodia en el desplazamiento de los equipos desde la planta a puerto. La exigencia se reduce a que los vehículos tengan equipados equipos GPS.

Certificación del producto

Para controlar que la maquinaria embarcada responde a las características técnicas establecidas en los contratos de compra, CAFMA realizó un convenio con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Mediante este instrumento los técnicos de las estaciones experimentales cercanas a las fábricas realizan una verificación previa de los equipos que se cargan y la documentación de embarque respaldatoria, y emiten un certificado en el cual se da fe del cumplimiento del contrato. Este certificado es necesario para que CAFMA pueda realizar el despacho aduanero; y una vez que el documento está en poder de la Cámara, se paga a la institución oficial un arancel reducido por el servicio de verificación de la documentación y la carga.

Operatoria en destino

Cuando la carga llega a destino hay un plazo de 15 días para desconsolidar, contados desde la fecha de descarga. Durante este período se pueden utilizar las instalaciones portuarias en forma libre, pues el costo está incluido en el alquiler del container. Si por alguna razón se producen demoras para el despacho a plaza de la mercadería o ésta no se puede cargar en camiones para su transporte fuera de la zona portuaria, es necesario pagar un costo adicional.

Esto suele suceder cuando un barco se adelanta porque elimina una escala prevista con anterioridad, llegando el embarque antes que su correspondiente documentación, o por la falta de pago del flete, reteniendo las navieras el conocimiento de embarque hasta que el flete es pagado, impidiendo de esta forma su despacho a plaza. En ambos casos la mercadería es depositada en una plazoleta fiscal hasta que perfeccione la documentación de embarque, y cada exportador debe pagar los gastos de estadía correspondientes a su carga.

En este sentido debe señalarse que todas las ventas a Venezuela, debido al control que dicho país exige para el giro de divisas, son realizadas bajo la modalidad CIF ya que los agentes marítimos no aceptan el cobro del flete en destino.

III.3.2.2 Comerciales y administrativos

Inexistencia de la figura del trader.

En operaciones como las incluidas en el convenio con Venezuela, y en otras donde participan un conjunto de exportadores asociados, resultaría muy beneficiosa la figura del trader.

En este caso esta figura hubiese ser podido cubierta por CAFMA, pero la legislación argentina plantea algunas trabas para implementar la exportación de varias empresas a través de un trader debido a la inexistencia de una ley para trading companies. En consecuencia, aparecen numerosas dificultades para implementar la exportación en forma individual.

Las principales son de índole impositiva, pues resulta muy complejo organizar la venta de maquinaria agrícola fabricada por un gran número de industriales. Si un agente comercial quiere armar un paquete con equipos de distintas fábricas, primero tiene que adquirir las máquinas y pagar todas las cargas impositivas internas. Se trata de impuestos nacionales tal como el impuesto al valor agregado (IVA), el impuesto al cheque y la retención de impuesto a las ganancias, a los que se suman los impuestos provinciales tal como el impuesto a los ingresos brutos (IIB) y otras tasas.

Se calcula que en una exportación de unos US\$ 10 millones la incidencia total de estos impuestos llega al 15% del total. Esta carga impositiva es devuelta por las agencias fiscales luego de realizada la operación, pero no se realiza en forma inmediata sino que puede demorar muchos meses, y en el caso de algunos impuestos se materializa mediante un sistema de créditos fiscales, cuya absorción a veces no se puede concretar. Esto implica un alto costo financiero, y cuya incidencia es incierta debido al tiempo que implica el cierre del ciclo de recuperación de los impuestos.

En el caso de la venta de maquinaria agrícola al gobierno de Venezuela, CAFMA firmó un contrato marco de aprovisionamiento de equipos, pero cada uno de los fabricantes firma el contrato específico donde se establecen las características de las máquinas a producir, el precio y las condiciones de pago y financiamiento.

Debido a estas condiciones las ventas tienen que hacerse en cabeza de cada uno de los proveedores, pero esto implica un costo adicional porque hay que crear una estructura administrativa de coordinación y seguimiento que permita supervisar el cumplimiento de los tiempos de producción y entrega de los equipos. Asimismo, debido a las características institucionales que posee CAFMA y su falta de atribuciones para hacer cumplir los contratos, resulta casi imposible ejercer presión sobre empresas remisas, y a veces surgen dificultades e informalidades a la hora de armar un embarque.

Cultura exportadora

Hay escasa cultura exportadora en un grupo de empresas debido a varias razones. En algunos casos se trata de firmas cuyos productos cubren aplicaciones específicas para el mercado argentino, pero que no necesariamente están adaptadas para las condiciones de otros mercados. En su mayor parte se trata de empresas pequeñas cuya producción no es seriada, que no trabajan con especificaciones técnicas y planos y, por consiguiente, no tienen implementados programas de aseguramiento de la calidad.

Algunas de estas firmas desconocen hasta los más elementales conceptos de la exportación, tal como que es necesario realizar una inscripción en la Dirección General de Aduanas para obtener la matrícula de exportador.

Otras firmas pequeñas tienen cierto grado de informalidad en el cumplimiento de los pasos administrativos para realizar una exportación, y omiten pagar ciertas tasas o incluso el flete marítimo, lo cual, en el caso de embarques colectivos, puede comprometer el éxito de la operación en su conjunto.

Resulta evidente que es necesario realizar una importante tarea de capacitación con estos agentes, y mantener actualizado al conjunto de los operadores en forma permanente con información relativa a metodología de exportación y normativa aduanera, bancaria y fiscal específica de la actividad.

Apoyo del Estado

Los agentes privados destacan que hay una interesante demanda internacional de maquinaria agrícola, pero la lejanía de Argentina de los principales centros de demanda, los elevados fletes y el reducido tamaño de algunas fábricas dificulta el desembarco en algunos mercados en expansión, como los países que integraban la ex URSS.

Por lo general cada fábrica encara su propio programa de penetración en los mercados externos, pero esos esfuerzos a veces resultan estériles debido a su escasa magnitud o la falta de continuidad. Frente a esta situación cabe la posibilidad de establecer prioridades de desarrollo de mercado y articular esfuerzos públicos y privados en un programa de mediano plazo.

Los industriales señalan que en los últimos años el rol del Estado en materia de apoyo a las exportaciones de maquinaria agrícola ha mejorado sustancialmente. Se advierte una actitud proactiva hacia el sector, que se manifiesta en la organización de misiones comerciales, rondas de negocios y misiones inversas por parte de organismos nacionales y provinciales. Cabe mencionar a las siguientes iniciativas:

- La Secretaría de Industria, Comercio y PyME organizó en 2004 un Foro de Competitividad para la industria de maquinaria agrícola, en el cual participaron empresarios, técnicos del INTA y el INTI, representantes de universidades y del Ministerio de Trabajo. En el Foro se analizaron las restricciones del sector para lograr una mayor competitividad e inserción en los mercados externos, y se discutieron medidas a implementar en distintos ámbitos.
- El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto ha organizado numerosos eventos en el exterior, y posee una website donde informa sobre misiones comerciales al exterior y la realización de misiones inversas de empresarios extranjeros en Argentina (www.argentina.tradenet.gov.ar).
- En la provincia de Buenos Aires, el Ministerio de la Producción ha puesto en marcha el Programa de Desarrollo de las Exportaciones Bonaerenses, que organizó misiones comerciales en abril de 2007 a Guatemala y El Salvador, y en septiembre a Perú. Los empresarios señalan que estas actividades se destacan por su profesionalismo y buena organización, y se producen muy buenos contactos comerciales.
- A fines de 2004 la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, a través de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, aprobó un crédito de más de \$ 1,6 millones para la Fundación CIDETER (Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Regional) para su proyecto *Fortificación del cluster fabricantes de máquinas agrícolas y agropartes*. El CIDETER es una institución con sede en La Parejas, provincia de Santa Fe donde confluyen empresas, organismos provinciales y municipales para la construcción de un espacio de desarrollo que posibilitará la transferencia de nuevas tecnologías, además de la innovación de nuevos productos para el sector de la maquinaria agrícola. Este crédito, que cuenta con el financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo, será apoyado además con otros fondos de esta institución que maneja la Agencia.

Asistencia técnica

En años recientes el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) ha participado cada vez más en la organización de misiones de apoyo tecnológico que se realizan con terceros países para el fortalecimiento de sus sistemas agroalimentarios, en un marco de desarrollo ambiental y

social. El Gobierno Nacional ha sumado al INTA a participar en distintas iniciativas de cooperación internacional promovidas por la Cancillería Argentina, el Ministerio de Planificación Federal y el Ministerio de Economía.

La experiencia del INTA, la excelencia de su cuerpo técnico y el reconocimiento de su liderazgo para encontrar soluciones tecnológicas para países en desarrollo, sirven como carta de presentación para colaborar con Venezuela, Bolivia, Kazajstán, Colombia y Haití, entre otros, para brindar capacitación y asistencia técnica, cooperar en el diseño de los sistemas de investigación y extensión nacionales y promover experiencias exitosas que la institución desarrolla en nuestro país.

El INTA está cumpliendo un rol de cabecera de playa al detectar oportunidades en el exterior para PyMEs argentinas, y constituye un ejemplo de cooperación y concertación entre los sectores público y privado del país. Entre las principales acciones realizadas se destacan los casos de:

Kazajstan. Se efectuó una primer Misión técnica del INTA en agosto y septiembre de 2006, para evaluar la situación de la producción agropecuaria de este país. Se elaboró un plan de trabajo que incluye un diagnóstico del sector agropecuario, la capacitación de recursos humanos, la instalación de laboratorios y/o centros tecnológicos y facilitar la interacción entre sectores privados de ambos países en agricultura y ganadería. En el ámbito específico de la maquinaria agrícola, se analizó el desarrollo de industrias de maquinaria agrícola entre ambos países, con la participación del Fondo de Inversión de Kazajstán.

Venezuela. En el marco del “Convenio Integral de Cooperación entre la República Argentina y la República Bolivariana de Venezuela”, el INTA viene realizando misiones de cooperación técnica y cursos de capacitación, en diferentes áreas de investigación y extensión agropecuaria, que han involucrado casi 400 técnicos, investigadores, productores y cooperativistas venezolanos. Se han hecho cursos sobre: Mecanización agrícola básica y su aprovechamiento en distintos sistemas productivos; Teledetección y sensores remotos; Manejo básico de la maquinaria; Extensión y desarrollo rural y otros. El INTA está realizando tareas de apoyo técnico a las empresas de maquinaria agrícola y equipamiento agroindustrial que están exportando equipos a Venezuela.

Bolivia. A partir del Convenio Marco suscripto entre Bolivia y Argentina, el INTA concretó acuerdos con el Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio Ambiente de Bolivia (MDRAMA) en julio y agosto de 2006. Para las 5 ecorregiones de Bolivia (Altiplano, Valles, Chaco, Oriente y Amazonía) se realizará un estudio de terreno sobre requerimientos de maquinaria,

implementos y equipamiento; así como un análisis de situación y una propuesta de intervención del Estado en materia de investigación, extensión e innovación tecnológica agropecuarias.

Certificados de origen u otros

Los importadores solicitan a los exportadores un Certificado de Origen MERCOSUR de la mercadería como requisito para poder exportarla, si las regulaciones del país de destino así lo determinan. Esto se debe a que en algunos casos las mercaderías de origen argentino cuentan con ventajas de algún tipo en ciertos países de destino, entre las que se cuentan, por ejemplo, la inclusión en cupos de importación, beneficios o arancelarios o fiscales, evitar barreras no arancelarias, etc. El Certificado de Origen es emitido por la Cámara Argentina de Comercio (www.cac.com.ar) sus delegaciones en el interior del país e instituciones autorizadas por la Cámara.

En el caso específico de las exportaciones a Venezuela, el gobierno de ese país solicitó que el INTA extienda una certificación de preembarque hecho por las fábricas como verificación de que las especificaciones de la mercadería se encuadran dentro de lo que establece cada contrato. Este mecanismo se instrumenta mediante una visita de los técnicos de la Estación Experimental del INTA más cercana a la fábrica, y el pago de un canon del orden de \$200 por contenedor.

Si los equipos van desarmados y sus partes están contenidas en pallets o embaladas en estructuras de madera, el exportador debe contar con un certificado extendido por organismos habilitados por SENASA, donde se da fe que el pallet o la madera han sido tratados contra insectos, con productos autorizados por el organismo sanitario nacional.

Derechos de exportación

Los productos del sector están gravados con derechos de exportación (retenciones) equivalentes al 5% del valor FOB y cuentan con reembolsos del 6%.

El derecho de exportación para maquinaria agrícola puede ser pagado por el exportador cuando se oficializa el despacho de aduana, o postergar el desembolso hasta 120 días de la fecha del despacho, garantizando el pago mediante una declaración jurada a la AFIP. En este caso, el organismo fiscal recauda el 5% cuando el exportador cobra las divisas de la exportación o al cabo de 120 días, lo que ocurra primero. Si el exportador no paga el derecho de exportación, la AFIP suspende su habilitación al cabo de 5 días.

Este derecho se compensa con un reembolso del 6% del valor FOB después de unos 90 días de embarcada la mercadería, mediante un depósito de dinero en el Banco Nación. Para su percepción el exportador debe encontrarse al día en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y previsionales.

Armonización de nomenclatura arancelaria

A diferencia de lo que pasa en el ámbito del Mercosur, donde la nomenclatura arancelaria se ha sistematizado y armonizado entre los países miembros, Argentina y Venezuela no tienen un sistema arancelario armonizado, lo cual genera problemas. Un caso reciente fue el de la exportación de máquinas pulverizadoras por valor de US\$ 500.000, que cuando llegó a Venezuela no pudieron ser despachadas a plaza porque el sistema informático en destino no tenía el descriptor “pulverizadora”, que era lo que rezaba la documentación de embarque. El sistema aduanero venezolano, para la posición arancelaria correspondiente a ese equipo, establece el descriptor “nebulizador”, que es un término que puede confundirse con equipos empleados para la salud humana. Ante la duda, los agentes aduaneros venezolanos enviaron los equipos a depósito, y hubo que esperar 30 días hasta que se aclarara la cuestión de la nomenclatura arancelaria, con costos de almacenaje a cargo de la empresa proveedora argentina, ya que se vende la mercadería en condición CIF Puerto Cabello.

III.3.3 Opinión de los exportadores sobre exportaciones a otros destinos

Los aspectos salientes de las entrevistas mantenidas con empresas que exportan a otros mercados además de Venezuela (Chile, Colombia, Francia y España) son los siguientes:

III.3.3.1 Abastecimiento

Se reiteran los aspectos señalados en el caso de exportaciones a Venezuela en lo que hace a la capacidad de producción de las firmas.

La calidad de los productos de exportación es similar a la del mercado interno. Solo difieren en detalles, tal como algunos elementos de seguridad como señales reflectantes para el transporte, o calcomanías con advertencias de seguridad.

La fabricación de equipos metalúrgicos ha cambiado mucho en los últimos 20 años debido a la incorporación de tecnología en la preparación de materiales. Las máquinas-herramienta han ganado en productividad y eficiencia, lo cual permite hacer piezas a menor costo, y reducir el número de equipos en una fábrica. Esto significa que en la actualidad una fábrica puede producir lo

mismo que hace dos décadas con la tercera parte del equipamiento, menos mano de obra y mucha menor superficie.

La opinión generalizada es que las fábricas deberían incrementar sus inversiones en equipamiento, a fin de mejorar su productividad y la calidad de sus productos.

También es necesario avanzar en materia de aseguramiento de la calidad, una tarea permanente en toda fábrica.

En general no se advierten problemas en conseguir personal entrenado para las tareas de fabricación y si es necesario se puede capacitar al personal en nuevas técnicas y procesos, pero esto varía de acuerdo a la región geográfica.

En Argentina se realizaron experiencias de complementación productiva entre empresas para equipos de siembra directa, logrando que diferentes productores armen un modelo especializándose cada uno en la fabricación de una parte del producto, el que luego es vendido con la marca de cada una de las empresas. Valdría la pena explorar la extensión de esta experiencia a otros casos para potenciar la posibilidad de competir en mercados de gran demanda.

También se verifican incipientes procesos de integración horizontal entre algunas firmas y la formación de Grupos exportadores que mejoran la posibilidad de cumplimiento de los pedidos, la exploración de nuevos mercados y un adecuado servicio post venta de las maquinarias.

En materia de exportaciones destacan que el primer factor a analizar, en función de la incidencia del flete, es la transportabilidad de las máquinas a embarcar. En forma creciente debe hacerse un esfuerzo de diseño para que las máquinas puedan ser transportadas desarmadas maximizando de esta forma la utilización de los contenedores.

Hay que programar piezas y componentes fácilmente abulonables en destino para poder hacer paquetes que sean fáciles de transportar, reemplazando a estructuras soldadas. Esta alternativa hace que en destino el personal técnico de los distribuidores deba hacer el ensamble y el ajuste, apoyándose en manuales que provee la fábrica.

La primera carga por lo general lleva una máquina armada, que sirve de modelo, y el resto de los equipos van desarmados. En algunos casos puntuales ha sido necesario enviar técnicos de la

fábrica al exterior, pero por lo general los distribuidores cuentan con personal capacitado para hacer frente a las tareas de armado y puesta a punto en el campo¹⁶.

La operación más complicada es la consolidación de la carga de un container, pues es necesario a ingresar dentro del mismo con equipos de elevación, y hay poco espacio para las maniobras. Si son módulos de reducidas dimensiones no hay problemas, pero si los equipos son voluminosos la carga se torna compleja.

Los clientes exigen Certificados de Origen Mercosur para la maquinaria u otra certificación de origen para destinos europeos. En general las firmas no han tenido problemas para obtener esta documentación

Los países desarrollados (EE.UU., Unión Europea, Oceanía) exigen el cumplimiento de normas de calidad. Todavía esto no constituye una barrera de acceso, y se puede acceder a los mercados internacionales, pero hay que avanzar más en este sentido. Ciertos mercados, tal como España, exigen la homologación de algunos equipos según sus normas. En materia de aseguramiento de la calidad varias firmas del sector han comenzado a trabajar con la implementación de la norma ISO 9000.

Argentina tiene un problema con la disponibilidad de containers para la exportación a destinos como Colombia o Europa. A veces no se consigue el tipo de container que se necesita, por ejemplo, se obtiene uno de 40' o High Cube cuando se solicita uno de 20'. Debido a ello hay que pagar un espacio vacío que no se puede aprovechar con carga, y esto redunda en un mayor costo para el cliente, algo que genera quejas. Esta falta de containers se manifestó en especial a lo largo del año 2007, cuando se intentó cumplir con los cronogramas de entrega de equipos a Venezuela.

En forma incipiente, las empresas recurren a brokers de carga que contratan una capacidad determinada de bodega y luego la comercializan entre distintos exportadores. Si bien no se logra una reducción de los fletes que las empresas más grandes podrían lograr vinculándose directamente con el armador, estos agentes garantizan la disponibilidad de bodega aunque los despachos sean de pequeño porte o no regulares.

¹⁶ En el Anexo I se presenta una experiencia en este sentido desarrollada por una firma local

Generalmente los costos de flete priman sobre los tiempos de viaje en la elección del transporte, pues las empresas prefieren pagar menos de flete a pesar de tener que esperar más tiempo para embarcar sus equipos. El precio de los fletes suele tener variaciones de importancia según los destinos y la época de los despachos.

Los exportadores deben llegar a puerto con la carga de acuerdo a las especificaciones de la empresa naviera, generalmente con 5 días de anticipación a la llegada a puerto del barco. Las llegadas fuera de fecha son penalizadas o pueden dejar la carga en tierra.

En líneas generales las terminales portuarias han funcionado bien. Se aprecian demoras crecientes en el Puerto de Buenos Aires, que si bien dificultan la operación y encarecen el flete terrestre, no adquieren por el momento gran importancia.

Otro aspecto a señalar es la multiplicidad de organismos que intervienen para realizar los trámites necesarios para poder formalizar una exportación.

Existen problemas, aunque no generalizados, en la disponibilidad de transporte carretero tanto interno como internacional.

Los despachos por vía terrestre a países limítrofes encuentran algunos problemas originados en la falta de fluidez de los pasos de frontera. Esta situación se verifica tanto en los despachos a Bolivia, como a Chile (agravado por los cierres invernales debido a las nevadas) y con Uruguay por las particulares circunstancias de conflicto derivadas de la instalación de la Papelera Botnia en las proximidades de Gualaguaychú, donde está ubicado el paso de frontera binacional de mayor importancia en el comercio bilateral.

Debido a ello en la actualidad, muchos de los despachos terrestres a Uruguay se realizan desde el puerto de Buenos Aires, embarcando los camiones en ferry hasta los puertos de Colonia o Montevideo.

La falta de fluidez de los pasos de frontera encuentra su génesis principal en el comportamiento de los agentes privados que intervienen en la operación, los que en muchas ocasiones no presentan la documentación solicitada en tiempo y forma o no ingresan los derechos correspondientes en los casos de mercaderías que se nacionalizan ni bien ingresan en territorio del país de destino, generando estadias evitables de los camiones y la mercadería.

A esta situación se añade las falencias de infraestructura y métodos de trabajo que se manifiestan en casi todos los pasos de frontera terrestre del país y en la duplicidad de los controles, tanto los que realizan por separado ambos países, como los internos que se repiten en frontera, aunque el despacho haya sido consolidado en una aduana interior.

III.3.3.2 Comerciales y Administrativos

Todos los entrevistados coinciden en señalar que faltan líneas de financiamiento más flexibles para pre y post financiación de exportaciones para poder expandir la generación de negocios con los mercados externos. También es conveniente agilizar los mecanismos de descuento de cartas de crédito para obtener capital operativo.

Si bien la maquinaria agrícola tiene un derecho de exportación (retención) del 5% sobre el valor FOB, su efecto debería ser neutro toda vez que compensa con el reintegro del 6% en caso de que la firma se encuentre al día con el cumplimiento de sus obligaciones impositivas y previsionales.

El rol del Estado ha cambiado sustancialmente en los últimos años pues antes era inexistente, y ahora se advierte una actitud de activo apoyo al sector a través de la organización de misiones comerciales, rondas de negocios y misiones inversas por parte de organismos nacionales y provinciales. El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto ha organizado eventos en el exterior, y posee una website donde informa sobre misiones comerciales al exterior y reuniones con empresarios extranjeros en Argentina (www.argentinaatradenet.gov.ar).

Además del apoyo de Cancillería, en la provincia de Buenos Aires, el Ministerio de la Producción ha puesto en marcha el Programa de Desarrollo de las Exportaciones Bonaerenses, que organizó misiones comerciales en abril de 2007 a Guatemala y El Salvador, y el septiembre a Perú. Estas actividades se destacan por su profesionalismo y buena organización, con muy buenos contactos comerciales.

Se destaca la utilidad de poder organizar misiones comerciales sectoriales en vez de multisectoriales, para poder focalizar aún más el esfuerzo de los organismos oficiales.

Estas políticas del gobierno nacional deben ser afianzadas con el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo para la industria.

El tamaño de las empresas y su estructura (PyMEs y generalmente familiares) les genera problemas a la hora de conseguir préstamos para incrementar su capacidad de producción o disponer del capital de trabajo adecuado.

Además de las cuestiones de financiamiento, éste es un sector con falencias en su capacitación para la exportación y con cultura empresarial incipiente. No realizan un marketing adecuado para sus productos de bajo volumen de venta y es necesario realizar fuertes inversiones cada vez que se desea sumar un nuevo mercado externo.

Existe una demanda en el mercado internacional de maquinaria; los productos argentinos pueden ser competitivos aún con la incidencia del flete, pero debe mejorarse la calidad.

Resultaría beneficioso asegurar la ubicación de distribuidores locales en los países que pudieran otorgar asistencia técnica a los compradores y realizar tareas de marketing. Por las características de la maquinaria agrícola, un bien de capital de larga vida cuyo su uso a veces se desconoce en mercados nuevos, los distribuidores necesitan el apoyo de capacitación, servicios de postventa, repuestos y presencia de técnicos de las fábricas. Esto representa uno de los problemas para la industria considerando que la misma se encuentra atomizada.

III.3.4 Síntesis de aspectos salientes

El sector y sus posibilidades exportadoras

- El sector, producto de los acuerdos firmados con Venezuela y otros en curso, enfrenta un cambio drástico en términos de su demanda externa, lo que aunado al ciclo ascendente de la demanda interna, exige un incremento paralelo de la capacidad instalada de producción.
- Las empresas deben mejorar el nivel de eficiencia productiva y la calidad de sus productos. La implementación de programas de aseguramiento de la calidad y el trabajo según normas internacionales apunta en dicho sentido y facilitará el ingreso a determinados mercados cuando éstos las exijan como obligatorias.
- Es necesario el fortalecimiento institucional de las empresas del sector (en particular las PyMES) para mejorar su cultura empresarial y lograr un mejor desempeño en los aspectos inherentes a la exportación.

- Hay necesidad de brindar un adecuado servicio de capacitación y post venta en los destinos de exportación. Es conveniente alentar la integración horizontal de la producción y la formación de consorcios exportadores.
- Necesidad de difundir entre los técnicos del sector la existencia de nuevos procesos productivos y de diseño de las máquinas para adecuarlas a las necesidades y requisitos de los mercados de destino y maximizar la utilización de las facilidades de transporte y por ende reducir el impacto de los fletes sobre el precio final del producto.

Aspectos regulatorios, legales e institucionales

- Resulta conveniente contar con una adecuada legislación referida a trading companies que facilite la organización funcional de los consorcios exportadores.

Infraestructura

- El incremento del movimiento del puerto de Buenos Aires y los problemas de acceso, calado e infraestructura que lo afectan, tornan poco eficaz y costosa su utilización para las exportaciones maquinaria agrícola.
- La infraestructura disponible en los principales pasos de frontera adolece de graves carencias.

Transporte y logística

- La distancia media del trayecto fábrica - puerto / depósito fiscal es de 400 a 500 Km. El transporte interno a puerto de los contenedores, presenta algunos problemas de disponibilidad que se agudiza en el caso de requerirse transportes especiales.
- Los costos de consolidación de la mercadería en depósito fiscal son elevados por el tipo de carga.
- Facilidad de contar con “aduana domiciliaria” sin necesidad de cumplir con los requisitos exigibles en el caso de las exportaciones a Venezuela.
- Resulta necesario fortalecer la capacidad para negociar bodega en caso de envíos masivos amparados por convenios existentes a fin de obtener fletes inferiores a los de buques de línea y garantizar la disponibilidad de espacio
- Hay dificultades para obtención de bodega para algunos destinos particulares. A fin de garantizar los despachos las empresas recurren con mayor frecuencia a brokers de transporte que sin disminuir sustancialmente los precios demandados por las compañías navieras, aseguran la disponibilidad de sitios para los exportadores de pequeños volúmenes o poco habituales.

- Los problemas estacionales para la obtención de contenedores ocasionan el pago de falsos fletes.
- Los despachos por vía terrestre a países limítrofes se ven afectados por ciertas restricciones de oferta.

Demoras en los procesos

- Por el tipo de mercadería los controles públicos que se realizan sobre los despachos de maquinaria agrícola no generan inconvenientes ni demoras.
- La obtención de la documentación necesaria (certificados de origen, de calidad, etc.) no acarrea inconvenientes a los exportadores. No obstante, la implementación de una ventanilla única para la satisfacción de todos los requisitos inherentes a la exportación permitiría reducir tiempos de gestión y abaratar costos administrativos.
- Existe falta de fluidez en los principales pasos de frontera terrestre. Esta falta de fluidez es explicada por el comportamiento de los agentes privados que intervienen, la falta de métodos e infraestructura adecuada en los principales pasos de frontera del país y la falta de integración física y funcional de los controles entre los países limítrofe.

Política sectorial

- El apoyo estatal a las exportaciones del sector ha mejorado sustancialmente y se lo estima adecuado. El apoyo para fortalecimiento y capacitación de las empresas debería incrementarse. Se trata de un sector con incompleta capacitación para la exportación y con cultura empresarial incipiente. No realizan un marketing adecuado de sus productos que no son de venta masiva y requieren de inversiones para la captación de mercados.
- La carga impositiva de las exportaciones es neutra, en caso de que la firma se encuentre al día con sus obligaciones fiscales y previsionales. El pago de los derechos de exportación puede ser garantizado mediante una declaración jurada por el lapso de 120 días.

Financiamiento

- Falta de líneas de financiamiento adecuadas para pre y post financiación de exportaciones que permitan expandir la generación de negocios en el exterior. Si bien existen líneas de créditos, las tasas resultan elevadas para el nivel de rentabilidad de las empresas.
- El tamaño de las empresas y su estructura (PyMEs y generalmente familiares) les genera problemas a la hora de conseguir préstamos para incrementar su capacidad de producción o disponer del capital de trabajo adecuado.

III.4 El proceso de exportación

El proceso de exportación reviste cierta complejidad administrativa y operativa, pues se trata de operaciones donde intervienen las firmas comerciales (compradora y vendedora de los bienes) múltiples organismos de control de ambos países, y diversos proveedores de servicios asociados al proceso (transportistas, aseguradores, despachantes, etc.).

Si bien la mayoría de los pasos a seguir en una exportación se encuentran claramente determinados y existen profesionales con conocimientos específicos en cada uno de los temas a los que las empresas pueden, y en muchos casos deben acudir, los mismos poseen un alto grado de dinamismo y varían de acuerdo al producto y al país de destino.

Independientemente de los aspectos de investigación comercial que permitan identificar mercados potenciales y la forma más adecuada para acceder a ellos, una empresa que desee exportar sus productos deberá recorrer los siguientes procesos previos a la realización de una exportación:

- 1 Cumplimentar los requisitos previos requeridos por el Estado Argentino para convertirse en un exportador. Estos requisitos varían de acuerdo a las características de la mercadería a exportar. Un prerequisite es que la empresa o persona física que desee realizar la exportación se encuentre en condiciones de operar en forma legal en el territorio nacional.
- 2 Determinar con precisión la Posición Arancelaria del producto o los productos a exportar, a fin de reconocer los beneficios y exigencias que éste posee, y estar al tanto del arancel, cupos, licencias, etc. que serán de aplicación al producto en el mercado de destino.
- 3 Reconocer con claridad los requisitos que posee el país de destino para permitir la realización la importación del producto, son de particular importancia además de los aduaneros los correspondientes a las normas técnicas específicas del producto (envases, seguridad, materiales, etc.), así como las fitosanitarias y de calidad.

Una vez realizados los procesos anteriormente citados la empresa en cuestión se encuentra en condiciones de iniciar un proceso de exportación.

Los procesos que se detallan a continuación son estándares para cualquier operación de comercio exterior, pues no se consideran las particularidades de los acuerdos alcanzados entre gobiernos como el que actualmente posee Argentina con Venezuela.

III.4.1 El proceso de exportación de productos lácteos

III.4.1.1 Organismos nacionales que intervienen en el proceso

- 1 AFIP – DGA - Administración Federal de Ingresos Públicos – Dirección General de Aduanas
- 2 Senasa - Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria
- 3 INAL - Instituto Nacional de Alimentos
- 4 CNEA – Comisión Nacional de Energía Atómica
- 5 Asociación Argentina de Codificación de Productos Comerciales

III.4.1.2 Requisitos previos a una exportación

A continuación se detallan las inscripciones, certificaciones o permisos que deben considerarse para la exportación de productos lácteos; alguno de estos requisitos son dependientes del producto específico a exportar y del país de destino de las exportaciones.

1. Inscripción en el Registro de Importadores y Exportadores ante la Aduana

El Registro de Importadores y Exportadores de la República Argentina es el primer requisito para realizar operaciones de exportación y es una inscripción obligatoria. El trámite se realiza por única vez en la Dirección General de Aduanas (DGA) y es válido para realizar tanto operaciones de exportación como de importación.

Pueden inscribirse tanto personas físicas como jurídicas y los trámites de exportación pueden ser realizados por un Despachante de Aduana.

El número de inscripción obtenido habilita para operar a través de cualquier aduana del país.

2. Habilitación SENASA del Establecimiento para exportar - Tráfico Internacional.

Los establecimientos que deseen exportar productos de origen lácteo, deberán estar habilitados para realizar tráfico internacional por la Coordinación de Lácteos y Apícolas del SENASA.

3. Envases y equipamiento en contacto con alimentos.

La Coordinación de Análisis de Productos Alimenticios y Conexos dependiente de la Dirección de Laboratorios y Control Técnico del SENASA es quien determina la aptitud bromatológica de los envases y equipamientos en contacto con alimentos y sus materias primas, aprobando los mismos para su uso en el mercado argentino. Asimismo asesora a los exportadores sobre los cambios requeridos para la venta del producto en otros mercados tales como diseño del producto, tamaño del envase, color, marca, idioma del rótulo, etc.

4. Obtención de Códigos de Barras.

Para algunos productos y destinos es necesario tramitar el código de barras; el mismo se tramita en la Asociación Argentina de Codificación de Productos Comerciales.

5. Inscripción como exportador en el SENASA.

La empresa debe realizar el trámite de inscripción como exportador en el SENASA. Como prerequisite debe encontrarse inscripto como exportador en la Aduana; el trámite se realiza en SENASA - Dirección Nacional de Fiscalización Agroalimentaria - Dirección de Tráfico Internacional - Coordinación de Importación de Productos.

6. Registro Nacional de Establecimiento (RNE).

Si la empresa elabora productos envasados para su venta directa al público necesitará inscribir el establecimiento ante el Instituto Nacional de Alimentos (INAL).

7. Registro Nacional de Producto Alimenticio (RNPA).

Para productos envasados para su venta directa al público se deberá obtener un RNPA por cada producto que se elabore, lo cual se tramita ante Instituto Nacional de Alimentos.

III.4.1.3 Posiciones arancelarias

El organismo competente para obtener la clasificación de la mercadería es la Dirección General de Aduanas. En el cuadro siguiente se transcriben las principales posiciones arancelarias para el sector lácteo de acuerdo a la nomenclatura común del MERCOSUR:

Posición Arancelaria	Descripción
04.01	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.
04.02	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulc.
04.03	Suero de manteca (de mantequilla), leche y nata (crema)
04.04	Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante.
04.05	Manteca (mantequilla) y demás materias grasas de la leche
04.06	Queso y requesón
04.06.10	Queso fresco
0406.20	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo
0406.30	Queso fundido, excepto el rallado o en polvo
0406.40	Queso de pasta azul
0406.90	Los demás quesos
0406.90.10	Con un contenido de humedad inferior al 36,0 % en peso
0406.90.10.100E	En envases inmediatos de contenido neto inferior a 1 kg.
0406.90.10.900Y	Los demás
0406.90.20	Con un contenido de humedad superior o igual al 36,0%
0406.90.30	Con un contenido de humedad superior o igual al 46,0%
0406.90.90	Los demás
1901.90.20	Dulce de Leche

III.4.1.4 Requisitos acorde al destino de exportación.

Algunos países tienen exigencias particulares a las que deben ajustarse las empresas que deseen exportar; en el caso del sector lácteo éstas están concentradas en controles sanitarios de calidad alimentaria. El SENASA es en Argentina el organismo encargado de verificar en sus inspecciones, el cumplimiento de la normativa nacional e internacional.

Como es de esperar este es un mercado dinámico, pero es posible simplificar el análisis dividiendo los países en dos grandes grupos:

- 1 Países con los cuales existen relaciones comerciales. Esto quiere decir que ya hay experiencia y se conocen las exigencias sanitarias del país de destino, como así también ya existe un modelo de certificado sanitario aprobado y protocolos comunes acordados.

- 2 Países con los cuales no existen relaciones comerciales. Esto puede deberse a que nunca hubo transacciones comerciales con ese país o no existe aún un modelo de certificado sanitario aprobado.

El SENASA solo certifica mercaderías que fueron elaboradas en establecimientos habilitados para tráfico internacional. Una vez habilitado para realizar tráfico internacional el interesado está en condiciones de pedir la inscripción en el registro del país en el que este interesado en exportar, como por ejemplo:

- 1 DIPOA en Brasil
- 2 SAG en Chile
- 3 FDA en Estados Unidos
- 4 ICA en Colombia

En el momento en que el producto es preparado para la exportación el SENASA toma una muestra y la envía a sus laboratorios, donde se emite el certificado sanitario correspondiente, el que acompaña a los demás documentos que amparan a la exportación.

Dicho certificado deberá ser presentado ante las autoridades sanitarias del país de destino y servirá como certificado de calidad para aquellos países con los cuales existen acuerdos bilaterales en el tema.

III.4.1.5 Tramitación de una exportación

Operatoria aduanera.

El siguiente es un resumen del circuito de una destinación de exportación, desde el momento en que el exportador solicita la destinación hasta que la Aduana libera la mercadería para su puesta a bordo.

1. Presentación del exportador o su despachante, ante la Dirección General de Aduanas (DGA), de una Solicitud de Destinación habitualmente llamado Permiso de Embarque (Formulario OM 1993-A SIM). En este documento se indica, entre otros datos, la posición arancelaria de la mercadería, así como su naturaleza, especie, estado, peso, embalaje, precio FOB, destino y todo otro elemento que permita determinar la posición arancelaria correcta

y la valoración de la mercadería. Además, el documento contiene un sector donde se reflejan los trámites y condiciones de arribo, descarga y depósito.

2. Confección por parte del despachante o exportador del Permiso de Embarque utilizando el Sistema Informático María (SIM).
3. Validación del Permiso de Embarque por parte del Servicio Aduanero bajo un número de destinación. Una vez que la Aduana oficializa y registra el Permiso de embarque, el exportador tiene un plazo de 31 días contados a partir del día de su registro para cumplir con la operación de carga al transporte internacional aéreo o marítimo y de 45 días en el caso terrestre (camión o ferrocarril).
4. Presentación del exportador o el despachante ante el Servicio Aduanero de toda o parte de la siguiente documentación, de acuerdo al producto y al destino:

Documento	Observaciones
Sobre Contenedor	Sobre Contenedor de color verde. Se utiliza para consignar los datos principales del Permiso de Embarque y contener el resto de la documentación.
Permiso de Embarque	Según el tipo de operación deberán adjuntarse la cantidad de copias necesarias.
Declaración de Valor	Es un formulario que oficia como declaración jurada sobre las características de la operación de compra venta.
Detalle de Contenido / Lista de Contenido	No se exige cuando la unidad de comercialización sea de peso, volumen o a granel.
Factura Comercial	Se presenta solamente a solicitud del Servicio Aduanero.
Certificado fitosanitario Certificado de desinfección del pallet (en caso de utilizarlos para la consolidación de la mercadería) Certificado de producto orgánico	Otorgados por el SENASA
Certificado de control radiación (solicitado por algunos países)	Otorgado por la CNEA
Registro de producto alimentario	Otorgado por el INAL
Inspección preembarque (obligatorio en algunos países) Certificado de origen (en caso de haber alguna preferencia arancelaria)	OTROS

5. Asignación de canal, luego de presentados los documentos por parte de la Aduana. Si el canal es rojo se requiere una verificación y un control documental; si el canal es naranja se

requiere un control documental, el resultado de este control se ingresa al Sistema María y en caso de resultar positivo se pasa el trámite al estado de Autorización de Retiro. Si el canal es verde pasa automáticamente a Autorización de Retiro.

6. Ingreso al Sistema María del Pre-cumplido de Embarque, de corresponder, y el Cumplido de Embarque de la carga por parte del Servicio Aduanero. El Cumplido de embarque es la acción de consignar en la Destinación de Exportación las constancias de las cantidades efectivamente puestas a bordo o del egreso de éstas por la Aduana de Salida con destino al exterior.
7. Libramiento de la mercadería, con la presentación del Permiso de Embarque y la documentación de la operación, acto por el cual el servicio aduanero autoriza la salida con destino al exterior de la mercadería objeto de despacho que se extrae del territorio aduanero nacional por las vías acuática, terrestre o aérea.

Operatoria en conjunto entre Aduana y SENASA para cada exportación

1. Solicitud de Exportación.

El trámite de exportación comienza con la presentación de dicha Solicitud a la Coordinación de Lácteos y Avícolas del SENASA.

.En la Coordinación de Lácteos se constata que la planta se encuentre habilitada ante SENASA para el producto a exportar, como así también para el destino de exportación.

2. Verificación de la mercadería en planta.

Esto es realizado por el inspector oficial de planta, quien realiza el muestreo de la mercadería (en caso de ser necesario) y la remite al laboratorio oficial para que se realicen los análisis correspondientes y se proceda a la emisión del **Protocolo de Laboratorio**.

3. Verificación de la mercadería en puerto.

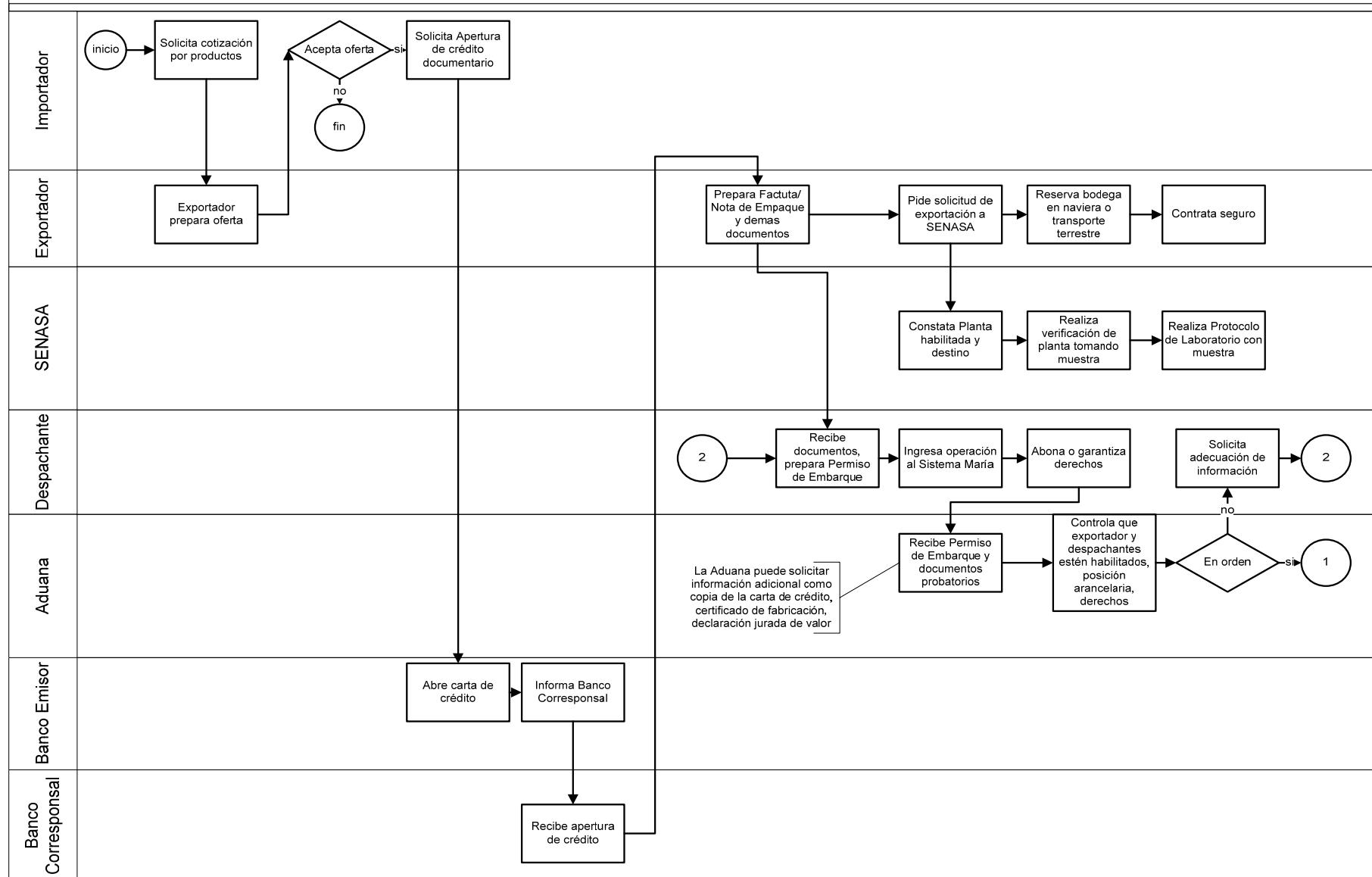
La mercadería viaja junto con el Permiso de Embarque. Cuando llega a puerto la mercadería será constatada nuevamente previo al embarque emitiéndose el **Cumplido de Embarque**.

Con el Cumplido de Embarque y, en caso de ser necesario, el Protocolo de Laboratorio, se libera el correspondiente **Certificado Sanitario**.

El siguiente diagrama detalla la operatoria de una exportación CIF de productos lácteos, se incluyeron en el mismo las rutinas asociadas a la gestión de compra y el pago de la operación mediante carta de crédito. La única diferencia en la operación FOB sobre la CIF diagramada es que el importador no contrata en forma directa el seguro y el flete para la mercadería quedando estas operaciones en manos del importador de la misma.

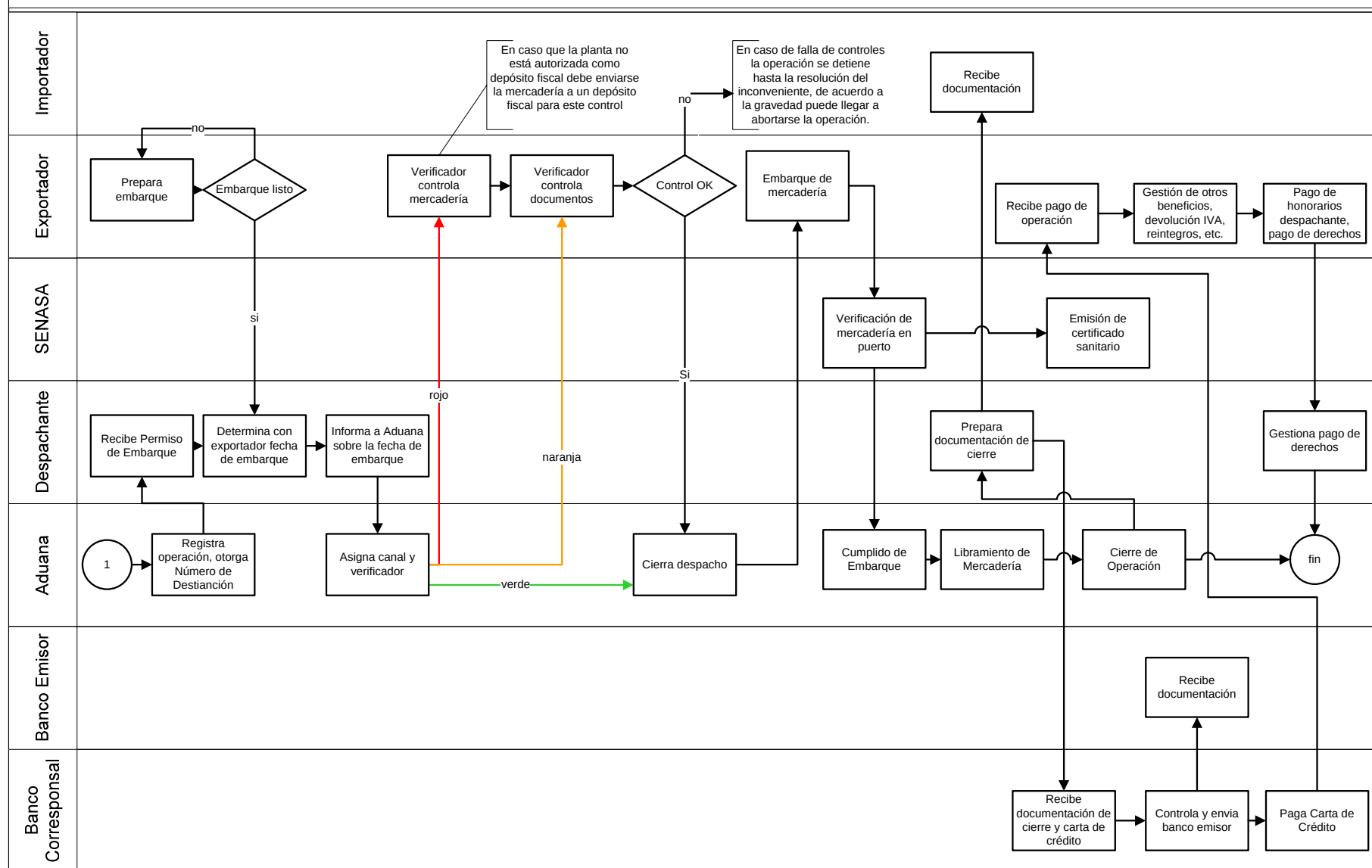
Proceso de exportación de productos lácteos – CIF

hoja 1 de 2



Proceso de exportación de productos lácteos – CIF

hoja 2 de 2



III.4.2 El proceso de exportación de maquinaria agrícola

III.4.2.1 Organismos nacionales que intervienen en el proceso

- ✓ AFIP – DGA - Administración Federal de Ingresos Públicos – Dirección General de Aduanas
- ✓ SENASA - Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria
- ✓ INPI – Instituto Nacional de Propiedad Industrial
- ✓ ANP – Administración Nacional de Patentes
- ✓ IRAM – Instituto Argentino de Normalización y Certificación
- ✓ Fundación AGENINTA

III.4.2.2 Requisitos previos a una exportación

A continuación se detallan las inscripciones, certificaciones o permisos que deben considerarse para la exportación de maquinaria agrícola. Algunos de estos requisitos son dependientes del producto específico a exportar y del país de destino de las exportaciones.

1. Inscripción en el Registro de Importadores y Exportadores ante la Aduana.

El Registro de Importadores y Exportadores de la República Argentina es el primer requisito para realizar operaciones de exportación y es una inscripción obligatoria. El trámite se realiza por única vez en la Dirección General de Aduanas (DGA) y es válido para realizar tanto operaciones de exportación como de importación.

Pueden inscribirse tanto personas físicas como jurídicas y los trámites de exportación pueden ser realizados por un Despachante de Aduana.

El número de inscripción obtenido habilita para operar a través de cualquier aduana del país

2. Registro de marca

El registro de la marca permite adquirir el derecho exclusivo de uso por un período determinado de tiempo; este período varía según el país y es renovable.

La Declaración o Comprobación de Uso ante la Autoridad Gubernamental son peticiones que exigen algunos países para informar que la marca está siendo utilizada en forma continua de la misma forma en que se registró para los productos o servicios respectivos.

El trámite de para el registro debe realizarse en el INPI.

2. Resguardo de Patentes

A fin de resguardar los derechos de propiedad sobre un producto las empresas deben registrar el mismo en la Administración Nacional de Patentes - A.N.P, órgano que otorga los derechos de propiedad y publica las invenciones al público.

El órgano que protege estos derechos sobre un producto de invención propia es el INPI; ambos organismos son los encargados de aplicar los Convenios Internacionales a los que Argentina está adherido en la materia de Patentes de Invención.

III.4.2.3 Posiciones arancelarias

El organismo competente para obtener la clasificación de la mercadería es la Dirección General de Aduanas. En el cuadro siguiente se transcriben las principales partidas arancelarias correspondientes a maquinaria agrícola; dentro de estas partidas se encuentran las diferentes posiciones en las que se encuadra el producto a exportar de acuerdo a la nomenclatura del MERCOSUR:

Partida	Descripción
8424	Aparatos mecánicos (incluso manuales) de proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo; extintores, incluso cargados; pistolas aerográficas y aparatos similares; máquinas y aparatos de chorro de arena o de vapor y aparatos de chorro similares.
8432	Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte.
8433	Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas, excepto las de la partida 8437.
8434	Maquina de ordeñar y máquinas y aparatos para la industria lechera.
8701	Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 8709.)

III.4.2.4 Requisitos acorde al destino de exportación.

Algunos países tienen exigencias particulares a las que deben ajustarse las empresas que deseen exportar; en el caso del sector de maquinaria agrícola, éstas están particularmente orientadas a temas de seguridad.

El Instituto Argentino de Racionalización de Materiales (IRAM) y el ArgenINTA certifican el cumplimiento de la norma IRAM 8076 sobre Seguridad en Maquinaria Agrícola para exportar a la Comunidad Europea y a Brasil. Esta certificación reconoce el cumplimiento de los requisitos de seguridad similares a los exigidos por los mercados internacionales, particularmente por la Unión Europea (UE).

III.4.2.5 Tramitación de una exportación

Operatoria aduanera.

El siguiente es un resumen del circuito de una destinación de exportación, desde el momento en que el exportador solicita la destinación hasta que la Aduana libera la mercadería para su puesta a bordo.

1. Presentación del exportador o su despachante, ante la Dirección General de Aduanas (DGA), de una Solicitud de Destinación habitualmente llamado Permiso

de Embarque (Formulario OM 1993-A SIM). En este documento se indica, entre otros datos, la posición arancelaria de la mercadería, así como su naturaleza, especie, estado, peso, embalaje, precio FOB, destino y todo otro elemento que permita determinar la posición arancelaria correcta y la valoración de la mercadería. Además, el documento contiene un sector donde se reflejan los trámites y condiciones de arribo, descarga y depósito.

2. Confección por parte del despachante o exportador del Permiso de Embarque utilizando el Sistema Informático María (SIM).
3. Validación del Permiso de Embarque por parte del Servicio Aduanero bajo un número de destinación. Una vez que la Aduana oficializa y registra el Permiso de embarque, el exportador tiene un plazo de 31 días contados a partir del día de su registro para cumplir con la operación de carga al transporte internacional aéreo o marítimo y de 45 días en el caso terrestre (camión o ferrocarril).
4. Presentación del exportador o el despachante ante el Servicio Aduanero de toda o parte de la siguiente documentación, de acuerdo al producto y al destino:

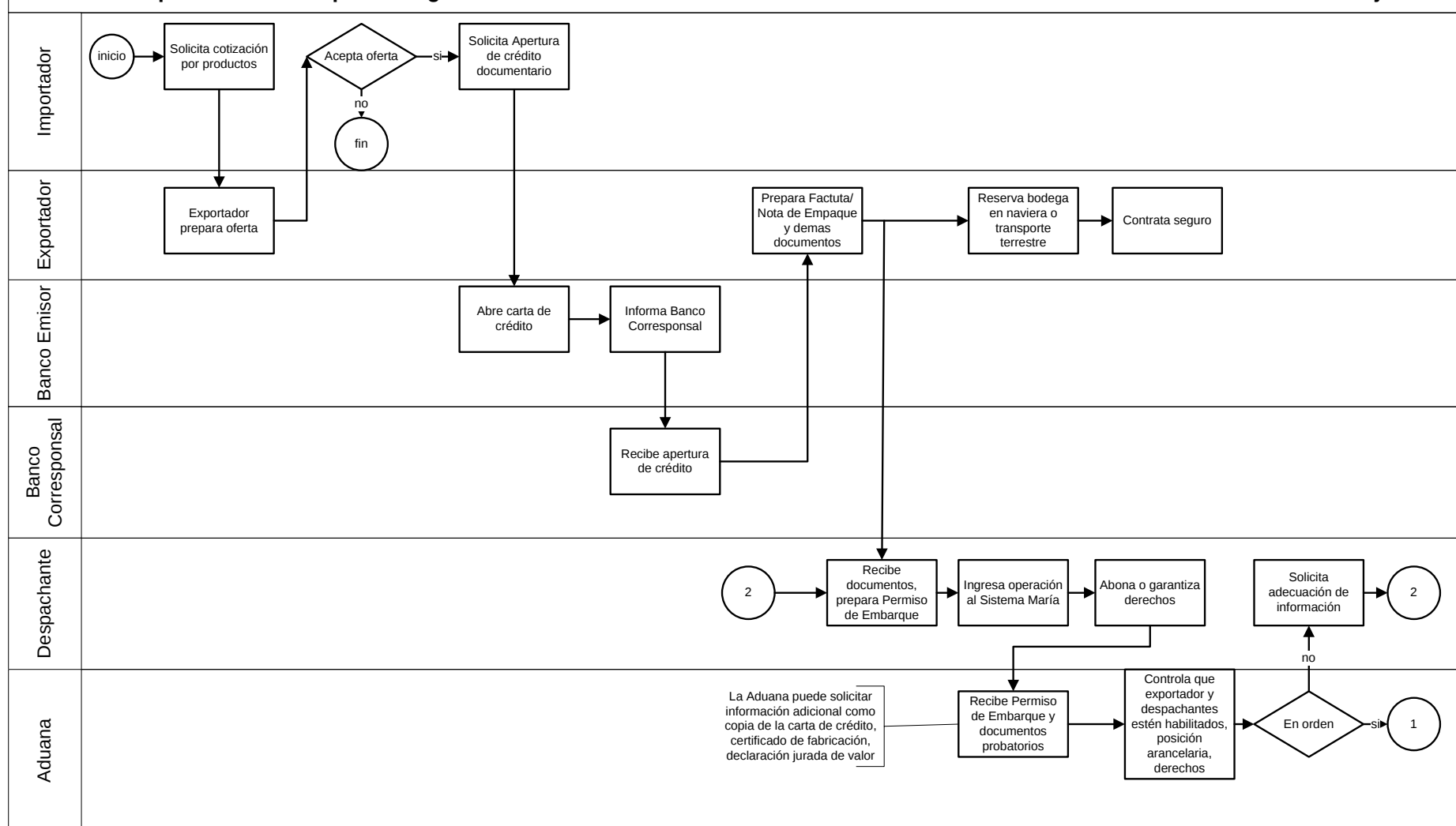
Documento	Observaciones
Sobre Contenedor	Sobre Contenedor de color verde. Se utiliza para consignar los datos principales del Permiso de Embarque y contener el resto de la documentación.
Permiso de Embarque	Según el tipo de operación deberán adjuntarse la cantidad de copias necesarias.
Declaración de Valor	Es un formulario que oficia como declaración jurada sobre las características de la operación de compra venta.
Detalle de Contenido / Lista de Contenido	No se exige cuando la unidad de comercialización sea de peso, volumen o a granel.
Factura Comercial	Se presenta solamente a solicitud del Servicio Aduanero.
Certificado de calidad IRAM 8076	Otorgado por IRAM o AgenINTA
Inspección preembarque (obligatorio en algunos países) Certificado de origen (en caso de haber alguna preferencia arancelaria)	OTROS

5. Asignación de canal, luego de presentados los documentos por parte de la Aduana. Si el canal es rojo se requiere una verificación y un control documental; si el canal es naranja se requiere un control documental, el resultado de este control se ingresa al Sistema María y en caso de resultar positivo se pasa el trámite al estado de Autorización de Retiro. Si el canal es verde pasa automáticamente a Autorización de Retiro.
6. Ingreso al Sistema María del Pre-cumplido de Embarque, de corresponder, y el Cumplido de Embarque de la carga por parte del Servicio Aduanero. El Cumplido de Embarque es la acción de consignar en la Destinación de Exportación las constancias de las cantidades efectivamente puestas a bordo o del egreso de éstas por la Aduana de Salida con destino al exterior.
7. Libramiento de la mercadería, con la presentación del Permiso de Embarque y la documentación de la operación, acto por el cual el servicio aduanero autoriza la salida con destino al exterior de la mercadería objeto de despacho que se extrae del territorio aduanero nacional por las vías acuática, terrestre o aérea.

El siguiente diagrama detalla la operatoria de una exportación CIF de maquinaria agrícola, se incluyeron en el mismo las rutinas asociadas a la gestión de compra y el pago de la operación mediante carta de crédito. La única diferencia en la operación FOB sobre la CIF diagramada es que el importador no contrata en forma directa el seguro y el flete para la mercadería quedando estas operaciones en manos del importador de la misma.

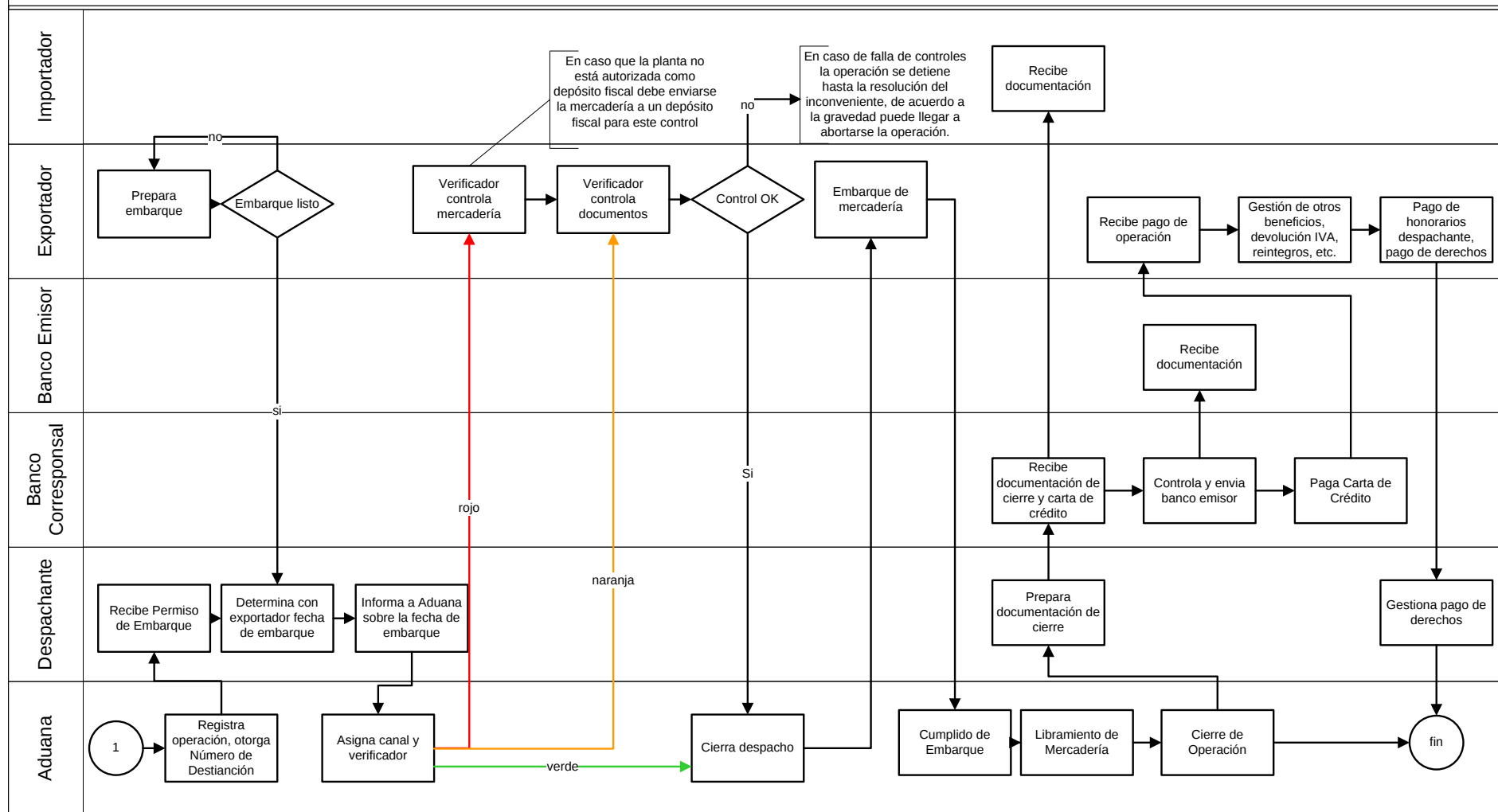
Proceso de exportación de maquinaria agrícola – CIF

hoja 1 de 2



Proceso de exportación de maquinaria agrícola – CIF

hoja 2 de 2



III.5 Estimación de costos

En lo que sigue se presenta un detalle de los costos medios inherentes a una exportación de productos lácteos y de maquinaria agrícola.

Dada la dispersión existente en materia de precios pagados por los exportadores, particularmente en fletes marítimos, en gastos portuarios y de consolidación de la carga, sumado a la existencia de gran cantidad de situaciones particulares asociadas a los productos (características físicas) o las empresas (localización de la planta, disponibilidad de aduana domiciliaria, etc.), los valores estimados deben entenderse como de referencia y en tal sentido representativos de los incurridos en forma media por los exportadores de los sectores analizados¹⁷.

III.5.1 Productos Lácteos

El análisis realizado corresponde a dos exportaciones de leche en polvo bajo la modalidad CIF, que por sus destinos utilizan transporte marítimo y carretero respectivamente. El precio FOB adoptado es de 4900 dólares la tonelada, mientras que el valor CIF del despacho en el caso del transporte marítimo (25.2 toneladas+ seguro y Flete) asciende a 127.097 dólares.

En los cuadros y gráficos que siguen se muestran los supuestos adoptados y los costos obtenidos y la distribución del precio CIF del producto.

Caso I

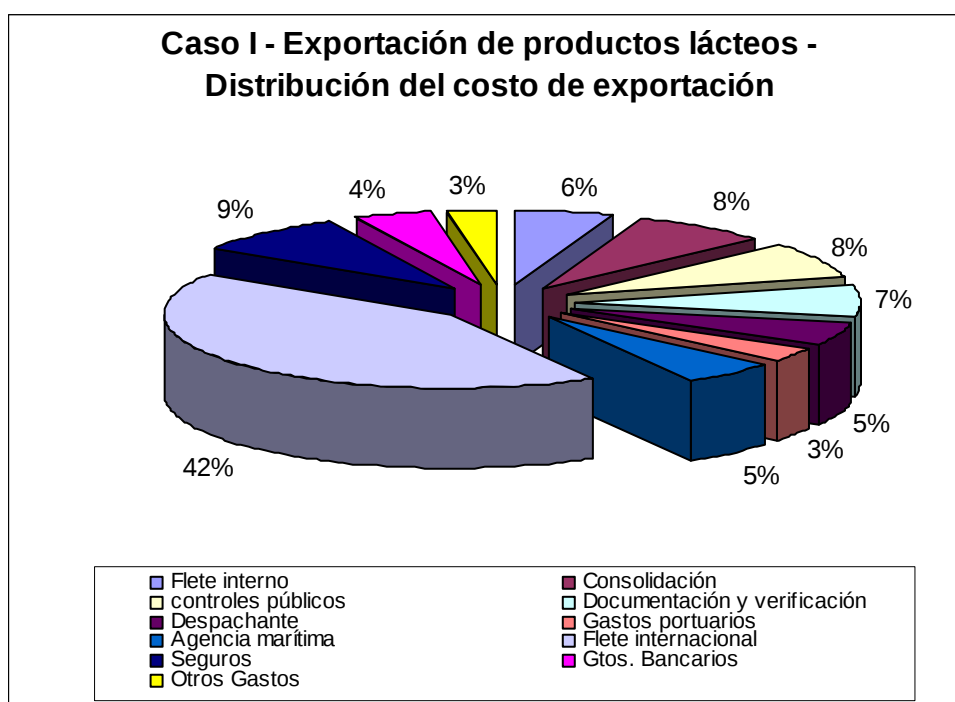
Caso I - Supuestos adoptados	
Producto:	Leche en polvo x 25 Kg.
Cantidad:	25.2 toneladas
Destino:	Puerto Cabello (Venezuela); vía Río Grande do Sul
Medio de transporte:	Marítimo - Contenedor 40'
Transit time:	Aprox. 30 días
Modalidad de venta:	CIF
Distancia planta - Depósito fiscal 180 Km.	

¹⁷ Dada la dificultad que generalmente se plantea para estimar los costos logísticos que demanda una exportación, es posible que en los cálculos que se presentan se encuentren levemente subestimados por el hecho de que algunas tareas que demanda la exportación son solventadas con personal de la empresa

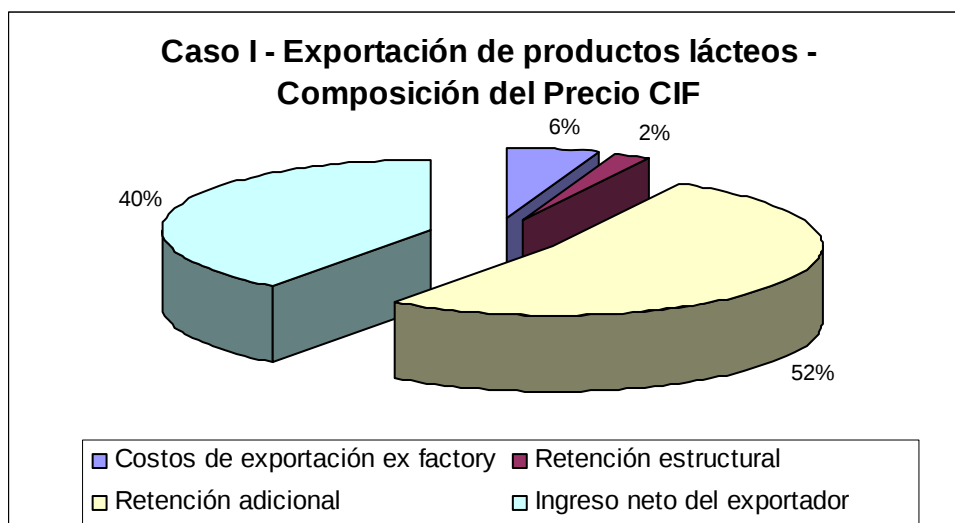
Caso I - Estimación de costos de exportación de productos lácteos por vía marítima				
Detalle	parcial	Costo en u\$s	%	Observaciones
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal		200	2,8%	Por contenedor
Custodia de la carga Planta - Depósito Fiscal		200	2,8%	por despacho
Consolidación en depósito fiscal		540	7,6%	Por contenedor
Intervención SENASA (inspección / análisis / verificación / certificación / requeridos)		340	4,8%	por despacho
Intervención aduana		110	1,6%	por despacho
Certificación Comisión Nacional de Energía Atómica		100	1,4%	por despacho
Documentos exigidos por el importador		330	4,7%	por despacho según exigencia destino
Costo de empresa de control del importador		160	2,3%	por despacho según exigencia destino
Gastos portuarios		214	3,0%	
Tasa a las cargas	45,7			por contenedor, variable por Terminal
Recepción / Manipuleo contenedor	118,6			por contenedor, variable por Terminal
Cargo seguridad	8,0			
Recepción Contendor vacío	21,2			por contenedor, variable por Terminal
Pesaje	20,0			por contenedor, variable por Terminal
Costos de agencia marítima		372	5,3%	
THC (Terminal handling charges)	160,0			por contenedor
Toll Channel (dragado Río de la Plata)	90,0			por contenedor
Logistic Fee	25,0			por contenedor
BL (Bill of lading)	54,5			por despacho
Gate (ingreso a puerto)	30,3			por contenedor
Seal (precinto de la línea marítima)	12,1			por contenedor
Costos operativos del despacho		70	1,0%	por despacho
Honorarios del despachante		310	4,4%	0,25% a 0,50% sobre Valor en Aduana con un mínimo de USD 100 y un máximo de USD 1.000
Gastos bancarios carta de crédito		310	4,4%	0,25% del valor FOB
Otros gastos		200	2,8%	
Seguro de la carga		617	8,7%	0,50% valor FOB
Flete marítimo		3000	42,4%	por contenedor
Total		7073	100,0%	

Para otros destinos, los componentes que varían son el tiempo de viaje y el costo del flete marítimo. A modo de ejemplo, los tiempos y fletes para despachos al Norte de Europa (Rotterdam, Hamburgo, Amberes, viaje directo) y Argelia (vía Valencia) son de 23 días y u\$s 1700 y 30 días y u\$s 3300, respectivamente, mientras que a Estados Unidos alcanzan a 20 días y u\$s 1900.-

Los costos estimados pueden reducirse si el despacho incluye más de un contenedor.



A efectos de determinar la distribución del precio CIF, se calcularon valores de retenciones estructurales y adicionales basadas en un precio de corte de 2100 dólares la tonelada.



Como se señalara en el apartado anterior, el efecto de las políticas públicas en materia de retenciones a la exportación de productos lácteos resulta de una magnitud tal, que explica el 54% de la composición del valor CIF del despacho.

En este contexto de retenciones y precios internacionales elevados, los costos necesarios para la realización de estos despachos, parecerían perder relevancia. No obstante, la incidencia de estos costos en el valor CIF neto de retenciones alcanza al 12.2%

Si el gobierno nacional, como se espera, adoptara un valor de corte de u\$s 2.650 por tonelada de leche en polvo (5,4% inferior al solicitado por los exportadores, la incidencia de los costos calculados sobre el valor CIF neto de retenciones alcanzaría al 10.4%.

Caso II

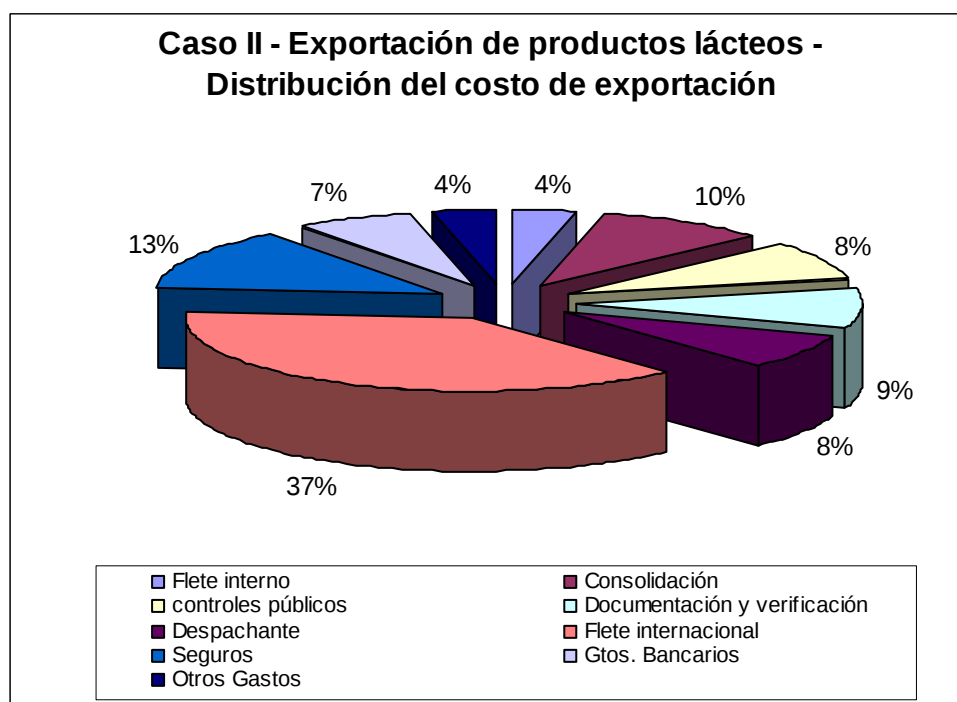
Caso II - Supuestos adoptados	
Producto:	Leche en polvo x 25 Kg.
Cantidad:	30 toneladas
Destino:	Chile
Medio de transporte:	carretero
Modalidad de venta:	CIF
Distancia planta - depósito fiscal 180 Km.	

Caso II - Estimación de costos de exportación de productos lácteos por modo carretero			
Detalle	Costo en u\$s	%	Observaciones
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal	200	3,6%	por camión
Custodia de la carga Planta - Depósito Fiscal			En despachos por vía terrestre generalmente no se contrata
Consolidación en depósito fiscal	540	9,8%	
Intervención SENASA (inspección / análisis / verificación / certificación / requeridos)	340	6,2%	por despacho
Intervención aduana	110	2,0%	por despacho
Documentos exigidos por el importador	330	6,0%	por despacho s/ destino
Costo de empresa de control del importador	160	2,9%	por despacho / destino
Certificación Comisión Nacional de Energía Atómica			por despacho. No aplica para Chile
Costos operativos del despacho	70	1,3%	por despacho
Honorarios del despachante	350	6,4%	0,20% a 0,50% sobre Valor en Aduana con un mínimo de USD 100 y un máximo de USD 1.000
Gastos bancarios carta de crédito	368	6,7%	0,25% valor FOB
Otros gastos	200	3,6%	
Seguro de la carga	735	13,4%	0,5% valor FOB. No siempre se contrata
Flete terrestre	1950	35,4%	por camión
Recargos en el flete por demoras en la frontera en u\$s día	150	2,7%	No incluye demoras "normales"
Total	5503	100,0%	

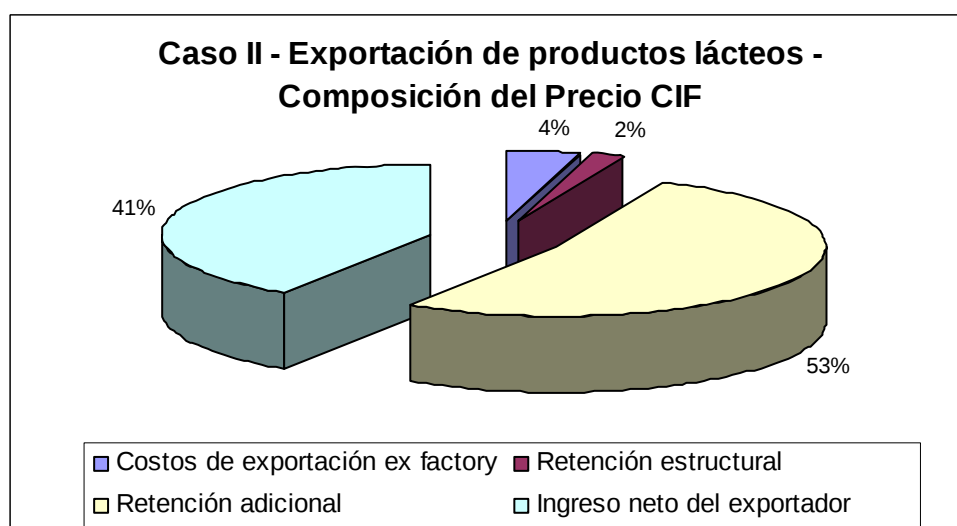
Los costos promedio en este caso resultan 22.2% inferiores a los verificados en el despacho marítimo.

La distribución de los costos muestra la prevalencia del flete internacional y el seguro, que en conjunto explican el 50% del costo estimado.

Los tiempos y fletes terrestres para despachos a Brasil (San Pablo) y Uruguay (Montevideo) alcanzan a 3-4 días y u\$s 3800 y 1 día y u\$s 1200 dólares respectivamente.



Adoptando nuevamente un valor de corte de 2100 dólares por tonelada de leche en polvo se arriba a la conformación del precio CIF que se muestra en el gráfico siguiente.



Los comentarios en este caso son similares a los expresados en el Caso I. La incidencia de los cortos de exportación en el valor CIF neto de retenciones alcanza al 9.6%.

Si el valor de corte se ubicara en u\$s 2.650 por tonelada de leche en polvo, la incidencia de los costos calculados sobre el valor CIF neto de retenciones alcanzaría al 8.0%.

III.5.2 Maquinaria Agrícola

En el caso de la maquinaria agrícola, para la determinación de los costos de exportación se dejaron de lado las condiciones particulares que caracterizan a los despachos incluidos en el convenio de abastecimiento firmado con Venezuela dado que su inclusión distorsionaría los resultados.

Es necesario recordar que el volumen de esta operación es de tal magnitud que se obtienen reducciones en el valor del flete por charteo de barcos, es posible consolidar la cargas en planta (como si las empresas estuviesen habilitadas con servicio de aduana domiciliaria) y las condiciones de venta son muy favorables pues se cobra en forma anticipada el 30% del valor del contrato de exportación.

En este caso se analizaron las operaciones con equipos representativos de las exportaciones del sector; se trata de cuatro tipos de maquinaria despachados por vía marítima y modalidad CIF a destinos México / Venezuela, de los cuales dos se despachan en bodega (tractores y cosechadoras) y los restantes en contenedor (rastras de discos y sembradoras de siembra directa). También se analizó un despacho de tractores por vía terrestre a Chile.

Debe señalarse que al igual que en el caso de la leche en polvo, para determinar el costo de la exportación por vía marítima a otros destinos, la única variación en el costo resultante es la atribuible al precio del flete y al tiempo de viaje. En forma análoga procede con los despachos terrestres a otros países limítrofes

No se incluyeron en el cálculo variables que reflejen las retenciones que gravan la exportación de estos productos, ya que las mismas son a posteriori compensadas con reembolsos que cubren la retención y el eventual costo financiero.

Los despachos de contenedores están alcanzados por los mismos costos de consolidación, portuarios y agencia marítima, descritos en el caso de la leche en polvo. Debe señalarse que la tendencia del transporte marítimo es desalentar los despachos en bodega privilegiando el despacho en contenedores, aunque éstos sean open top o plataforma.

En las tablas y gráficos que se acompañan en el Anexo II se presentan los supuestos adoptados y los resultados obtenidos en el cálculo de los costos para cada uno de los tipos de máquinas e implementos seleccionados, la incidencia de los mismos sobre

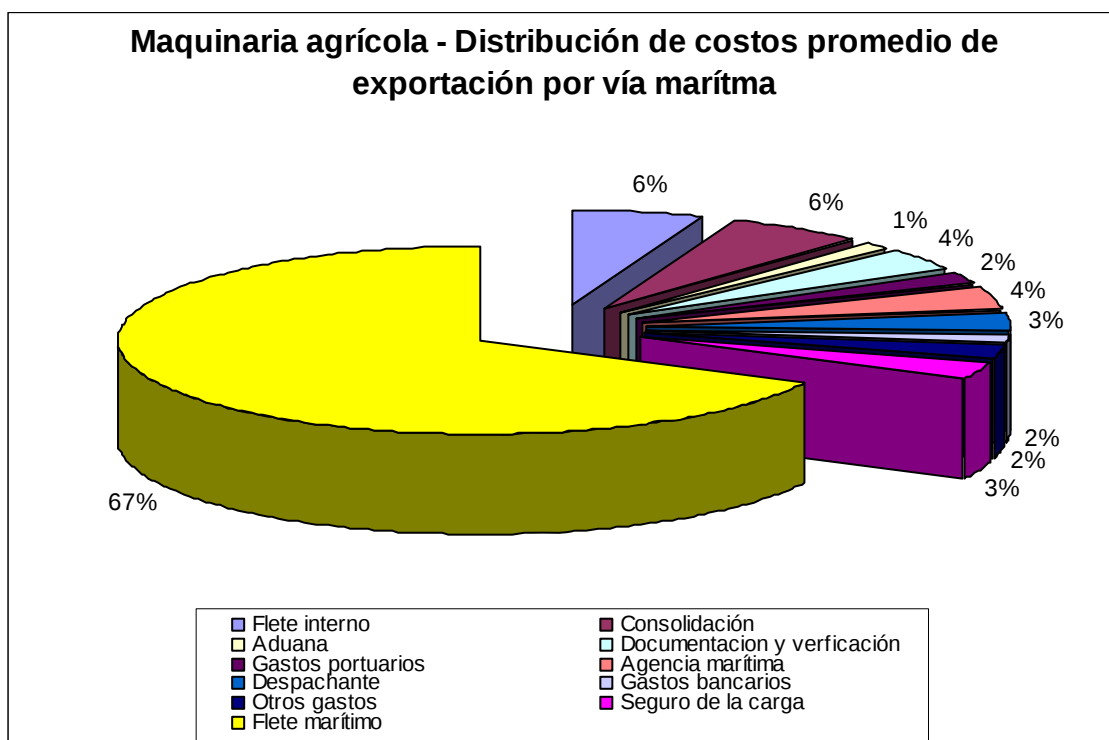
los valores de venta FOB y CIF y la distribución de los costos de exportación respectivamente.

En la tabla que sigue se presenta un resumen de los resultados promedios obtenidos. Para su construcción se supuso una exportación conjunta por vía marítima de los cuatro tipos de maquinarias e implementos considerados, con un valor CIF cercano a los 230.000 dólares.

Como se advierte, la incidencia de los costos en el precio FOB del despacho es del 4.7%, mientras que añadiendo el seguro y el flete internacional su ponderación crece hasta el 14.4% del valor CIF.

Exportación Maquinaria agrícola valores promedio - Vía Marítima			
Concepto	u\$s	% sobre valor FOB	% sobre valor CIF
Valor ex factory	219.000	95,26%	85,56%
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal	2.200	0,96%	0,86%
Consolidación en puerto	2.180	0,95%	0,85%
Intervención aduana	400	0,17%	0,16%
Documentos exigidos por el importador	800	0,35%	0,31%
Costo de empresa de control del importador	640	0,28%	0,25%
Gastos portuarios	753	0,33%	0,29%
Costos de agencia marítima	1.488	0,65%	0,58%
Costos operativos del despacho	240	0,10%	0,09%
Honorarios del despachante	830	0,36%	0,32%
Gastos bancarios carta de crédito	561	0,24%	0,22%
Otros gastos	800	0,35%	0,31%
Subtotal FOB	229.892	100,00%	89,81%
Seguro de la carga	1.122		0,44%
Flete marítimo	24.950		9,75%
Total CIF	255.964		100,00%

El flete marítimo y los seguros explican en conjunto el 70% de los costos de exportación, mientras que entre los costos internos son relevantes los fletes internos, los costos de consolidación de la mercadería y los gastos portuarios y de agencia marítima.



Para otros destinos, como se señalara, los componentes que varían son el tiempo de viaje y el costo del flete marítimo. A modo de ejemplo, los tiempos y fletes para despachos al Norte de Europa (Rotterdam, Hamburgo, Amberes, viaje directo) y Argelia (vía Valencia) son de 23 días y u\$s 1700 y 30 días y u\$s 3300, respectivamente, mientras que a Estados Unidos alcanzan a 20 días y u\$s 1900.-

En el ejemplo desarrollado para el transporte carretero (tractores), se aprecia que los costos internos alcanzan al 4.1% del valor FOB exportado y que la incidencia de los costos totales de exportación trepan al 8.6% del valor CIF de la maquinaria. En este caso el flete internacional y los seguros explican algo más del 50% de los costos, mientras que entre los costos internos destacan los gastos de consolidación y el flete interno.

Exportación de tractores a Chile - Vía terrestre			
Detalle	u\$s	% s/valor FOB	% s/valor CIF
Valor ex factory	45000	95,88%	91,34%
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal	450	0,96%	0,91%
Consolidación de la carga	500	1,07%	1,01%
Intervención aduana	100	0,21%	0,20%
Documentos exigidos por el importador	200	0,43%	0,41%
Costo de empresa de control del importador	160	0,34%	0,32%
Costos operativos del despacho	60	0,13%	0,12%
Honorarios del despachante	150	0,32%	0,30%
Gastos bancarios carta de crédito	115	0,25%	0,23%
Otros gastos	200	0,43%	0,41%
Subtotal FOB	46935	100,00%	95,27%
Seguro de la carga	230		0,47%
Recargos en el flete por demoras en la frontera en u\$s día	150	0,30%	0,30%
Flete carretero internacional	1950		3,96%
Total CIF	49265		100,00%

Los tiempos y fletes terrestres para despachos a Brasil (San Pablo) y Uruguay (Montevideo) alcanzan a 3-4 días y u\$s 3800 y 1 día y u\$s 1200 dólares respectivamente.

IV. Síntesis de conclusiones y cursos de acción sugeridos

IV.1 Aspectos a considerar para mejorar la eficiencia y a potenciar las exportaciones

En base a las opiniones recogidas de los empresarios, agentes públicos y privados, cámaras que nuclean a las empresas de los sectores analizados y la experiencia del consultor, se identificaron un conjunto de aspectos cuya reversión contribuiría a mejorar la eficiencia de las empresas y a potenciar su perfil exportador.

Los enunciados de los aspectos más significativos fueron agrupados temáticamente en cuestiones inherentes a la empresa; aspectos regulatorios y procedimentales; de índole financiera e impositiva, de infraestructura y transporte y de eficiencia de los agentes públicos y privados que intervienen en el proceso de exportación.

En caso de que el comentario se aplique a uno sólo de los sectores, se indica tal circunstancia

IV.1.1 Empresarias

- o Marcada disparidad, básicamente en función del tamaño de las empresas, en la capacidad administrativa y de gestión logística, en particular en los procesos de exportación.
- o Las empresas PyMES de ambos sectores, en particular las de maquinaria agrícola, no han desarrollado una cultura exportadora adecuada comienzan a enviar sus productos al exterior una vez que cuentan con suficiente fortaleza en el mercado interno.
- o Las dificultades para innovar, que las PyMES poseen y en particular las familiares, impiden una rápida adaptación de su oferta a los nuevos mercados.
- o Existe para estas empresas falta de conocimiento de mercados externos y de los canales de venta en el exterior
- o Fallas en cuanto a tecnología y producción que se resumen en: falta de normalización / estandarización de productos y procesos, baja escala de producción, falta de soporte tecnológico -materiales, diseño, equipamiento, procesos-, ineficiencia productiva (maquinaria agrícola y PyMES lácteas).
- o Falta de adecuada difusión entre el personal directivo, técnico y comercial de las empresas, de las normas técnicas requeridas por los mercados externos y de capacidad para evaluar el impacto de cambios regulatorios futuros (PyMES lácteas y maquinaria agrícola).
- o Falta de generalización en la aplicación de normas de aseguramiento de la calidad, ambientales y de seguridad para los operadores agrícolas (maquinaria agrícola).
- o Incipiente, obtención de normas de calidad en las empresas de maquinaria agrícola y en la PyMES lácteas.
- o Insuficiente incorporación de las normas técnicas nacionales e internacionales en los procedimientos operativos de las fábricas y en los productos (maquinaria agrícola).
- o Falta de inversión en investigación en especial orientada a maximizar el espacio disponible en los medios de transporte y reducir los costos de mantenimiento y soporte posventa
- o Carencias en materia de capacidad instalada, lo que plantea algunas dificultades para cumplir con los compromisos pactados en tiempo y forma (maquinaria)

- o Se requiere intensificar el proceso de integración y la complementación productiva entre las empresas, en general entre las PyMES de ambos sectores y en particular en las productoras de maquinaria.
- o Incipiente implementación de consorcios exportadores basado en el criterio de integración de productos complementarios. La existencia de una mayor cantidad de consorcios contribuiría a abastecer mercados de mayor demanda y a morigerar las diferencias de fletes entre despachantes habituales y de grandes volúmenes respecto de aquellos más ocasionales o de menor envergadura.
- o Carencias en materia de inversiones (bienes de capital, infraestructura, diseño, etc) que mejoren los estándares de producción y la calidad de los productos.
- o Dificultades para lograr un adecuado financiamiento para la expansión de la capacidad productiva y para apoyar los procesos de pre y pos financiación de las exportaciones.
- o Limitaciones de tipo impositivo. El reintegro del Impuesto al Valor Agregado (IVA) puede ser compensado con crédito fiscal cuando las exportaciones no superan el 25% de la producción, contrario el caso debe gestionarse ante la autoridad competente para el cobro del impuesto con los consiguientes costos financieros y de trámite (PyMES ambos sectores, en particular lácteo).

IV.1.2 Regulatorias y procedimentales

- o Existencia de una política sectorial en el caso del sector lácteo, que responde en forma casi exclusiva a cuestiones coyunturales. Esta situación redundante en los hechos en medidas con sesgo anti exportador y en la falta de previsibilidad y certidumbre a los distintos agentes de la cadena productiva.
- o Falencias de formación en los profesionales que integran las agencias públicas con injerencia en la política sectorial (productos lácteos)
- o La existencia de un tipo de cambio competitivo sostenido en el tiempo, es una condición necesaria pero no suficiente para dotar de competitividad al sistema industrial y para afianzar las tendencias exportadoras.
- o Necesidad de contar con legislación adecuada en materia de trading companies que facilite la organización funcional de los consorcios exportadores (ambos sectores; en particular maquinarias).
- o Marcada dispersión para la realización de los trámites inherentes a una exportación.
- o Necesidad de incrementar la asistencia pública para el fortalecimiento de las empresas PyMES de ambos sectores y acompañar el proceso de obtención de nuevos mercados.

IV.1.3 Financieras e impositivas

- o Falta de líneas de financiación a tasas y plazos, adecuadas y compatibles – particularmente para las empresas de menor porte relativo y conformación familiar – que permitan incrementar la capacidad productiva, lograr una adecuada disponibilidad de capital de trabajo y pre y post financiar exportaciones.
- o Mecánica de devolución de impuestos internos – particularmente IVA –pueden morigerar los volúmenes exportados por las empresas de menor porte.
- o Incidencia negativa de las retenciones adicionales establecidas para el sector lácteo, tienden a reducir las exportaciones por falta de precios compensatorios
- o La existencia, en algunos casos, de pagos de derechos anterior al cobro de los despachos genera costos financieros (lácteos).

IV.1.4 De infraestructura y transporte

- o Dificultades de capacidad en las terminales portuarias del Puerto de Buenos Aires. Restricciones operativas y de dragado en el canal de acceso. Congestión en los principales acceso viales



- o Tarifas portuarias que a pesar de la devaluación continuaron dolarizadas y aparición de nuevos cargos.
- o Carencias en materia de frecuencias de buques para destinos determinados y problemas de disponibilidad de contenedores
- o .Los problemas de falta de seguridad en las principales rutas de exportación, demandan costos adicionales de custodia de las cargas exigida por las aseguradoras.
- o Oferta de transporte terrestre, interno e internacional, operando en niveles muy elevados, redundan en algunas dificultades para la contratación de camiones y en fletes con moderada tendencia alcista.
- o Los principales pasos de frontera del país presentan carencias organizativas y de infraestructura (Paso de los Libres – Uruguayana; Complejo Cristo Redentor y Fray Bentos –Puerto Unzué; Clorinda – Puerto Falcón).



- o Los continuos cierres de los pasos fronterizos con Uruguay, hace que muchos despachos hacia ese país se canalicen por ferry hasta los puertos de Colonia de Sacramento y Montevideo, con un incremento de los fletes pagados.
- o Falta de integración física y funcional de los controles en los principales pasos de frontera, tanto a nivel de las agencias nacionales como las similares de ambos países. Repetición de controles innecesarios

- o Tiempos de viaje del transporte carretero internacional con demoras evitables para la mayoría de los destinos. Pautas operativas inadecuadas de los transportistas terrestres.
- o Escasa utilización del transporte ferroviario, por falta de integración de las redes y carencias en la infraestructura y oferta disponibles

IV.1.5 De eficiencia de los agentes públicos y privados

- o Los distintos trámites para la formalización de las exportaciones encuentran demoras en los organismos públicos concernidos, que en muchos casos revierten en pagos adicionales por “pronto despacho de los trámites”.
- o Los agentes aduaneros y sanitarios muchas veces retardan su labor o presencia en los centros de consolidación para generar el pago de horas extraordinarias.
- o En transporte carretero, a la falta de integración de los controles en los pasos de frontera, se suma la existencia de pautas operativas no normalizadas de los agentes públicos.
- o La actuación de los agentes privados revierte, en ocasiones, en demoras innecesarias en los pasos de frontera originadas en la no presentación en tiempo y forma de la documentación que acompaña a las cargas y en el pago no oportuno de los derechos y aranceles vigentes.
- o Falta de capacitación de los agentes privados y tendencia a no innovar en materia de organización de los despachos.

IV.2 Síntesis de cursos de acción

El sector externo a partir de condiciones macroeconómicas adecuadas y un contexto mundial favorable, se constituyó en uno de los elementos principales de la recuperación argentina posterior a la crisis de 2001.

Argentina, durante 2006, registró exportaciones totales por valor de 46.500 millones de dólares, duplicando los valores alcanzados en 1999. Las proyecciones indican que en 2010 los niveles de las ventas externas del país alcanzarán a 60.000 millones de u\$s

Las exportaciones de productos lácteos y maquinaria agrícola representaron en 2006, el 2.0% de las exportaciones totales. Ambos sectores, con distintos grados de madurez, son visualizados dentro de los de mayor dinamismo para acompañar el crecimiento externo proyectado.

Para ello, deberán extremarse los recaudos para mejorar en forma continua la eficiencia competitiva hacia el interior de los sectores analizados y remover los obstáculos que conspiran contra una mayor inserción de los mismos en el mercado internacional.

Debe señalarse que aunque el impacto de una modificación determinada pueda revertir en ahorros de aparente poca relevancia en el total de una operación, la suma de ellas permitirá maximizar las posibilidades de las firmas locales en el comercio mundial

En tal sentido, en lo que sigue se brinda una síntesis de los cursos de acción que, en función de la información colectada, se aprecian como necesarios.

IV.2.1 Empresas

- Identificar cuellos de botella en materia de bienes de capital e infraestructura dentro de las plantas para la producción de bienes orientados a la exportación y las inversiones requeridas para el correcto abastecimiento del mercado interno.
- Fortalecer, mediante la intensificación de los programas existentes o la creación de nuevos, la capacidad de gestión de las empresas PyMES de ambos sectores. Este fortalecimiento debería incluir: capacitación de directivos, personal técnico y comercial de las empresas, conocimiento de las normas de calidad requeridas en los principales mercados, análisis de impacto de los cambios regulatorios, incorporación de normas técnicas nacionales e internacionales en los procedimientos operativos de las fábricas y en los productos y el adecuado conocimiento de los canales de venta en el exterior.
- Alentar en las fábricas de maquinaria la implementación de normas de aseguramiento de la calidad, ambientales y de seguridad para los operadores agrícolas.
- Mejorar la capacidad de diseño de la maquinaria agrícola a fin de maximizar el espacio disponible en los medios de transporte y reducir la incidencia del flete unitario y mejorar el soporte y mantenimiento posventa.
- Fortalecer el desarrollo de consorcios de exportación basados en un criterio de integración de productos complementarios.

IV.2.2 Regulatorias y procedimentales

- Mantenimiento de un contexto macroeconómico adecuado para el desarrollo de las exportaciones

- Diseño de políticas sectoriales de mediano plazo que contemplen los distintos eslabones productivos y brinden seguridad y previsibilidad a los diferentes agentes de la cadena. (general y en particular lácteos).
- Fortalecer los aspectos técnicos de las áreas gubernamentales encargadas de fijar, implementar y evaluar el desempeño de las políticas sectoriales.
- Revisar los incentivos vigentes para las PyMES en sus ventas al mercado interno y al internacional, procurando que ambos destinos de la producción no resulten excluyentes sino complementarios. Alentar los procesos de inversión a fin de mantener adecuadamente cubierta la demanda interna.
- Fomentar nuevas modalidades productivas (clusters, subcontratación, redes, etc.) que otorguen mayor flexibilidad al proceso productivo, conduzcan a una mayor especialización y permitan obtener beneficios por la generación de economías de escala
- Incrementar la asistencia pública para el fortalecimiento de las empresas PyMES de ambos sectores y acompañar el proceso de captación de nuevos mercados.
- Fortalecer las tareas de difusión de la tecnología y la producción argentina mediante acciones de organismos como el INTA e INTI, de gran importancia para la evolución del comercio externo de los sectores analizados.
- Fortalecer convenios de complementación tecnológica entre las empresas, las universidades y las cámaras de los sectores.
- Analizar la viabilidad de contar con legislación adecuada en materia de trading companies.
- Analizar la factibilidad de simplificar los trámites e implementar el concepto de ventanilla única para la realización de aquellos inherentes al proceso exportador

IV.2.3 Financieras e impositivas

- Facilitar la organización de un mecanismo de garantías basado en las operaciones de comercio exterior para generar capital de trabajo para la producción.
- Implementar líneas adicionales de financiación a tasas y plazos, adecuadas y compatibles con cada actividad y tipo de empresa, para incrementar la capacidad productiva.
- Ampliar la oferta de líneas de crédito cubriendo prefinanciación y post financiación de las exportaciones.
- Revisar la mecánica de devolución de impuestos internos a las PyMES, a fin de incentivar un mayor nivel de exportaciones
- Revisar la política de retenciones establecida para el sector lácteo

IV.2.4 De infraestructura y transporte

- Prever las inversiones necesarias en el puerto de Buenos Aires (infraestructura, acceso fluvial, ferroviario y terrestre) e introducir las mejoras funcionales en el mismo, para que no se convierta en un cuello de botella del sector externo.
- Revisar los niveles de eficiencia con que se desempeñan los depósitos fiscales, donde se consolida la mayoría de la carga.
- Alentar la operación de mayores frecuencias de buques hacia los destinos donde se orienta el mayor crecimiento del sector externo argentino
- Mejorar las condiciones de seguridad en las principales rutas nacionales utilizadas por el comercio internacional carretero
- Analizar el funcionamiento de la oferta de transporte carretero para garantizar una adecuada disponibilidad y hacer cumplir la normativa vigente en la materia a fin de preservar el estado de la infraestructura disponible
- Realizar las inversiones necesarias en materia de infraestructura en los principales pasos de frontera del país y las necesarias modificaciones de funcionamiento, en miras a lograr pasos de frontera integrados binacionalmente que permitan una mayor integridad fiscal y aumentos en la fluidez en los desplazamientos de las cargas, evitando la duplicidad de controles.
- Incorporar sistemas de control de gestión de los trámites que se realizan en frontera.
- En tal sentido Argentina, debería avanzar en la implementación de pasos cuya tipología responda a la definida en el marco de IIRSA para los pasos sudamericanos y que fuera adoptada por unanimidad por los países de la Región. Deben destacarse los esfuerzos que en este aspecto se realizan en Paso de los Libres – Uruguayana y los que, con el apoyo del BID, en el corto plazo se llevarán a cabo en el complejo Cristo Redentor.
- Capacitar a los funcionarios públicos en las nuevas rutinas y procedimientos que demanden los controles integrados.
- Mejorar la eficiencia del transporte ferroviario y garantizar la fluidez de los trasbordos en frontera.
- Analizar la viabilidad de modificar las pautas operativas de los transportistas por automotor (doble conducción). Esta modificación sumada a la integración de los controles en los pasos de frontera permitiría una importante reducción de los tiempos de viaje y una utilización más eficiente de la flota existente que debería reducir costos y eventualmente tarifas del servicio.

- Capacitar en forma permanente a los agentes privados para evitar las demoras que suelen verificarse en los pasos de frontera.

IV.2.5 De eficiencia de los agentes públicos y privados

- Establecer pautas de procedimientos uniformes para los distintos agentes públicos que intervienen en el proceso exportador y diseñar un adecuado control de gestión de los trámites. Eliminar los pagos adicionales por pronto despacho de los trámites.
- Mejorar la capacitación de los agentes públicos que cumplen funciones en frontera.
- Revisión de las normas de procedimiento aplicables en los distintos controles.
- Establecer una capacitación permanente de los agentes privados que intervienen en el comercio internacional y capacitar asimismo a las empresas exportadoras para que exijan un servicio de mayor calidad y eficiencia.

ANEXOS

I. Adaptación de un producto: el caso de Mainero

Un sistema de almacenamiento eficiente. En la última década y debido a sus innumerables ventajas en cuanto a costo y flexibilidad, el sistema de almacenamiento de granos secos en bolsas de grandes dimensiones ha tenido una tasa de adopción vertiginosa en Argentina. En los últimos años se ha almacenado bajo este sistema alrededor del 20% del total de granos cosechados en el país, un volumen que se aproxima a los 20 millones de toneladas.

Este desarrollo ha atraído la atención de otros países grandes productores de granos, que comenzaron a adoptar este sistema de almacenamiento, importando todo el paquete tecnológico desde Argentina. Con el objeto de conquistar estos mercados, en el año 2003 la conocida empresa de la provincia de Córdoba Mainero, líder en el país en el manejo de forraje y equipos de almacenamiento, rediseñó su Embolsadora modelo 2230 para obtener la Certificación de Seguridad en Maquinaria Agrícola según la Norma IRAM 8076-0 y el sello CE.

Este equipo y el Extractor de granos 2330 fueron los primeros productos con certificación de seguridad en Argentina, hecho que permitió a la empresa ingresar en exigentes mercados en Europa (como es el caso de Francia) y Oceanía.

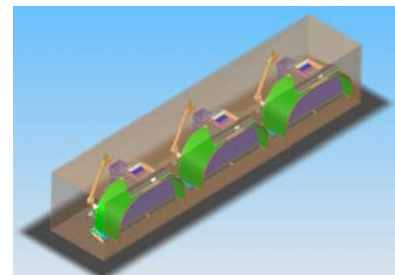
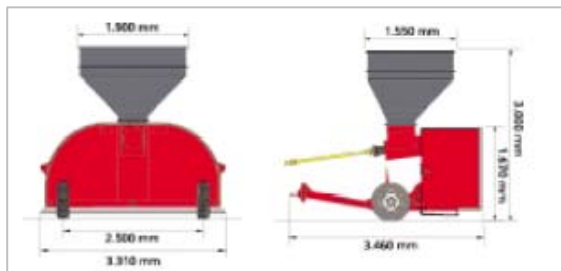
Para poder darle a la máquina embolsadora 2230 gran versatilidad para adaptarse a todas las condiciones operativas posibles y reducir al mínimo la incidencia de los fletes marítimos, Mainero incorporó una serie de modificaciones en el diseño de su equipo en 2005.



Cambios en el diseño del equipo. Con el objeto de reducir al mínimo la incidencia de los costos de flete, toda la estructura de la máquina -compuesta por el túnel de llenado, chasis y tolva de recepción- en lugar de estar soldada, se rediseñó para ser completamente abulondada en destino. Esto permite reducir sensiblemente la incidencia del flete, sin alterar las cualidades operativas del equipo. Cabe remarcar que se contempló

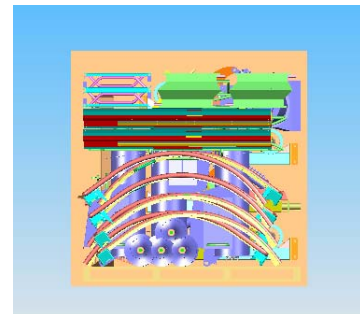
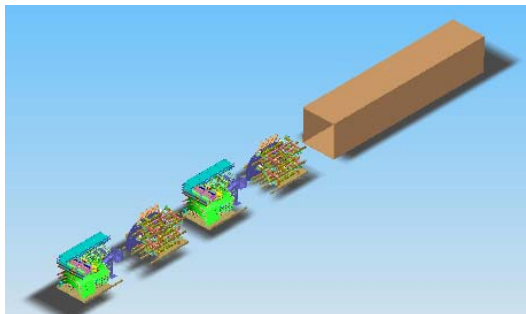
en su desarrollo la aplicación de esfuerzos durante el trabajo, por lo que la máquina, una vez armada, no requiere ajustes posteriores más allá del reajuste inicial.

Por un lado, la tolva de recepción se desarma completamente, de manera que el volumen que ocupa resulta significativamente inferior al de la tolva soldada. Por otro, el túnel de llenado se desarma en 3 grupos principales: chasis, chapa inclinada y túnel propiamente dicho, el cual a su vez se desarma en tres partes.



Embolsadora Mainero 2330 armada.

Antes: 3 embolsadoras por CT de 40'



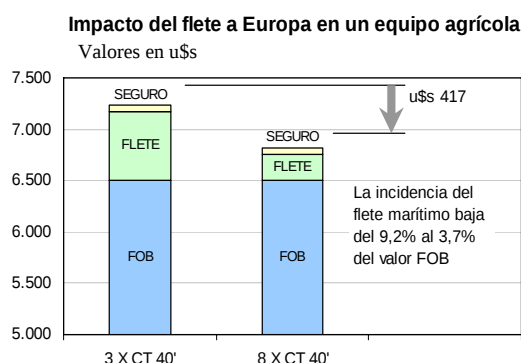
Al desarmar la embolsadora para el transporte marítimo, entran 8 equipos en un CT de 40'

Nuevo sistema: los componentes se agrupan por familia

Ventajas. Este nuevo diseño admite preparar el embalaje para concentrar el volumen, de manera que en un contenedor de 20' se carga un paquete de 4 máquinas, mientras que en uno de 40' se cargan 2 paquetes de 4 máquinas.

Resulta importante destacar que con la versión anterior de la máquina (soldada), solo podía transportarse un máximo de 3 unidades por contenedor 40'. Como puede observarse en el gráfico, al transportar 8 unidades por container de 40' la incidencia del

flete marítimo a puertos del norte de Europa en cada unidad bajó de u\$s667 a u\$s250, con un ahorro neto de u\$s417.



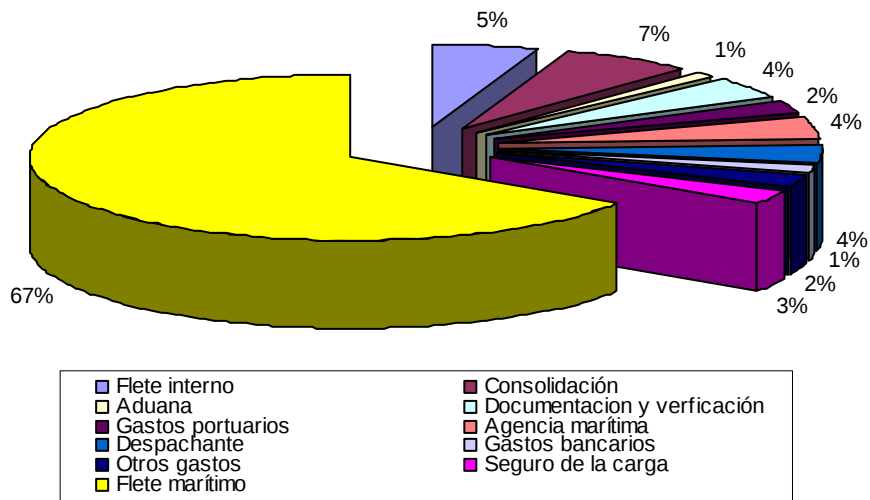
En 2005 este desarrollo mereció un premio del Centro Internacional de Innovación en Tecnología Agropecuaria (CITA) una institución relacionada con organismos de ciencia y tecnología y universidades que organiza en Argentina un concurso bianual para evaluar los avances en maquinaria agrícola.

II. *Cálculo de costos de exportación para diferentes maquinarias e implementos agrícolas*

Exportación de maquinaria agrícola por vía marítima - Supuestos adoptados	
Producto:	Tractores / Cosechadoras / Rastras de discos / Sembradora siembra directa
Cantidad:	Rastras de discos 4; resto 1
Destino:	México/Venezuela
Medio de transporte:	Marítimo - en bodega u\$s 110 m ³ ; HC 40'
Modalidad de venta:	CIF
Distancia planta - Depósito fiscal	400 Km.

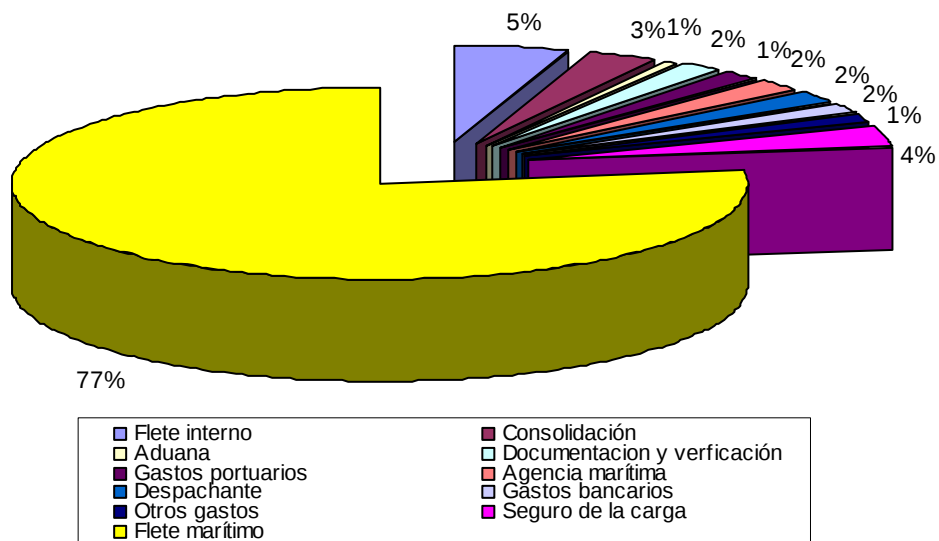
Exportación Tractores - Vía Marítima			
Concepto	u\$s	% sobre valor FOB	% sobre valor CIF
Valor ex factory	45.000	94,4%	84,3%
Flete interno terrestre	450	0,9%	0,8%
Planta - Depósito Fiscal			
Consolidación en puerto	550	1,2%	1,0%
Intervención aduana	100	0,2%	0,2%
Documentos exigidos por el importador	200	0,4%	0,4%
Costo de empresa de control del importador	160	0,3%	0,3%
Gastos portuarios	190	0,4%	0,4%
Costos de agencia marítima	372	0,8%	0,7%
Costos operativos del despacho	60	0,1%	0,1%
Honorarios del despachante	250	0,5%	0,5%
Gastos bancarios carta de crédito	115	0,2%	0,2%
Otros gastos	200	0,4%	0,4%
Subtotal FOB	47.647	100,0%	89,3%
Seguro de la carga	230		0,4%
Flete marítimo	5.500		10,3%
Total CIF	53.377		100,0%

Tractores - Distribución de costos promedio de exportación por vía marítima



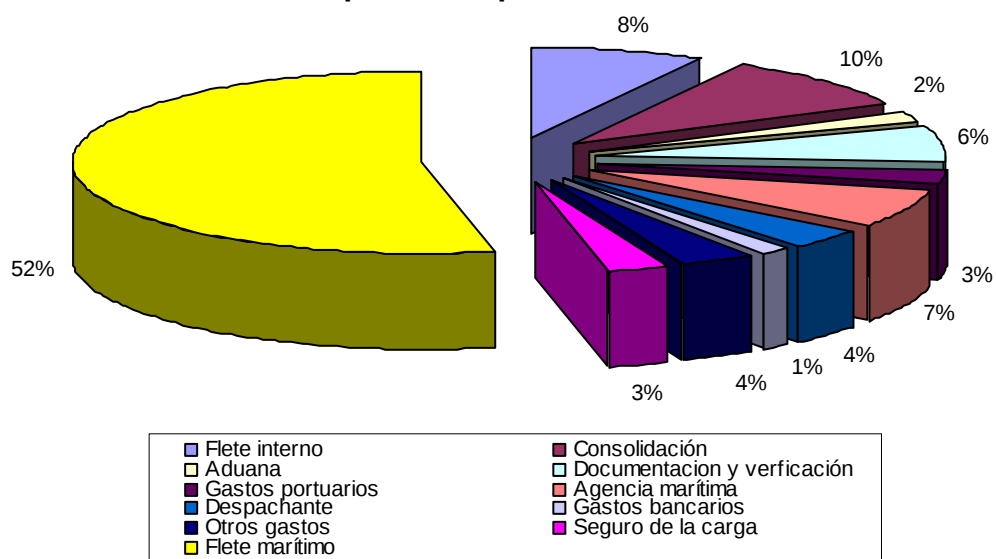
Exportación Cosechadoras - Vía Marítima			
Concepto	u\$s	% sobre valor FOB	% sobre valor CIF
Valor ex factory	120.000	97,3%	87,3%
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal	850	0,7%	0,6%
Consolidación en puerto	550	0,4%	0,4%
Intervención aduana	100	0,1%	0,1%
Documentos exigidos por el importador	200	0,2%	0,1%
Costo de empresa de control del importador	160	0,1%	0,1%
Gastos portuarios	252	0,2%	0,2%
Costos de agencia marítima	372	0,3%	0,3%
Costos operativos del despacho	60	0,0%	0,0%
Honorarios del despachante	305	0,2%	0,2%
Gastos bancarios carta de crédito	305	0,2%	0,2%
Otros gastos	200	0,2%	0,1%
Subtotal FOB	123.354	100,0%	89,8%
Seguro de la carga	610		0,4%
Flete marítimo	13.450		9,8%
Total CIF	137.414		100,00%

Cosechadoras - Distribución de costos promedio de exportación por vía marítima



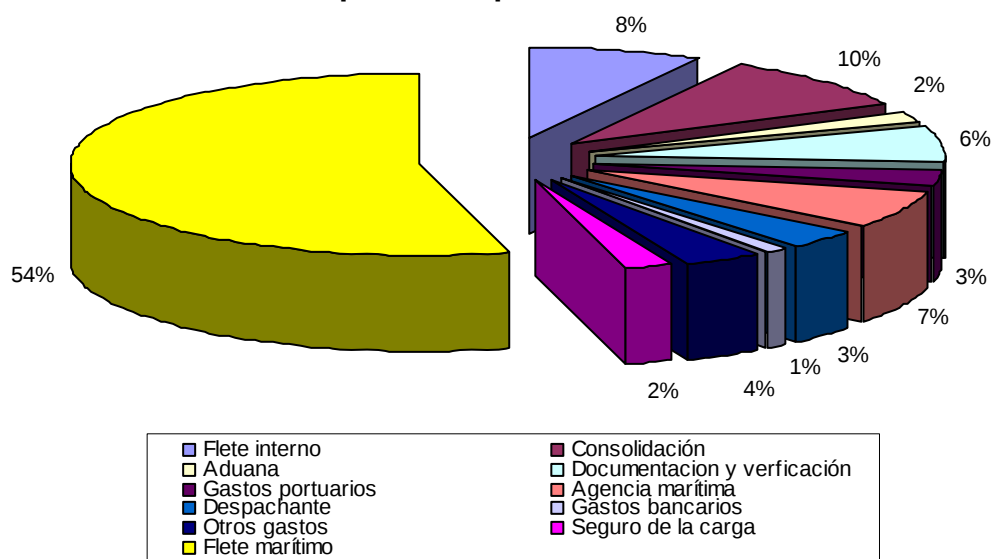
Exportación Rastras de discos - Vía Marítima			
Concepto	u\$s	% sobre valor FOB	% sobre valor CIF
Valor ex factory	30.000	92,40%	84,21 %
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal	450	1,39%	1,26%
Consolidación en puerto	540	1,66%	1,52%
Intervención aduana	100	0,31%	0,28%
Documentos exigidos por el importador	200	0,62%	0,56%
Costo de empresa de control del importador	160	0,49%	0,45%
Gastos portuarios	158	0,49%	0,44%
Costos de agencia marítima	372	1,15%	1,04%
Costos operativos del despacho	60	0,18%	0,17%
Honorarios del despachante	150	0,46%	0,42%
Gastos bancarios carta de crédito	78	0,24%	0,22%
Otros gastos	200	0,62%	0,56%
Subtotal FOB	32.468	100,0%	91,1%
Seguro de la carga	156		0,44%
Flete marítimo	3.000		8,42%
Total CIF	35.624		100,00%

Rastras de disco - Distribución de costos promedio de exportación por vía marítma



Exportación Sembradora siembra directa - Vía Marítima			
Concepto	U\$s	% sobre valor FOB	% sobre valor CIF
Valor ex factory	24.000	90,83%	81,22%
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal	450	1,70%	1,52%
Consolidación en puerto	540	2,04%	1,83%
Intervención aduana	100	0,38%	0,34%
Documentos exigidos por el importador	200	0,76%	0,68%
Costo de empresa de control del importador	160	0,61%	0,54%
Gastos portuarios	153	0,58%	0,52%
Costos de agencia marítima	372	1,41%	1,26%
Costos operativos del despacho	60	0,23%	0,20%
Honorarios del despachante	125	0,47%	0,42%
Gastos bancarios carta de crédito	63	0,24%	0,21%
Otros gastos	200	0,76%	0,68%
Subtotal FOB	26.423	100,0%	89,4%
Seguro de la carga	126		0,43%
Flete marítimo	3000		10,15%
Total CIF	29.549		100,00%

Sembradoras - Distribución de costos promedio de exportación por vía marítima



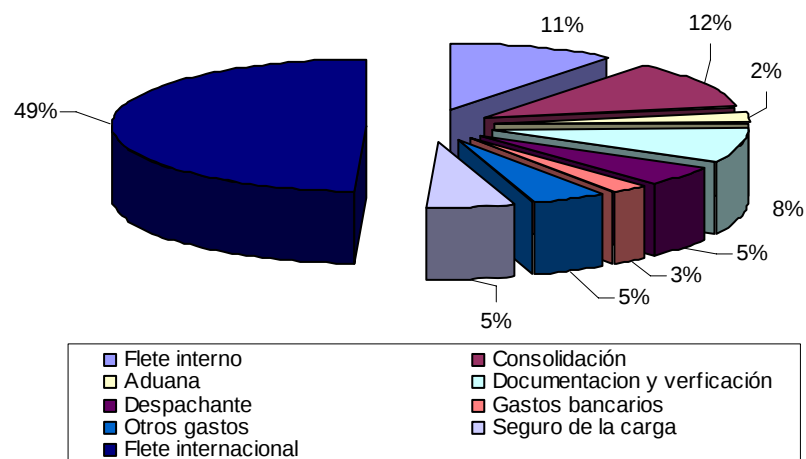
Exportación de tractores vía terrestre -

Supuestos adoptados

Producto:	Tractores
Cantidad:	1
Destino:	Chile
Medio de transporte:	Camión
Modalidad de venta:	CIF
Distancia planta - Depósito fiscal	400 Km.

Exportación de tractores a Chile - Vía terrestre			
Detalle	u\$s	% s/valor FOB	% s/valor CIF
Valor ex factory	45000	95,88%	91,34%
Flete interno terrestre Planta - Depósito Fiscal	450	0,96%	0,91%
Consolidación de la carga	500	1,07%	1,01%
Intervención aduana	100	0,21%	0,20%
Documentos exigidos por el importador	200	0,43%	0,41%
Costo de empresa de control del importador	160	0,34%	0,32%
Costos operativos del despacho	60	0,13%	0,12%
Honorarios del despachante	150	0,32%	0,30%
Gastos bancarios carta de crédito	115	0,25%	0,23%
Otros gastos	200	0,43%	0,41%
Subtotal FOB	46935	100,00%	95,27%
Seguro de la carga	230		0,47%
Recargos en el flete por demoras en la frontera en u\$s día	150	0,30%	0,30%
Flete carretero internacional	1950		3,96%
Total CIF	49265		100,00%

Tractores - Distribución de costos de exportación terrestre



III. Cuestionario base

Conformación empresarial del sector

- Conformación de la industria en lo que hace a las empresas que las componen y sus participaciones en el mercado local y el externo.

Composición de las exportaciones de la empresa

- Cuales son los tipos de productos que exporta
- Productos exportados en cantidad y valor.
- Distribución temporal de las exportaciones
- Destino de las exportaciones
- Los contratos de provisión son de mediano / largo plazo?

Aspectos del proceso de exportación y los costos de transporte

- Tipo/s de transporte utilizado
- Los despachos los hacen con personal propio o recurren a profesionales del sector?.
- Como selecciona el medio de transporte a contratar?.
- Opera siempre con los mismos transportistas?.
- Puede describir los distintos pasos que implica la formalización de una exportación y los tiempos y costos promedios asociados a cada uno de ellos
- Si la demora fuese superior a la necesaria, a que obedece?. Existe diferencia en los tiempos de demora de un despacho por vía marítima en relación a uno que atraviesa fronteras terrestres?
- Existen demoras evitables en el ingreso de la mercadería a los países de destino?
- Que organismos de control son los que plantean mayores dificultades?.
- Existen dificultades atribuibles a la documentación que requieren las exportaciones u otros aspectos legales que impacten sobre las actividades de exportación?.
- Existen tramites o aranceles evitables?
- Los agentes privados que intervienen en el las exportaciones muestra buen nivel de idoneidad?
- Los despachos marítimos tienen tiempos ociosos muy grandes? .Existen problemas de bodega? .Las frecuencias de los servicios de línea son adecuadas?.
- Los tiempos que demanda el despacho hasta llegar al destino le generan costos asociados al stock? Puede cuantificarlos?

- Costo del flete sobre el precio de venta de la mercadería
 - o Flete terrestre
 - o Flete marítimo
- Puede cuantificar la variación de los fletes – en particular los marítimos – en aquellos casos en que se privilegie el tiempo de llegada a destino de la mercadería o el precio del flete?
- Existe una diferencia en el precio de los fletes para despachos habituales y/o de mayor volumen
- La evolución de la incidencia de los fletes y otros gastos asociados a la formalización de los despachos en los precios de exportación es creciente?. En tal caso a que atribuye esa circunstancia?
- Las principales empresas cuentan con depósitos fiscales propios? Como es el comportamiento de los agentes aduaneros y SENASA?
- Se cuenta respecto a los países de destino de las exportaciones con acuerdos mutuos de reconocimiento de los controles sanitarios?. Existen casos de controles en argentina por parte de los comparadores?
- Las empresas exportadoras cuentan con normas de calidad certificadas
- La cámara asesora a los exportadores en cuestiones logísticas
- Puede cuantificar los costos financieros asociados a la exportación como porcentaje del precio final del producto.

Aspectos regulatorios

- Existen programas de apoyo a las exportaciones del sector?. En que consisten? Existen líneas de financiación para las exportaciones?.
- Su empresa hace uso de los mismos?
- Cual es el actual nivel de retenciones que gravan al sector
- Existen precios máximos que rijan para las exportaciones a fin de alentar el abastecimiento interno?. Desde cuando?
- Como afecta al sector en general y los exportadores en particular?
- Como seleccionan nuevos posibles mercados
- Que mejoras en el transporte cabría señalar pueden impactar en una mayor eficiencia del sector y de sus exportaciones
- Que medidas regulatorias señalaría para mejorar la eficiencia del sector y el desempeño exportador

IV. Agenda de entrevistas

Nombre y Apellido	Empresa u Organismo	Cargo	Rubro o Sector
Lic. Ariel E. Schale	Subsecretaría de Política y Gestión Comercial – Secretaría de Industria, Comercio y Pyme	Subsecretario	Estado Nacional
Dr. Eduardo H. Zaslavsky	Subsecretaría de Política y Gestión Comercial – Secretaría de Industria, Comercio y Pyme	Asesor	Estado Nacional
Dr. Jorge M. Secco	Centro de la Industria Lechera	Gerente	Lácteo
Jorge Oscar Ludueña	La Serenisima – Mastellone Hnos. S.A.	Gerente Comercio Exterior	Lácteo
Tomás Marina	La Serenisima – Mastellone Hnos. S.A.	Especialista en Comercio Exterior	Lácteo
Ricardo Nocera	Cayelac S.A.	Gerente General	Lácteo
Lic. Gerardo Iza	Cámara Argentina Fabricantes de Maquinaria Agrícola	Gerente Comercial	Maquinaria Agrícola
Esteban Ruiz	Interdinámica S.A.	Gerente Comercial	Maquinaria Agrícola – Comercio Exterior
Lic Ricardo Yozzi	Martínez y Staneck S.A.	Gerente de Comercio Exterior	Maquinaria Agrícola
Ing. Marcelo Huici	Martínez y Staneck S.A.	Gerente de Producción	Maquinaria Agrícola
Oscar Buson	Mainero S.A.	Gerente de Comercio Exterior	Maquinaria Agrícola
Carlos Elias Levinguer	Seaside Logistics S.A.	Gerente General	Logística – Comercio Exterior
Roberto Rallatos	Seaside Logistics S.A.	Gerente Comercial	Logística – Comercio Exterior
Sebastián Cicuta	Seaside Logistics S.A.	Departamento Comercial	Logística – Comercio Exterior
Marcelo Tiralongo			Comercio Exterior – Despachante de Aduana

