

## *Análisis del comercio exterior argentino de maquinaria agrícola, 2007-2021*

### *Analysis of Argentina's foreign trade in agricultural machinery, 2007-2021*

**Federico Langard\*, Damián Bil\*\***

#### RESUMEN

Este trabajo analiza la dinámica de las exportaciones argentinas de los principales equipos agrícolas en los últimos años, con foco en el detalle de algunos mercados particulares de la región y de otras latitudes. Ello permite cuantificar la penetración argentina en los últimos quince años e identificar posibles nichos de inserción comercial. Asimismo, se verifica que la baja presencia internacional de estos equipos es el resultado de déficits históricos, que comprenden desde las políticas internas y deficiencias en la producción, hasta la situación del mercado mundial.

Palabras clave: maquinaria, comercio, mercados, inserción

#### ABSTRACT

We analyze the dynamics of Argentine exports of the main agricultural equipment in recent years, focusing on the detail of some particular markets in the region and in other latitudes. This allows to quantify the Argentine penetration in the last 15 years and to identify some possible niches of insertion. Likewise, we verify that the low international insertion of these machinery is the result of historical deficits. Deficits ranging from internal policies, production deficiencies, to the world market situation.

Key words: machinery, trade, markets, insertion

Fecha de recepción: 4 de julio de 2023

Fecha de aceptación: 16 de octubre de 2023

---

\* Centro de Investigaciones Geográficas. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata.

\*\* Centro de Estudios Urbanos y Regionales, CONICET.

### *Introducción y problema planteado*

Argentina posee amplia trayectoria en la producción de maquinaria agrícola (Langard, 2014; Lavarello et al., 2019; Bil, 2022) con períodos de retracción, por el efecto de políticas locales, como por reconfiguraciones del mercado mundial o por la rentabilidad del negocio agrícola a nivel internacional. En las últimas décadas, el sector experimentó cierta recuperación, con el regreso de algunas firmas internacionales y el crecimiento de las firmas locales.

Por caso, en 2012 John Deere inauguró sendas líneas de montaje de cosechadoras y tractores, asumiendo el compromiso de integrar piezas localmente y exportar a Brasil y a los Estados Unidos. AGCO Corp. se instaló con una nueva planta en General Rodríguez en 2013, para la producción de equipos y piezas. CNH, subsidiaria de Fiat SpA, inauguró su planta de cosechadoras y tractores el mismo año, en vínculo directo con su fábrica de camiones-marca Iveco- ubicada en Ferreyra, Córdoba. Por su parte, Claas, radicada en el país desde 2006, programó un plan de inversiones con el objetivo de nacionalizar partes y piezas para cosechadoras y picadoras. El proyecto que había presentado la empresa proponía a la Argentina como plataforma de exportación a varios países de la región y de otras zonas.

Ahora bien, al observar la dinámica de la balanza comercial argentina de equipos terminados, se observa que aún con la presencia de estas firmas y la expansión de la producción, el déficit comercial y la baja inserción de los productos argentinos no se ha resuelto. Por ello, en este trabajo se analiza la dinámica de las exportaciones de las máquinas y dispositivos agrícolas principales en los últimos años, enfocando el análisis en el detalle de algunos mercados particulares, de la región y de otras latitudes, para mensurar la penetración argentina en los últimos años y posibles nichos de inserción.

### *Estudios previos*

El estudio de la corriente exportadora de un país es una forma de encarar el análisis de la competitividad de sectores productivos seleccionados; y aportar elementos para comprender las potencialidades o límites de esas actividades. Son varios los trabajos que abordan este particular. Se mencionan aquí solo unos pocos, que proveen un marco para la indagación. Bianco (2018) indaga acerca de los límites de la exportación de bienes de medio y alto contenido tecnológico, que son los que permitirían alcanzar rentas de innovación. Según este autor, entre 2003 y 2015 se constataría una mejora en el

contenido tecnológico de las exportaciones, como asimismo en lo relacionado a la cantidad de destinos. En su propio desarrollo expresa que no hay cambios del patrón tecnológico de las ventas de ultramar, las de bajo y medio-bajo contenido y las primarias explican el grueso de la matriz exportadora, con pocos cambios entre los extremos de la serie analizada. También Zack y Dalle (2015) estudiaron el fenómeno, señalan un panorama análogo y destacan la escasa inserción de la Argentina en cadenas globales complejas. Apuestan a políticas que brinden un tipo de cambio competitivo en el corto plazo con el objetivo de mejorar la competitividad industrial en el mediano término, aunque no tienen respuesta para enfrentar la *restricción externa* crónica de la Argentina. En términos de las cadenas globales y de la aparición de nuevos competidores, Fernández y Curado (2019) investigan la matriz exportadora durante 1985-2010, exhiben el incremento del comercio mundial y sobre todo de la participación de Asia como cliente. Muestran asimismo cómo Argentina no logró aumentar su participación hacia esas regiones, y por el contrario se consolidó la primarización del patrón de exportaciones. Llach, Rozemberg y Campos (2019) y Kejsesman (2019), desde distintos marcos, agregan que los productos industriales se exportan a pocos destinos, y que la aparición de China fomentó la salida de bienes primarios antes que los elaborados. Como bien señalan Bekerman et al. (2020), la aparición de China como proveedor de bienes manufacturados no solo puso en dificultades las exportaciones argentinas de bienes con cierto contenido tecnológico en otros mercados del mundo, sino también que la margina de sus destinos más cercanos, como los países del Mercosur.

En el sector de maquinaria agrícola en particular, a pesar de su importancia histórica y en los últimos años, la actividad no recibió la misma atención que otros sectores industriales, más allá de ciertos avances a destacar. Acerca de la actividad en el período denominado de *sustitución de importaciones*, existen trabajos que reconstruyen la historia de la actividad en términos de su estructura productiva y comercial (entre otros, ver Bil, 2022), mostrando los límites en relación a la baja escala y productividad, y los mayores costos, que limitaron la salida exportadora para el sector. En ese sentido, existe un debate sobre los obstáculos a esta estrategia: autores como Katz y Ablin (1977) señalan que hubo un proceso previo de innovación adaptativa que podría cerrar la brecha productiva, fenómeno cerrado luego del golpe de 1976. Por su parte, Teitel y Thoumi (1986) indican que el

inconveniente para lograr volúmenes de exportación estuvo dado por la elevada protección, que impidió justamente el desarrollo que describían los autores previos. Por su parte, Huici (1983) y Bil (2013), demuestran cómo la exportación estuvo condicionada por los mayores costos y el rezago de la producción local; mientras que el segundo exhibe cómo las ventas de ultramar se realizaron a mercados secundarios, sin poder ingresar a plazas relevantes, y cuando la mayoría de los productores mundiales también incrementaron sus ventas externas, esto discute que el aumento de exportaciones en el período fuera una peculiaridad argentina.

Para el período más reciente, los estudios son más prolíficos. Diversos trabajos estudiaron las particularidades de la actividad en diferentes aspectos: carácter de las innovaciones, dotación tecnológica, capacidad exportadora, peso de las políticas públicas, dinámica de la producción de diversos productos, entre otros. De los diversos aportes, se puede destacar un conjunto de trabajos que especifican límites de la actividad en el contexto de un escenario internacional cambiante. Albornoz et al. (2010) confiaban que la producción local podría acaparar mayores porciones del mercado doméstico y alcanzar mejores niveles de ventas externas a través de la potencialidad que brindaba una base empresaria que conoce el negocio, la complejidad del mercado interno, la calidad internacional de ciertos rubros producidos en el país y la capacidad innovadora. Aunque marcaban también la debilidad en el clima de negocios, la débil articulación con el sistema de ciencia y técnica y la endeblez de la trama como tal (fallas en la subcontratación, falta de capacidad asociativa, escasa normalización de piezas, etc.). Gorenstein y Moltoni (2011) exhiben similares limitantes, entre las que enumeran la debilidad en la cooperación empresarial, con escasos acuerdos debido a falta de confianza, el peso de la competencia, el individualismo, las deficiencias de las capacidades, entre otras. También destacan como obstáculo la baja relación con las instituciones del *entorno*.

Langard (2014) destaca que durante las últimas décadas las filiales de multinacionales radicadas en el país se especializaron en el ensamble de ciertos insumos de menor complejidad relativa -como sembradoras o pulverizadoras-, la producción de algunos componentes y la importación de otros, junto a dispositivos complejos. El autor estima que, mediante cambios en ciertas políticas, pueden lograrse mejores indicadores de comercio exterior, sobre todo con la situación post-2009. No obstante, la caída de los precios de los *commodities* a nivel internacional, ya desde 2012-2013, reconfiguró las condiciones de

competencia internacional, disminuyó el volumen de la demanda y la concentró en equipos con mayor complejidad tecnológica. En este aspecto, Lavarello et al. (2019) muestran cómo, en este contexto, se reconfiguró la competencia internacional, con la centralidad de la gestión de *datos*, y las alianzas entre grandes empresas de maquinaria agrícola con los fabricantes de agroquímicos o de biotecnología. En ese contexto, la Argentina se estableció como un escenario de disputa que puede abrir nichos para determinados productos vinculados a la agricultura de precisión o equipos específicos como las sembradoras.

Existen estudios sobre segmentos específicos. En el caso de las sembradoras, Agnes et al. (2022) analizan cómo el auge de la soja y la aparición de la siembra directa impulsó al sector, que tiene capacidad de innovación. Aquí, la demanda interna es tracciona el proceso, y protege de la inserción de importadas. No obstante, enumeran una serie de dificultades que son comunes a otros rubros de la actividad, como la atomización de la oferta, la falta de desarrollo de departamentos de I+D y la falta de escala producida por las series cortas de producción, como los más relevantes. La exportación de sembradoras nacionales, dicen, depende de la adopción del sistema de siembra directa en los destinos. Recomiendan entonces expandir la asociatividad entre empresas, que permitiría reducir los costos de compras de insumos y de fabricación, y llevar adelante proyectos conjuntos, entre otras. Ello, con el objetivo de conseguir economías de escala, estabilizar el proceso productivo y lograr volúmenes de exportación.

Un trabajo completo sobre las limitaciones de la actividad, en particular en el segmento cosechadoras, es el de Barra Ruatta (2018). Señala el dominio de filiales multinacionales que pueden proveer equipos más avanzados, producción que se adaptó a los condicionantes internos, con alta demanda de importación de insumos -como el caso automotriz- y escasa posibilidad de exportación de bienes terminados, limitada a mercados secundarios de la región. En consecuencia, se conformó un modelo de producción híbrido, que tiene baja capacidad de inserción en cadenas globales de valor, no supera las primeras etapas del proceso y con escasa producción de bienes intermedios. El autor menciona la presencia de producción local, que se limita a segmentos del mercado interno, protegida por mecanismos que aseguran rentabilidad a las empresas bajo esta dinámica. El aumento de las exportaciones registradas en 2010-14, agrega, se debió básicamente a un hecho coyuntural, un convenio con Venezuela. En el marco regional,

las filiales instaladas en Brasil tienen mayor jerarquía en las estrategias de las casas matrices, por lo que este centro de operación abastece al resto de la región. Ese fenómeno relega a la Argentina, que incluso importa crecientemente desde el país vecino.

### *Breve reseña histórica*

El sector de maquinaria agrícola en Argentina nace tempranamente durante el último cuarto del siglo XIX. Luego de más de un siglo de producción de equipos para el agro argentino, con un sinnúmero de altibajos, la industria de maquinaria agrícola sufrió una fuerte reestructuración durante la década de 1990.

En esa década se produjeron cambios institucionales y regulatorios importantes en el país. Por un lado, hubo medidas específicas para el sector agropecuario, como la desregulación de los mercados, con quita de impuestos y de retenciones a las exportaciones, la aprobación del uso de semillas genéticamente modificadas que completó el paquete tecnológico (siembra directa - semilla transgénica - herbicida), elementos que entre otros incidieron fuertemente en la industria de maquinaria agrícola. Por otro lado, esta industria se enfrentó a la apertura comercial unilateral, la sobrevaluación y la llegada de máquinas importadas más modernas, que repercutió negativamente sobre las firmas locales. De diez fábricas de cosechadoras que subsistían en 1990, quedaban tres en 1993 y ninguna en 2000. En tractores, de las siete firmas productoras, sólo quedaban dos en 2000 y fabricaban nada más que motores. Por su parte, los segmentos de sembradoras, especialmente los equipos de siembra directa y los de pulverizadoras tuvieron un mejor desempeño, asociado al nuevo esquema de producción agrícola y a las adaptaciones locales que precisa este tipo de dispositivo. En cuanto a cosechadoras y tractores, ya en los 1990 se notó el peso de las multinacionales, quienes organizaron la producción y la comercialización a partir de la conformación de un mercado interno ampliado (MERCOSUR), en el marco de una creciente *globalización* del mercado mundial de maquinaria agrícola (Chudnovsky y Castaño, 2003). Como se señaló, los segmentos de sembradoras y pulverizadoras mantuvieron niveles estables de producción en los años más difíciles de la década y comenzaron a distanciarse del comportamiento generalizado del sector.

A partir de 2001-02, con la crisis económica, se produjo la salida de la convertibilidad y un nuevo esquema económico consecuencia de una fuerte devaluación que deprimió el costo laboral y actuó durante

algunos años como protección del mercado interno. A ello se sumó un ciclo de alza de los precios de los *commodities* a nivel mundial. Este proceso permitió un fuerte aumento en la demanda interna de equipos agrícolas hasta el año 2009 en que la crisis internacional impactó, como se verá no solo en el país sino también en otros mercados que deprimieron sus compras. No obstante, el aumento de la demanda fue abastecido principalmente, para el caso de tractores y cosechadoras, con importación de empresas transnacionales mayormente instaladas en Brasil. Para entonces, el país contaba con una sola empresa productora de tractores y una sola de cosechadoras, ambas con una capacidad instalada por debajo de la demanda promedio del país.<sup>1</sup> Como se indicó en la introducción, a partir de la segunda década de este siglo se instrumentó un proceso de sustitución de importaciones vinculado a la reinstalación en el país de varias de las empresas transnacionales productoras de maquinaria agrícola más importantes a nivel mundial (Barra Ruatta, 2018). Por su parte, los equipos de sembradoras y de pulverizadoras vendidos en el país fueron en su gran mayoría de origen local, principalmente pequeños o medianos capitales del mercado interno, vinculados al avance de la producción agrícola con el paquete tecnológico de siembra directa – semilla transgénica – agroquímicos.<sup>2</sup>

El mercado local de maquinaria agrícola tuvo una dinámica ascendente durante los primeros años de la década pasada, hasta la crisis de 2009. En ese primer período, la facturación mayoritaria correspondió a equipos importados, principalmente por tractores y cosechadoras provenientes de Brasil, China y Estados Unidos, entre otros. La crisis implicó una primera caída considerable de la actividad que, a pesar de una recuperación posterior, no volvió a alcanzar los valores de la década previa. Con el nuevo gobierno, las ventas experimentaron un alza relativa influenciadas, muy posiblemente, por las disminuciones en las alícuotas de las retenciones por exportación a los granos y carnes instrumentadas en los años 2016 y 2017. Aunque, las medidas no alcanzaron para mantener un crecimiento sostenido de

---

<sup>1</sup> Estas empresas son: Pauny, firma productora de tractores convertida en cooperativa luego de la quiebra de Zanello, y Vassalli Fabril S.A., compañía productora de cosechadoras que cerró sus puertas durante un breve período entre el año 2000 y el año 2003.

<sup>2</sup> Para más información sobre el avance de la siembra directa y las semillas OGM en Argentina, consultar: Bisang et al., 2008; Sztulwark, 2012; Bisang y Kosakoff, 2006.

las ventas de equipos frente a la significativa caída de los precios de los granos. En los años 2018 y 2019 las ventas cayeron en promedio un 35% en relación a 2017, año excepcionalmente alto en ventas de tractores, cosechadoras y sembradoras.

Durante 2020 y 2021, con un nuevo gobierno en el país, pandemia de por medio y un alza sostenida de los precios de los granos, crecieron las ventas internas de todos los equipos de maquinaria agrícola. En ese sentido, se estima que ni la pandemia ni la guerra entre la Federación Rusa y Ucrania afectaron de forma radical la industria de maquinaria agrícola, según las cifras de producción y ventas. Un párrafo aparte merece un proceso que afectó fuertemente el comercio internacional de tractores y cosechadoras del país. En los primeros años de la década del 2010, como se mencionó en la introducción, las empresas transnacionales más grandes del mundo en producción y venta de maquinaria agrícola se reinstalaron para ensamblar en Argentina los equipos completos de tractores y cosechadoras. En consecuencia, el consumo aparente de tractores nacionales pasó de un 19%, en el año 2008, a un 95% en 2021; y en 2021 el 85% de las cosechadoras vendidas fueron ensambladas en el país, contra un 16% en 2008.

A pesar de generarse un proceso de ensamblaje a nivel interno, la fabricación de equipos terminados no parece haber ido de la mano con la mejora de la performance en la industria auxiliar o en pasos previos de la cadena de valor.

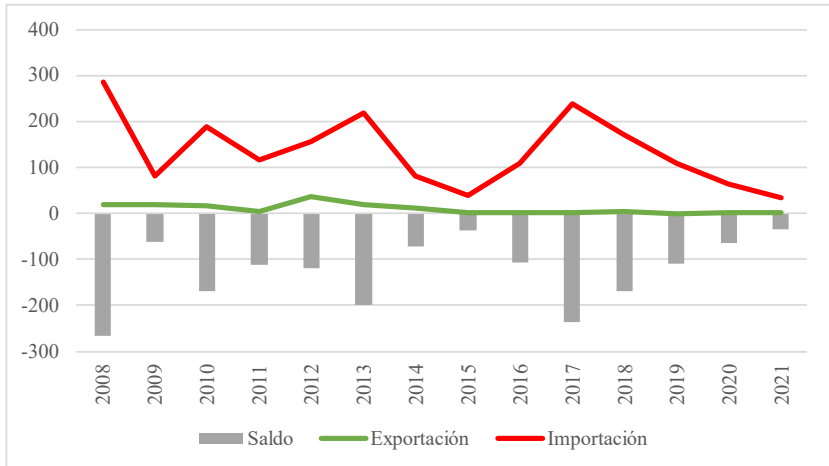
Como se señaló, el nivel de exportaciones de un producto desde un país específico es un indicador de la competitividad internacional de esa actividad. A su vez, para la Argentina, las ventas externas se presentan como una “segunda etapa” necesaria para ampliar el mercado de la producción local y contribuir a aliviar el problema de la recurrente escasez de divisas. La maquinaria agrícola podría ser un sector que se inserte en ese sentido, dada las particularidades de esta fabricación en el país. De hecho, es planteado por diferentes administraciones como una actividad con potencialidad en este punto. En ese sentido, la intención de este trabajo es revisar la situación del comercio exterior de equipos agrícolas nacionales en los últimos años, para aportar elementos con el fin de evaluar las capacidades o límites de la actividad. La propuesta es revisar el saldo por dispositivos y, a continuación, estudiar la dinámica de mercados seleccionados que son destinos relevantes para nuestro país. Con ello, se evaluará qué peso tiene la exportación argentina en esas plazas.

*Equipos analizados y primeros resultados de esta indagación*



En esta sección, se exponen los resultados de la indagación sobre el estado del comercio exterior de los principales dispositivos agrícolas. Estos consisten en los equipos autopropulsados, que son aquellos que tienen una fuente motriz incorporada. Los tipos de maquinaria que se consideran para este segmento son tres: tractores, el equipo más versátil y el de mayor volumen de comercialización a nivel mundial; cosechadoras, cuyo volumen de negocios a nivel internacional representa un 15% del total aproximadamente, son los más caros dentro del rubro maquinaria agrícola y los más sofisticados tecnológicamente. La tercera considerada dentro de este grupo son las pulverizadoras autopropulsadas, maquinaria que ha ido ganando terreno en el mercado mundial. El análisis por producto indica que las cosechadoras y los tractores de origen nacional cubren el 66% y el 75,6% de sus respectivos mercados a nivel interno, en ventas por unidad (promedio 2016-2021, en base a información de INDEC). En cambio, las sembradoras de origen nacional constituyen prácticamente la totalidad de la facturación del segmento, mientras que en implementos agrícolas, la producción nacional representa el 68% de la facturación según datos para el año 2022 (INDEC, 2022). Pero esta preeminencia de la fabricación local en la plaza doméstica, no se refleja en la balanza comercial de los bienes terminados, ya que en tractores y cosechadoras el país tiene un déficit estructural en este indicador. En los gráficos siguientes puede observarse el detalle.

*Gráfico 1. Argentina. Importación, exportación y saldo del comercio de tractores. En dólares corrientes, 2008-2021*



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC

El gráfico 1 exhibe las importaciones de tractores por parte de Argentina a lo largo del lapso 2008-2021. El año 2008 fue excepcional para todo el período, por el volumen de importación de tractores cuyo monto bordeó los 300 millones de dólares corrientes. Ello está asociado a dos factores centrales. Primero, la fuerte alza de los precios internacionales de los granos y, luego, la apreciación de la moneda nacional junto con la falta de políticas comerciales activas. En el año 2009, en plena crisis internacional, las importaciones de estos equipos se derrumbaron a 70-75 millones de dólares corrientes. La explicación excluyente de este fenómeno es la crisis capitalista mundial. Luego de este año se inauguró una etapa de cuatro años donde en promedio se importaron tractores por 150 millones de dólares anuales. Sin embargo, este período tuvo ciertas particularidades. Luego de la crisis, por el riesgo de ingreso de productos dada la sobreproducción mundial, y por el progresivo cercenamiento del superávit, se implementó una serie de medidas como las licencias no automáticas (LNA), las declaraciones juradas anticipadas de importaciones (DJAI), 1 USD exportado - 1 USD importado, y restricciones en el mercado de divisas. Todas estas medidas se tomaron mientras que en paralelo se generaban los acuerdos que permitieron la reinstalación de las empresas transnacionales antes mencionadas. Aun así, en 2010 las importaciones aumentaron para cubrir el consumo interno, que pasó de 4.025 tractores en 2009 a 6.675 en 2010 (INDEC, 2014). La demanda se abasteció con importación,

debido a que la capacidad interna de producción insuficiente.<sup>3</sup> Hacia el final de esta etapa, en 2013 se vendieron en el país casi 7.500 tractores, cerca de los valores pre-crisis. En este año la producción nacional abasteció buena parte de la demanda interna. No obstante, el objetivo se cumplió al convocar a empresas transnacionales y otorgarles el mercado interno protegido. A partir del año siguiente, la demanda mundial e interna de máquinas e insumos se redujo (Lavarello et al., 2019), siguiendo la caída de precios de los *commodities*. Sumado a ello, el cambio de gobierno en 2015 trajo modificaciones en la política macroeconómica<sup>4</sup> que permitieron incrementar la participación de equipos importados en el mercado interno, sin que Argentina logre aumentar sus exportaciones.

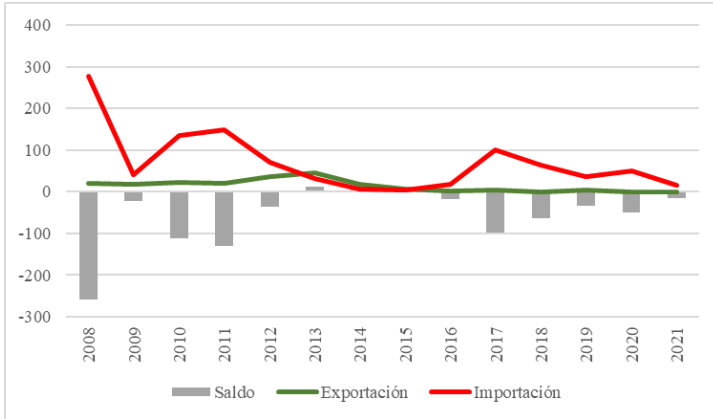
En el caso de cosechadoras, se produjo una situación similar. Como se observa en el gráfico 2, en 2008, con altos precios de granos, la importación de cosechadoras casi llegó a los 300 millones de dólares corrientes. Al año siguiente, disminuyó a valores muy bajos para el período. En 2010-12 se produjo una estabilidad en la importación, con un promedio de 118 millones de dólares corrientes anuales de importaciones. Ello se debió a un paulatino restablecimiento de los precios internacionales de los granos y a la recuperación luego de la crisis internacional.

---

<sup>3</sup> Solo la empresa nacional Pauny ensamblaba tractores completamente, con una capacidad de 2.000 unidades anuales.

<sup>4</sup> Las medidas en este sentido instrumentadas por el gobierno de la alianza Cambiemos fueron: desregulación de los mercados financieros, abandono del control cambiario de monedas, y rebaja de aranceles del comercio exterior.

*Gráfico 2. Argentina. Importación, exportación y saldo del comercio de cosechadoras. En millones de dólares corrientes, 2008-2021*



Fuente: elaboración propia en base a INDEC

Con la instalación de empresas transnacionales, el consumo interno aparente pasó de 500 a 784 unidades nacionales. Bajo la administración de Cambiemos, la importación volvió a crecer, aunque debajo del promedio pre-crisis. En el gobierno de Macri, la media anual de las importaciones de cosechadoras fue de casi 55 millones de dólares, superior a los 14 millones anuales de 2013-15, aunque inferior a los casi 190 millones de dólares entre 2003 y 2008. En el plano de las exportaciones, como en tractores, la participación de la industria local fue marginal. Se verá en los próximos acápite su peso en algunos mercados y se podrá analizar en mayor detalle este fenómeno.

El segmento de sembradoras es quizás el de mejores perspectivas para el país, aunque su importancia relativa en el comercio internacional es menor. De hecho, los tractores y cosechadoras representan más del 50% del intercambio mundial de la actividad. Pero las transformaciones ocurridas en las labores agrícolas en las últimas décadas pueden abrir una ventana de oportunidad en el caso de los equipos de siembra. Argentina es uno de los países pioneros en introducir el sistema de siembra directa, que rápidamente se expandió. Desde la campaña 2012/13, según la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa, el área sembrada con este método supera el 90% (Aapresid, 2020). Ello ha permitido el desarrollo en el país de una industria de sembradoras de cierta importancia y con características propias. Dicho proceso le permitió hacer pie en ciertos mercados, con diferente penetración; aunque por el momento no se posiciona como un jugador relevante en el mercado internacional de

este equipo (Bil, 2017). Como medida, las grandes potencias exportadoras de sembradoras son Canadá, Alemania y Estados Unidos, con un promedio de entre 75 y 100 millones de dólares por año de exportaciones.<sup>5</sup> Es de destacar la posición de Brasil, un escalón por debajo, con un promedio de 40 millones anuales, y la aparición de China, con 25 millones promedio en 2019-21. Luego, aparece un tercer grupo de países, todos tradicionales a excepción de Lituania, que exportan alrededor de 10 millones al año. Argentina se ubica en un cuarto escalón, lejos de los líderes y de competidores regionales como Brasil.

No obstante, existen algunos indicadores que permiten pensar que es un equipo en el que Argentina tiene posibilidades de mayor inserción internacional. El país muestra en el segmento de sembradoras una dinámica exportadora activa entre 2008 y 2021, aunque con altibajos. Hasta 2014, el promedio anual de exportaciones fue de casi 30 millones de dólares, pero luego cayó a poco menos de 9 millones de dólares. Puede subrayarse el año 2012, con poco más de 44 millones de exportación, con una diversidad de destinos muy amplia, donde se destacan dos países limítrofes: Bolivia y Uruguay. La totalidad de países a los que se exportaron sembradoras durante el período en cuestión suman 48, un número interesante. A su vez, existen varios destinos relevantes, como Rusia (con 2,6 millones al año en 2010-2017), Venezuela (3,8 millones al año en 2006-2013, aunque luego desaparece por la crisis en aquel país), Ucrania (aunque desde 2012 prácticamente desaparece como destino), Sudáfrica (1,5 millones al año entre 2013-2017), entre otros. No obstante, para evaluar de manera fidedigna la penetración exportadora, no es suficiente con estudiar los envíos absolutos de este producto desde el país, sino también analizar el peso de las principales plazas a nivel global y la dinámica de las importaciones en cada una de ellas. Veamos entonces el papel de las mercancías argentinas en la competencia de algunos de sus principales destinos.

### *El peso de Argentina en mercados externos seleccionados*

---

<sup>5</sup> Para este ranking se tomaron los últimos 5 años de lo informado en la base UN Comtrade para la posición arancelaria 843231.

Entre 2010 y 2020, los principales mercados importadores de cosechadoras fueron Canadá (17% del total comercializado), Francia (8%), Ucrania (5%), Australia (4,6%), Reino Unido (3,9%) y Alemania (3,3%). Los países de la región, como Uruguay y Bolivia, están por debajo del puesto 30, con menos del 1% del valor. Los principales compradores de sembradoras fueron Estados Unidos (10%), Rusia (7,8%), Canadá (7,3%), Ucrania (7%), Francia (5,1%), China y Corea del Sur (3,8% cada uno), Alemania (3,7%) y Australia (3,4%). Dentro de la región, Uruguay se encuentra 22° en el mundo con 1,2% de las compras globales, y Bolivia 27° con el 0,8%. Teniendo en cuenta estos guarismos, y como primer aporte de esta investigación, se propone analizar en esta ocasión la dinámica de dos mercados regionales (Bolivia y Uruguay) y dos de ultramar (Sudáfrica y Ucrania), en la compra de estos dos productos.<sup>6</sup> A pesar de no contemplar la totalidad de los destinos, se considera que este análisis puede brindar datos concretos sobre la presencia argentina en otras plazas y, por otra parte, elementos metodológicos para continuar esta línea en futuros trabajos.

## *Destinos sudamericanos*

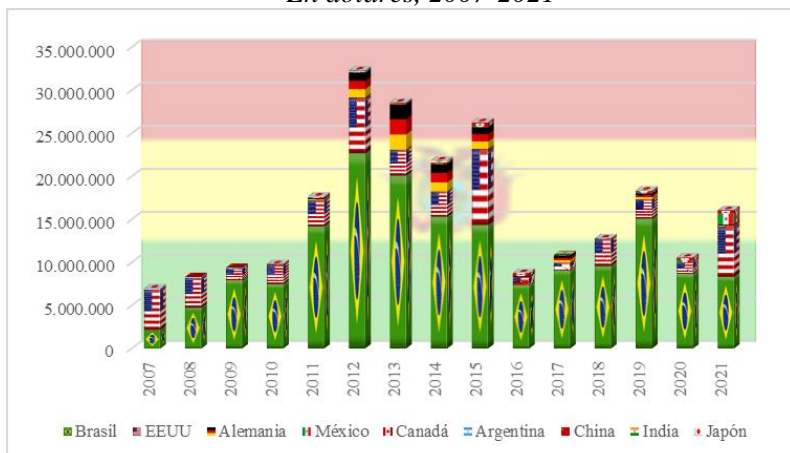
### *El mercado importador de Bolivia*

En cosechadoras, Brasil domina de forma casi absoluta el mercado importador boliviano. Concentra, según el año, entre un 52% y un 84% de las compras externas del país andino. Estados Unidos se encuentra en segundo lugar, con un promedio del 16% entre 2011 y 2020. En 2021 alcanzó el 36,1% de las importaciones. Hay países que tienen papeles oscilantes, como Alemania (10% en 2012-2017) o México (4% en los últimos 3 años). La Argentina es un participante de segundo orden, con 0,1% entre 2011 y 2021.

---

<sup>6</sup> En este trabajo no se considera el comercio internacional de tractores, porque el peso de Argentina en las últimas décadas fue muy reducido. Por otra parte, quedan pendientes para futuros trabajos la performance argentina en mercados como Paraguay, Rusia y Kazajistán.

*Gráfico 3. Bolivia. Importación de cosechadoras por país de origen. En dólares, 2007-2021*

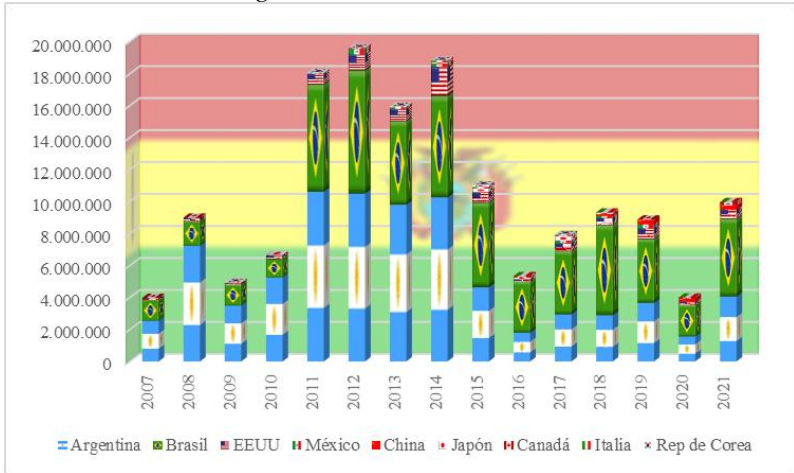


Fuente: elaboración propia en base a UN Comtrade

En el caso de sembradoras, Argentina supo tener antaño un papel de peso, pero desde 2014 perdió participación a manos de Brasil. También incide en esta disminución de los envíos el descenso de las compras bolivianas en general. Entonces, desde 2011 a 2014, Argentina proveyó el 57% de las importaciones bolivianas de este equipo. Luego, mermó su participación al 37,6% (2015-2021). Brasil tuvo 35,7% y 51,3% respectivamente. Más atrás, se ubicaron Estados Unidos, con 5,6% promedio en 2011-2021.

Es decir, la Argentina tiene un mercado potencial para expandir la penetración de sus productos en Bolivia, aunque cabe destacar dos elementos: la caída de la demanda que se estancó desde 2016 y el poco peso de este mercado como demandante a nivel mundial. No obstante, consolidar una posición puede servir como herramienta para expandir la base de operación local.

Gráfico 4. Bolivia. Importación de sembradoras por país de origen. En dólares, 2007-2021



Fuente: elaboración propia en base a UN Comtrade

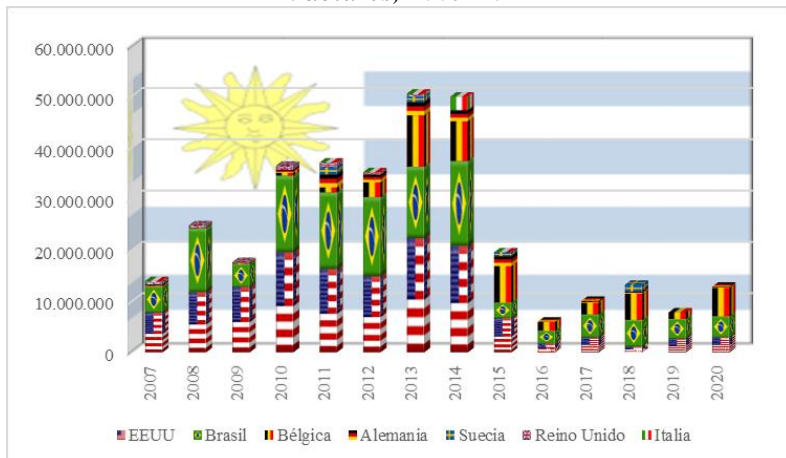
### El mercado importador de Uruguay

Brasil lidera las importaciones del país vecino en el segmento de cosechadoras, con 35,9% del valor comprado promedio en 2011-2020. Estados Unidos es el segundo proveedor, con un 32,6% en ese período. Bélgica provee el 22,7%. Como en el caso previo, y en varios otros, se registra una caída muy considerable de importaciones totales luego del pico de 2013-14, que no se recupera hasta el momento. En este rubro, Argentina no tiene peso, apenas el 0,1% de la provisión de este mercado.

En sembradoras ocurre algo similar en relación al monto comercializado. De superar los 35 millones de dólares de importación en 2014, la demanda uruguaya cayó por debajo de los 10 millones desde 2015 y se estancó en torno a ese valor hasta el final de la serie. Entre los proveedores, Estados Unidos abastecen el 55% de las compras de este país. Argentina se ubicó en segundo lugar con el 22%; y Brasil aportó el 16,2%, aunque durante el último año escaló posiciones relativas. El resto de los proveedores es marginal. La caída de la demanda uruguaya afectó a la Argentina: de entre 5 y 8 millones de dólares por año previo a 2014, pasó a exportar poco más de un millón al año.

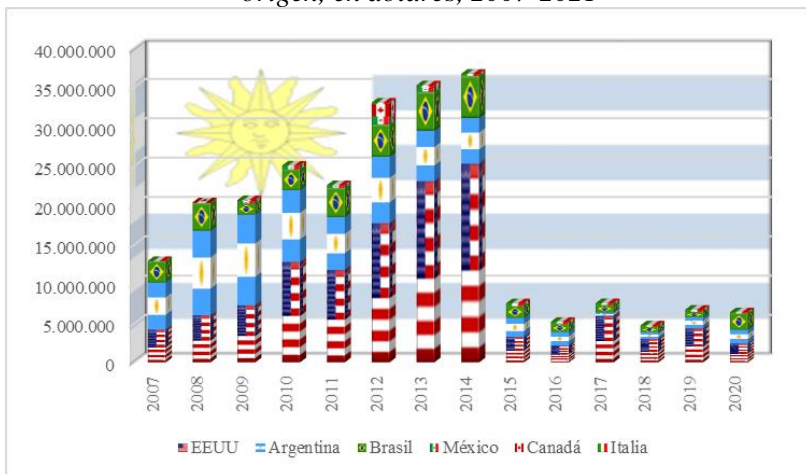


Gráfico 5. Uruguay. Importación de cosechadoras por país de origen. En dólares, 2007-2021



Fuente: elaboración propia en base a UN Comtrade

Gráfico 6. Importación de sembradoras de Uruguay por país de origen, en dólares, 2007-2021



Fuente: elaboración propia en base a UN Comtrade

Como en el caso previo, existe aquí una plaza que puede potenciar la base de acumulación de la industria argentina, aunque su peso relativo es muy marginal. También, como en Bolivia, las compras

externas uruguayas se retrajeron considerablemente, poniendo en duda la capacidad de este destino de servir como puntal de una mayor producción desde la Argentina.

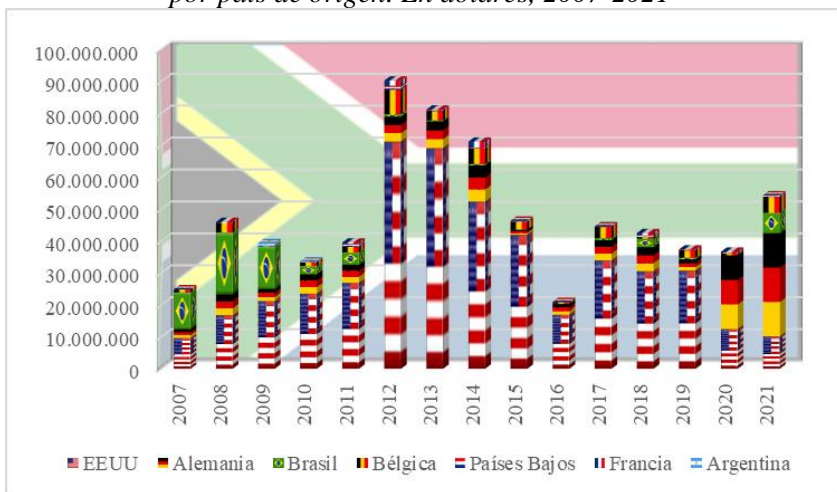
*El mercado importador de Sudáfrica*

Sudáfrica es un mercado de ultramar con cierto movimiento de importación de maquinaria agrícola. En el caso de cosechadoras, la demanda exterior sudafricana fue cubierta por Estados Unidos durante las primeras dos décadas del siglo, con más del 67% de las ventas. Alemania sigue detrás con el 12%. En 2020-21, el país europeo alcanzó el 58%, y desplazó a Estados Unidos a un 25%. En este mercado, Brasil apareció con cierto peso a fines de la primera década, con casi el 40%. Luego su participación descendió, a solo un 1,3% promedio hasta 2020, pero en 2021 recuperó terreno y trepó al 11%. A diferencia de su vecino, Argentina no tiene casi participación en esta plaza. Solo registró dos años con movimientos, 2009 con 900 mil dólares (2,3% de las compras externas sudafricanas) y 2010 con apenas 90 mil dólares.

En las sembradoras, se repitió la tendencia de los líderes, con el predominio de Estados Unidos, Brasil y la adición de México. Aunque para este rubro existen más proveedores que disputan lugares. Estados Unidos proveyó un cuarto de las importaciones de sembradoras importadas desde Sudáfrica en toda la serie, mientras que Brasil y México ocupan 20% cada uno. Alemania tuvo el 11%, y luego Argentina el 3,2%. Argentina tuvo su mejor momento en 2014-15, cuando exportó 2,3 y 1,7 millones cada año, pero luego su participación cayó a un promedio de 390 mil dólares por año (2016-2021). En ese lapso, sufrió cierto desplazamiento por Canadá. También es cierto que Sudáfrica, como otros países reseñados, redujo sus importaciones: de casi 40 millones al año en 2013-14 a 9 millones promedio en 2018-2021.

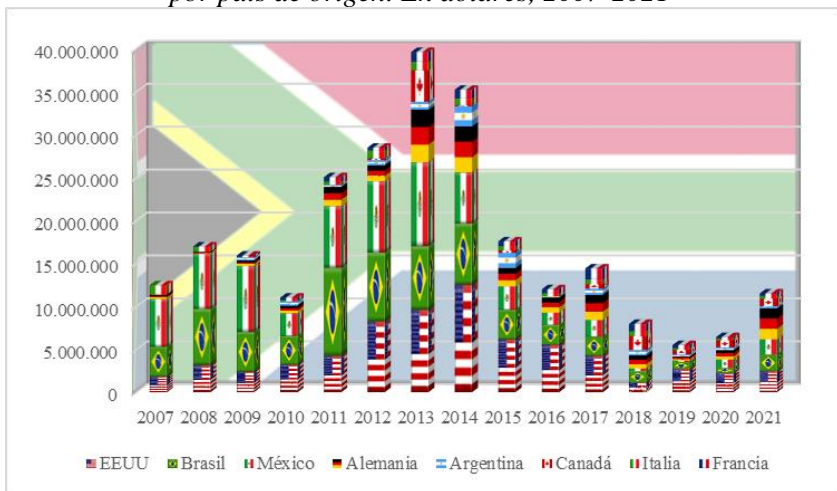
En este destino, entonces, la participación argentina fue menor. Si bien el país ocupó un papel de segundo orden como proveedor durante unos pocos años, en los últimos tiempos su participación fue decididamente marginal, y prácticamente desapareció de la nómina de compras sudafricanas. Aquí, probablemente, se agregue como dificultad para la penetración argentina -en relación a los países limítrofes-, mayores costos de logística para acceder a esta plaza, fuera del régimen del Mercosur.

*Gráfico 7. Sudáfrica. Importación de cosechadoras por país de origen. En dólares, 2007-2021*



Fuente: elaboración propia en base a UN Comtrade

*Gráfico 8. Sudáfrica. Importación de sembradoras por país de origen. En dólares, 2007-2021*



Fuente: elaboración propia en base a UN Comtrade

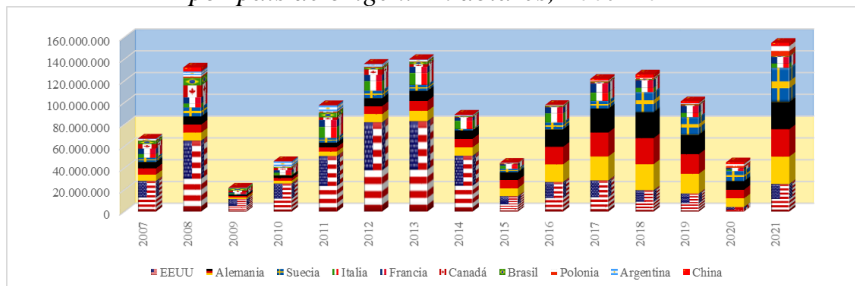
*El mercado importador de Ucrania*

Previo a la crisis, Ucrania movía unos volúmenes nada despreciables: 350 millones de dólares en importaciones de cosechadoras. Luego, la demanda cayó, aunque desde 2016 experimentó una leve recuperación, y llegó a 228 millones de dólares promedio (2016-2021). En esa dinámica, su principal proveedora fue Alemania, con el 43,5% promedio durante la serie. Estados Unidos y Bélgica proveyeron el 17,5% cada uno; Polonia 8%, Bielorrusia 5%, Rusia 1,8%, Italia 1,2% y Dinamarca 1,1%. Argentina no participó en este rubro.

Ucrania importó sembradoras por un promedio de 100 millones de dólares por año durante la serie. Estados Unidos fue su mayor proveedor, con 35% de las ventas externas. Luego Alemania con 32%, Suecia tuvo el 7,5%, Italia 5,3%, Francia 4,5%, Canadá 2,4%, Brasil 2%, Argentina y Polonia 1,6% cada uno, y China 1%. Argentina tuvo una participación de cierta relevancia en 2010 y 2011, con 9% y 5,4% respectivamente, con casi 5 millones de dólares de envíos al año, una cifra no menor para el volumen del negocio local. Pero luego decayó: 2 millones en 2012, 1 millón en 2013, y apenas 274 mil promedio por año en 2014-2019. 2020 no registró movimientos, y en 2021 el valor fue de apenas 49 mil dólares. Este año, a diferencia de otros mercados reseñados, fue el mejor de la serie en el volumen de importaciones ucranianas.

Previo a la guerra con Rusia, Ucrania era un mercado con cierta relevancia para la exportación de sembradoras. En algunos períodos Argentina consiguió insertar productos, aunque lejos de los proveedores líderes. No obstante, ya para 2012 su participación mermó fuertemente, y no pudo recuperar su rol aún en un momento de aumento de la demanda ucraniana.

Gráfico 9. Ucrania. Importación de sembradoras por país de origen. En dólares, 2007-2021



Fuente: elaboración propia en base a UN Comtrade

## Reflexiones finales

En este trabajo se intentó mostrar la situación del comercio exterior de maquinaria agrícola argentina en los últimos años, se revisaron para ello mercados regionales y de ultramar de interés para los productos del país. Si bien Argentina cuenta con un mercado interno dinámico y una larga trayectoria de producción de equipos e implementos, en las últimas décadas no logró hacer pie en diversas plazas, al menos en los equipos tecnológicamente más complejos, cosechadoras y tractores, donde su participación es muy reducida.

En tractores, las exportaciones fueron muy bajas en las últimas décadas; mientras que para cosechadoras fueron muy reducidas, aun en comparación con períodos previos del siglo XX, cuando si bien Argentina no era un gran exportador, tenía cierta salida de estos productos a mercados regionales. Este fenómeno se explica en buena medida por una mayor concentración de la actividad en los países tradicionales líderes y en los *centros regionales* de las multinacionales -para Sudamérica, claramente Brasil-, que son los que pican en punta en la exportación de estos equipos. Para Argentina, las importaciones de estos equipos supera con creces a la exportación, y constituyen un punto a observar en la balanza comercial del país. Este fenómeno tiene diversos motivos, y arrastra déficits históricos: desde el plano de las políticas económicas y la macroeconomía local, las menores escalas y la deficiente integración de la actividad, hasta la situación del mercado mundial que, posterior a la caída de los precios en 2013-14, experimentó una disminución en el volumen de demanda de equipos.

En sembradoras, la situación presenta otras características. Si bien su negocio de exportación a nivel mundial no implica un gran volumen -401 millones de dólares en 2018, contra 4.282 millones de cosechadoras-, Argentina supo conseguir ciertos lugares en mercados regionales y algunos secundarios de ultramar durante el período, aunque en los últimos años perdió posiciones. Si bien falta profundizar sobre los motivos de este fenómeno en futuros avances, se encuentran varios factores para elaborar una explicación tentativa, además de los mencionados previamente. En lo que respecta específicamente al caso de las sembradoras, se evidenció una caída general de la demanda a nivel mundial luego de 2013-14, aunque con excepciones, como el caso de Ucrania, que impactó sobre las exportaciones argentinas. En ese sentido, se constata la mayor penetración de otros proveedores, tanto de los tradicionales como de nuevos participantes que acaparan lo que otrora proveía la Argentina. Esto puede deberse tanto a mejoras de la productividad de estos fabricantes como a dificultades en la trama del país para exportar, situación que atraviesa diferentes gobiernos. Se deberá indagar sobre este punto en futuros trabajos. No obstante, es posible pensar que aquí Argentina cuenta con un nicho que puede aprovechar en los próximos años, dada la estructura productiva interna y la capacidad ya demostrada para exportar a otros mercados.

Para próximos avances, quedan pendientes una serie de elementos para complementar este análisis. Por un lado, ampliar el estudio de los posibles mercados argentinos y sus potencialidades. Analizar los efectos de la política económica particular y general en los últimos años, evaluar la tendencia de los precios de *commodities* internacionales y la evolución de la competencia a nivel global, y mensurar el efecto de la pandemia y de la guerra de Ucrania en la dinámica de ciertas plazas de exportación. Por último, es necesario ampliar la indagación a otras actividades donde la Argentina tiene trayectoria, como los dispositivos electrónicos de precisión y la gestión de datos, que se plantean como nuevos espacios de feroz competencia entre las multinacionales del ramo en este siglo XXI.

### *Listado de referencias*

- Aapresid (2020). *Evolución de Siembra Directa en Argentina. Campaña 2019/20*.
- Agnes, D.; Mozeris, G.; Medan, F.; Domínguez, J. (2022). “Análisis del subsector de los equipos de siembra para cultivos extensivos en Argentina: evolución histórica y situación actual”, *Ciencias Agronómicas*, 22.

- Albornoz, I.; Anlló, G.; Bisang, R.: *La cadena de valor de la maquinaria agrícola argentina: estructura y evolución del sector a la salida de la convertibilidad*, CEPAL, Santiago, 2010.
- Barra Ruatta, O. (2018). *La fragmentación de la cadena global en empresas fabricantes de cosechadoras agrícolas. Su impacto en la Argentina*, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.
- Bekerman, M., Dulcich, F. y Gaité, P. (2020): “La caída de las exportaciones industriales a Brasil, ¿cuánto afectó a la producción argentina?”, *Economía e Sociedade*, 2 (69), 609-638.
- Bianco, C. (2018): *Evolución de la calidad de las exportaciones argentinas de bienes: un análisis del período 2003-2015*, Quilmes, UNQ.
- Bil, D. (2017). Análisis de la producción y del comercio de maquinaria agrícola argentina en la competencia regional (2002-2014). *Tiempo y Economía*, 4 (1), 101-124.
- Bil, D. (2013). “El análisis de las exportaciones de maquinaria agrícola argentina como expresión de su competitividad, 1960-1976”, *Revista Galega de Economía*, 22 (2), pp. 193-218.
- Bil, D. (2022). *Mala cosecha. La industria de maquinaria agrícola y los límites del capitalismo argentino (1870-1975)*. Ediciones ryr. Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y Castaño, A. (2003). *Sector de la maquinaria agrícola. Estudio 1 EG.33.6*. CEPAL, Buenos Aires.
- Fernández, V. y Curado, M. (2019). “La matriz de competitividad argentina: evolución de la inserción internacional del país ante la controversia de los recursos naturales”, *Revista de la CEPAL*, 127, 75-100.
- Gorenstein, S. y Moltoni, L. (2011). “Conocimiento, aprendizaje y proximidad en aglomeraciones industriales periféricas. Estudio de caso sobre la industria de maquinaria agrícola en la Argentina”, en *Investigaciones Regionales*, núm. 20, 2011, pp. 73-92.
- Huici, N. (1988). “La industria de maquinaria agrícola en Argentina”, en O. Barsky et al.: *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, Buenos Aires, FCE, pp. 141-175.
- INDEC (2022). *Informe de la industria de maquinaria agrícola*. 7 (8).
- INDEC. *Sistema de consulta de comercio exterior*. [https://comex.indec.gob.ar/?\\_ga=2.85043097.1229528064.1681877484-1417100546.1681877484#/](https://comex.indec.gob.ar/?_ga=2.85043097.1229528064.1681877484-1417100546.1681877484#/)
- Katz, J. y Ablin, E. (1977). “Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente”, *Desarrollo Económico*, 17 (65), pp. 89-132.
- Kejsefman, I. (2019). “El sector externo de Argentina y Brasil a la luz de las transformaciones de la economía mundial 2001-2011”, *Cuadernos del CENDES*, 36 (101), 117-148.

- Langard, F. (2014). Consolidación de cadenas globales de valor y desarrollo de *clusters* locales: El caso de la maquinaria agrícola en Argentina [en línea]. Tesis de posgrado. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. En Memoria Académica.
- Langard, F. (2014). “Comercio exterior argentino de maquinaria agrícola en el contexto del mercado mundial durante la década de 2002-2012”, *e-I@tina*, 14 (49).
- Lavarello, P.; Bil, D.; Vidosa, R.; Langard, F. (2019). Reconfiguración del oligopolio mundial y cambio tecnológico frente a la agricultura 4.0: implicancias para la trayectoria de la maquinaria agrícola en Argentina. En *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 30 (53), 163-193.
- Llach, J., Rozemberg, R., Campos, R. (2019): *Aportes para la Estrategia Nacional Exportadora de la Argentina*, IEL, Bs. As.
- Teitel, S. y Thoumi, F. (1986). “From Import Substitution to Exports: The Manufacturing Exports Experience of Argentina and Brazil”. *Economic Development and Cultural Change*, 34 (3), pp. 29-60.
- UN. *Base Uncomtrade*. <https://comtrade.un.org/>
- Zack, G. y Dalle, D. (2015): “Elasticidades del comercio exterior de la Argentina: ¿una limitación para el crecimiento?”, *Realidad Económica*, 289, 133-154.