

Plantados

La maquinaria agrícola y los límites de la industria exportadora Argentina



Damián Bil
Grupo de Investigación de los
Procesos de Trabajo - CEICS

Es una idea corriente que la industria de maquinaria agrícola argentina es un sector con potencialidad exportadora. En los últimos años estas ilusiones se renovaron de la mano de cierta reactivación de la rama, que estuvo mayormente limitado a la fabricación de sembradoras para siembra directa.

La Argentina ha sido pionera en el desarrollo tecnológico agrícola. Desde la segunda mitad del siglo XIX, herreros como Nicolás Schneider aplicaron ingeniosos mecanismos para adaptar implementos agrícolas a los suelos locales. Otros lograron hacerse un lugar en el mercado interno, como Juan Istilart, de Tres Arroyos, a fuerza de prácticos accesorios para las máquinas importadas. Avanzado el siglo, precisamente en 1929, Alfredo Rotania de Sunchales fabricaba la primera cosechadora automotriz del mundo. También en la Argentina se resolvió el dilema de la cosecha del maíz: hacia finales de la década de 1940 Roque Vassalli de Firmat, y Santiago Giuberggia, de Venado Tuerto, inventaban el cabezal maicero, que acabó para siempre con la cosecha manual de este cereal. No obstante, ninguna de estas innovaciones fundamentales hizo que la Argentina se convirtiera en un país exportador líder en el renglón. Fabricantes más productivos a nivel internacional adoptaron estas invenciones y comenzaron su producción en gran escala. Las ilusiones de que la Argentina se convierta en potencia exportadora de "fierros" han retornado a partir de la devaluación y del supuesto modelo productivista post-2001. Los números ascendentes de las exportaciones desde 2007 alimentan las expectativas. No obstante, ciertos obstáculos históricos parecen cernirse sobre el sector.

Para grandes y chicos

No implica ninguna novedad mencionar que la agricultura argentina es una de las más modernas del mundo. Menos conocida es la forma en la cuál se explota su suelo. Hacia mediados de los '80, la principal preocupación de los implicados en la producción agraria era la profunda degradación orgánica, a causa de los sistemas de labranza tradicional que implicaban la remoción continua de la tierra y el agotamiento de su reserva mineral. En esos años, comenzó a instalarse entre los países cerealeros líderes un nuevo "paquete tecnológico", consistente en insumos genéticamente mejorados y agroquímicos de mayor capacidad, la "agricultura de precisión" y un nuevo método de siembra conocido como siembra directa (SD). La SD es un sistema de cultivo que trabaja sobre los residuos de la cosecha previa. Su ventaja está en que elimina una serie de tareas de roturación, ya que no implica remoción del terreno, excepto movimientos menores.¹ Ello conserva las propiedades nutritivas y aumenta la productividad. La Argentina, con casi un 75% de área sembrada bajo SD, es el país que



Primera fábrica de cosechadoras de Sudamérica de Juan y Emilio Senor, fundada en 1921, en San Vicente, Santa Fe

muestra el mayor porcentaje (que en la soja, es aun mayor).²

La fabricación nacional de sembradoras está dominada por diez empresas que concentran más del 85% del mercado.³ No obstante, a diferencia de otros productos de la rama, existen 50 fabricantes más. Las firmas están dispersas en centros como Monte Maíz, Las Parejas, Armstrong, Rosario y Pergamino. Todas concentran el 99,5 % de las ventas, lo que no sucede ni con tractores ni cosechadoras. Este fenómeno, junto con la pervivencia de pequeños capitales, tiene sus motivos. En principio, la especialidad regional. La versatilidad de una sembradora es menor que la de otros equipos: cada suelo precisa un aparato distinto, lo cual habilita a diferentes firmas a especializarse.⁴ De hecho, varias empresas ofrecen en sus web al menos dos modelos para distintos tipos de grano (finos y gruesos) e incluso para forraje. Los modelos varían en diversos detalles: dosificadores, tren de siembra, tapadores, etc. La demanda de sembradoras es, entonces, muy diversa. Por ello, predomina en las fábricas el modelo de "series cortas".⁵ Esta configuración no es una particularidad de la Argentina: la mayor parte de los países con producción agraria tienen sus plantas para sembradoras, que funcionan de la misma forma (como México y Brasil, por ejemplo).⁶ Especificidades locales actúan como freno a las importaciones. Por un lado, no todos los países han adoptado la SD. Las sembradoras argentinas son fabricadas en su mayoría para este sistema y para la forma de siembra que aquí se utiliza, lo que implica una ventaja sobre la competencia extranjera. A su vez, los principales competidores fabrican sembradoras con sistema abridor a monodisco. Si bien el monodisco es utilizado en algunas regiones del país, tiene dificultades: en suelos sometidos a varios años de SD o muy húmedos, no tiene buena respuesta, ya que puede presionar los laterales del surco y obstaculizar el buen crecimiento de las raíces. Además, aumenta el costo del cuerpo y chasis de la máquina, por el esfuerzo lateral al que es sometido el tren de siembra por su forma de trabajo. El agricultor local prefiere el modelo de doble disco.⁷

Otros factores económicos habilitaron este período de bonanza. Tanto la devaluación, que redujo el costo laboral y restringió el ingreso de equipos importados, como el sostenido aumento de los precios de las mercancías agrarias aseguraron una base de demanda en el mercado interno.

Pura chatarra

Como mencionábamos, las sembradoras argentinas dominan el mercado interno porque están diseñadas específicamente para los usos de las diferentes regiones agrícolas del país. Al igual que en otros períodos históricos, ese elemento les ha brindado cierta presencia. Cuando la demanda interna entró en una meseta en 2005 y 2006, las ventas al exterior mantuvieron cierto aire en todo el sector. A simple vista, el 2006 parecía indicar el inicio de una etapa de inserción mundial de la Argentina. Pero al ver con mayor detalle ciertos datos del comercio internacional, el panorama no es tan alentador. En 2007, el valor de las exportaciones argentinas representó apenas un 0,16% del comercio mundial. Argentina tiene una participación muy reducida en los mercados importadores más dinámicos, como China, EE.UU., Alemania, y otros países de Asia. Por otra parte, el drástico incremento de las exportaciones criollas en los últimos dos años tiene nombre y apellido: Hugo Chávez. Venezuela explica el 50% de las exportaciones locales. Estas exportaciones no lograron insertarse por una mayor competitividad de la producción argentina, sino que constituyen una suerte de subsidio merced a acuerdos políticos bilaterales entre ambos gobiernos.⁸ Tal es así que la máquina argentina no domina este mercado: Brasil, EE.UU. y México concentran el 80% de las ventas al país caribeño (2006). Tampoco los "fierros" locales lideran en los países limítrofes, acaparados por la producción brasileña y norteamericana.⁹ Otros elementos agregan más dificultades. Es el caso de la falta de standarización de las agropartes y la escasez de materias primas y componentes,¹⁰ viejo problema de la rama. El costo laboral también es una preocupación, al punto de llevar a una dependencia gubernamental (INTA) a sugerir que "el industrial argentino merece un mayor apoyo, en relación a nuevas leyes de flexibilización laboral" y "mayores protecciones jurídicas frente a situaciones laborales".¹¹ Es decir, para ser competitivos sería necesaria una mayor intensificación del trabajo y un incremento de la flexibilidad laboral.

Una "dificultad" mayor ha aparecido en los últimos meses. Advertimos reiteradamente en *El Aromo* que estábamos a las puertas de una crisis de consecuencias inusitadas. Pues bien, ya hemos entrado. Los primeros efectos causaron más preocupaciones que esperanzas. Por un lado, la

devaluación del real amenaza con inundar el mercado local de productos brasileños. A consecuencia de esto los empresarios de la rama ya han pedido más devaluación del peso, como expresan en una entrevista publicada en *Clarín Rural* el 25/10/2008. Por otro, la caída de los precios de los commodities augura menores ventas, incluso a nivel doméstico. Un tercer elemento es la retracción crediticia, herramienta tanto para fabricantes como para clientes del rubro. Todo esto llevó a sectores de la patronal a sugerir un cierre de los establecimientos ("vacaciones") hasta febrero, para amortiguar la caída de ingresos. La propuesta partió, curiosamente, de una firma de sembradoras.¹²

Como hemos observado, las innovaciones en la tecnología agrícola nunca han posicionado al país como una potencia exportadora. La producción argentina no ha logrado ocupar lugares importantes en el mercado internacional. La coyuntura actual no parece ser la excepción: la capacidad exportadora es limitada y sumamente frágil, dependiente de diversas variables. Por otra parte, el fantasma de una recesión mundial es cada vez más tangible. El panorama que se nos plantea no es de perspectivas "halagüeñas", sino de disminución de ventas y quiebras de numerosos capitales. Mientras nos ilusionan con conquistar el mundo, la patronal ha tomado nota y ya piensa en hacernos pagar los platos rotos, vía flexibilización y una mayor devaluación (salarial).

Notas

¹Más información en Sartelli, Eduardo et al.: *Patrones en la ruta*, Ediciones ryr, Buenos Aires, 2008.

²Sitio de CAFMA (Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola), 31/12/2007.

³Baruj, Gustavo et al: *Generación y uso del conocimiento científico. Situación productiva y gestión del cambio técnico en la Industria Argentina de Maquinaria Agrícola*, Observatorio del Ministerio de Ciencia y Técnica, 2005.

⁴Entrevista a Rosana Negrini, titular de CAFMA, *Fortuna*, 21/09/2007.

⁵Baruj, Gustavo: op cit, p. 24.

⁶Donoso, Jorge: *Situación del sector maquinaria agrícola en América Latina*, STRAT Consulting, Rosario, 6/12/2007.

⁷Información en <http://www.agriculturadeprecision.org/cfi/Mercado%20de%20Sembradoras%20III.htm>, febrero de 2001; Proargentina: *Maquinaria agrícola*, mayo de 2005, Secretaría de Industria, Comercio y PyME, Mtrio. de Economía y Producción, p. 23; y sitio de Sembradoras Bertini.

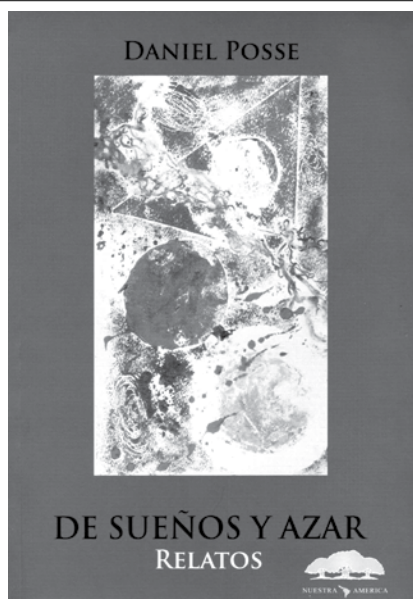
⁸*Clarín*, 16/06/2005.

⁹Datos de Fundación Exportar: *Plan de promoción sectorial. Maquinaria agrícola*, Mtrio. de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 2008.

¹⁰Lengyel, Miguel: *Desarrollo industrial e innovación en Argentina*, sitio de FLACSO, 2008; y Proargentina: op cit, p. 19.

¹¹INTA Manfredi: *Evolución del mercado de maquinaria agrícola en Argentina. Tendencia positiva para 2003*, mayo de 2003. En <http://www.inta.gov.ar/MJUA-REZ/info/documentos/campa%C3%B1a/mermaq.htm>.

¹²Infocampo.com.ar, 10/11/2008.



De sueños y azar Daniel Posse

"De sueños y azar", es el primer libro que publica Daniel Posse. Eligió para esta publicación una serie de relatos donde se puede ver como el azar, los sueños y la muerte atraviesan de manera fluida cada uno de ellos, haciéndolos independientes. Es muy evidente ver las influencias de otros escritores, como así de su entorno. La abundancia de imágenes, la fuerza de la naturaleza, de los lazos de sangre, de los misterios de una tierra que se debate por saber si está viva, si está muerta, o simplemente sueña sumergida en un azar violento, que parece ajeno, pero que le es propio, son signos que lo identifican.

Quesada 4532 – Tel/fax 011 4544-6065- E-mail editorial@possearanda.com.ar
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

www.possearanda.com.ar

PA
POSSE ARANDA
GRUPO EDITOR