



IERAL

Fundación
Mediterránea

Revista Novedades Económicas

Año 35 - Edición N° 758 – 9 de Diciembre de 2013

¿Cosecharás tu siembra?

Juan Manuel Garzón

jgarzon@ieral.org

Edición y compaginación
Karina Lignola y Silvia Ochoa



IERAL Córdoba
(0351) 473-6326
ieralcordoba@ieral.org

IERAL Buenos Aires
(011) 4393-0375
info@ieral.org

Fundación Mediterránea
(0351) 463-0000
info@fundmediterranea.org.ar

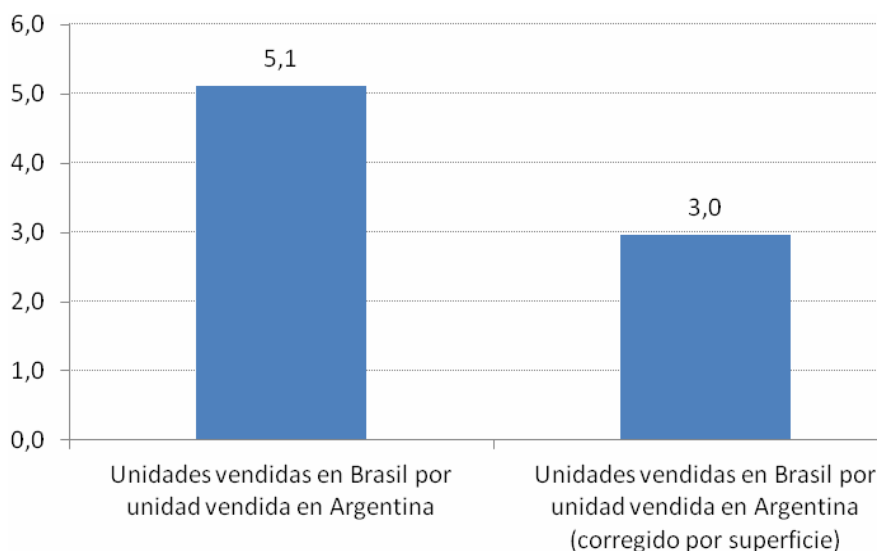
Resumen

¿Cosecharás tu siembra?¹

Según datos oficiales se vendieron 5,1 cosechadoras en Brasil por cada unidad en Argentina en el año 2012. En lo que va del 2013 esta relación ha subido a 6,5 veces. Una comparación más justa debe tener en cuenta la diferencia que existe entre la superficie agropecuaria de uno y otro país. Lo más apropiado entonces es poner las ventas en perspectiva a las hectáreas a cosechar en cada país y luego proceder a comparar los valores. En el 2012 se vendieron 1,3 cosechadoras cada 10.000 hectáreas cosechadas en Brasil (principales 8 cultivos) y 0,4 cosechadoras cada 10.000 hectáreas en Argentina. La relación de ventas corregidas por superficie agrícola es de 3 cosechadoras en Brasil por cada 1 cosechadora que se vende en Argentina.

¹ Nota publicada en el diario La Nación, el día 7 de diciembre de 2013

Ventas de cosechadoras comparadas Argentina vs Brasil – Año 2012



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos de INDEC, ANFAVEA, MINAGRI y USDA.

El riesgo del atraso tecnológico

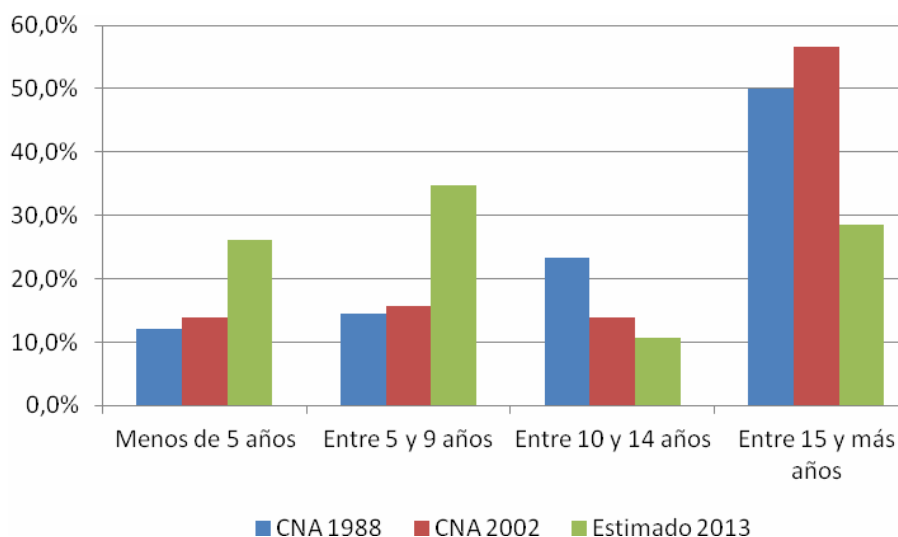
El parque de maquinaria requiere ser permanentemente actualizado para compensar el desgaste natural que sufren los equipos por el uso, y por ende mantener tasas de productividad, pero también para no quedar atrás en la carrera tecnológica (nótese que al cabo de poco tiempo los equipos se han depreciado tecnológicamente, hayan sido o no utilizados en el proceso productivo).

Para tener alguna referencia de la importancia de contar con un buen parque de maquinaria, el INTA estima que las pérdidas que se generan en la cosecha de soja rondan actualmente los US\$ 1.390 millones (pueden representar hasta el 40% de los márgenes de producción). Estas pérdidas se generan por problemas de manejo y de obsolescencia de los equipos de cosecha.

El Censo Nacional Agropecuario 2002 mostraba que sólo el 30% de las cosechadoras tenían menos de 9 años de antigüedad a tal fecha y que más del 70% de los equipos habían cumplido 10 o más años. Un poco más atrás en el tiempo, el CNA 1988 tenía valores similares (sólo el 27% de las cosechadoras con menos de 9 años). Estos números mejoraron sensiblemente con el importante flujo de ventas del período 2003/2008. De acuerdo a estimaciones propias, el 60% de las cosechadoras tendría

actualmente menos de 9 años y la proporción de equipos de edad avanzada (más de quince años) habría bajado del 56% que mostraba el CNA 2002 al 29%.

Antigüedad del parque de cosechadoras – CNA 1988, CNA 2002 y estimación propia 2013*



* Estimación propia para 2013. Incluye todo tipo de cosechadoras.

Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC y Censos Agropecuarios 1988 y 2002.

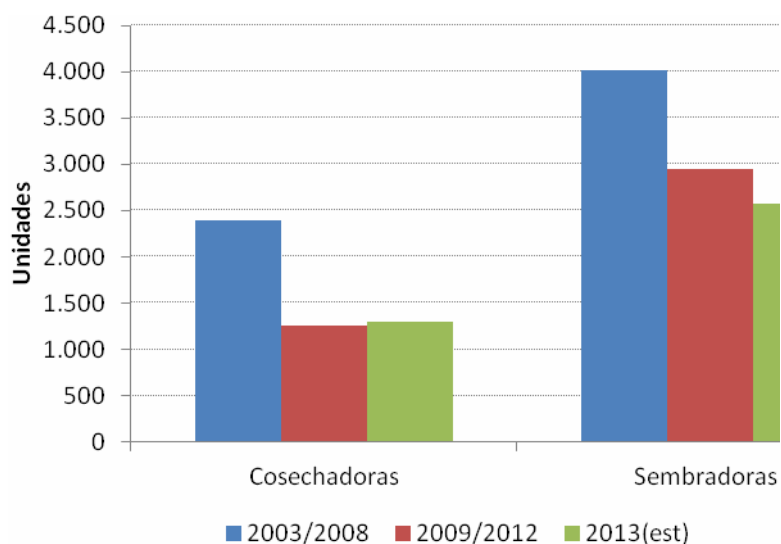
Lamentablemente la tendencia cambia a partir del año 2009 y las ventas de maquinaria reducen sensiblemente su ritmo de crecimiento. Durante los últimos 5 años (incluyendo el año en curso) se han vendido en promedio unas 1,3 mil cosechadoras anuales, poco más de la mitad del flujo de ventas observado en el período 2003/2008.

El deterioro del poder de compra del productor agrícola argentino ha sido uno de los factores determinantes de la brecha de ventas que ha sacado Brasil. El país vecino ha sabido administrar mejor la etapa de elevados precios internacionales de commodities. También han influido seguramente las restricciones de acceso para los equipos importados que empezó a aplicar Argentina en los últimos años.

Resulta complejo determinar el flujo eficiente de incorporación de nuevas cosechadoras al sistema agrícola Argentino. El desgaste físico de los equipos depende de su intensidad de uso, mantenimiento y condiciones de manejo en general. Adicionalmente, las nuevas unidades que ingresan al proceso productivo, si bien

menores en cantidad, pueden incorporar mayores prestaciones, compensando al menos en parte el menor número.

Ventas de cosechadoras y sembradoras al mercado interno. Promedio anual según período.



Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC. Estimado 2013.

De todos modos, algunas simulaciones realizadas para el año 2020 indican que con un flujo de ventas anuales de 1.500 cosechadoras se logra mantener una edad promedio del parque de 7,5 años, que sería aproximadamente la antigüedad que tiene actualmente el parque. Las ventas actuales no llegan a este flujo requerido para mantener la edad del parque y menos aún para rejuvenecerlo. En un contexto de precios internacionales estables o a la baja, recrear condiciones de inversión en el sector agrícola pasa a depender exclusivamente de las políticas locales.