

Seminario

Final

*Impacto de las políticas macroeconómicas argentinas
sobre una empresa fabricante de implementos agrícolas*



Alumno: Mainero, Carlos
Legajo; AAG-152



Índice

<i>Introducción</i>	03
<i>Objetivos</i>	14
<i>Fundamentos</i>	15
<i>Marco Teórico</i>	20
<i>Materiales</i>	26
<i>Técnica y Metodología</i>	27
<i>Desarrollo</i>	29
<i>Política Cambiaria</i>	29
<i>Política comercial externa</i>	43
<i>Política crediticia</i>	44
<i>Política Tributaria</i>	44
<i>Conclusiones</i>	47
<i>Bibliografía</i>	52
<i>Anexo</i>	52



Introducción:

El presente trabajo tiene la finalidad de evaluar como afectaron las políticas macroeconómicas de la Republica Argentina a una empresa fabricante de implementos agrícolas, comparando los periodos de convertibilidad (años 90) y la post-convertibilidad (2002-2007). Se comenzará haciendo una descripción actual de la empresa y del sector, se correlacionara la historia de la organización con la económica de Argentina, con el fin de detallar como fueron afectando las diferentes políticas macro-económicas argentinas en la firma analizada. Luego se fundamentará el objetivo general y los específicos, para continuar con el desarrollo y culminar el trabajo con las conclusiones pertinentes.

Actualidad

La empresa Carlos Mainero S.A.I.C.F.I. se dedica a la producción de implementos agrícolas tanto para ganadería como para agricultura. Está ubicada en la ciudad de Bell Ville, provincia de Córdoba, Argentina. En el año 2007 empleaba en forma directa a 415 personas y tercerizaba parte de su producción en 20 talleres externos en la misma ciudad y un taller que funciona en la misma empresa pero pertenece a terceros.

Posee una superficie de 50.000 metros cuadrados dedicados a la producción. En lo que respecta a la comercialización, tiene una red de concesionarios en todo el país, estos suman 64. Además exporta alrededor de 20 países entre los que se destacan Canadá, Brasil, EEUU, Venezuela, Rusia y Sudáfrica.

Actualidad del sector

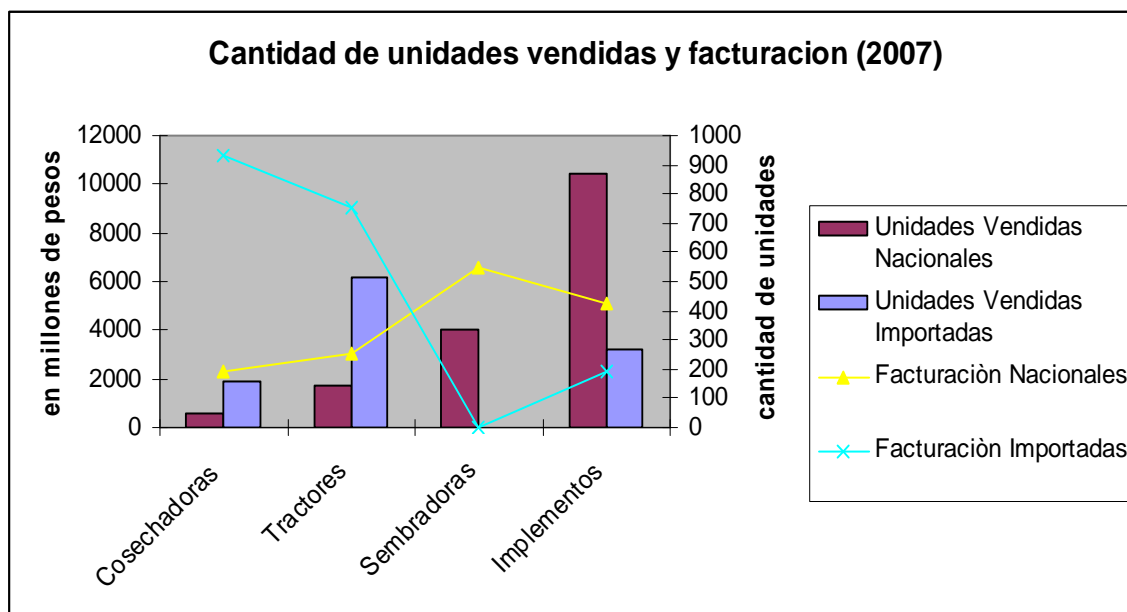
Para el año 2007, Argentina contaba con aproximadamente 650 fábricas dedicadas a la elaboración de maquinarias agrícolas, de las cuales el 44% se encuentra en la provincia de Santa Fe, el 24% en la provincia de Córdoba, 21% en Buenos Aires y el 11% en el resto del país¹. La facturación de estas empresas dio un total para el año 2007 de 1423 millones de pesos para las compañías argentinas (43% de las ventas totales), y

¹ Lo descripto es lo que se denominara “sector” en el resto del trabajo



para las extranjeras fue de 1883,5 (57%), lo que totaliza en 3306,5 millones de pesos de facturación. Esto se puede desplegar en 4 elementos que son: tractores que representan el 31%, cosechadoras 34%, sembradoras 16% e implementos 18%. (Gráfico 1)

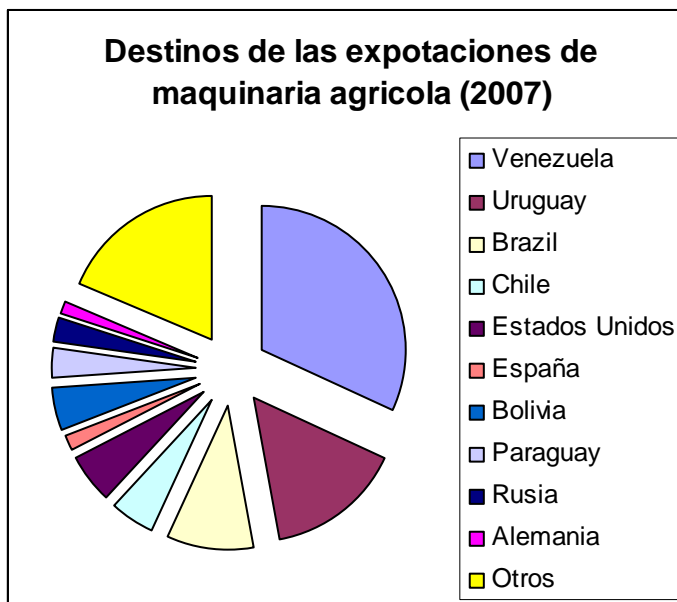
Gráfico 1:



Fuente: Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA) e INDEC

Como se puede observar en el gráfico número 8, las ventas de sembradoras son prácticamente todas de origen nacional y en los implementos también los nacionales superan ampliamente en unidades a los vendidos por empresas foráneas. Aunque en facturación la diferencia se reduce bastante, ya que si se toma como dato el valor promedio individual de una cosechadora nacional es de \$344623 (año 2007) y el de un importado el valor sería de \$502800, lo que representa un valor promedio de venta de casi un 45% menos por unidad vendida. Otro caso notorio, aún mayor, es el de los implementos, ya que el valor promedio del nacional fue de de \$40600 (año 2007) y el de un importado el valor sería de \$60281, lo que representa un valor promedio de venta de casi un 50% por unidad vendida.

Con respecto al comercio exterior de este tipo de elementos, Argentina exportó por un total de 100 millones de dólares para el año 2007, y siendo el principal destino Venezuela con 33 millones de dólares, seguido por Uruguay, Brasil, Chile y Estados Unidos. (Gráfico 2)

Gráfico 2:

(Fuente: CAFMA)

Se puede observar en el gráfico que los principales destinos son países latinoamericanos, especialmente Venezuela, ya que en el año 2007 incrementó la importación de estos productos argentinos en casi un 70% con respecto al año 2006, debido a un convenio entre los gobiernos de ambos países. Es por eso que Venezuela se lleva una porción tan grande de las exportaciones de maquinarias producidas en Argentina.

Con respecto a las importaciones para el año 2007 fue de 792 millones de dólares, con una suba de 40,9% en relación con el monto importado en 2006. Entre los países de origen de las importaciones, Brasil se mantuvo como el principal, con una participación de 76,2% en el total de 2007, lo que reduce levemente la de igual período de 2006, que trepaba a 77,7%. Otros países de origen son los Estados Unidos (13%), Alemania (3,4%) y Uruguay (2,1%); con participaciones menores aparecen Japón, Francia, India, Italia, China y México

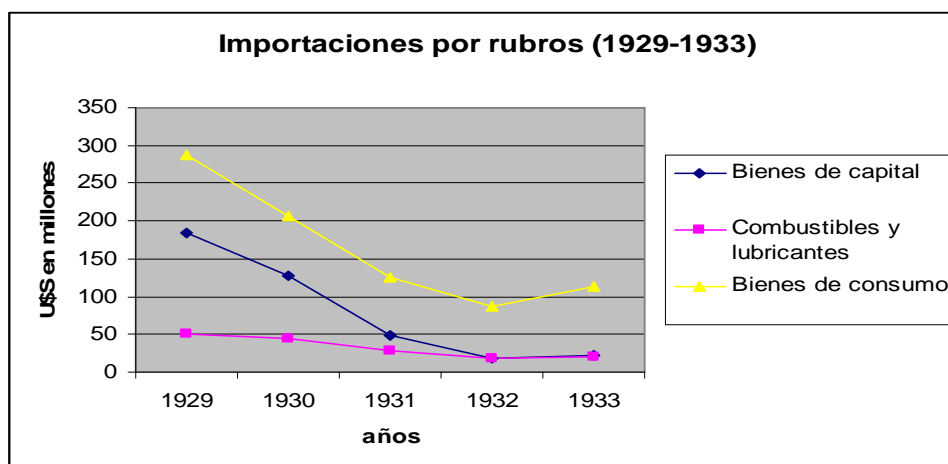


Historia

La empresa fue fundada por Carlos Miguel Mainero, nacido en 1889 en la región del Pie Monte, Italia. Inmigró a nuestro país con el oficio de herrero. En 1933 creó la empresa en la parte trasera de su casa, era un taller de no más de 80 metros cuadrados. Su primer producto fue modificar una zaranda de una maquinaria importada, adaptándola a nuestras condiciones de suelo y cultivos (en lo referente a la recolección y limpieza de granos).

Eran épocas complicadas para la Argentina, ya que el país no fue ajeno a la gran depresión que sufrió Estados Unidos en octubre de 1929 con la caída de su bolsa. Este hecho provocó una caída de las exportaciones argentinas del 42% entre 1928 y 1932. Estas eran fundamentales para mantener altos niveles de empleo, y poder importar aquellos bienes que no se producían. Los precios de las importaciones también se vieron afectados por la depresión generalizada en el mundo. “Se calcula que Argentina en 1933 podía comprar en el exterior, con lo producido por las explotaciones solo 2/3 partes de lo que compraba en 1929”², lo que provocó una gran caída en todos los rubros de las importaciones. Como se puede observar en el gráfico 3, el rubro con mayor descenso en las importaciones fue el de los bienes de capital. “Esta reducción de las importaciones causó una gran caída en los ingresos del estado, ya que estos aranceles representaban el 60% de las entradas del fisco y el gobierno se vio obligado a financiar con deuda el 40% de los gastos”.

Gráfico 3:



(Fuente: Ferreres, Orlando J., (2005). *Dos siglos de economía argentina*)

² Gerchunoff, P., Llach, L., (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto*. Argentina, Buenos Aires: Ariel.



Todo esto motivó a que los industriales, como lo era Don Carlos Mainero, “a crecer a pesar de la depresión, utilizando la restricción de las importaciones como amortiguador de la crisis, ya que alejaban a la competencia extranjera del país, permitiendo una mayor expansión del sector industrial.”³

Ya en 1933 incorpora a sus sobrinos Don Carlos Bernardi y en 1937 Don Francisco Lambertini, quienes junto a Don Carlos Mainero en 1941 formaron una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Pero los acontecimientos de la contienda mundial en el periodo de 1939-1945 significaron una dura experiencia para la empresa. La falta de materias primas y bienes de capital durante la segunda guerra mundial se hizo notar. Aunque la motivación de la industria y del país por el mercado externo hizo que se utilizaran sustitutos para reemplazar la materia prima faltante que antes era importada, como ejemplo de esto, fue el reemplazo del petróleo por oleaginosas para producir combustible.

El aumento en las exportaciones fue notable, sobre todo de productos industriales a países como Estados Unidos, que dedicó gran parte de su industria a la parte militar, y a otros países latinoamericanos que no pudiendo importar más desde Europa, comenzaron a importar bienes industriales de nuestro país.

Uno de sus experimentos fue crear un cabezal para cosechar girasol que hasta ese momento se hacía a mano. Este cabezal fue adaptado en la primera cosechadora automotriz que se había fabricado en la Argentina, por su amigo el señor Miguel Druetta. La prueba se realizó en los meses de febrero y marzo de 1943 en la provincia de Santa Fe. Este fue el primer producto que se lanzó, se diferenciaba de la zaranda, en que esta que era un repuesto o si se quiere una modificación, en cambio en cabezal consistía en algo ajeno a la maquina, que se colocaba y la cosechadora podía cosechar algo que antes se hacía a mano..

Con la llegada a la presidencia de Argentina de Juan Domingo Perón en el año 1946, la empresa Mainero se encontraba en una dicotomía debido a las políticas dictadas por este gobierno. En primer lugar fue un presidente que buscó la industrialización del país con el fin de reemplazar a las importaciones (decisión que favoreció a la empresa). Para cumplir con este objetivo, el gobierno aumento los aranceles a la importación, implemento un sistema de control de cambios desfavorable

³ Gerchunoff, P., Llach, L., (1998). El ciclo de la ilusión y el desencanto. Argentina, Buenos Aires: Ariel.



para la industria extranjera y créditos internos a muy baja tasa y largos plazos para su devolución.

Pero como se citó anteriormente la empresa se encontraba en una situación favorable y otra que no le favorecía. Esta ultima se refiere a que el gobierno comenzó a influir negativamente en los precios agrícolas creando en 1946 el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) “que se encargaba de comprar las cosechas a los agricultores para venderlas internamente y en el exterior, obteniendo un margen muy amplio, el cual era usado para sostener el aumento del gasto publico y como medida de contener el aumento de los precios internos de los productos agrícolas, que hubieran provocado una disminución del salario real en la población.” ⁴

“En la década del 60 la tendencia decreciente de la agricultura en Argentina se invierte a raíz de la aparición de mejores condiciones de rentabilidad agropecuaria, tanto agrícola como ganadera. En el caso de la agricultura la mejora se produce no solo por el aumento de los precios, sino también por cambios en las políticas que proporcionaron nuevas tecnologías en condiciones favorables.” ⁵

Fue la década del gran desarrollo de la empresa junto con el país en cuanto a la producción de maquinaria agrícola. En 1960 Mainero S.R.L comenzó con la producción de un lote de maquinarias destinadas especialmente para la ganadería en lo referido al forraje y alimentación, entre estas se encontrarían maquinas para ensilar, preparar raciones, moler granos y fardos simultáneamente. Además de la creación de palas o “scrapers” para uso agrícola.

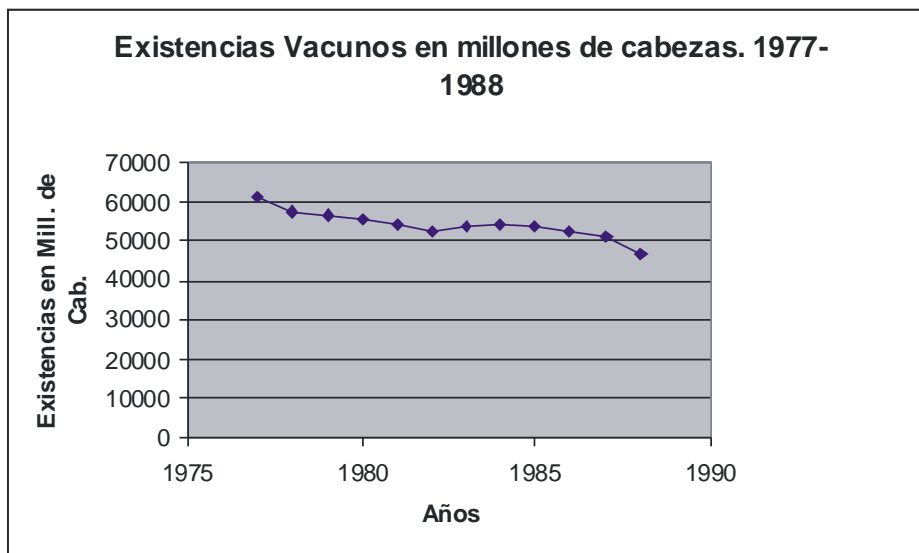
En 1964 la empresa se transforma de Carlos Mainero S.R.L. a Carlos Mainero y Cía S.A.. Con la presidencia de Carlos Francisco Mainero, hijo del fundador. Dos años después se traslada a un predio industrial ubicado en la ruta nacional 9 kilómetro 507 donde actualmente sigue funcionando el área industrial de la empresa. Fue en esta década donde hace su primera exportación al Paraguay y expone en una feria internacional del campo en Madrid, España. Con esos 2 primeros pasos, el comercio internacional se abre para la empresa comenzando a exportar a Chile, Brasil, Cuba, etc.

⁴ Gerchunoff, P., Llach, L., (1998). El ciclo de la ilusión y el desencanto. Argentina, Buenos Aires: Ariel.

⁵ (Edith S. de Obschatko)

Comenzando los años 80, el país comenzaba con una gran recesión, déficit fiscal y endeudamiento externo. El estado necesitaba tener su balanza comercial positiva para poder ingresar divisas y así afrontar la deuda externa. Sumado a que las exportaciones del sector pecuario se vieron disminuidas por el incremento de los aranceles de algunos países que eran compradores de nuestra carne. Provocando una caída en la rentabilidad de los ganaderos y la consecuente reducción del 23% aproximadamente de las existencias bobinas. (Gráfico 4). Esta reducción fue más notoria en la región pampeana, lugar donde se podía suplantar a la ganadería por agricultura con la que se podía obtener mayor rentabilidad.

Gráfico 4:



(Fuente: Ferreres, Orlando J., (2005). *Dos siglos de economía argentina*)

Fue en esos primeros años de los 80 donde Mainero S.A. desarrolló uno de los implementos con mayor importancia en la empresa, que fue la “rotoenfardadora” que actualmente es uno de los 3 productos insignia de la marca. Y desarrolla el “mixer” para mezclar y distribuir la ración al ganado. Como se puede observar en esta época el desarrollo de la empresa fue destinado así la ganadería, a pesar de que la situación de la misma no era de las mejores.

“El 10 de diciembre de 1983 Raúl Alfonsín asumió la presidencia de la Nación. Su gobierno enfrentó dos grandes grupos de problemas: la consolidación de la



democracia y la difusión de la misma hacia todos los ámbitos de la sociedad y la relación con las Fuerzas Armadas; y la obra general de gobierno condicionada por la inflación y la crisis de la deuda.

La situación económica y social en la que Alfonsín asumió el gobierno era realmente negativa, interna y externamente. Externamente, en 1982 estallaba la crisis de la deuda externa latinoamericana, ante la moratoria de México y la negativa de los acreedores a refinanciar préstamos, así como la exigencia de que la deuda se cancelara con los activos de los Estados deudores. Internamente, la deuda externa argentina había pasado de 7.875 millones de dólares al finalizar 1975, a 45.087 millones de dólares al finalizar 1983. Por otro lado el retraso salarial y la pobreza, que había aumentado del 5% en 1975 al 37% en 1982 (datos para el Gran Buenos Aires), anticipaban grandes presiones sociales una vez reconquistada la democracia. Para América Latina, la década de los años ochenta fue conocida como la década perdida.

En una primera etapa Alfonsín recurrió al esquema económico que el radicalismo había utilizado con considerable éxito durante la presidencia de Illia 20 años antes. Su primer ministro de Economía, Bernardo Grinspun, y gran parte de sus colaboradores habían sido parte de aquel equipo. En ese primer momento Alfonsín y la mayor parte de la Unión Cívica Radical básicamente consideraban que la vigencia de las instituciones democráticas garantizaba que la economía diera respuesta a las necesidades de la población

A poco andar fue evidente que el nacionalismo económico clásico del radicalismo, que estaba llevando adelante Grinspun, tenía serios problemas. Al finalizar 1984 el salario real había aumentado un 35%, pero la inflación alcanzó 625% anual (gráfico 5).

En febrero de 1985 Alfonsín reemplazó a Grinspun por Juan Vital Sourrouille con el fin de implementar una política económica que atacara frontalmente la inflación. El 14 de junio Alfonsín y Sourrouille anunciaron por televisión la puesta en marcha del Plan Austral, por el que se creaba una nueva moneda, el Austral, se congelaban todos los precios de la economía, y se establecía un mecanismo de "desagio" para desindexar los contratos. El Plan Austral fue un plan no monetarista, que se basaba en la idea de que, en una economía de alta inflación durante varias décadas, como la argentina, el único modo de lograr la estabilidad era frenando lo que llamaban "inflación inercial", es

decir la anticipación de la inflación por parte de los agentes económicos. Sólo después podrían atacarse las causas estructurales.

Plan Austral funcionó bien al principio. En octubre la tasa de inflación mensual fue del 2%, una tasa inusualmente baja para la economía argentina del último medio siglo. La estabilidad económica jugó un importante papel en el amplio triunfo electoral del radicalismo en las elecciones parlamentarias de noviembre de 1985.

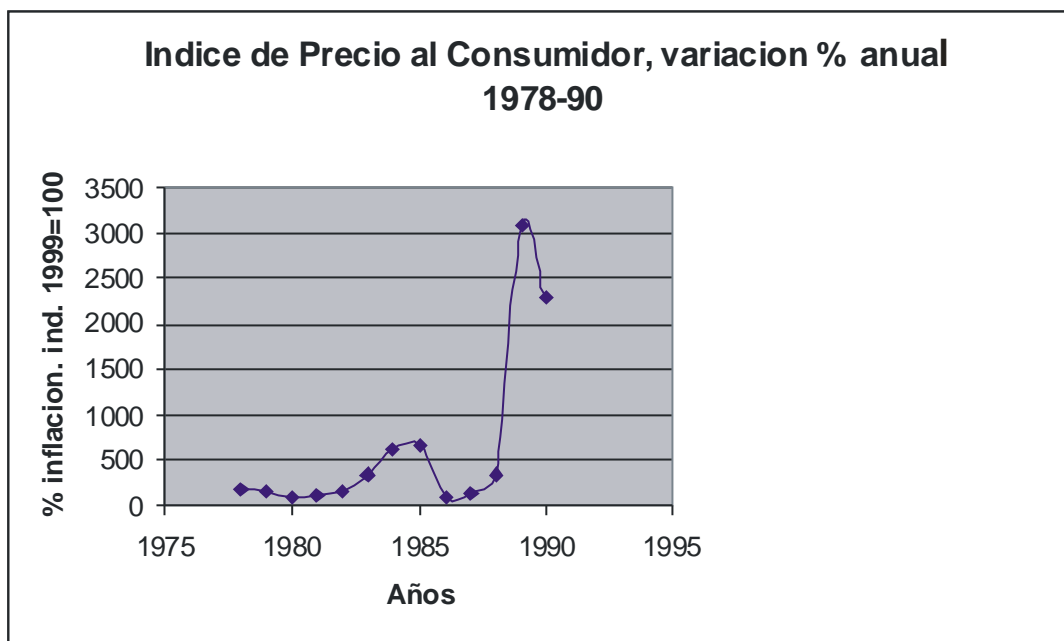


Gráfico 5:

(Fuente: Ferreres, Orlando J., (2005). *Dos siglos de economía argentina*)

Pero en 1986 la inflación volvió a mostrar una tendencia ascendente y los precios relativos de cada sector comenzaron a verse afectados, situación que se vio agravada por la gran caída de los precios de los productos argentinos de exportación (40% en el período). El gobierno anunció entonces una flexibilización de las estrictas normas de congelación de precios establecidas un año atrás que no dio gran resultado.

Para 1987 comenzaba a hacerse evidente que era necesaria una reforma económica estructural que resolviera la brecha entre recursos con que contaba el Estado y las funciones que desarrollaba. El desfinanciamiento crónico del Estado ya no podía



ser resuelto ni recurriendo a los fondos de pensiones, ni por el endeudamiento interior y exterior, ni por la emisión monetaria.

Entre las transformaciones económicas estructurales diseñadas por el gobierno de Alfonsín, merece destacarse la iniciación de un proceso de integración económica con Brasil, Uruguay y Paraguay que dio origen al Mercosur.

En abril de 1988, Argentina entró en moratoria del pago de su deuda externa. En agosto la inflación alcanzaba el 27,6% mensual. En octubre entonces, el gobierno de Alfonsín puso en práctica un plan de salvataje, el Plan Primavera, cuyo objetivo primordial era llegar a las elecciones con la economía bajo un mínimo de control. Básicamente consistía en un acuerdo de moderación del aumento de precios con la Unión Industrial Argentina y la Cámara de Comercio y un nuevo régimen cambiario, en el que el Estado intermediaba en la compra y venta de divisas.

El Plan Primavera duró poco. Los operadores cambiarios lo rechazaron, no generó confianza y adicionalmente a comienzos de 1989, el Banco Mundial suspendió su ayuda a la Argentina. A finales de enero se inició una corrida masiva hacia el dólar. La inflación, que en febrero de 1989 era del 9,6% mensual, alcanzó 78,4% en mayo, mes de las elecciones presidenciales, adelantadas intencionalmente por Alfonsín (algo que consideraría luego un grave error). La hiperinflación de 1989, llevó la pobreza de 25% a comienzos de 1989, al record histórico de 47,3% en octubre del mismo año.

En las elecciones presidenciales del 14 de mayo, el candidato de la Unión Cívica Radical, Eduardo Angeloz, fue derrotado por Carlos Menem. Pero aún faltaban 7 meses para la fecha de entrega del mando que debían transcurrir en medio de la hiperinflación. Ante el riesgo de disolución del Estado y la eventualidad de un nuevo golpe militar, Alfonsín renunció el 9 de julio de 1989 para anticipar la entrega del mando a Carlos Menem, con una hiperinflación, con un tipo de cambio 10000 australes= U\$S 1. La asunción del presidente Carlos Menem y con Domingo Cavallo como ministro de economía, quienes sancionaron la ley de convertibilidad (Ley N° 23.928) el 27 de Marzo de 1991. Se establecía a partir del 1 de abril de 1991 una relación cambiaria fija entre la moneda nacional y la estadounidense, a razón de un dólar estadounidense por cada 10.000 Australes, que luego serían reemplazados por una nueva moneda, el Peso Convertible, de valor fijo también en U\$S 1. Tenía como objetivo principal el control de la hiperinflación que afectaba la economía en aquel entonces. También exigía el



respaldo en reservas de la moneda circulante. Las principales medidas de esta ley fueron:

- “Reducción del déficit fiscal: Los principales instrumentos utilizados para alcanzar esta meta era por un lado la **privatización** de empresas públicas, que fue el instrumento más importante destinado a reducir el gasto en el corto plazo. Además, permitía satisfacer otros objetivos, como abrir nuevas oportunidades de negocios al sector privado y atraer capitales del exterior. La ola de privatizaciones alcanzó a toda la región con diferentes grados de intensidad y por otro lado **Reforma tributaria** con el fin de incrementar los ingresos del sector público se recurrió a la ampliación de la base tributaria.
- Liberación Financiera: Un factor clave en la dinámica del crecimiento es el crédito. Para aumentar la oferta de crédito, a través del ingreso de capitales del exterior y desmovilización de ahorro local, se proponía liberar las tasas de interés para provocar su alza.
- Apertura comercial: Otro de los objetivos del Consenso era la apertura comercial, ya que se consideraba que las barreras proteccionistas (establecidas para promover el desarrollo industrial), eran consideradas la principal fuente de la baja competitividad y un obstáculo a la modernización globalizadora del país.”⁶

Objetivo General:

- Determinar cual fue el impacto de las políticas macroeconómicas Argentinas, en particular la cambiaria, impositiva, arancelaria, y comercial externa, en la empresa Carlos Mainero S.A.I.C.F.I tomando el periodo de transición desde 1997 a 2006 en lo que respecta a ventas, costos y exportaciones.

⁶ (www.convertibilidad.com.ar)



Objetivos Específicos:

- Determinar las principales políticas macroeconómicas que han tenido relación y/o afecten en forma directa a la empresa en el periodos 1997-2006
- Determinar si estas políticas influyeron positiva o negativamente en las ventas, costos y exportaciones de la empresa.
- Establecer cuales fueron las estrategias utilizadas por la empresa para afrontar los cambio de las políticas macroeconómicas.



Fundamentos

Luego de redactar la historia de la empresa entrelazándola económica argentina, se llega a los años 90, años de plena vigencia de la ley de Convertibilidad, años duros para el sector al cual pertenece la empresa analizada en este trabajo, ya que se vio afectada por un tipo de cambio fijo ($\$1=US\1) el cual hizo que la empresa y la industria en general pierda competitividad por el alto costo de la masa salarial, y con el agravante que en 1993 se disminuyen las barreras arancelarias para los implementos agrícolas, ello, a pesar de poder importar tecnología de producción (bienes de capital) a un costo accesible.

Con la sobrevaluación del peso, la permeabilidad aduanera y los subsidios de los países desarrollados, que facilitaron la invasión de productos del exterior e impidieron aprovechar a favor de la industria local la estabilidad de precios y el retorno del crédito alcanzados durante los primeros años de vigencia del modelo, a pesar de tener una tasa de interés para el crédito nacional muy elevadas en comparación con las tasas a la cual podían las empresas extranjeras tomar.

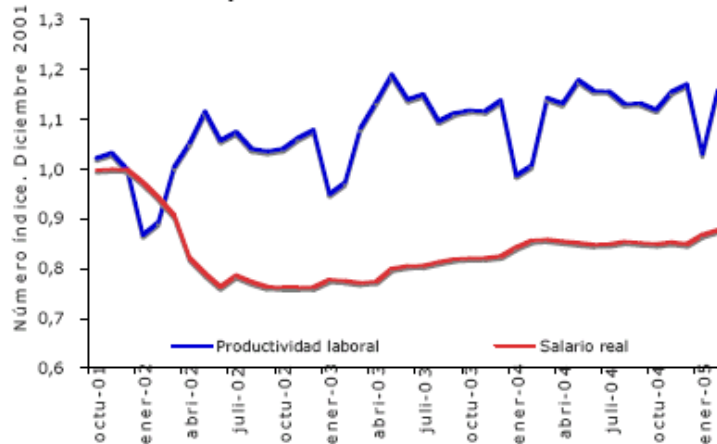
La situación se hizo insostenible en Argentina (déficit fiscal en aumento, recesión, imposibilidad de emitir moneda e imposibilidad de pagar la deuda, restricción bancaria de plazos fijos, más conocida como corralito), llevaron a que el 6 de enero de 2002, la Ley de Convertibilidad fuese derogada, y se pasara a tener un tipo de cambio flotante sucio de aproximadamente $\$3=US\1 , en donde el Banco Central de la Republica Argentina (BCRA) por medio de la compra-venta de dólares intenta mantener el tipo de cambio entre 2 bandas de flotación, que son aproximadamente de \$2,80 y \$3,25 por dólar. La política anti-inflacionaria del Banco Central busca controlar la cantidad de dinero a través de un sistema de operaciones de esterilización mediante colocaciones de títulos públicos o 'letras' del propio Banco Central en el mercado local. En resumen uno de los pilares del éxito de la política macroeconómica post devaluación se asienta en el sostenimiento de un tipo de cambio nominal elevado y de superávit en las cuentas externas y fiscales

Con este tipo de cambio uno de los principales costos de la industria de aperos agrícola-ganadero, que es la mano de obra, se vio disminuido en términos reales y la productividad se mantuvo estable a pesar de algunos altibajos (gráfico 6). Lo que se

traduce en una barrera a la importación de sus competidores extranjeros y un fomento a la exportación.

Gráfico 6:

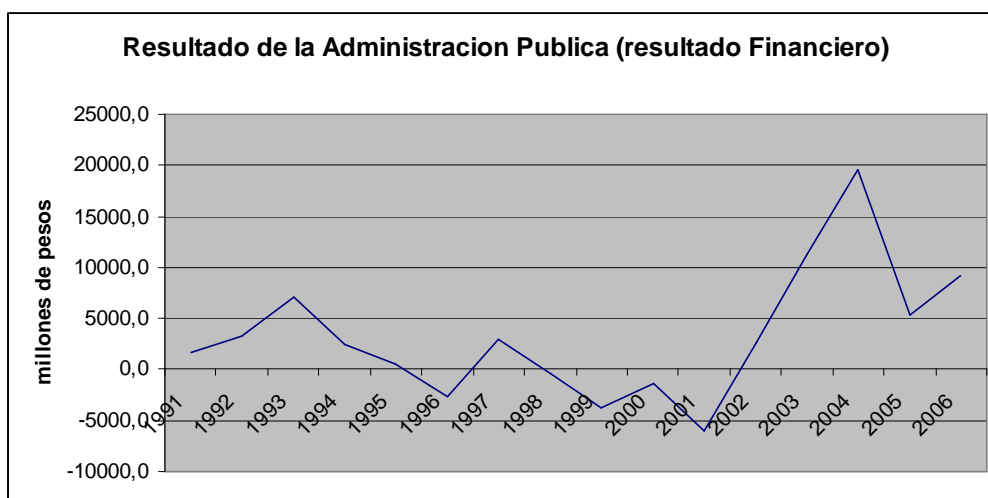
Productividad laboral y salarios reales: Octubre 2001 – febrero 2005.



Fuente: Feliz y Pérez (2005), en base a datos del Ministerio de Economía y del INDEC.

En lo que respecta a los resultados de la administración pública de los ingresos y gastos, se puede observar en el gráfico 8 como en la época de la convertibilidad los saldos son positivos hasta 1995 y desde allí hasta principios del 2002 son prácticamente todos negativos (gráfico 7). Con la devaluación los saldos se transforman en positivos con valores más altos a los vistos en la época de convertibilidad. Por esto se puede diferenciar en 2 periodos uno por déficit (convertibilidad) y otro por superávit (post-convertibilidad).

Gráfico 7:

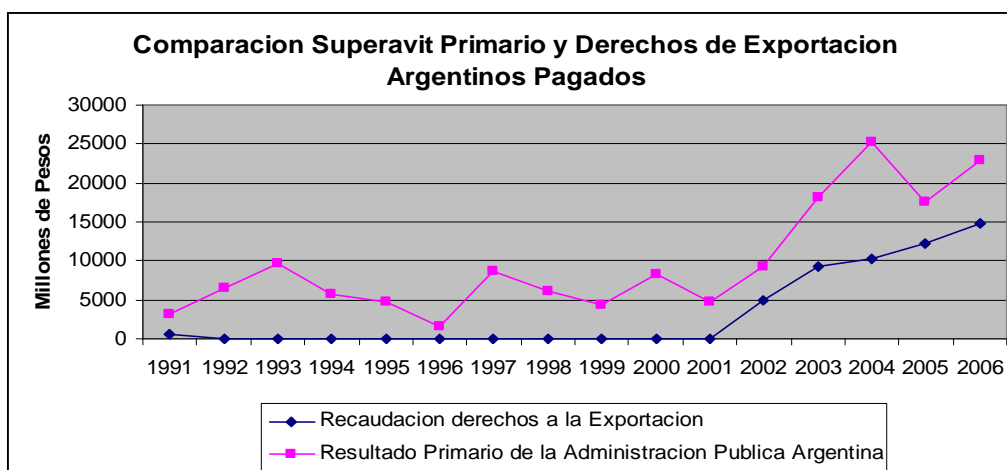


(Fuente: Ferreres, Orlando J., (2005). *Dos siglos de economía argentina*)



Una de las posibles causas de este superávit desde el 2002 en adelante puede estar explicado, por el aumento de la recaudación de los derechos a la exportación, que tuvieron un crecimiento de más del 10000 por ciento en el paso del año 2001 (52 millones de pesos) al 2002 (5021 millones de pesos). Si se observa el gráfico es notable como a partir del incremento en la recaudación de los derechos se refleja en el superávit primario (gráfico 8).

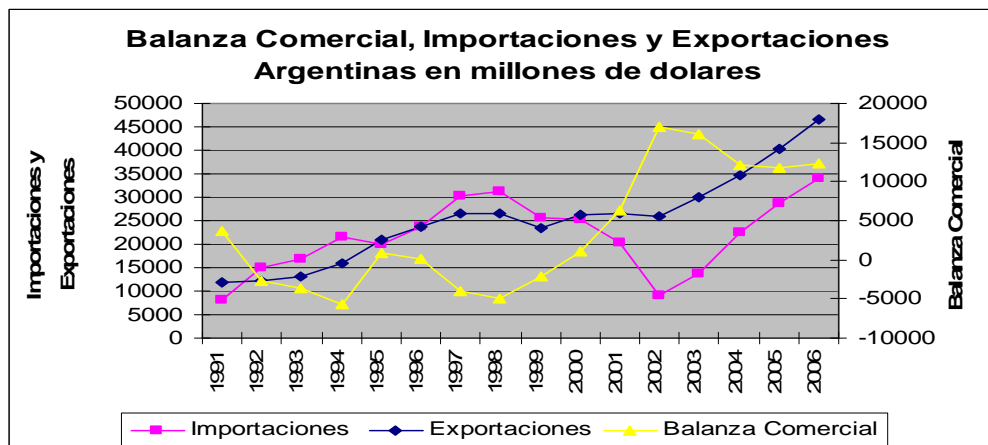
Gráfico 8:



(Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo; www.indec.gov.ar)

Este aumento en la recaudación no fue causa de un gran aumento en las exportaciones, sino a un aumento en las alícuotas de algunos productos. Por su parte las exportaciones aumentaron luego de la devaluación, quizás el tipo de cambio mas competitivo y el aumento de precios de algunos productos como los commodities que otorgo un mayor incentivo en buscar acceder a mercados locales. (Gráfico 9)

.Gráfico 9:



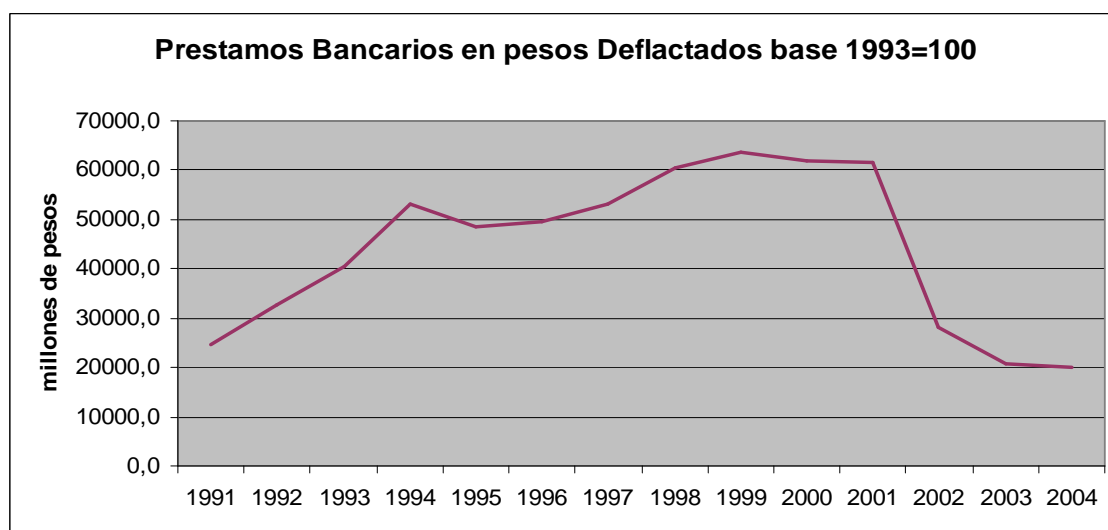
(Fuente: INDEC)



Las importaciones en la convertibilidad fueron creciendo para hacer cumbre en 1998 y comenzar su descenso hasta el mínimo en 2002. Desde allí comenzaron a crecer por debajo pero paralelamente de las exportaciones. Lo que da como resultado una balanza comercial positiva para el periodo post-convertibilidad. Pero en la década del noventa la balanza fue negativa por el poco protagonismo de las exportaciones. Ya que si se tiene en cuenta en el año 2006 las importaciones superaron en valor a las mayores de la convertibilidad que fueron en el 1998.

En base a la política crediticia de cada periodo, se puede observar en el gráfico como es claramente superior la oferta de crédito total (la sumatoria de los préstamos públicos y privados) en la convertibilidad. La evolución comienza en 1991 con aumentos en casi todos los años hasta llegar al máximo en 1999. Desde allí comienza un pequeño descenso hasta el 2002, donde hay una gran caída de la oferta crediticia, llegando a valores menores que los de 1991. (Gráfico 10)

Gráfico 10:



(Fuente: Ferreres, Orlando J., (2005). *Dos siglos de economía argentina*)



Es por esto que se analiza la transición de la convertibilidad a la post-convertibilidad (cuadro 1) en cuanto a como fueron mutando las políticas macroeconómicas.

Cuadro 1:

<i>Convertibilidad</i>	<i>Post- convertibilidad</i>
<ul style="list-style-type: none">• Tipo de cambio fijo \$1=US\$1• Apertura comercial• Créditos para la industria• Déficit Fiscal	<ul style="list-style-type: none">• Tipo de cambio flotante sucio \$3=US\$1• Aranceles y retenciones• Escasez de créditos• Superávit fiscal

(Cuadro 1: Elaboración propia)



Marco teórico:

En este segmento se describirán los conceptos utilizados en el trabajo. Se comenzará con lo más general como es la definición de “política” con el fin e ir dando otros conceptos hasta llegar a la definición de políticas-macroeconómicas. Para luego dar a conocer concepto que estén relacionados y que sean utilizados con el término políticas macroeconómicas y el trabajo, respectivamente

“Política: Arte de gobernar y dar leyes y reglamentos para mantener la tranquilidad y seguridad publica y conservar el orden y las buenas costumbres.

Política económica: “Directrices y lineamientos mediante los cuales el Estado regula y orienta el proceso económico del país, define los criterios generales que sustentan, de acuerdo a la estrategia general de desarrollo, los ámbitos fundamentales e instrumentos correspondientes al sistema financiero nacional, al gasto público, a las empresas públicas, a la vinculación con la economía mundial y a la capacitación y la productividad. Todo ello pretende crear las condiciones adecuadas y el marco global para el desenvolvimiento de la política social, la política sectorial y la política regional.” (www.ecolink.com)

Se pueden distinguir diferentes tipos de Política Económica. En función de la distinta naturaleza de los fines perseguidos.

- **Según carácter de los instrumentos:**
 1. **Políticas Cuantitativas:** corresponden a todas aquellas modificaciones introducidas en el nivel de los instrumentos ya disponibles en la economía de la que se trate.
 2. **Políticas Cualitativas:** aquellas que se orientan a la introducción de cambios aunque sin afectar los aspectos esenciales de la organización económico-social.
 3. **Reformas fundamentales:** el fin último de este tipo de políticas es cambiar o modificar, total o parcialmente, los fundamentos mismos del sistema económico.



- En función de su dimensión temporal:
 1. Políticas de largo plazo: Influir sobre determinadas variables económicas o conseguir objetivos en un período superior a 8 años.
 2. Políticas de mediano plazo: Influir sobre determinadas variables económicas o conseguir objetivos en un período entre 4 y 5 años.
 3. Políticas de corto plazo: Influir sobre determinadas variables económicas o conseguir objetivos en un período entre 18 a 24 meses.
- De acuerdo con el nivel de actuación:
 1. Política macro-económica: Su núcleo de atención son los agregados y variables macro-económicas que se relacionan con los grandes equilibrios de una economía
 2. Política micro-económica: el centro de atención es la toma racional de decisiones por parte de unidades económicas individuales. En consecuencia, las políticas explícitamente microeconómicas podrían identificarse con aquellas actuaciones de las autoridades que pretenda influir o alterar dichas decisiones individuales con el fin de modificar la asignaron de recursos.”⁷

Política Fiscal: “Conjunto de instrumentos y medidas que toma el Estado con el objeto de recaudar los ingresos necesarios para realizar las funciones que le ayudan a cumplir los objetivos de la política económica general. Los principales ingresos de la política fiscal son por la vía de impuestos, contribuciones a la seguridad social, aranceles al comercio externo, tasas, contribuciones, endeudamiento publico, privatizaciones, etc. La política fiscal como acción del Estado en el campo de las finanzas públicas, busca el equilibrio entre lo recaudado por impuestos y otros conceptos y los gastos

⁷ Cuadrado Roura, J. 2001. "Política económica. Objetivos e instrumentos". Capítulo 3: Objetivos, instrumentos y políticas: un marco conceptual básico". Ed. Mc Graw-Hill. Segunda edición



gubernamentales. Es el manejo por parte del estado de los ingresos vía impuestos, y la deuda pública para modificar el ingreso de la comunidad y sus componentes: el consumo y la inversión.”⁸

En Argentina los ingresos por tributarios, representaron el 78% del total para el año 2006, de los cuales el impuesto al valor agregado (IVA) represento el 29% del total y el Impuesto a las ganancias el 21% aproximadamente. A continuación describirán los 2 principales impuestos que explican aproximadamente el 50% de los ingresos de la Argentina.

“Impuesto al Valor Agregado: es una imposición al consumo, que se aplica en forma generalizada, siendo el objeto del mismo el mayor valor agregado que adquiere un producto en las distintas etapas de producción, distribución y venta. El ingreso al fisco surge de la diferencia de impuesto que incluye el recio de venta de los bienes y servicios respecto del precio de compra de los mismos. Para destacar este impuesto su alícuota en general es del 21 por ciento (para la venta de la mayoría de los productos), pero las ventas de productos agropecuarios la alícuota a aplicar 10,5 por ciento.

De la definición se desprende las características esenciales de este tributo.

- Es un impuesto Real: ya que no tiene en cuenta las condiciones personales del contribuyente
- Impuesto indirecto: incide económicamente sobre los consumidores, siendo el vendedor de los bienes y servicios quien lo traslada.”⁹

⁸ (Samuelson, P., W. Nordhaus., D. Pérez Enri. 2003. "Economía". Ed. McGraw-Hill)

⁹ Samuelson, P., W. Nordhaus., D. Pérez Enri. 2003. "Economía". Ed. McGraw-Hill. Capítulo 16 (Pp.282-297).



Política cambiaria: “Definición de un conjunto de criterios, lineamientos y directrices con el propósito de regular el comportamiento de la moneda nacional respecto a las del exterior y controlar el mercado cambiario de divisas”. (www.definicion.org)

Tipo de cambio: “El precio al cual una moneda se intercambia por otra, por oro o por derechos especiales de giro. Estas transacciones se llevan a cabo al contado o a futuro (mercado spot y mercado a futuro) en los mercados de divisas. Precio de una moneda en términos de otra. Se expresa habitualmente en términos del número de unidades de la moneda nacional que hay que entregar a cambio de una unidad de moneda extranjera.”(www.definicion.org)

A continuación describirán algunos de estos:

- Tipo de cambio nominal: “El tipo de cambio de un país respecto de otro es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional. O sea el tipo de cambio nominal se puede definir como el número de unidades de moneda nacional que se debe entregar para obtener una unidad de moneda extranjera.” (Samuelson, P.)

1. Tipo de Cambio Fijo: “El Banco Central elige un tipo de cambio nominal, respecto a la moneda de un país o economía que generalmente es un país grande, estable, y de baja inflación. El Banco Central compra y vende la divisa de referencia al valor fijado por el mismo, de esta manera, el tipo de cambio se mantiene fijo. Cuando el banco central compra divisas, inyecta moneda nacional en la economía, es decir, aumenta la base monetaria, y viceversa. Las variaciones de la base monetaria tienen efectos en el volumen de los medios de pago, el costo y disponibilidad del crédito, las tasas de interés y por consiguiente, en el volumen de inversión, consumo y la actividad económica. Es por esto que la elección de un sistema cambiario es un elemento muy importante para la política económica de un país.”



2. Tipo de Cambio Flotante: en este caso, es determinado por el libre juego de la oferta y de la demanda.

3. Tipo de cambio Flotante Sucio: se caracteriza por la intervención del gobierno fijando bandas entre las cuales el tipo de cambio puede variar

- Tipo de cambio real: “El tipo de cambio real de un país (país local) respecto de otro (país extranjero) es el precio relativo de los bienes del país extranjero expresados en términos de bienes locales.” (Samuelson, P., W. Nordhaus., D. Pérez Enri. 2003. "Economía". Ed. McGraw-Hill)

El tipo de cambio real viene dado por: $e = (E \times P^*) / P$

siendo:

e: tipo de cambio real

E: tipo de cambio nominal.

P*: deflactor del PBI del país extranjero.

P: deflactor del PBI local.

Entonces, las variaciones del tipo de cambio real pueden deberse a variaciones en el tipo de cambio nominal como a variaciones en los precios de los bienes extranjeros, o a variaciones el los precios de los bienes locales

Índice de precio:

Con el fin de comparar 2 periodos se debe ajustar los valores (ya sea ingresos, costos, etc.) a partir de los índices de precio. Un índice de precio es un indicador que tiene por objeto medir las variaciones, a través del tiempo, en los precios de un conjunto definido de bienes y/o servicios. De acuerdo a los índices elaborados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de la Argentina (INDEC) se pueden distinguir:



Índice de Precio al Consumidor (IPC): “El IPC base 1999=100 mide la evolución de los precios de los bienes y servicios que consumen los hogares residentes en el aglomerado Gran Buenos Aires.

El conjunto de bienes y servicios cuyos precios son recopilados para el cálculo del IPC constituye la canasta del índice, que es representativa de los gastos de consumo de los hogares residentes en la Ciudad de Buenos Aires y en 24 partidos del Gran Buenos Aires (GBA).

El diseño metodológico del IPC-GBA responde a las recomendaciones de la OIT, en el marco del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (Naciones Unidas, 1996).” (INDEC)

Características del relevamiento de los precios

Todos los días hábiles de cada mes se relevan aproximadamente 80.000 precios en unos 6.000 negocios informantes.

El marco muestral para seleccionar los negocios informantes fue elaborado con datos del Censo Nacional Económico 1994 e información complementaria sobre la aparición de nuevos centros comerciales.

Los grandes comercios, tales como supermercados e hipermercados, fueron seleccionados a partir de listados directos.

La canasta del IPC fue proporcionada por la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares realizada entre febrero de 1996 y enero de 1997, cuya población de referencia fueron los hogares residentes en el área geográfica Gran Buenos Aires.

Índice de Precio Internos al por Mayor (IPIM): “índice de precios internos al por mayor: mide la evolución de los precios de los productos de origen nacional e importado ofrecidos en el mercado interno. Los precios observados incluyen IVA, impuestos internos, y otros gravámenes contenidos en el precio como el impuesto a los combustibles.”¹⁰

¹⁰ (www.indec.gov.ar); “Índices de Precios”



Materiales y métodos:

Materiales: los datos e información utilizada obtuvo de balances contables e impositivos, de la empresa Carlos Mainero S.A.I.C.F.I, estudios realizados para la empresa por el “Carassai y Asociados” (estudio contable que asesora a la empresa), de la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), del Instituto

Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario)

Con el fin de comprar los periodos 1993-1995 y 2004-2006 se utilizaran los datos de:

Las ventas:

- **En cantidades de pesos:** deflactando las cantidades, así poder compáralas en términos reales

- **Diferentes maquinarias:** con el fin de comparar cual fue la composición de las venta de maquinarias de acuerdo a cada modelo, en cada uno de los periodos

- **Exportación:** determinar la cantidad de pesos exportados (deflactados para poder compararlos), la composición de lo productos exportados, el porcentaje de ventas que estos representan en los periodos analizados y cual fue el efecto del IVA en esas ventas.

Los costos:

- **En cantidades de pesos:** se compararan los periodos por medio de porcentajes de los costos con respecto a las ventas, siempre estos deflactados para que la comparación sea en términos reales. Los principales en comparar serian: los costos de mano de obra, de materiales nacionales e importados.

- **Tributario:**

- IVA: se compara los efectos en términos reales el cambio de alícuotas en las ventas y costos de la empresa.



Técnica y metodología

El concepto de Metodología está también ligado estrechamente al de técnica, puesto que las dos actividades se dirigen a un mismo objetivo: resolver problemas, pero la Metodología se refiere al cómo, a la definición o descripción de los pasos formales para lograrlo, mientras que el propósito de la Técnica es encontrar la solución real, objetiva, concreta y óptima.

Técnicas de Investigación.

El método no basta ni es todo; se necesitan procedimientos y medios que hagan operativos los métodos. A este nivel se sitúan las Técnicas. Estas, como los métodos, son respuestas al cómo hacer para alcanzar un fin o resultado propuesto, pero se sitúan a nivel de los hechos o de las etapas prácticas que, a modo de dispositivos auxiliares, permiten la aplicación del método, por medio de elementos prácticos, concretos y bien adaptados a un objeto bien definido.

Las técnicas son los procedimientos de actuación concretos que deben seguirse para recorrer las diferentes fases del método científico.

Así como existen distintos tipos de métodos, igual pasa con las técnicas. A diferencia de que un método puede compartir el uso de diferentes técnicas.

Existen diferentes técnicas, las que se utilizaron en el presente trabajo son: Técnica de la Observación, y El Análisis de Contenido.

Observación es la acción de observar, de mirar detenidamente. Es el conjunto de cosas observadas, el conjunto de datos y el conjunto de fenómenos.

Para otros autores como Carlos E. Méndez define la técnica de la observación “como el uso sistemático de nuestro sentido en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación.”

Técnica de Análisis de Contenido.

Esta puede definirse como la clasificación de las diferentes partes de un escrito conforme a categorías determinadas por el investigador, para extraer de ellos, la información predominante o las tendencias manifestadas en esos documentos, según Pardinias.

La técnica análisis de contenido requiere que las categorías tengan las cualidades señaladas para otros instrumentos de investigación, tales como fidedignidad, validez,



deben estar formadas de un solo principio de clasificación, ser suficientemente exhaustivas para que incluyan todas las respuestas mutuamente exclusivas.

Metodología: Esta sección describe los aspectos relacionados con la metodología empleada en la construcción de esta investigación; cuya finalidad fundamental, es evaluar la influencia de las políticas macroeconómicas en Argentina periodo de convertibilidad y posterior en la empresa de implementos agrícolas Carlos Mainero S.A.I.C.F.I. Este estudio obedece a un tipo de investigación descriptiva y a la vez evaluativo, porque se miden de una manera cualitativa y cuantitativa con la mayor precisión posible las variables tratadas.

El diseño de esta investigación es no experimental, porque no se manipulan las variables, sino que se observan tal y como son en su contexto natural para ser analizadas. Es longitudinal descriptivo porque se efectúan repetidas medidas de las variables de un grupo en un periodo extendido de tiempo o en diferentes ocasiones. El factor es tiempo y la influencia de su evolución en los hechos.



Desarrollo:

En esta sección del trabajo, se comenzará con una descripción de la reacción y evolución del sector “fabricantes de maquinarias agrícolas” y de la empresa en función de las distintas políticas macroeconómicas desde 1991 hasta el 2006, y realizar el análisis correspondiente a la empresa.

A continuación se anunciarán ciertas medidas macroeconómicas que se tomaron en la convertibilidad para compararlas como afectaron a la empresa con las medidas de la post convertibilidad.

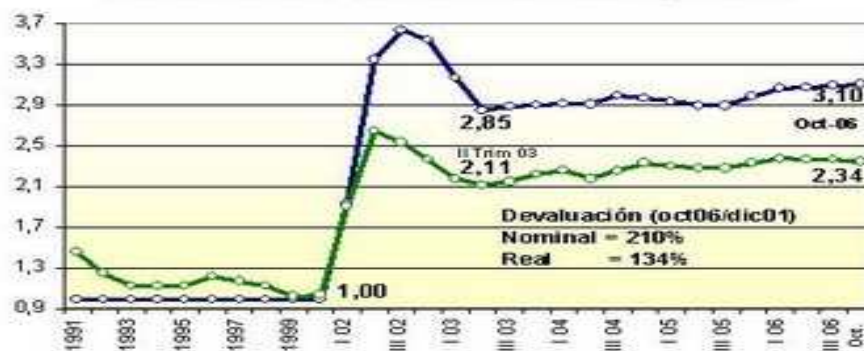
Se dará comienzo con la nueva relación cambiaria (*política cambiaria*) entre la moneda nacional y el dólar estadounidense que inició a partir del 1 de abril de 1991, a razón de diez mil australes, un dólar. Este tipo de cambio pudo haber sido algunos de los factores que hizo perder competitividad de los productos argentinos y en consecuencia la capacidad de los productos argentinos de penetrar en mercados externos. Cabe aclarar que este índice se calcula en base a la evolución de los precios internos de las dos economías comparadas mas allá del tipo de cambio nominal promedio para cada período.

La fijación de este precio provocó, por una parte, una sobrevaluación del peso argentino que encareció en dólares todos los servicios y salarios, y por otra, un déficit comercial creciente. Para que el balance de pagos se equilibre (no se pierdan divisas) la tasa de interés debió aumentar lo suficiente como para atraer capitales de corto plazo que financian el déficit comercial. Esta situación no es sostenible a largo plazo porque con la divisa local sobrevaluada y la tasa de interés alta, la industria nacional pierde competitividad. (Gráfico 11)

Gráfico 11:

Evolución del Tipo de Cambio Nominal y Real

Promedio Mensual - TC Real multilateral base 1,00=dic 01



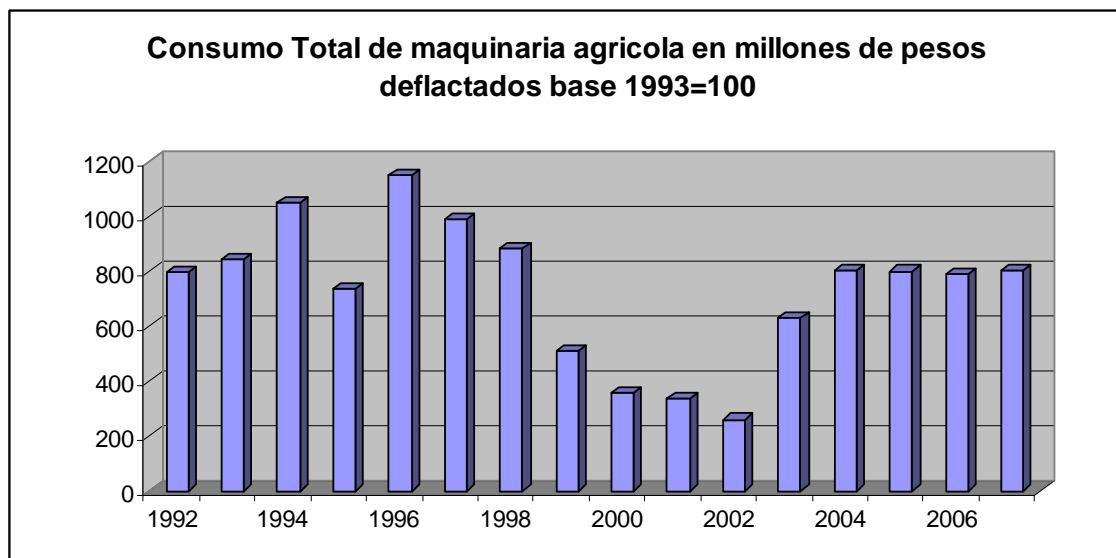
Fuente: Econométrica S.A en base al BCRA

Como se puede observar en el gráfico el tipo de cambio estuvo sobrevaluado en casi todo el periodo de la convertibilidad. El 6 de enero del año 2002, con la presidencia de Duhalde, se derogó la ley de convertibilidad. Esto provocó una estampida del valor del dólar que rozo los 3,70 pesos por la divisa de Estados Unidos (siempre tomando promedio mensual).

Con la devaluación, el tipo de cambio nominal ahora estaba subvaluado con respecto al tipo de cambio real (grafico 8), con esto quizás la industria tendría una mayor competitividad con respecto a la época de la convertibilidad.

La primera variable a analizar será el consumo total (ya sea nacional o importados) del sector de maquinaria agrícola en Argentina por años desde 1992 hasta 2007 (Gráfico 12)

Gráfico 12:



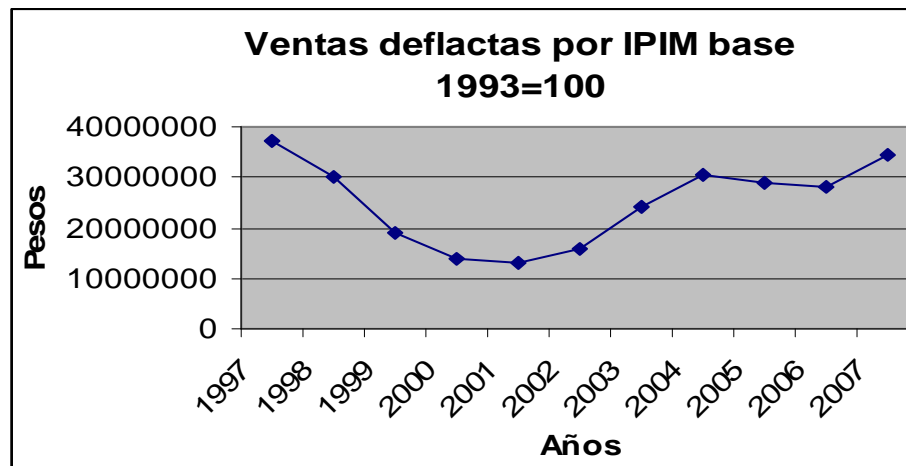
Fuente: (CAFMA)

Como se observa en el grafico, las ventas totales ascienden desde 1992 hasta 1994 inclusive. En 1995 se produce una gran caída (quizás causado por el “efecto tequila”) y luego en 1996 se recupera y alcanza el mayor consumo con casi 1150 millones de pesos. Desde allí comienza el descenso hasta el 2002 inclusive. Pero en 1999 se origina una gran caída que pasa de 880 a 510 millones, quizás ocasionada por la crisis de Brasil en septiembre de 1998. Esto lleva a la Argentina a una importante recesión, lo cual provoca una gran crisis que concluye con el plan de convertibilidad a principios del 2002.

Para el año 2003, la recuperación fue notoria ya que pasa de 260 millones en 2002 a 680 en tan sólo un año. Luego, en el 2004 las ventas aumentaron y llegan a valores similares del año 1998 para mantenerse relativamente constantes hasta el 2007. Vale recordar que estos valores han sido deflactados por el IPIM

Si se evalúan las *ventas (grafico 13)* de la empresa desde el año 1997 hasta el año 2007, se podrá observar como caen velozmente desde 37 millones de pesos en 1997 a 13 en el 2001. Pero para el año 2002 comienzan a recuperarse ascendiendo casi en 2007 al valor de 1998, siempre comparando estos valores deflactados por el IPIM con base en 1993=100.

Grafico 13:



(Fuente: elaboración propia en base a datos de la empresa)

Es para destacar que con la devaluación, los productores agropecuarios se encontraron con el valor de sus cosechas triplicados en pesos en pocos meses. Los productores a mediados del 2002, luego de realizar sus cosechas tenían una impresionante liquidez de dinero, a causa de que ellos habían sembrado con un tipo de cambio 1 a 1 y cosecharon 3 a 1, hay que recordar que estos productos cotizan en dólares (gráficos 14 y 15). Este fue otro de los factores de la reactivación de las ventas.



Gráficos 14 y 15:

Maíz Precio en pesos

Soja Precio en pesos

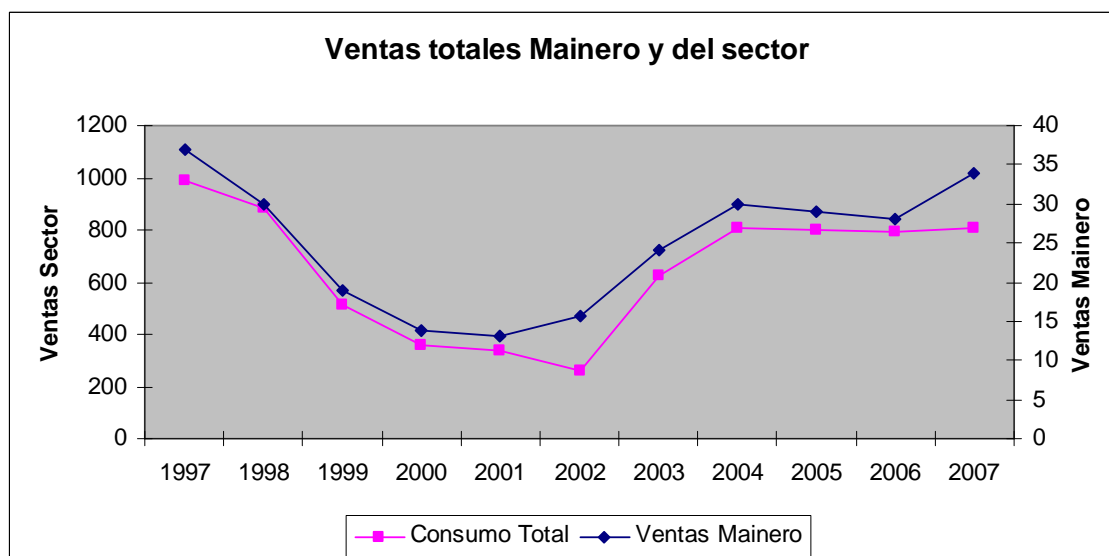


Fuente (Futuro y Opciones Web)

Se observa como el precio da un salto de menos de 100 pesos la tonelada a 320 pesos en el caso del maíz (gráfico 14). En el caso de la soja la variación es aun más notoria ya que estaba con un precio a finales del 2001 de 190 pesos aproximadamente la tonelada y paso a 600 pesos la tonelada a principios del 2002.

En sí con esta serie de datos, sacar conclusiones sería precoz, por eso que se utilizará una serie de datos que ayudará a consumir una idea con mayor cantidad de variables. Pero sí se puede reflexionar que quizás la devaluación, el tipo de cambio subvaluado y el aumento del poder adquisitivo de los productores agrícolas favoreció al sector y a Mainero por el incremento en la recaudación de un año a otro.

En el grafico 16 se ubicaron juntas las curvas de ventas del sector y de la empresa. Es notorio como ambas se desplazan a lo largo de los años casi paralelamente, demostrando la reciproca relación de éstas.

Grafico 16:

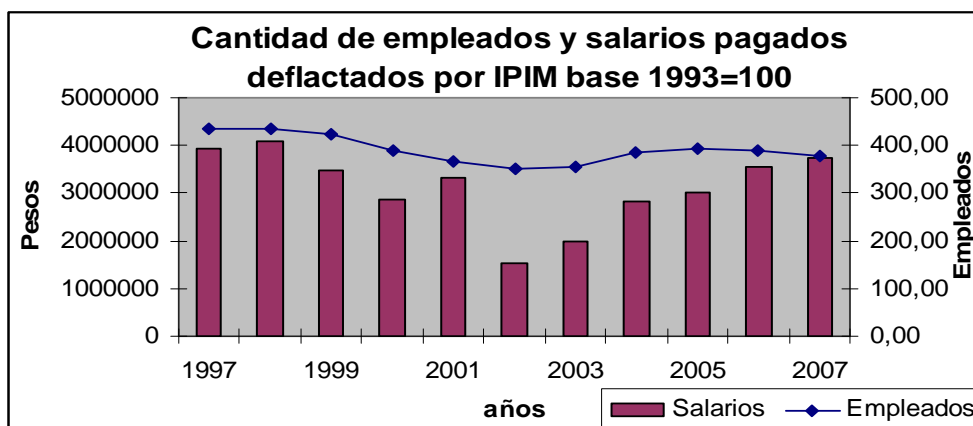
(Fuente: CAFMA)

Con respecto a los *costos* de la empresa, se tomará el costo de la mano de obra y el consumo energético (electricidad). Con respecto a los salarios puede observar en el grafico 12 las remuneraciones sueldos fueron disminuyendo paulatinamente desde el año 1997 acompañado por la disminución del personal. Pero en el año 2002 y 2003, los salarios pagados hacen un pico hacia abajo, que pudo ser provocado por el incremento del IPIM con respecto al del año anterior, ya que el índice pasó de 117 en 2001 a 235 en 2002 (aumentando aproximadamente un 100 por ciento). Si se toma en cuenta que estos valores fueron deflactados por ese índice y que los salarios pagados no aumentaron en la misma proporción sino que disminuyeron (39.070.000 a 35.670.000 en valores nominales), esta debió ser la causa de semejante baja en los valores.

Ya para el año 2003 los salarios aumentaron a 52 millones y el IPIM también aumentó en menor proporción que causo el comienzo de la recuperación hasta llegar a 2007 donde los valores pagados son casi los del 1998; pero si se tiene en cuenta el salario promedio anual por empleado, para el año 1998 fue de \$9336 y para el 2007 \$9842 (estos pesos son deflactados por IPIM base 1993).



Gráfico 17:



(Fuente: elaboración propia en base a datos de la empresa)

Con relación a la cantidad de empleados, estos fueron disminuyendo desde 453 que fue el máximo de empleados en planta en diciembre del 1997 y el mínimo fue de 343 en diciembre del 2003. Para el año 2007 la empresa terminó el año con 380 empleados.

Un dato a desatacar es que la empresa tercerizó trabajos propios con talleres fuera de la planta ubicados en la ciudad de Bell Ville. En las épocas de crisis, se abandonaban estos talleres como primera medida antes de despedir a los empleados. Sin embargo como se puede observar en el gráfico 17, nunca se llegó a recuperar la cantidad de empleados que tuvo en 1998. Esto podría ser causa de que la empresa cada vez terceriza más. Esto se corroborará más adelante comparándolo con la producción de los años y la cantidad de empleados.

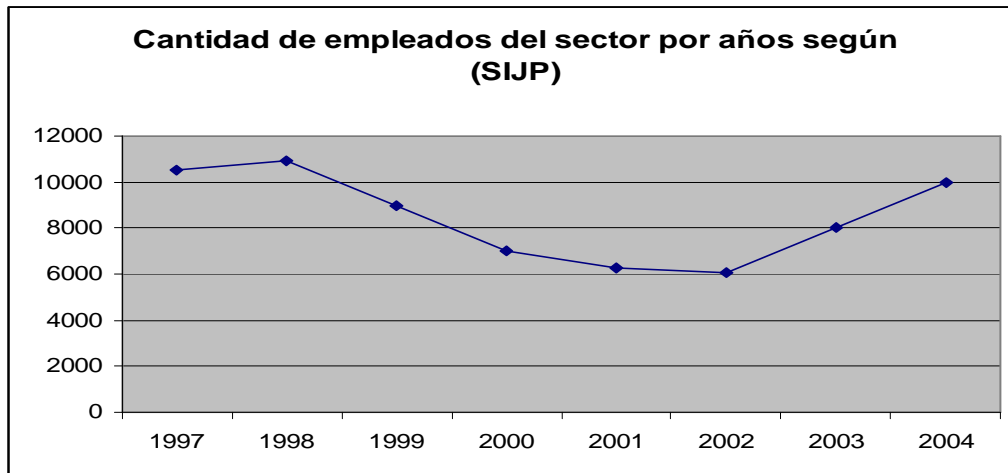
Con respecto a la cantidad de empleados asalariados del sector la información disponible es escasa y variable es por esto que se tomaron los datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), que registra el empleo directo formal, a fin de analizar la evolución y la trayectoria del empleo, más allá de que los valores absolutos puedan diferir significativamente.

Se puede observar en el gráfico 18, como a medida que se acerca a la crisis de finales del 2001, la cantidad de empleados del sector disminuye pasando de unos 10600 a 6000 (años 1998 y 2002 respectivamente) en 5 años. Para que luego de la devaluación



se comience una recuperación de las fuentes laborales que alcanza casi los mayores valores de los años analizados.

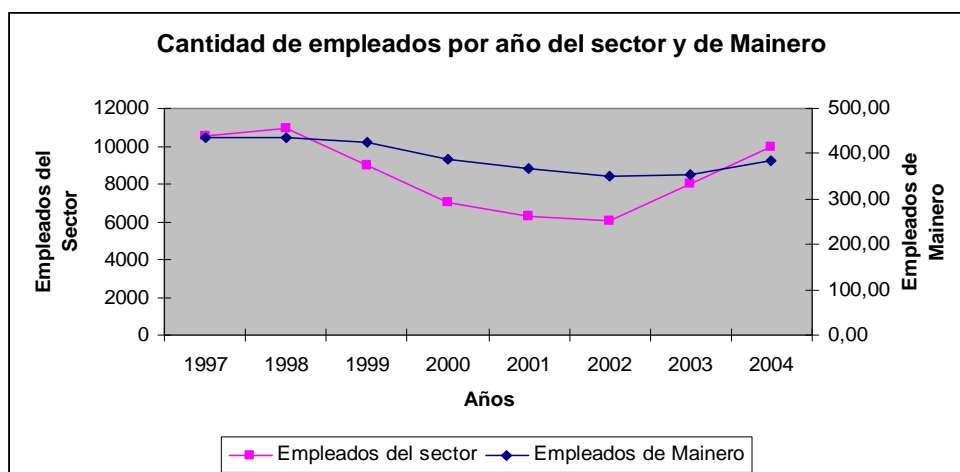
Grafico 18:



Fuente: Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Si se evalúa la variación en la cantidad de empleados del sector junto con la de la empresa (grafico 14), se podrá observar como los datos del sector cambian en mayor medida que los de la empresa. Quizás estimulado por lo explicado anteriormente, en donde Mainero antes de despedir a sus empleados eliminó la tercerización mano de obra. Y al momento de incorporar mano de obra, lo hizo, pero en menor proporción que el “sector”, ya que también reactivó los trabajos tercerizados.

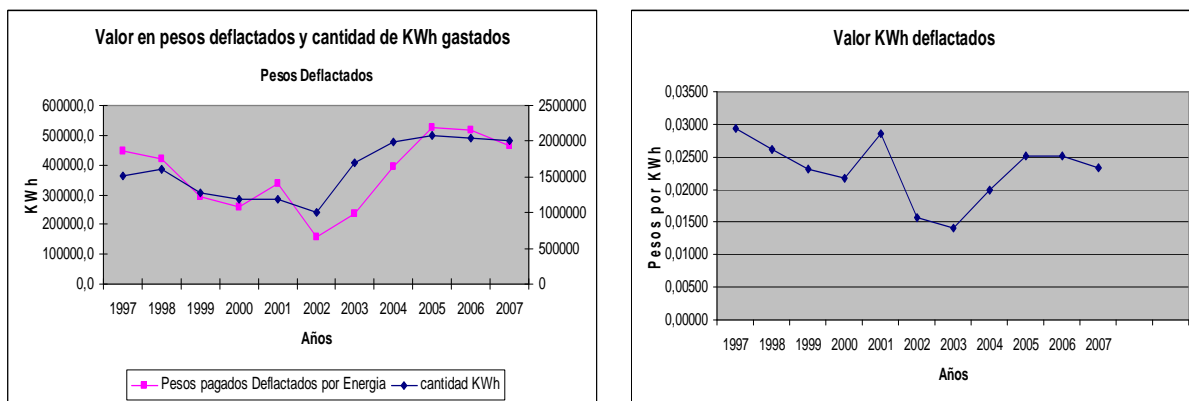
Grafico 20:



Fuente: Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Se seguirá analizando los costos, ahora es el turno de la energía eléctrica. Este insumo es uno de los principales para el funcionamiento de la planta. Si se presta atención al gráfico número 1, se tienen 2 variables: una apunta directamente al consumo anual total de kilowatts hora y la otra al costo de este consumo deflactado por el IPIM con base en el año 1993=100. En el gráfico 21 se ve que desde 1997 hasta el año 2007 las 2 variables se movían prácticamente juntas entrelazándose, sin grandes variaciones una de otra. En el año 2002, la variable de los pesos cae apreciablemente con respecto al consumo, acompañándola por debajo hasta el 2005, lo que nos indica que en esos periodos el precio pagado por ésta era menor al abonado en los años anteriores, suministrándole a la organización una ventaja competitiva en los costos.

Gráficos 21 y 22



(Fuente: elaboración propia en base a datos de la empresa)

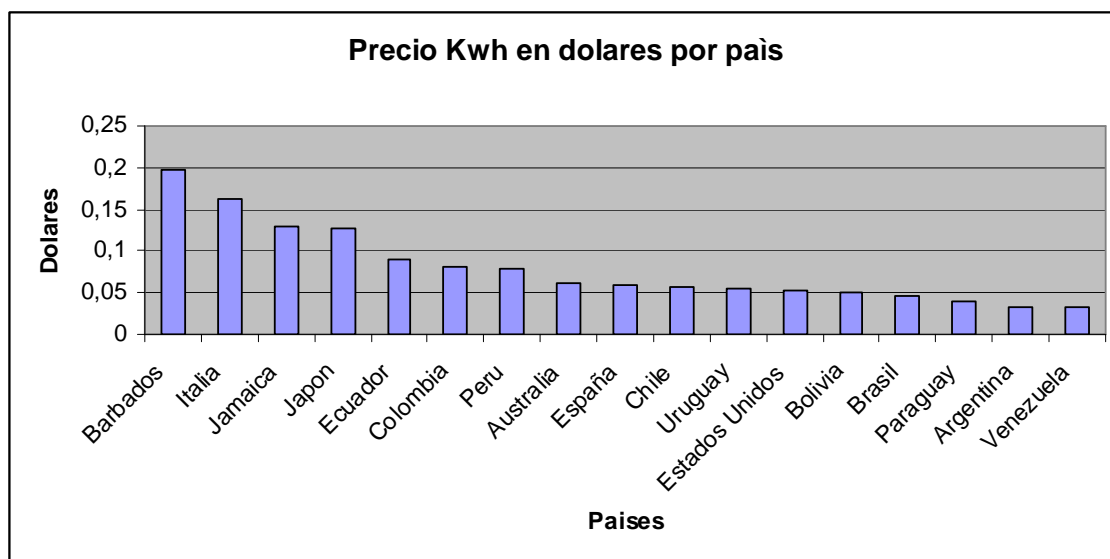
Ya en los primeros meses del 2005 el valor de la energía actualiza volviendo a los valores normales. Si tiene en cuenta el valor de un KWh en 1997 era de 0,02935. Los valores mínimos se dieron en 2002 y 2003 con 0,01575 y 0,01403, respectivamente. Luego comienza a subir hasta llegar al 2005 donde fue el máximo de la post devaluación con 0,02524 (gráfico 22).

El valor real promedio para la industria era, según Energlobal (institución mundial dedicada a recopilar, analizar y difundir todo tipo de información con respecto a la energía de cualquier tipo) de 0,033 dólares para el 2005. Ese valor ubica a Argentina en el puesto 54, donde el primero fue Barbados con un valor de 0,197 y le siguió Italia 0,162. Con respecto a los países del MERCOSUR y a sus socios, Argentina tiene el



costo más bajo, con excepción de Venezuela que tiene un valor menor por 0,001 dólar. (Gráfico 23)

Gráfico 23:



(Fuente: Enerclub, <http://www.enerclub.es>; 2005)

Un hecho a destacar es que desde principios del 2004, el país entro en una crisis de falta de energía, que afectaba a las empresas e imponía límites en el consumo y cortes totales a determinadas horas. Esto puede que haya afectado a la producción por la limitante en ese insumo y por la falta en algunas horas de producción.

Para culminar en lo referente a ventas y gastos de la empresa, se analizaran los resultado de la empresa (gráfico 24), luego de haber pagado el impuesto a las ganancias o sea el “resultado neto”. Un dato a tener en cuenta, es que la empresa cierra sus



balances en el mes de Junio y que los valores fueron deflactados por IPIM. El gráfico muestra una un gran incremento desde 1997 al 1998, este año es el pico máximo del periodo de

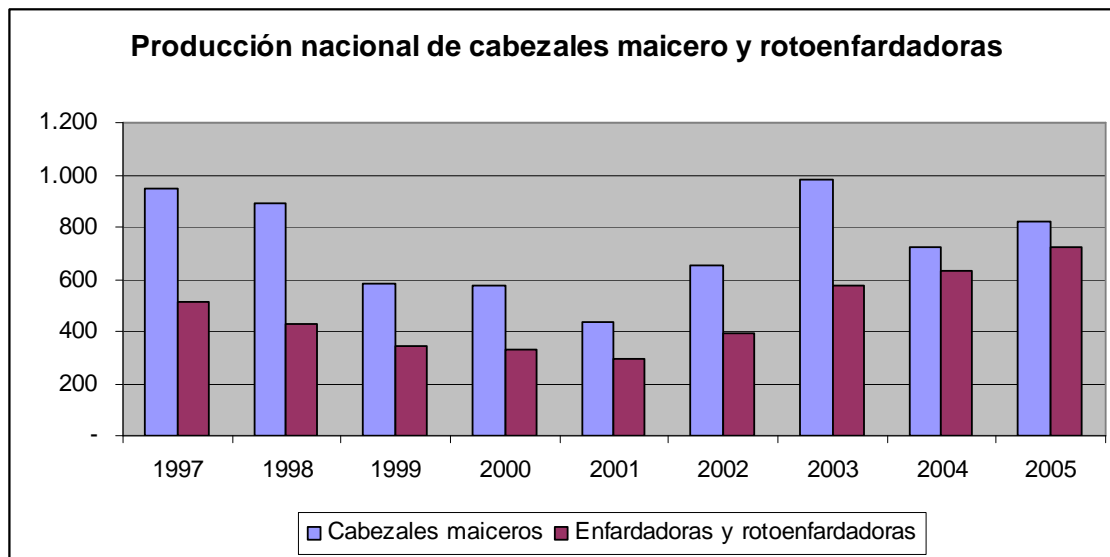


convertibilidad. A partir de allí comienza a caer hasta llegar al año 2002 donde hace un pico mínimo. La recuperación comienza en el 2003 para llegar al 2005 donde se observa el resultado máximo de la empresa para ambos periodos. Luego hay un pequeña caída para el 2006 que se mantendrá en el 2007.

En lo que se refiere a la producción, para corroborar como evolucionó el sector y la empresa, se tomaran dos implementos insignia de la empresa como lo son los “cabezales y rotoenfardadoras”.

Se comenzará con la descripción de la fabricación de estos aperos en el sector en el grafico 24 Este exhibe la disminución constante en la elaboración de ambos implementos desde 1997 al 2001, pero con más notoriedad en los cabezales (sobre todo en el paso de 1998 a 1999). Es decir, la producción de los maiceros cae más abruptamente que la de los rotos. Y lo mismo sucede luego del 2002 al momento en que comienza la recuperación de ambas, los cabezales se recuperan vigorosamente, para luego hacer una pequeña caída nuevamente en 2005. En cambio las roto-enfardadoras recuperan a un ritmo más sereno pero constante.

Gráfico 24:



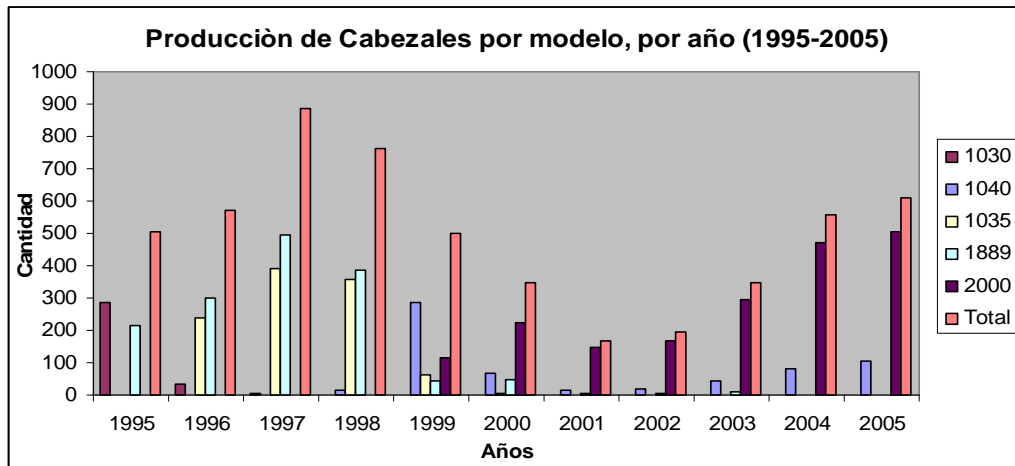
Fuente: CAFMA

En lo que respecta a la producción de la empresa, el gráfico 16 describe la producción de cabezales por modelo y por año. Como se puede observar, el año de mayor producción fue 1997 con 888 unidades compuestas principalmente por los modelos 1035 y 1889. Para el periodo post-convertibilidad el año 2005 fue el de mayor



producción con un total de 610 implementos, pero el principal modelo vendido fue el “2000” seguido por el “1040”. (Gráfico 25)

Gráfico 25:



(Fuente: elaboración propia en base a datos de la empresa)

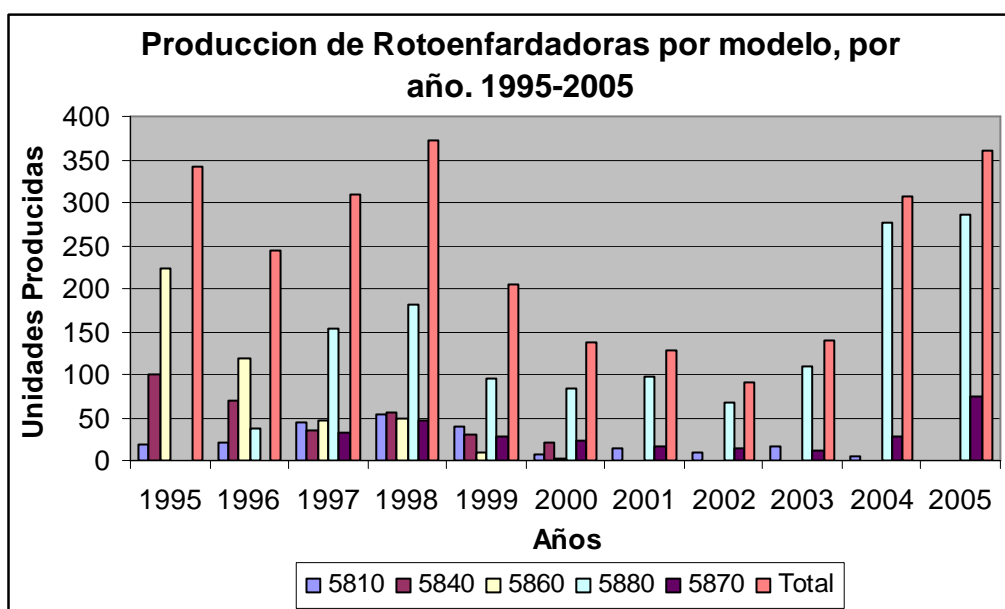
Un dato para rescatar es que el modelo “2000” a diferencia de los otros se produce para la cosecha de 14 surcos, mientras que los demás sólo para 8. Así que si se toma la producción por surcos, para el año 1997 se produjeron equipos para cosechar “7100” y para el año 2005, “7900 surcos”. O sea que la cantidad en equipos disminuyó pero aumentó la capacidad de recolección.

Con respecto a las rotoenfardadoras, se puede analizar en el gráfico 17 como varía la producción de acuerdo a la demanda de los diferentes modelos. La diferencia de éstos está en el diámetro del rollo pero no es tan relevante la variación como para hacer una comparación más discriminativa como en el caso de los cabezales, así que con estos implementos se hará la comparación directamente por unidades producidas.



Al observar en el gráfico 26 que la empresa comienza el año 1995 con una alta producción, se provoca una gran caída que se va recuperando para adquirir el mayor valor en 1998 con 372 unidades producidas en la convertibilidad. Para después comenzar nuevamente a descender llegando al mínimo que fue en el 2002 con una cantidad de 91 equipos. Luego de éstos se recupera rápidamente llegando en el 2005 a valores similares a los del año 1998.

Grafico 26:



(Fuente: elaboración propia en base a datos de la empresa)

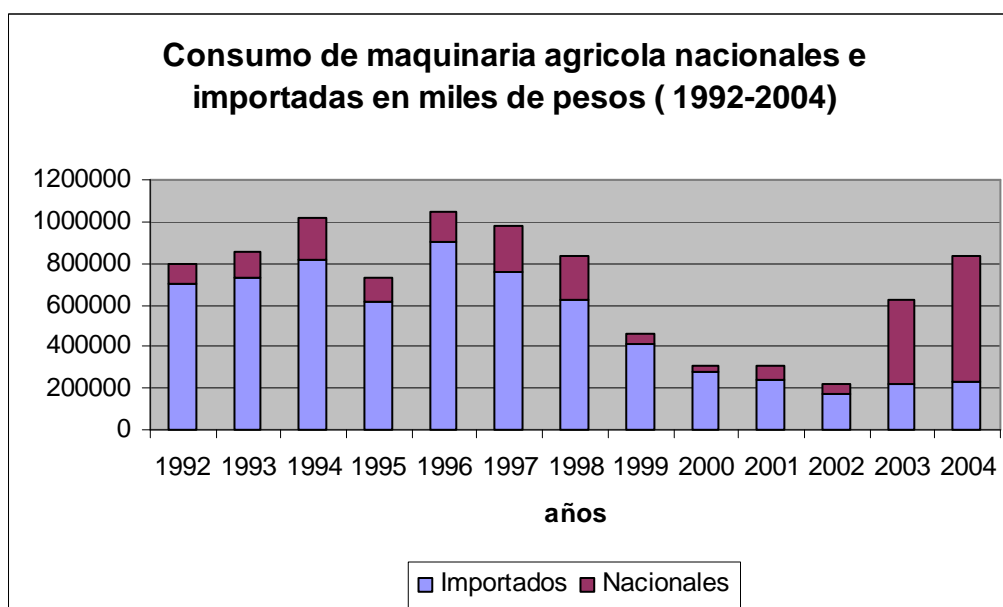
En la convertibilidad, el consumo de maquinaria agrícola en la República Argentina fue por un alto porcentaje de origen nacional. Como se puede observar en el gráfico 18, desde 1992 (800 millones de pesos) hasta 1994 (1020 millones), la cantidad consumida fue en aumento. En 1995 (730 millones) quizás producto del efecto tequila en México se produce una gran caída del consumo. Luego en 1996 (1050 millones) repunta el consumo total pasando los mejores resultados de la década que se habían conseguido en 1994, pero desde 1996 comienza un descenso de la venta de estos aperos hasta llegar a un mínimo en el año 2002 (220 millones de pesos). Es para tener en cuenta el año 1999 donde la venta de estos productos de origen extranjero disminuyó



de manera notable con respecto al año anterior y de las ventas totales, y el porcentaje de importados fue casi nula respecto de los productos nacionales.

A partir de 2002, tras la profunda crisis económica que sacudió a todos los sectores de la economía argentina, la producción nacional de maquinaria agrícola comienza una moderada pero persistente recuperación, que logra un crecimiento promedio del 85% entre 2001 y 2004 para el sector. De este modo, el crecimiento parece haber sido beneficiado en gran medida por el cambio de precios relativos resultante de la devaluación de la moneda, que encareció el valor de los equipos importados e hizo más competitiva la producción nacional.(Gráfico 27)

Gráfico 27



(Fuente: CAFMA)

Con respecto a la recuperación de las importaciones a partir de 2002 parece haber sido el renovado dinamismo que verifica el sector agrícola a partir de la mejora en los precios internacionales de los principales cultivos (de la soja en particular), sumado a la mejora en la rentabilidad de los productores como consecuencia del incremento del valor en pesos de su producción a partir de la devaluación del año 2002.

El gráfico pareciera indicar que en los períodos de evolución favorable del sector (del 2002 en adelante) la participación de las importaciones es fuertemente creciente. Es para tener en cuenta que la industria Argentina al momento de la recuperación del sector agrario se encontraba en dificultades, llevando a su producción al mínimo en los casos

en que habían perdurado sus exigencias, lo que forzó la penetración de la maquinaria importada, aumentando el peso porcentual de estos bienes sobre el consumo del sector; pues la demanda avanzó mas rápido de lo que la industria podía reactivarse.

Es importante destacar que la escasa importancia de los niveles de exportación del sector, es indicativa ya que tanto la producción como la importación de maquinaria dependen de la evolución interna del mercado y de la demanda agrícola. (gráfico 28)

Gráfico 28:



Fuente: CAFMA e INDEC

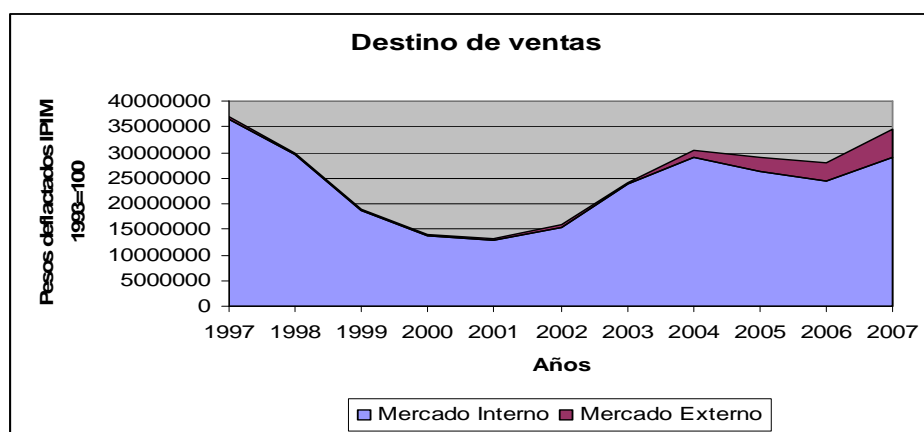
El gráfico 29 exhibe, en general, una tendencia del sector poco exportador y sobretodo en los años de la convertibilidad. Con la devaluación es más notorio el aumento del porcentaje de las exportaciones sobre las ventas totales, aunque siguen siendo proporciones muy pequeñas que van aumentando a medida que pasan los años de la post-devaluación, llegando a un 11 por ciento del total vendido.

Las causas de este sesgo antiexportador pueden estar influidas por dos políticas, como la monetaria y la comercial externa. Por parte de la política monetaria, vale recordar que el “peso” en la época de convertibilidad estaba sobrevaluado con respecto al dólar, provocando la pérdida de competitividad de los productos nacionales y una vez terminada, con la devaluación el peso estuvo subvaluado, dándole una ventaja competitiva con respecto a la industria del exterior.



En el caso de Mainero, la situación es semejante a la del sector. En los años de convertibilidad el porcentaje de ventas en el exterior es prácticamente imperceptible sobre las ventas totales hasta el 2003, donde comienza de a poco la empresa a incrementar sus ventas en el exterior, hasta llegar en 2007 a más de un 15 por ciento de sus ventas totales. Estos valores fueron deflactados por IPIM.

Gráfico 29:



(Fuente: elaboración propia en base a datos de la empresa)

Este incremento que comienza en 2003, se va dando por el hecho que la empresa, a partir de la devaluación enero del 2002, empieza un proceso de estabilización. Ya con un tipo de cambio competitivo comenzó la empresa y la industria en general a recuperar el mercado local y con este a sentar bases para buscar nuevos mercados. Es por esto que el incremento de las exportaciones en el caso del sector y de Mainero no se notan inmediatamente en al devaluación, sino que fue tomando un tiempo.

A partir del 2003 Mainero comenzó a buscar nuevamente los mercados internacionales y a conquistar otros que se habían perdido por el alto costo que tenían sus productos en relación con la competencia.

Con respecto a la *política comercial externa*, en 1993 se disminuyeron los aranceles en un alto porcentaje, dejando prácticamente sin este impuesto a los productos provenientes del MERCOSUR y con una tasa muy pequeña sobre el valor del bien a los de los demás países.

Para compensar esta baja en los derechos a importación se sancionó el decreto 937 del año 1993, donde el artículo uno de la misma la describe: “Los sujetos titulares de



empresas que realicen ventas de bienes de capital nuevos y de producción nacional destinados a inversiones en actividades económicas que se realicen en el país recibirán un reintegro fiscal del diez por ciento (10%) sobre el precio de venta de los mencionados bienes”. Luego fue reemplazado por decreto 257 en el año 1999 el cual cumplía con las mismas condiciones que el anterior.

Si se observa nuevamente el gráfico 18, la baja de aranceles y su compensación en 1993 no fueron influyentes en la composición de las ventas, ya que los porcentajes varían año a año pero sin una gran permutación. El cambio notorio se da en el traspaso de la convertibilidad a la post-convertibilidad por lo explicado anteriormente.

Con respecto a la *política crediticia* del estado (créditos tomados por la empresa), la empresa en la época de la convertibilidad no tuvo la necesidad de tomar créditos ya que su propia política de trabajo tampoco requería la toma de créditos. Esto fue en función a que la empresa realizaba sus ventas con pagos anticipados, por lo tanto no había necesidad financiera para la producción. Actualmente el sistema de venta cambió, las ventas no sólo que no se pagan anticipadamente sino que se financian a un plazo de hasta 36 meses. Esto provocó un desfase en cuanto a las finanzas de la empresa, lo que llevó a la empresa a buscar dinero fuera de la misma.

La forma de conseguir dinero en el mercado bancario no fue, ni es nada fácil en la Argentina. Es por eso que la empresa buscó alternativas para conseguirlo, como por ejemplo toma créditos con “facturas Proforma” (esto es una especie de prefacturación de productos vendidos para exportación donde los bancos toman como garantía este importe de venta, poniendo como condición que las divisas que entren al país por esa venta ingresen por su entidad bancaria) y creando Fideicomisos.

Acerca de la *política tributaria* se evaluará como afectó el Impuesto al Valor Agregado (IVA), puesto que con la sanción de la “Ley de competitividad” (25413) en marzo del 2001 y en vigencia a partir de mayo del mismo año. Esta ley constaba en que toda adquisición de bienes de capital agrario tendría un descuento del 50% de la alícuota del impuesto, o sea pasaría de un 21% a un 10,5 para los consumidores finales. En resumen, hasta mayo del 2001 la maquinaria agrícola (ya que es lo que nos concierne) el consumidor final pagaba un IVA del 21%, a partir de mayo cambió hasta hoy (Febrero del 2008) al 10,5.



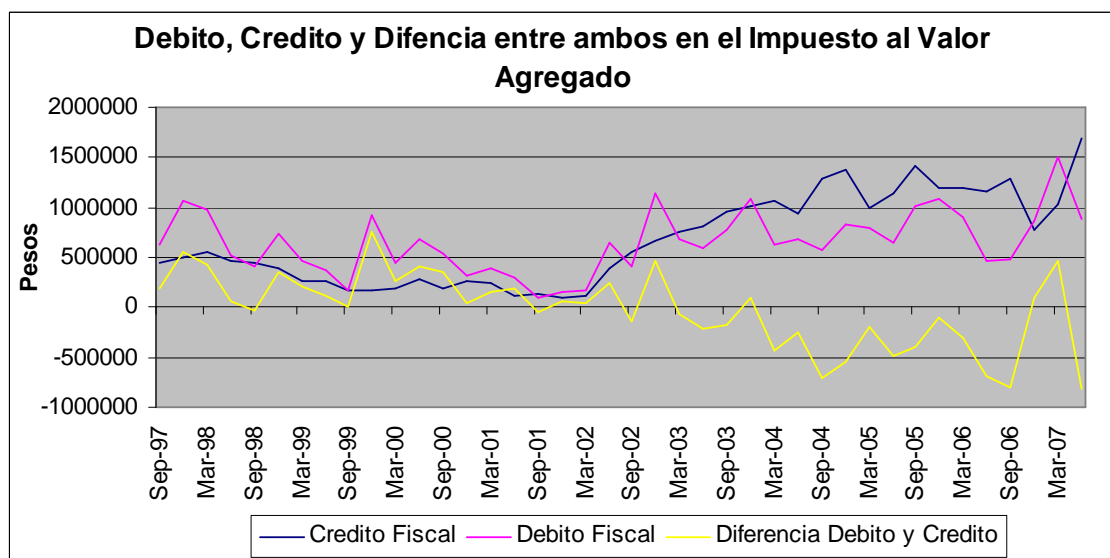
Este cambio se hizo con el fin de incrementar las ventas del sector por medio de la reducción del precio final. Esta reducción fue por parte del estado nacional, y la ley preveía que los estados provinciales y municipales también colaboraran. En el caso de la Empresa Mainero, ubicada en la provincia de Córdoba, dejó de cobrar Ingresos Brutos y la ciudad de Bell Ville le redujo algunos impuestos.

Para advertir que fue sucediendo con este cambio de alícuota en la empresas se tomaron datos de la liquidación de IVA de los meses de Diciembre, Marzo, Junio y Septiembre en base a la mayor probabilidad de ventas (Diciembre y Marzo) y de compra de insumos (junio y septiembre) desde 1997 hasta 2007. Hay que tener en cuenta que la liquidación y pago de este impuesto es mensual, es por esto que quizás con los datos obtenidos no se tenga una relación directa mes a mes.

Esta reducción en la alícuota fue causando saldo a favor del impuesto de la organización, ya que compra los insumos al 21% y debe vender sus productos con una carga del 10,5. Este saldo a favor no fue notado en todo el 2001 (gráfico....), ya que la empresa no compraba insumos (no obtenía créditos) porque tenía stock de ventas de maquinaria que no se había vendido, y vendía esta maquinaria generando mas débito de este impuesto a favor del estado.

A mediados del 2003 se empezó a notar el cambio de alícuota, puesto que la empresa comenzó a comprar insumos y a vender la maquinaria que produjo con los mismos. Y en ese momento notaron el desfase de las alícuotas. (Gráfico 30).

Gráfico 30:

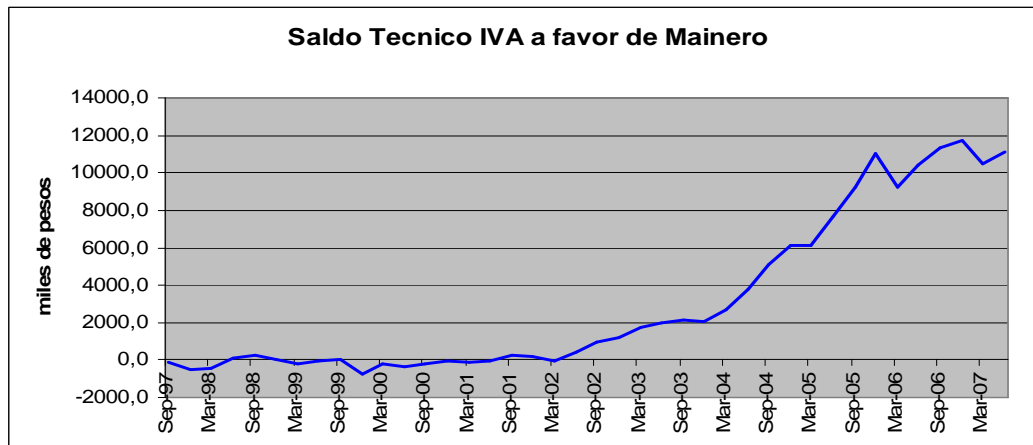


Fuente: elaboración propia en base a datos brindados por la empresa



A finales del 2003 hasta junio del 2007, la empresa comenzó a tener saldo a favor en casi todos los periodos, lo que generaba una importante cantidad de dinero inutilizable. Este importe a favor de la empresa se esta utilizando para pagar algunos impuestos pero con tramites burocráticos, con demora de mas de 6 meses para obtener la autorización, con porcentajes muy pequeños. (Gráfico 31)

Gráfico 31:



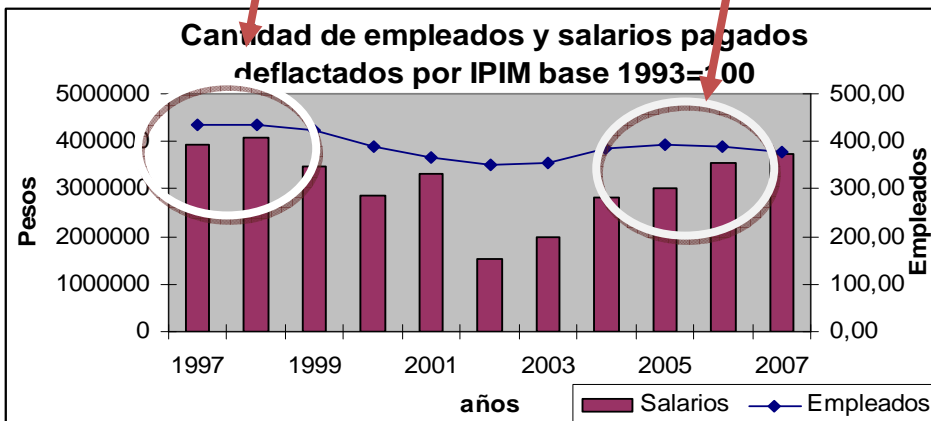
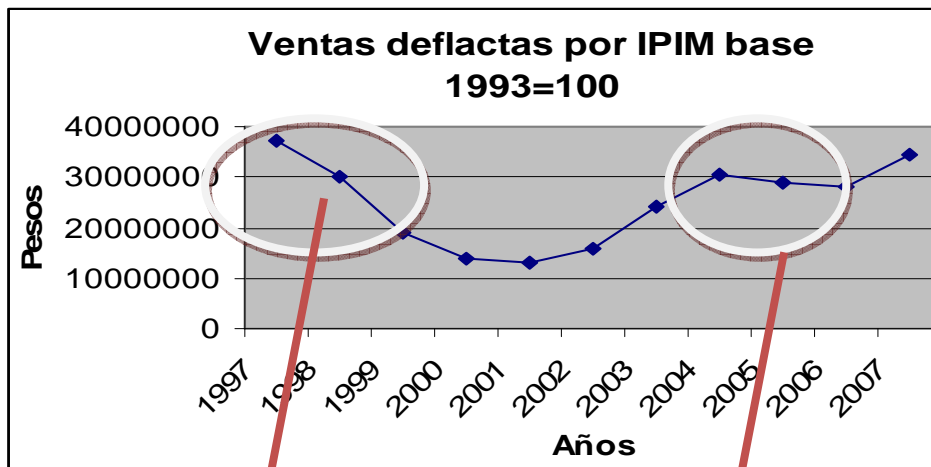
(Fuente: elaboración propia en base a datos brindados por la empresa)

El principal problema es que al principio no se pudo utilizar, lo que genero un importe muy grande, creando un alto costo financiero para la empresa ya que para el estado este saldo es un activo por el cual hay que tributar impuestos.



Conclusiones

Como primera conclusión, la modificación del *tipo de cambio* fue positivo para la empresa y para el sector, ya que en la convertibilidad el tipo de cambio estaba sobrevaluado provocando la pérdida de competitividad con respecto a la industria extranjera, perdiendo el mercado nacional y casi sin poder acceder a los mercados internacionales. Con la derogación de la “ley de convertibilidad” el tipo de cambio subvaluado hizo que la industria nacional empezara nuevamente a ganar el mercado nacional y comenzar a exportar. Lo logró utilizando este tipo de cambio y el atraso de algunos costos, que se reflejó en obtener productos con una muy buena relación costo-calidad en los primeros 3 años de la devaluación, puesto que los costos recién a partir del año 2005 se fueron equiparando con los de los años 90. En ese tiempo la empresa pudo afianzarse en el mercado interno y usando este como base, comenzó a ganar mercados externos.





En la convertibilidad cuando el tipo de cambio no era favorable, la empresa y la industria comenzaron a perder ventas hacia finales de los 90. Para franquear este periodo de crisis que duro hasta principios del 2002, la empresa comenzó por dejar de tercerizar partes de sus productos en talleres externos, con el fin de retrasar lo más posible problema de despedir a sus empleados. Los problemas siguieron y hubo que despedir algunos empleados. Esta fue la forma de pasar la crisis ya que al disminuir los empleados, se disminuye la producción, lo que conlleva la disminución de los costos manos de obra y de materiales.

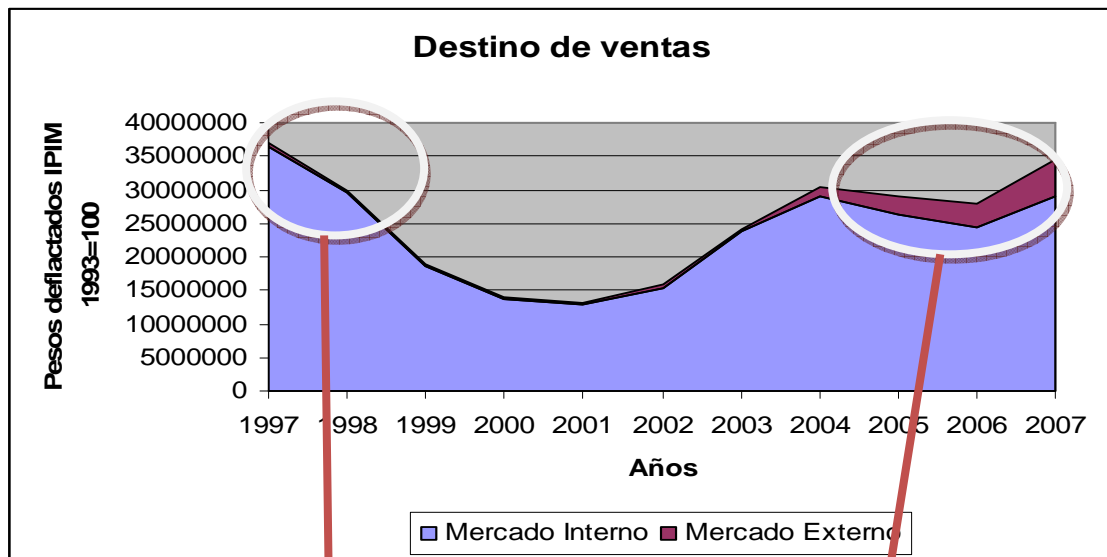
Con la devaluación la empresa empezó a recuperar empleados (380 empleados para el año 2007) pero no llegando a la cantidad máxima que tuvo la empresa, esto fue a causa de que comenzó a tercerizar más. Ya que la producción se recupero comparando con los periodos de mayor cantidad de empleados que fueron 453.

Con respecto a *la política arancelaria*, esta fue negativa para la empresa y para la industria en época de la convertibilidad porque los aranceles se bajaron creando un incentivo importante para la industria extranjera, a pesar que el estado le otorgaba un reintegro a la industria nacional.

Como principal política para solventar este incremento en la competencia de los grandes internacionales, la empresa baso su competitividad en su prestigio ganado en un poco más de 60 años de vida e intentando obtener la mejor relación costo beneficio.

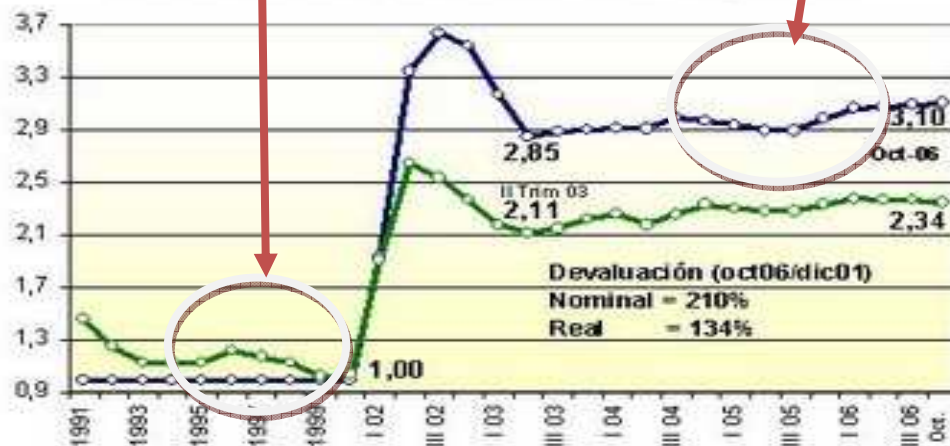


Luego con la devaluación esta política se mantuvo igual, aunque la industria se recupera imponiendo el tipo de cambio nominal creando una barrera a la importación de aperos agrarios a la Argentina. Con este tipo de cambio subvaluado, el retraso de algunos costos significativos para la empresa, esta pudo empezar a insertarse en el mercado internacional, llegando a exportar un 11% del total vendido.



Evolución del Tipo de Cambio Nominal y Real

Promedio Mensual - TC Real multilateral base 1,00=dic01



Fuente: Econométrica S.A en base al BCRA



La política crediticia en la convertibilidad no fue un elemento prácticamente usado, se comenzó a utilizar en la crisis del 2001, la necesidad de liquidez de la empresa y la falta de créditos otorgados por los bancos, hizo que poder obtener dinero tuviera un valor muy alto por los altos intereses. Pero con la devaluación y la pesificación, la empresa se vio favorecida y lo que era un costo cuantioso se convirtió en algo sumamente accesible.

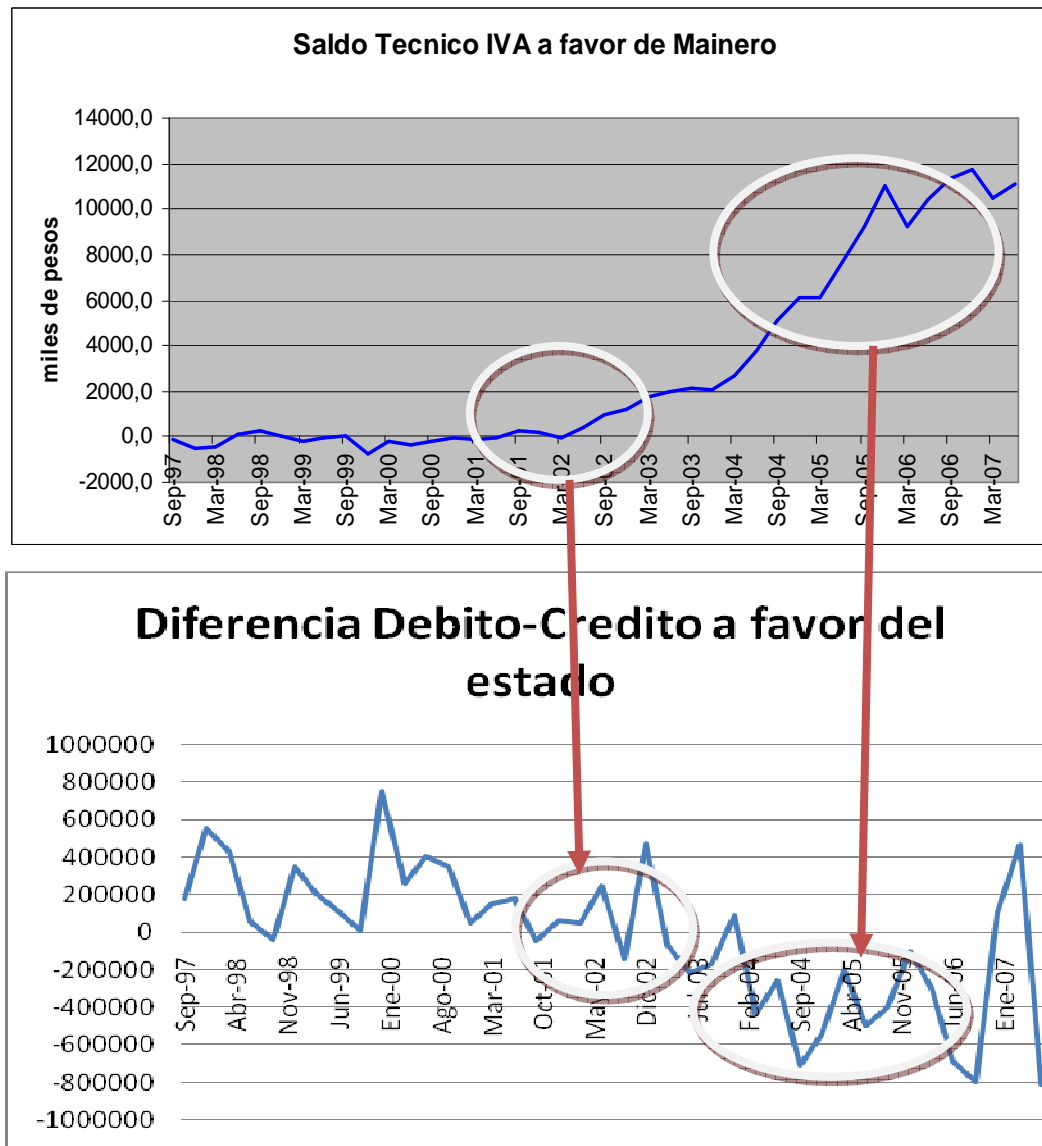
Si ahora se toma los años del 2004 en adelante, la organización necesita créditos no para solventar pasivos sino para producir, pero no están accesible por lo tanto debió buscar otras formas de conseguir el dinero como las facturas proforma y creando fideicomisos. Como resumen de esta política, el periodo que se analizó se puede dividir en 3:

- 1997-2000: la política crediticia no se utilizó
- 2000-2003: fue favorable por los resultados obtenidos gracias a los créditos
- 2004-2007: la ausencia de estos es desfavorable para la empresa.

Y para finalizar se concluirá sobre la *política tributaria*, y más precisamente sobre el IVA, el cual durante la convertibilidad se mantuvo sin grandes cambios, pero a partir de la sanción de la “ley de competitividad” (donde el IVA de la venta de bienes de capitales agrarios pasa al 10,5 pero la compra de insumos se mantiene en el 21%) en 2001, comenzó a afectar a la empresa en forma negativa, a pesar que el primer año y medio no se hizo notar, ya a principios del 2003 conmovió a la organización en forma muy fuerte, provocándole un costo financiero excesivamente alto, con el agravante que este saldo positivo que le generaba el impuesto, en el balance de la empresa se debía tomar como un activo, por el cual la empresa pagaba. Mientras los saldos seguían acumulándose (ya varios millones de pesos) la empresa reaccionó pidiendo al Estado



Nacional que le posibilitara la utilización de ese crédito para algún fin, luego de largos tramites burocráticos se comenzó a utilizar pero en no mas de un 55%.





Bibliografía:

- Cuadrado Roura, J. 2001. "Política económica. Objetivos e instrumentos". Capítulo 3: Objetivos, instrumentos y políticas: un marco conceptual básico". Ed. Mc Graw-Hill. Segunda edición.
- Calvo, S., (2006). Sistema Agroalimentario. Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Departamento de Desarrollo Rural. Economía General y Agraria.
- Treber, S. "Política cambiaria, retenciones y la furiosa ofensiva sectorial". Extraído de La Voz del Interior, noviembre 2005.
- Gerchunoff, P., Llach, L., (1998). El ciclo de la ilusión y el desencanto. Argentina, Buenos Aires: Ariel.
- Samuelson, P., W. Nordhaus., D. Pérez Enri. 2003. "Economía". Ed. McGraw-Hill.
- Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA)
- Instituto Nacional de Estadística y Censo (INDEC)
- Ministerio de Economía y Producción de la Republica Argentina.
- Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA)
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP)
- Romero, Luis A "Sistema Socioeconómico y Estructural Regional en Argentina" Amorrurtu Editores, Bs As 1998
- Cámara Argentina de Fabricante de Maquinaria Agrícola
(www.cafma.org)
- Asociación de Industriales Metalúrgicos de la Republica Argentina
(www.adimra.com.ar)



Anexo

Salarios Deflactados IPIM	
1997	3938600,666
1998	4076216,131
1999	3467555,995
2000	2870786,517
2001	3333617,747
2002	1518130,746
2003	1992491,183
2004	2838425,006
2005	2997564,887
2006	3532422,741
2007	3732000,506

Ventas deflactadas IPIM		Empleados	Energía Kwh
1997	37096602,31	435,75	1520000
1998	29988908,26	436,58	1607000
1999	18879281,95	423,58	1274870
2000	13842696,63	388,67	1187222
2001	13134812,29	367,58	1187000
2002	15798433,78	350,08	1010000
2003	24046797,38	353,75	1695818
2004	30368486,64	385,58	1987020
2005	29041099,96	391,75	2077000
2006	28017135,19	387,67	2045674
2007	34472155,64	379,17	2003000

Energía RUTA 9 \$\$\$ deflactados	Valor kw	Valor KWh deflac.	Años
91385,85	0,0370	0,02935	1997
90562,51	0,0330	0,02614	1998
76869,24	0,0280	0,02306	1999
79813,00	0,0270	0,02167	2000
73014,51	0,0335	0,02858	2001
35674,16	0,0370	0,01575	2002
48670,41	0,0370	0,01403	2003
75115,03	0,0590	0,01987	2004
84264,71	0,0850	0,02524	2005
85096,49	0,0920	0,02518	2006
76663,04	0,0920	0,02328	2007



IPIM	
1993	1
1994	0,9852
1995	1,0757
1996	1,1652
1997	1,2606
1998	1,2622
1999	1,2144
2000	1,246
2001	1,172
2002	2,3496
2003	2,6369
2004	2,9689
2005	3,3674
2006	3,6533
2007	3,9515

	Porcentajes		Ventas en \$\$\$\$	
	Mercado Interno	Mercado Externo	Mercado Interno	Mercado Externo
1997	0,9847	0,0153	36529024	567578
1998	0,9837	0,0163	29500089	488819
1999	0,9892	0,0108	18675386	203896
2000	0,9863	0,0137	13653052	189645
2001	0,9775	0,0225	12839279	295533
2002	0,9742	0,0258	15390834	407600
2003	0,9865	0,0135	23722166	324632
2004	0,9518	0,0482	28904726	1463761
2005	0,9024	0,0976	26206689	2834411
2006	0,8737	0,1263	24478571	3538564
2007	0,8452	0,1548	29135866	5336290

