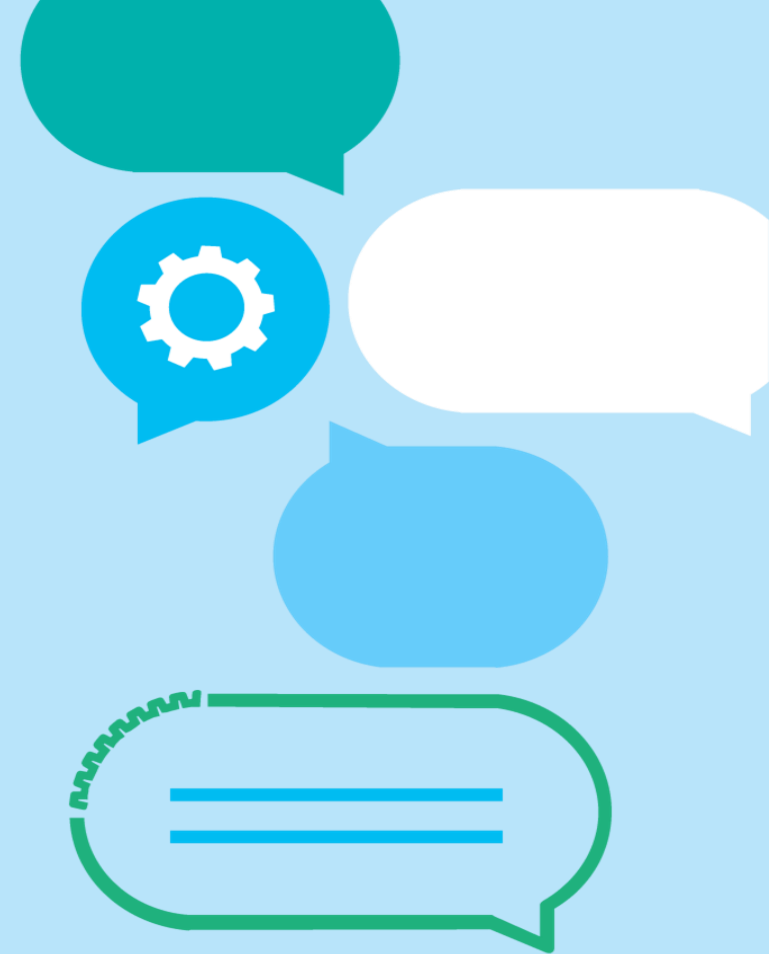
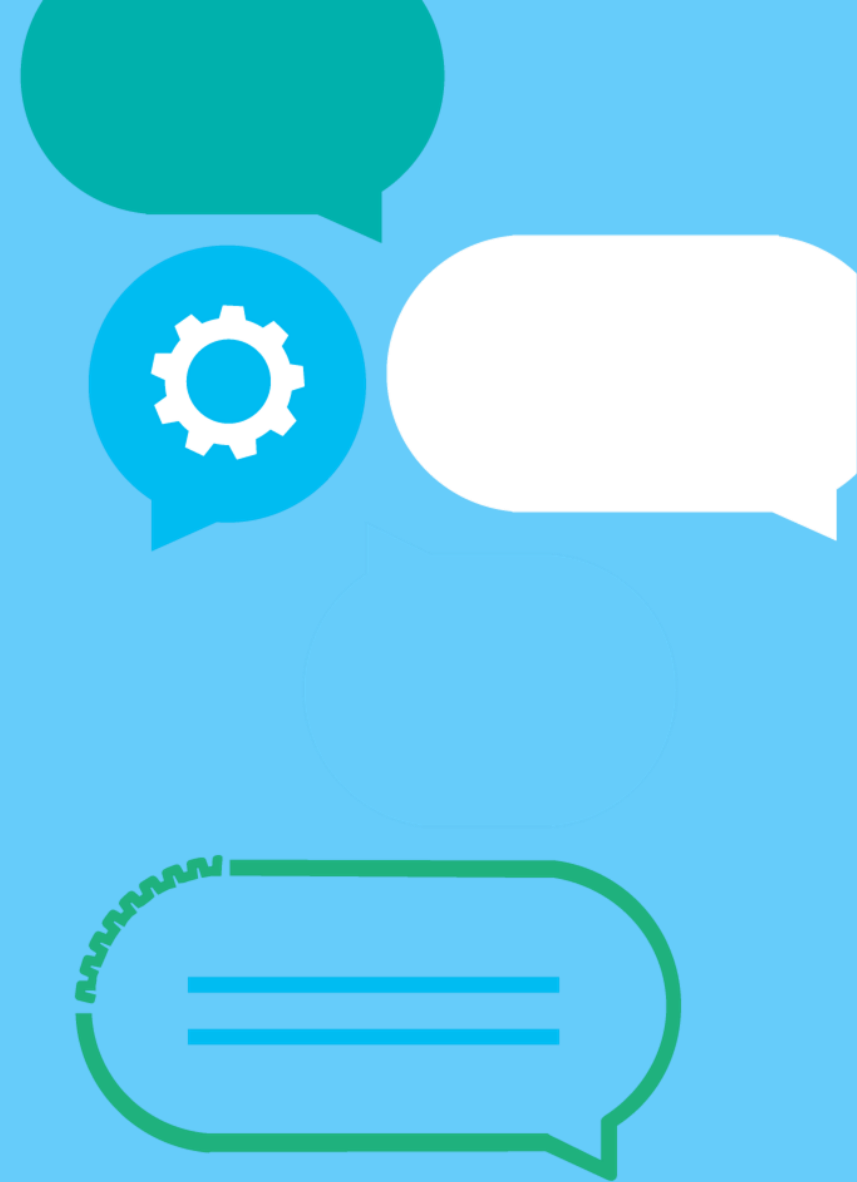


ESTUDIO DE MERCADOS DE EXPORTACIÓN: MAQUINARIA AGRÍCOLA



COMERCIO MUNDIAL

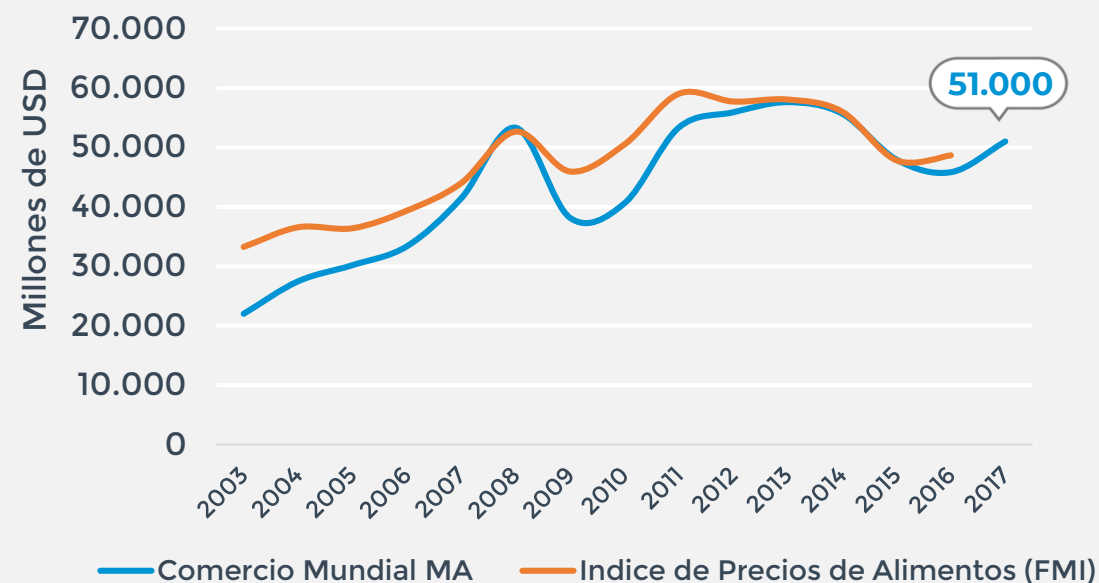


EL COMERCIO MUNDIAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA (MA) SE MANTUVO ESTANCADO EN LA ÚLTIMA DECADA

- Tras el fuerte crecimiento de principios de siglo, el comercio mundial de MA se estancó
- Parte de este estancamiento se dio por el freno del crecimiento del precio de los alimentos
- Según numerosos informes, no se espera que el precio de los alimentos vuelva a crecer en el corto plazo

Para aumentar las exportaciones va a ser necesario ganar market-share en el mercado mundial

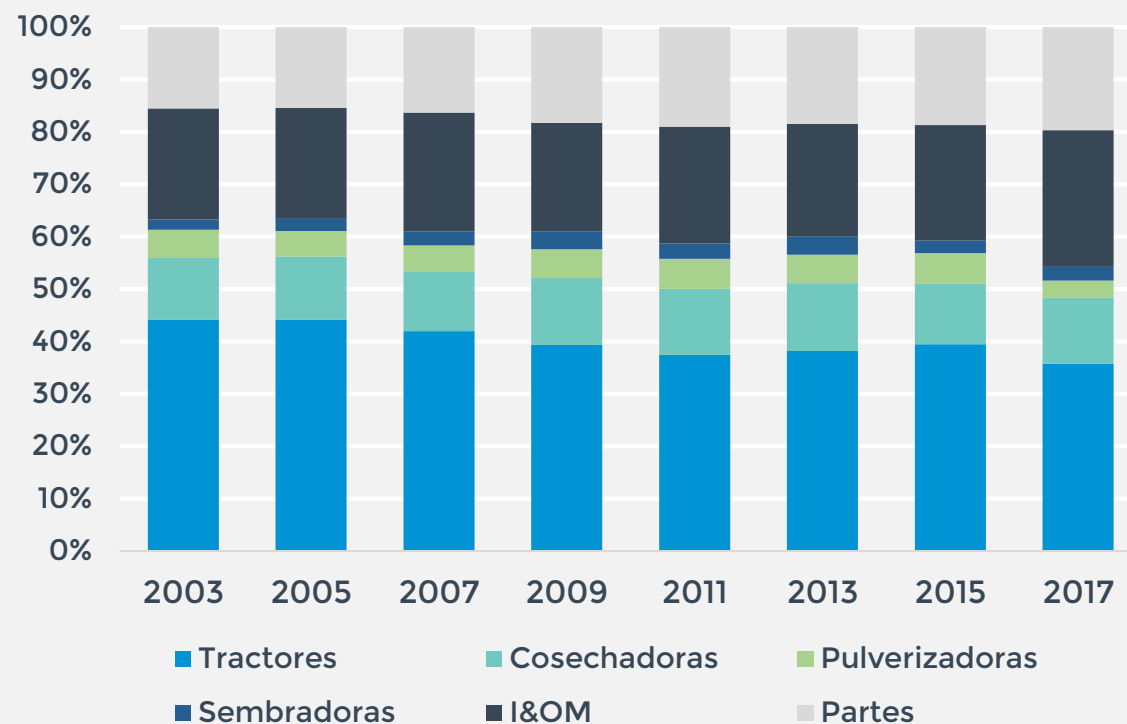
Comercio mundial de maquinaria agrícola



NINGÚN SEGMENTO CRECIÓ SIGNIFICATIVAMENTE EN LA ÚLTIMA DÉCADA

- Los tractores y las cosechadoras siguen concentrando, con un leve descenso, la mitad del comercio de MA
- Las sembradoras representan un bajo porcentaje del comercio mundial de MA
- Los I&OM muestran un leve crecimiento de market share en los últimos años

Share de comercio por segmento



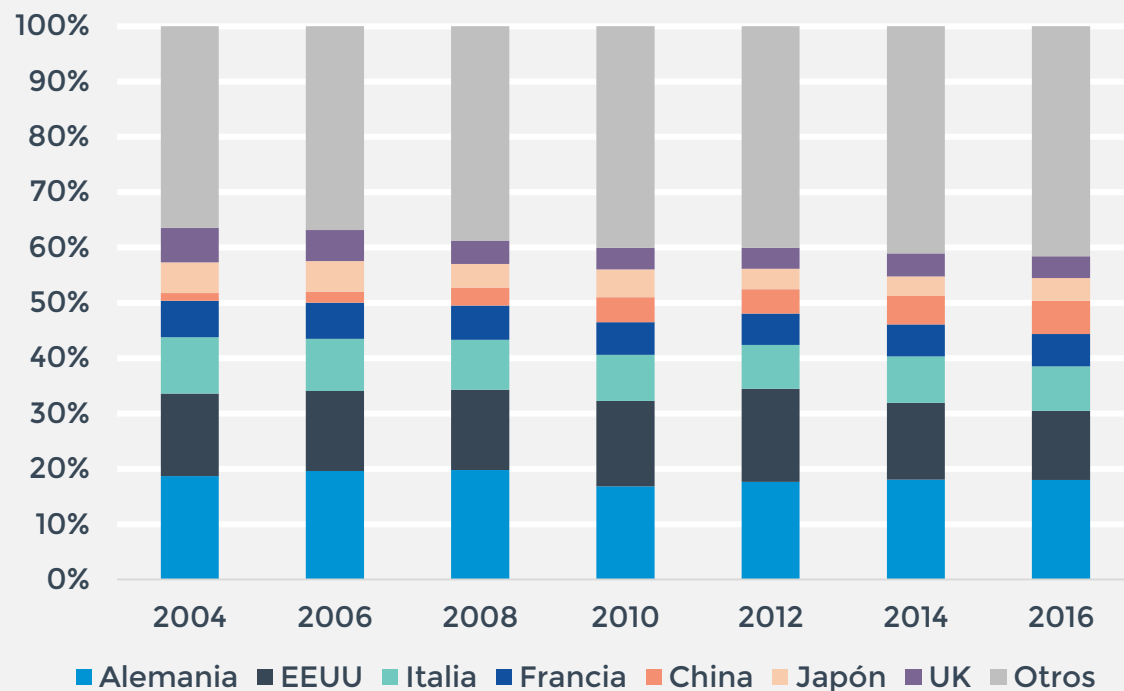
I&OM: Implementos y otras máquinas

Aclaración: el segmento “Partes” solo incluye posiciones arancelarias que son de partes específicas del sector. Hay un gran volumen de partes comercializado que no se considera en el análisis del comercio mundial y de los mercados destino

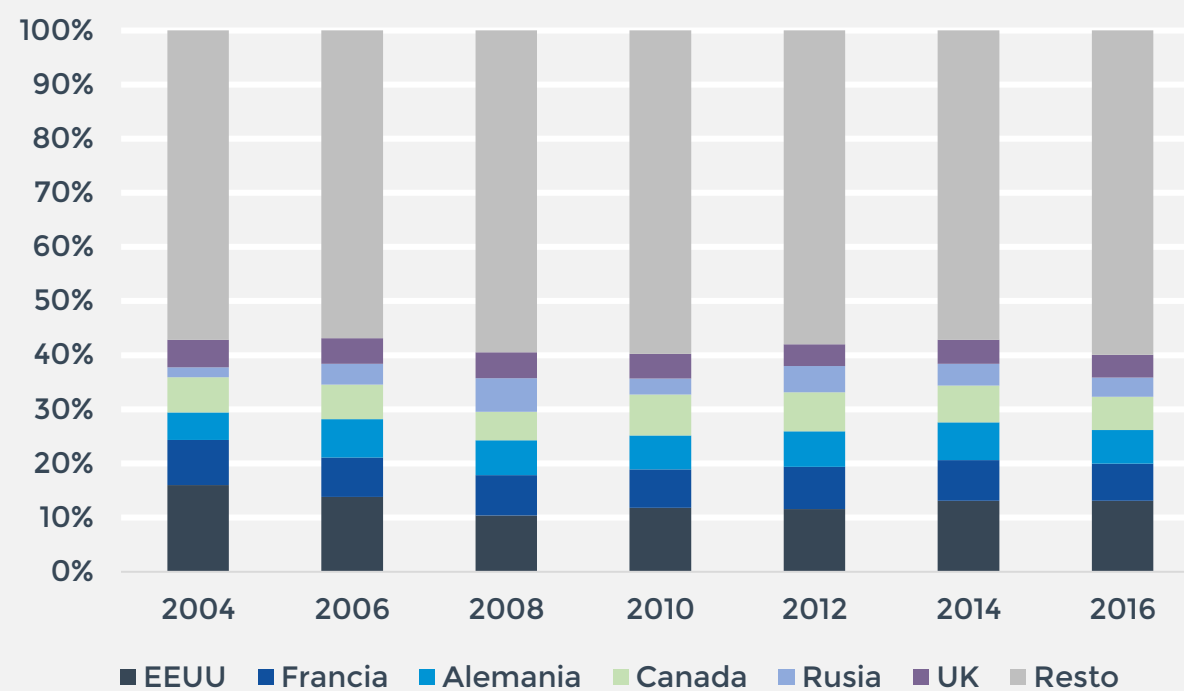
Fuente: BACI, TradeMap y FMI

LOS PRINCIPALES JUGADORES DEL MERCADO SE MANTUVIERON ESTABLES EN LA ÚLTIMA DÉCADA

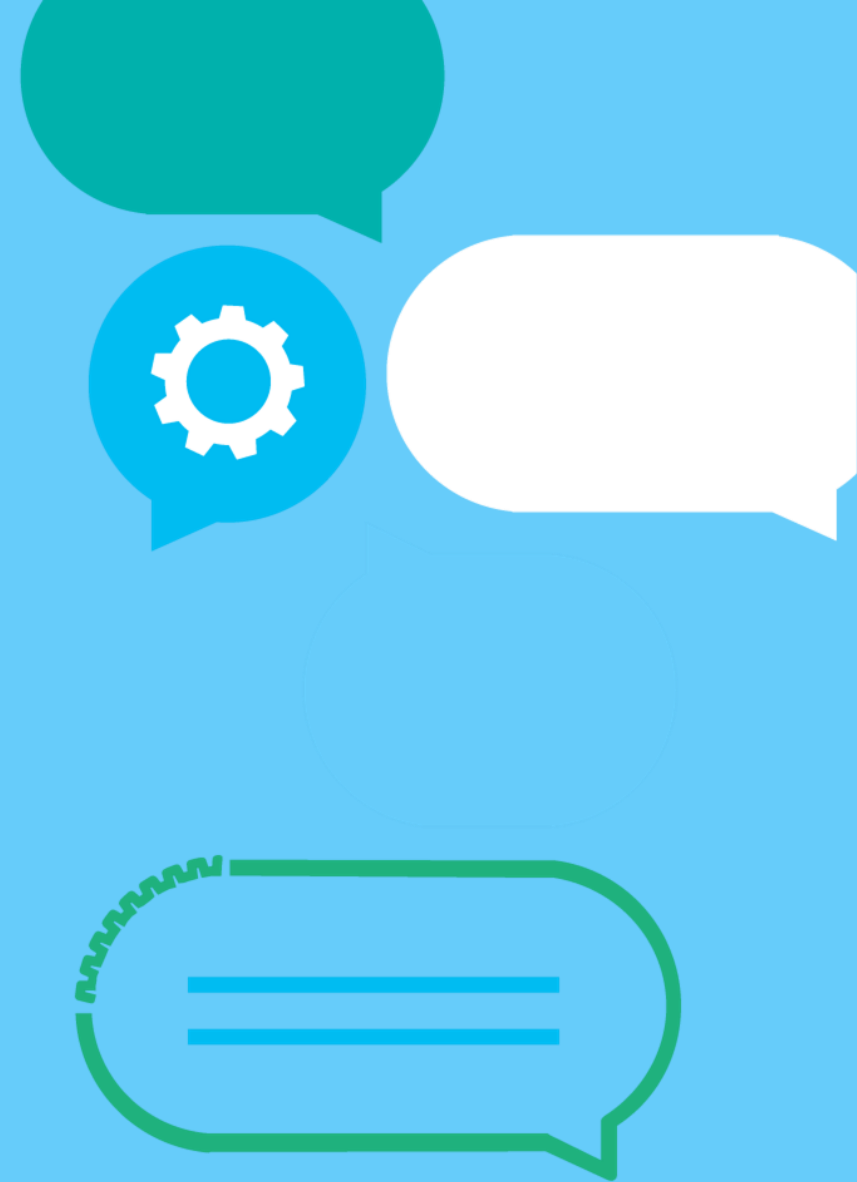
Principales exportadores



Principales importadores

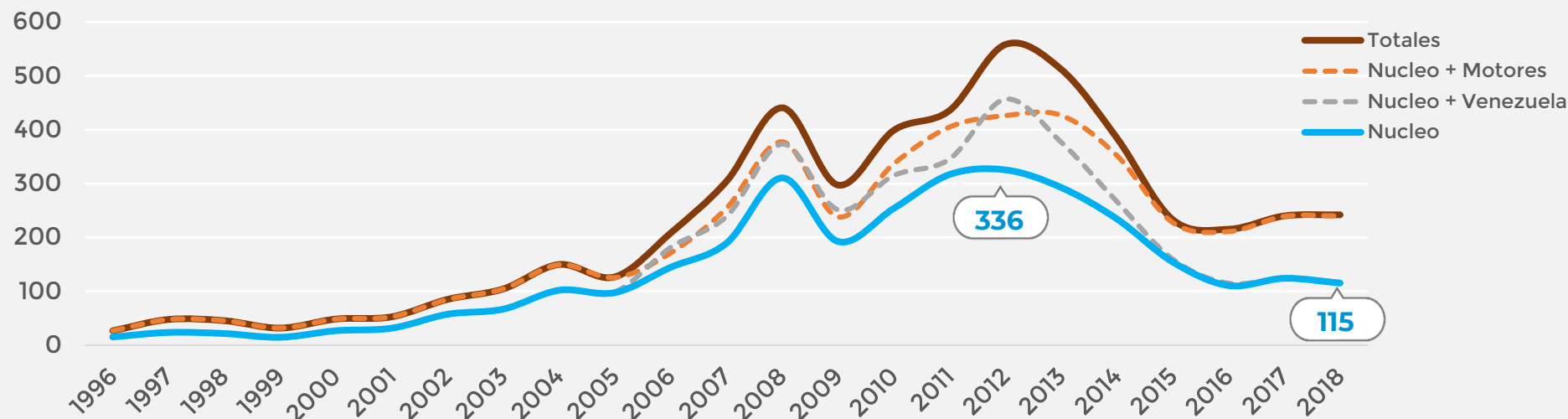


EXPORTACIONES DE ARGENTINA



ARGENTINA EXPORTÓ USD 115 mill. en 2018 UN 65% MENOS QUE EL RECORD DE 2012

Exportaciones argentinas de maquinaria agrícola (mill. USD)



Ranking de países exportadores

2012

27

2017

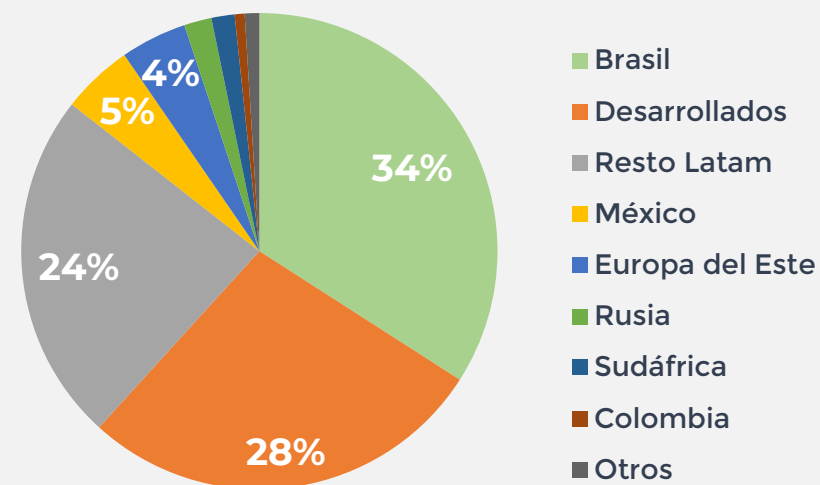
47

- En 2017 crecieron un 15% respecto de 2016 pero en 2018 se contrajeron un 7%
- Las exportaciones núcleo excluyen las exportaciones a **Venezuela** y las de **motores**
 - En 2012 el 29% de las exportaciones (excluyendo motores) se dirigía a Venezuela, en 2018 sólo el 1%
 - Las exportaciones de motores fueron un 52% de las exportaciones totales de Argentina en 2018 (en un 96% son exportaciones intrafirma de John Deere a Brasil)

BRASIL ES EL PRINCIPAL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

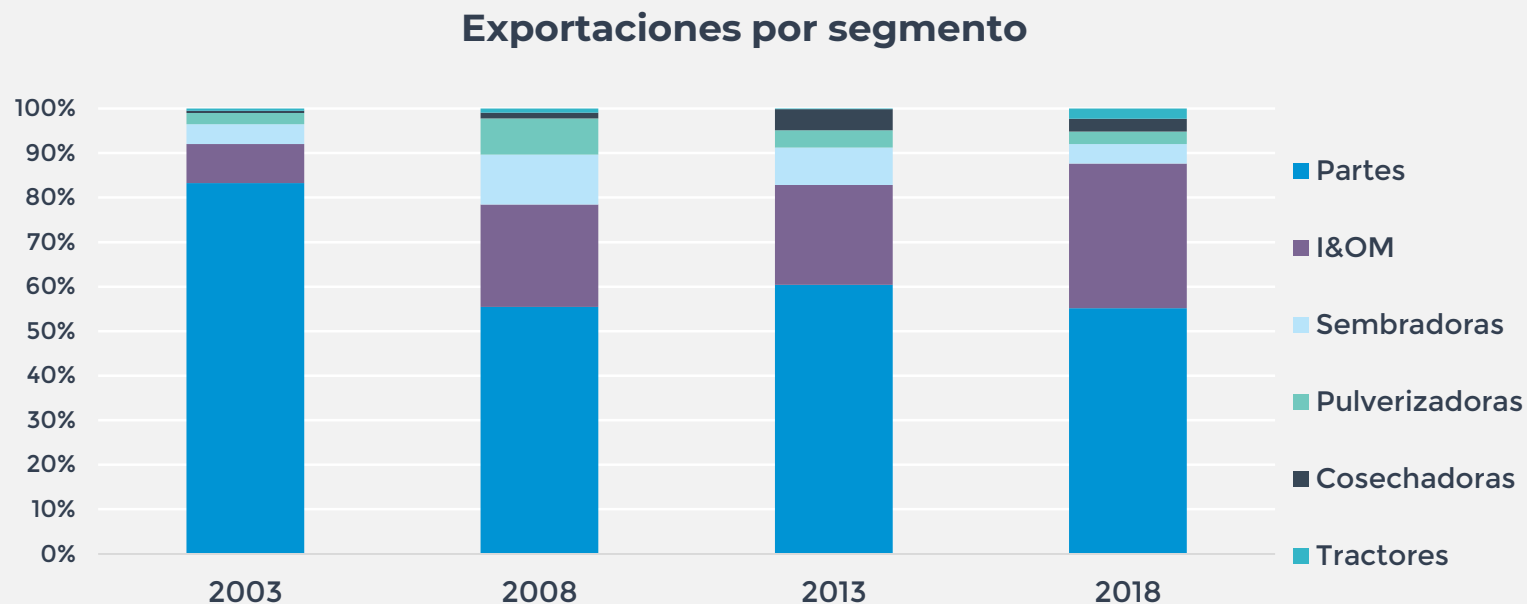
- Un 34% de las exportaciones de 2018 fueron a Brasil
 - 91% de esas exportaciones fueron partes
- Los países desarrollados duplicaron su share desde 2012
 - Pasaron de ser un 13% en 2012 a un 27% en 2018
- El tercer destino fueron los otros países Latam
 - 70% corresponde a Paraguay, Uruguay y Bolivia
- No hubo cambios significativos en la última década en los shares de cada destino

Exportaciones argentinas de maquinaria agrícola en 2018 (mill. USD)



UN 55% DE LAS EXPORTACIONES SON PARTES 33% SON I&OM Y SOLO UN 12% MÁQUINAS GRANDES

- La exportación de **I&OM** aumentó su participación en la última década
- La exportación de **máquinas grandes** fue siempre muy escasa y su participación se redujo en los últimos años



LAS PARTES SE EXPORTAN MAYORMENTE A BRASIL Y SON MUY DIVERSAS

Subsegmento	FOB 2018 (USD mill.)	Share 2018 / Total partes	Principales destinos	Empresas
Partes transversales	14.9	23%	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil (63%) • EEUU (17%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Garro Fabril (40%) • John Deere (16%)
Ejes de tractores	14.0	22%	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil (62%) • México (31%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Carraro (95%)
Partes de sembradoras	9.6	15%	<ul style="list-style-type: none"> • España (19%) • Brasil (18%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingersoll (69%)
Partes de pulverizadoras	7.3	12%	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil (95%) 	<ul style="list-style-type: none"> • King Agro (79%)
Partes de cosechadoras	7.3	11%	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil (49%) • EEUU (29%) 	<ul style="list-style-type: none"> • John Deere (27%) • CNH (22%)
Agricultura de precisión	2.0	3%	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil (83%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Gentec (82%)
Otras	8.4	13%	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil (46%) • Chile (11%) 	<ul style="list-style-type: none"> • John Deere (25%)
Total	63,5	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil (56%) • EEUU (10%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Carraro (23%) • John Deere (12%)

LAS EXPO DE I&OM SON MAYORMENTE CABEZALES Y PARA EL MANEJO DE GRANOS

Subsegmento	FOB 2017 (USD mill.)	Share 2017 / Total I&OM	Principales destinos	Empresas
Maquinas para manejo de granos*	18.6	50%	• EEUU (18%) • Paraguay (12%)	• Akron (19%) • Mega (18%)
Cabezales	15.9	42%	• Alemania (42%) • Ucrania (19%)	• Claas (38%) • Maizco (17%)
Preparación del suelo	1.2	3%	• Paraguay (30%) • Uruguay (26%)	• Genovese (33%)
Auxiliares de cosecha	1.0	3%	• Paraguay (50%) • Uruguay (20%)	• Claas (39%) • Yomel (38%)
Otros	0.7	2%	• Chile (38%)	• John Deere Water (84%)
Total	37.4	100%	• Uruguay (29%) • Australia (12%)	• Claas (16%) • Akron (9%)



* Extractoras, embolsadoras, tolvas, secadoras

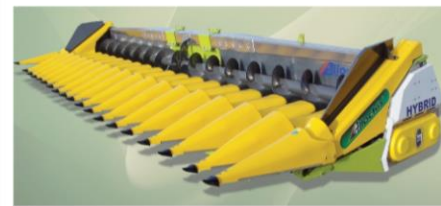
LA EXPORTACIÓN DE MÁQUINAS GRANDES
ES MUY BAJA Y MAYORMENTE A LA REGIÓN

Subsegmento	FOB 2017 (USD mill.)	Share 2017 / Total máquinas	Principales destinos	Empresas
Sembradoras	5.1	36%	<ul style="list-style-type: none">Bolivia (40%)Rusia (14%)	<ul style="list-style-type: none">Bufalo (30%)Apache (16%)
Cosechadoras	3.3	23%	<ul style="list-style-type: none">Paraguay (63%)	<ul style="list-style-type: none">Claas (70%)
Pulverizadoras	3.2	23%	<ul style="list-style-type: none">Brasil (26%)Australia (18%)	<ul style="list-style-type: none">Metalfor (34%)Pla (26%)
Tractores	2.7	19%	<ul style="list-style-type: none">Paraguay (75%)	<ul style="list-style-type: none">Pauny (82%)
Total	14,2	100%	<ul style="list-style-type: none">Paraguay (34%)Bolivia (18%)	<ul style="list-style-type: none">Claas (16%)Pauny (15%)

9 EMPRESAS CONCENTRAN EL 52% DE LAS EXPORTACIONES

Principales empresas exportadores de maquinaria agrícola (núcleo - 2018)

Empresa		Principal producto
CARRARO		Ejes de tractores
CLAAS		Cabezales de cosechadoras
JOHN DEERE ARGENTINA		Partes diversas
INGERSOLL		Discos para sembradoras
GARRO FABRIL		Reductores de velocidad
KING AGRO		Botalones para pulverizadoras
MICRON FRESAR (AKRON)		Extractoras, embolsadoras, etc.
INGENIERIA MEGA SA		Secadoras de granos
RICHIGER		Extractoras, embolsadoras, etc.



ESTRATEGIA DE INSERCIÓN EXPORTADORA ARGENTINA



PROPONEMOS UNA ESTRATEGIA ESPECÍFICA PARA CADA GRUPO DE PAÍSES DESTINO

	Mercado	Producto	Estrategia	Motivo
TRABAJO INICIADO	Bolivia, Paraguay	Sembradoras, I&OM y Pulverizadoras	Ferias y Branding <ul style="list-style-type: none">• <u>Bolivia</u> (Feria VIDAS y día argentino de la MA)• <u>Paraguay</u> (Feria a definir) Rondas inversas (Expoagro, Agroactiva, La Rural)	<ul style="list-style-type: none">• Estos mercados ya conocen el método productivo argentino• Argentina tiene margen para ganarle market share a Brasil
	Emergentes agrícolas	Sembradoras e I&OM para Sistemas de Agricultura de Conservación	Cooperación técnica Agroshowroom	<ul style="list-style-type: none">• Mercados lejanos sin conocimiento de SD• Vender el sistema productivo de agricultura de conservación alrededor de la inserción de la SD
PROPUESTAS	Brasil	Partes	Feria (Agrishow o Expodireto) Agenda de negocios	<ul style="list-style-type: none">• Brasil casi no importa maquinaria agrícola terminada (FINAME)• Gran demandante de piezas• Posibilidad de insertar en CGV
	Desarrollados (EEUU, UE, Australia)	Implementos para manejo de granos, partes de sembradoras, cabezales y partes para reposición	Inteligencia comercial (búsqueda de distribuidoras y estudio de mercado) Feria de partistas de reposición en EEUU + ronda inversa	<ul style="list-style-type: none">• Argentina solo puede competir en producto de calidad• Poca utilización de SD• Importancia fundamental de los distribuidores• Oportunidad en el mercado de partes de reposición en EEUU

ESTAMOS CONSTRUYENDO UNA ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN CON TODOS LOS ACTORES DEL SECTOR

ESTRATEGIA DIFERENCIAL POR TIPO DE DESTINO

- En el marco de la Sub-mesa se consensuó priorizar un conjunto de **mercados agrícolas emergentes** para **Profundizar y Replicar la Experiencia Sudafricana**
 - Estrategia de desarrollo de demanda a partir de la transferencia del **paquete tecnológico argentino**
 - Las principales acciones giran en torno a la identificación de contrapartes y la cooperación técnica
- En lo inmediato, los **mercados regionales** se presentan nuevamente como una importante oportunidad
 - Estrategia de consolidar el “**posicionamiento argentino**” para potenciar las empresas con menor tradición exportadora
 - Las acciones sobre estos mercados giran en torno a actividades de **promoción comercial**
 - Por ejemplo, no existen registros de un pabellón argentino en ferias de Bolivia o Paraguay

FINANCIAMIENTO DE LOS PROYECTOS Y ACTIVIDADES

- Existen tres fuentes estatales de financiamiento para llevar adelante la estrategia exportadora
 - Agencias de promoción
 - FOAR
 - CFI
 - BICE

AVANCES EN LA AGENDA DE COOPERACIÓN TÉCNICA EN LOS PAÍSES PRIORIZADOS

SUDÁFRICA: Profundización

- Estrategia más agresiva de posicionamiento de Argentina en la muestra de su expertise del sistema productivo de Siembra Directa
 - Tercer año del campo experimental funcionando en el *Farmer Day* (marzo de 2019)
 - Muestra dinámica en la feria de NAMPO (14 al 17 de mayo de 2019)

RUSIA: Desarrollo sistemático del mercado

- Potencial para desarrollar una estrategia de cooperación técnica y transferencia de expertise
 - Misiones técnicas exploratorias e identificación de potenciales convenios de cooperación técnica
 - Potenciales contrapartes: Univ. de Stavropol, Academia Timiryazev y Min. de Agricultura
 - Adaptación de la tecnología de Siembra Directa para las condiciones de hielo y nieve

COLOMBIA: Oportunidad por la ampliación de la frontera agrícola y la proximidad

- Potencial de estrategia de cooperación técnica a partir de acuerdo de paz con guerrilla
 - Potencial socio para transferencia tecnológica: Federación Nacional de Cultivadores de Cereales y Leguminosas

MOZAMBIQUE Y RESTO DE ÁFRICA: Reevaluación de la estrategia de abordaje

- Abordaje desde las actividades de Sudáfrica o desde los concesionarias que trabajan ahí

EXISTE UNA GRAN OPORTUNIDAD DE RECUPERAR PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS DE LA REGIÓN

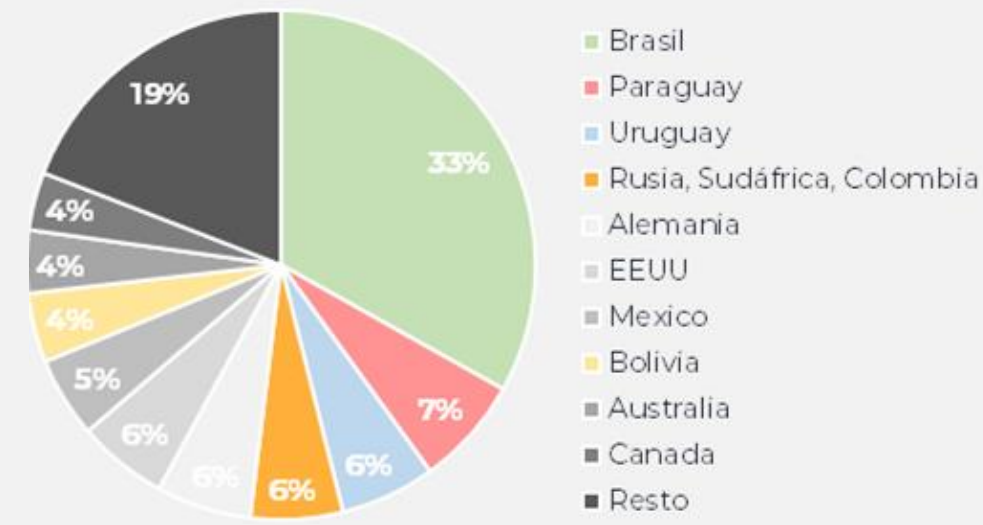
BOLIVIA-PARAGUAY-URUGUAY

- Segundo destino de mayores exportaciones en 2017: USD 22 mill. (Uru 40%, Par 35%, Bol 25%)
- Argentina tiene margen para **recuperar y aumentar** su participación
 - Pasó de ser en 2012 un 10% de las importaciones de maquinaria agrícola de estos países a un 4% en 2016

BRASIL

- Fue el principal destino de las exportaciones en 2017: USD 41 mill.
- El principal producto exportado son partes (92%)
 - El FINAME dificulta la exportación de maquinaria terminada
 - Las exportaciones de partes a Brasil cayeron un 69% entre 2013 y 2017

Destinos de exportaciones de maquinaria agrícola argentina. Año 2017



CONSOLIDACIÓN DE UNA AGENDA CONJUNTA DE PROMOCIÓN COMERCIAL

MERCADOS REGIONALES

- Estrategia de *branding* de la maquinaria agrícola argentina
 - Bolivia: Feria VIDAS (Octubre 2019) y Día Argentino de la Maquinaria Agrícola
 - Paraguay: Talleres técnicos organizados por Argentina

FERIA GLOBAL

- Presencia argentina en la feria global de maquinaria agrícola más importante del mundo con oportunidades de venta a muchas regiones del mundo
 - Agritechnica (10-16 de noviembre de 2019)

SUDÁFRICA

- Continuar la presencia de Argentina en la feria sudafricana
 - NAMPO (14-17 de mayo de 2019)

COLOMBIA

- Por acciones de la embajada argentina en Colombia, somos invitados de honor a la feria colombiana
 - Agrofuturo (18-20 de septiembre de 2019)

UNA RONDA INVERSA PARA CONSOLIDAR LA ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN

AGROSHOWROOM

- Permite potenciar las acciones tanto de transferencia tecnológica como las de promoción comercial de la maquinaria agrícola argentina
 - Transferencia tecnológica a través de muestras dinámicas, estáticas y demostraciones en campos experimentales
 - Promoción comercial a través de rondas inversas de negocios con fabricantes locales de maquinaria
- Selección de 30 contrapartes de los mercados estratégicos (Sudáfrica, Rusia y Colombia)
- 45 empresas invitadas
 - 25 empresas de maquinaria terminada
 - 20 empresas agropartistas

DETALLE



RESUMEN DE ACCIONES POR DESTINO

	Mercado	Producto	Estrategia	Motivo
TRABAJO INICIADO	Bolivia, Paraguay	Sembradoras, I&OM y Pulverizadoras	Ferias y Branding <ul style="list-style-type: none">• <u>Bolivia</u> (Feria VIDAS y día argentino de la MA)• <u>Paraguay</u> (Feria a definir) Rondas inversas (Expoagro, Agroactiva, La Rural)	<ul style="list-style-type: none">• Estos mercados ya conocen el método productivo argentino• Argentina tiene margen para ganarle market share a Brasil
	Emergentes agrícolas	Sembradoras e I&OM para Sistemas de Agricultura de Conservación	Cooperación técnica Agroshowroom	<ul style="list-style-type: none">• Mercados lejanos sin conocimiento de SD• Vender el sistema productivo de agricultura de conservación alrededor de la inserción de la SD
PROPUESTAS	Brasil	Partes	Feria (Agrishow o Expodireto) Agenda de negocios	<ul style="list-style-type: none">• Brasil casi no importa maquinaria agrícola terminada (FINAME)• Gran demandante de piezas• Posibilidad de insertar en CGV
	Desarrollados (EEUU, UE, Australia)	Implementos para manejo de granos, partes de sembradoras, cabezales y partes para reposición	Inteligencia comercial (búsqueda de distribuidoras y estudio de mercado) Feria de partistas de reposición en EEUU + ronda inversa	<ul style="list-style-type: none">• Argentina solo puede competir en producto de calidad• Poca utilización de SD• Importancia fundamental de los distribuidores• Oportunidad en el mercado de partes de reposición en EEUU

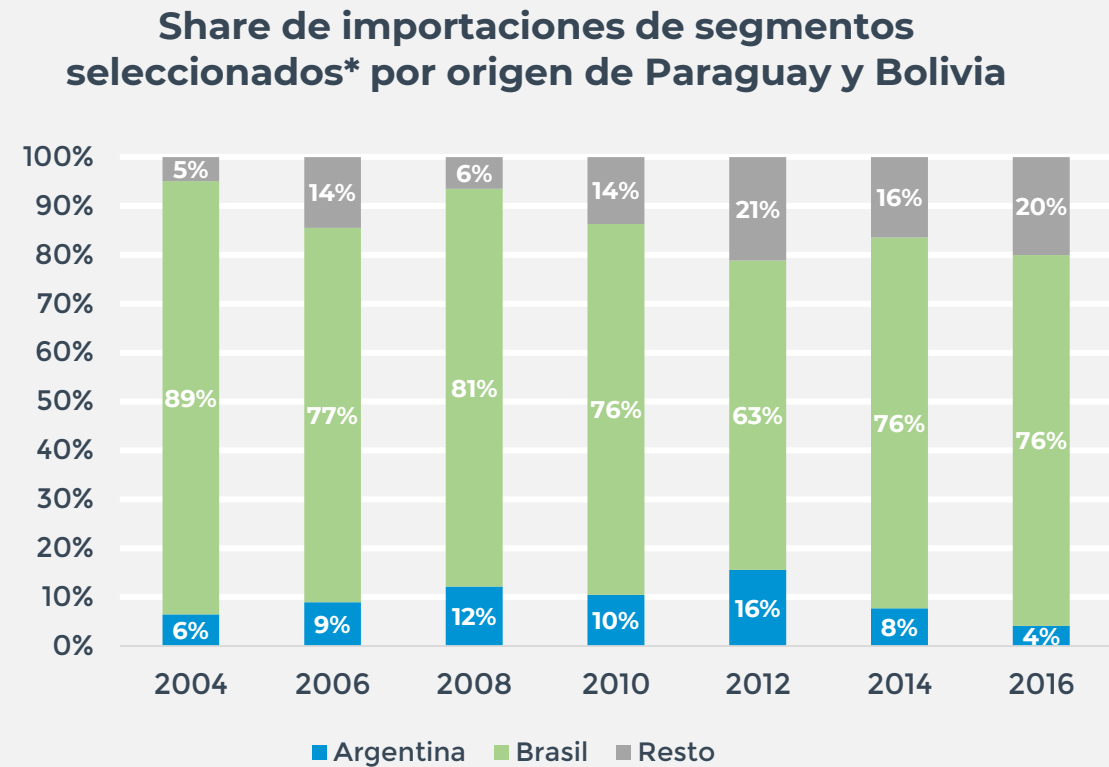
PARAGUAY Y BOLIVIA SON DESTINOS ATRACTIVOS PARA LA MAQUINARIA AGRÍCOLA ARGENTINA

- Si bien no son grandes importadores, entre los 2 países importaron USD 344 mill. en 2017
 - Paraguay USD 212 mill. y Bolivia USD 132 mill.
 - Un 40% de esas importaciones corresponde a I&OM, sembradoras y pulverizadoras*
- Los países tienen sistemas productivos agrícolas similares al argentino
 - Uso muy difundido de la siembra directa
 - Importante superficie sembrada con los cultivos tradicionales de Argentina (trigo, soja, maíz)
- La cercanía reduce los costos de ofrecer servicios de posventa
- Estos destinos tienen exigencias de calidad menores que en otros países

* Segmentos donde la Argentina es más competitiva. Se excluye a las partes debido a que hay muy pocos fabricantes de MA en estos países

ARGENTINA PERDIÓ 12 PUNTOS DE SHARE EN LAS IMPO DE ESTOS PAÍSES EN ESTOS SEGMENTOS DESDE 2012

- Ese share de mercado fue absorbido mayormente por Brasil
- La caída de share se da en los 2 países y en los 3 segmentos
- Las exportaciones de estos productos a estos mercados cayeron
 - 2012: USD 26 mill. (8% del total de exportaciones argentinas de MA)
 - 2017: USD 7,4 mill. (5% del total de MA)



* Sembradoras, pulverizadoras e I&OM

IMPULSAREMOS ACCIONES PARA RECUPERAR PRESENCIA EN ESTOS MERCADOS

- Principal acción a realizar: **participación como país en ferias**: una en Bolivia (VIDAS) y otra en Paraguay (a definir)
 - Las ferias en estos países son baratas en relación a otras en el mundo
 - Los costos para las empresas también son bajos
 - Menor costo de flete por cercanía geográfica
 - Pueden repatriar las máquinas que llevan a la exposición (poco usual en ferias más lejanas)
 - Hasta ahora la participación en estas ferias nunca se hizo a nivel país
 - Solo lo han hecho las agencias provinciales y empresas individuales
 - Presupuesto VIDAS: USD 27.000 (+ costo empresas)
- Otras acciones a realizar
 - **Día de la maquinaria agrícola** argentina en Bolivia (potencial réplica en Paraguay)
 - **Rondas inversas** para compradores de estos destinos: Expoagro (marzo), Agroactiva (junio) y La Rural (julio)

RESUMEN DE ACCIONES POR DESTINO

	Mercado	Producto	Estrategia	Motivo
TRABAJO INICIADO	Bolivia, Paraguay	Sembradoras, I&OM y Pulverizadoras	Ferias y Branding <ul style="list-style-type: none">Bolivia (Feria VIDAS y día argentino de la MA)Paraguay (Feria a definir) Rondas inversas (Expoagro, Agroactiva, La Rural)	<ul style="list-style-type: none">Estos mercados ya conocen el método productivo argentinoArgentina tiene margen para ganarle market share a Brasil
	Emergentes agrícolas	Sembradoras e I&OM para Sistemas de Agricultura de Conservación	Cooperación técnica Agroshowroom	<ul style="list-style-type: none">Mercados lejanos sin conocimiento de SDVender el sistema productivo de agricultura de conservación alrededor de la inserción de la SD
PROPUESTAS	Brasil	Partes	Feria (Agrishow o Expodireto) Agenda de negocios	<ul style="list-style-type: none">Brasil casi no importa maquinaria agrícola terminada (FINAME)Gran demandante de piezasPosibilidad de insertar en CGV
	Desarrollados (EEUU, UE, Australia)	Implementos para manejo de granos, partes de sembradoras, cabezales y partes para reposición	Inteligencia comercial (búsqueda de distribuidoras y estudio de mercado) Feria de partistas de reposición en EEUU + ronda inversa	<ul style="list-style-type: none">Argentina solo puede competir en producto de calidadPoca utilización de SDImportancia fundamental de los distribuidoresOportunidad en el mercado de partes de reposición en EEUU

EL PLAN DE EMBAJADAS BUSCA DESARROLLAR LA DEMANDA DE MAQUINARIA ARGENTINA

Objetivo

Desarrollar la demanda de maquinaria agrícola argentina en países seleccionados a través de la difusión del sistema de producción agrícola de SD

¿Cómo?

Utilizando tanto instrumentos de cooperación y transferencia de tecnología agrícola (FOAR, CFI y BAFD) como de promoción comercial (AAICI, Agencias Provinciales y BICE) con entidades públicas y privadas

¿En que países?

Rusia, Colombia, Sudáfrica y el resto de África

¿Por qué?

Estos países son permeables a la aplicación del sistema productivo de SD y no lo conocen; están expandiendo su frontera agrícola; experimentaron un boom en su producción agrícola; entre otras

SUDÁFRICA (SA)

PROFUNDIZAREMOS LA DIFUSIÓN DE LA SD Y REALIZAREMOS MÁS PROMOCIÓN COMERCIAL

- El mercado de Sudáfrica está caracterizado por
 - Condiciones agroecológicas similares a las de Argentina
 - Agricultores profesionales
 - Campos de grandes hectáreas de extensión
 - Régimen de posesión privada de la tierra
- Actualmente existe un convenio de cooperación técnica entre INTA y GRAIN SA (asociación de productores de SA) mediado por Cancillería*
 - Ya existen grandes avances en la difusión del sistema de SD
 - Existe una red de contactos que permite la realización de días de campos y muestras MA

Existe una necesidad de ampliar la difusión del sistema de SD y delinear una estrategia más agresiva de promoción comercial

* También se está analizando una estrategia que consiste en la radicación *in situ* de técnicos con un galpón para guardado de repuestos de las máquinas vendidas para posventa y servicio técnico rápido

SUDÁFRICA

ACCIONES DE PROMOCIÓN COMERCIAL A FUTURO

- Campo demostrativo en la feria de NAMPO (14 al 17 de mayo 2019 en Bothaville)
 - *Farmer day* (marzo 2019) en Mpumalanga
 - Objetivo: atraer mayor cantidad de productores que años anteriores
 - Necesidades:
 - Mejorar actividades de publicidad y difusión
 - Ampliar el número de distribuidores (en años anteriores el distribuidor de Apache y Mainero era el único proveedor de las máquinas para la muestra estática y dinámica)
-

RESTO DE ÁFRICA (RdA)

COOPERACIÓN TÉCNICA ENTRE AAPRESID Y FARMERS MEDIADA POR EL BAFD Y PROMOCIÓN COMERCIAL

- Los mercados del RdA con condiciones agroecológicas similares a las de Argentina se caracterizan por
 - Bajo profesionalismo de sus agricultores
 - Tierras de posesión estatal brindadas en concesión a los productores
 - Campos de muy variadas extensiones
 - Escasez de contrapartes técnicas, pocos distribuidores y difíciles condiciones institucionales
- Existen dos posibles estrategias de ingreso a este tipo de mercados
 1. Cooperación técnica y transferencia de *expertise* mediante convenios de cooperación técnica entre AAPRESID y productores seleccionados por los gobiernos de Ghana y Guinea mediados por el Banco Africano de Desarrollo (BAFD)
 2. Búsqueda de contrapartes a través de eventos de promoción comercial en Sudáfrica (*Farmer Day*-mayo 2019)

**AAPRESID se encuentra trabajando en campos de Ghana y comenzando trabajo en Guinea
CIDETER posee un plan para realizar el *farmer day* 2019, faltan presupuesto y más distribuidores**

RUSIA

OPORTUNIDAD EN LA VENTA DEL PAQUETE DE SIEMBRA DIRECTA

- Rusia es uno de los principales productores de granos del mundo (1° en trigo) y el 4to importador mundial de maquinaria agrícola
- El sistema productivo agrícola tiene similitudes con el argentino
 - Elevado grado de profesionalismo de los productores
 - Grandes hectáreas de tierra privada
 - Cultivos similares (maíz y trigo)
- El uso de SD es acotado pero el mercado ruso es de gran tamaño y se encuentra en crecimiento
 - Las máquinas de SD argentinas deben modificarse levemente para adaptarse al suelo ruso
- El servicio posventa y la provisión de repuestos es fundamental
 - Se debe competir con firmas locales y multinacionales que están radicadas en Europa
 - La ventana de siembra es de 10 días, con lo cual un repuesto no puede demorarse

Hay potencial para la venta de sembradoras de SD e I&OM con el desafío de lograr un servicio de posventa eficiente

RUSIA

EXISTE POTENCIAL PARA LA FIRMA DE UN CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA (CCT)

- Hoy en Rusia ya existe maquinaria agrícola argentina y una incipiente red de contactos
 - Gherardi, Ombú, Super Walter, Caimán han exportado pero de forma intermitente
 - Existen diversos contactos en Rusia
 - Concesionario de MA (Anatoly Gunzerov)
 - Universidades (Stavropol y Academia Timiryazev /Universidad Agraria de Moscú)
 - Ministerio de Agricultura (dpto. de cooperación internacional)
 - Distribuidores (MREyC y AAICI)
- Dos posibles contrapartes para un CCT en el triángulo agrícola (Krasnodar-Rostov-Volgogrado)
 1. Misiones exploratorias a Rusia para realizar un día de campo (aprox. USD 100.000)
 - Búsqueda de asociaciones de agricultores que reciban apoyo técnico de INTA para convertirse en distribuidores
 2. Convenio con Universidad de Stavropol para la realización de campos demostrativos (2-3 ciclos agrícolas)

Hay potencial para realizar una estrategia de cooperación técnica y transferencia de expertise a través de convenios de cooperación técnica

COLOMBIA

CCT CON FENALCE ACOMPAÑADO DE PROMOCIÓN COMERCIAL

¿POR QUÉ COLOMBIA?

- Gran potencial para venta de maquinaria agrícola
 - Ampliación de la frontera agrícola a partir de acuerdo de paz
 - Cambio de sistema productivo ganadero a sistema productivo agrícola
 - País cercano
- Potencial contraparte para CCT: Federación Nacional de Cultivadores de Cereales y Leguminosas (FENALCE)
 - Proyecto para maíz, soja y pasturas con eje en sembradoras, secamiento y almacenamiento (silaje/silobolsa)
 - FENALCE tiene financiamiento y propone co-financiar parte del proyecto

ACCIONES A REALIZAR (PRESUPUESTO A DEFINIR)

- Misión de 12 productores y técnicos de FENALCE a Argentina el 26/11-30/11
 - Potencial agenda: showroom, visita a empresas de sembradoras, secadoras y silos, campo demostrativo, etc.
- Feria Agrofuturo (18-20 de septiembre de 2019 y en 2020 como invitado de honor)
 - Profundizar relaciones con FENALCE y realizar acciones de inteligencia comercial sobre el mercado

Potencial para firmar un CCT con FENALCE y, en paralelo, fomentar la venta de maquinaria argentina a través de la promoción comercial

ADEMAS SE REALIZARÁ UN AGROSHOWROOM ENFOCADO EN OPERADORES DE ESTOS PAÍSES

- El objetivo de esta actividad es posicionar a la Argentina como un país con *expertise* en el sistema productivo de SD y en la fabricación de MA
- Las agencias de comercio exterior (AAICI + Provinciales) invitarán a operadores de Sudáfrica, Rusia y Colombia
- Se organizarán diversas actividades
 - Eventos de transferencia tecnológica (seminarios, campos demostrativos, etc.)
 - Demostración estática y dinámica
 - Rondas de negocios
- Detalles
 - Fecha estimada: octubre 2019
 - Costo estimado: USD 50.000 (aportes públicos y privados)
 - Ubicación: INTA Marcos Juárez, Las Parejas y Armstrong

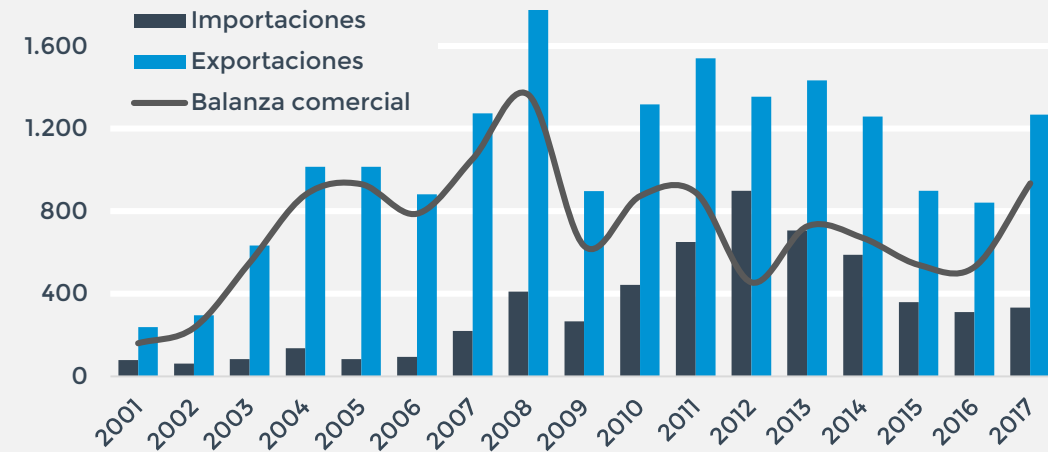
RESUMEN DE ACCIONES POR DESTINO

	Mercado	Producto	Estrategia	Motivo
TRABAJO INICIADO	Bolivia, Paraguay	Sembradoras, I&OM y Pulverizadoras	Ferias y Branding <ul style="list-style-type: none">Bolivia (Feria VIDAS y día argentino de la MA)Paraguay (Feria a definir) Rondas inversas (Expoagro, Agroactiva, La Rural)	<ul style="list-style-type: none">Estos mercados ya conocen el método productivo argentinoArgentina tiene margen para ganarle market share a Brasil
	Emergentes agrícolas	Sembradoras e I&OM para Sistemas de Agricultura de Conservación	Cooperación técnica Agroshowroom	<ul style="list-style-type: none">Mercados lejanos sin conocimiento de SDVender el sistema productivo de agricultura de conservación alrededor de la inserción de la SD
PROPUESTAS	Brasil	Partes	Feria (Agrishow o Expodireto) Agenda de negocios	<ul style="list-style-type: none">Brasil casi no importa maquinaria agrícola terminada (FINAME)Gran demandante de piezasPosibilidad de insertar en CGV
	Desarrollados (EEUU, UE, Australia)	Implementos para manejo de granos, partes de sembradoras, cabezales y partes para reposición	Inteligencia comercial (búsqueda de distribuidoras y estudio de mercado) Feria de partistas de reposición en EEUU + ronda inversa	<ul style="list-style-type: none">Argentina solo puede competir en producto de calidadPoca utilización de SDImportancia fundamental de los distribuidoresOportunidad en el mercado de partes de reposición en EEUU

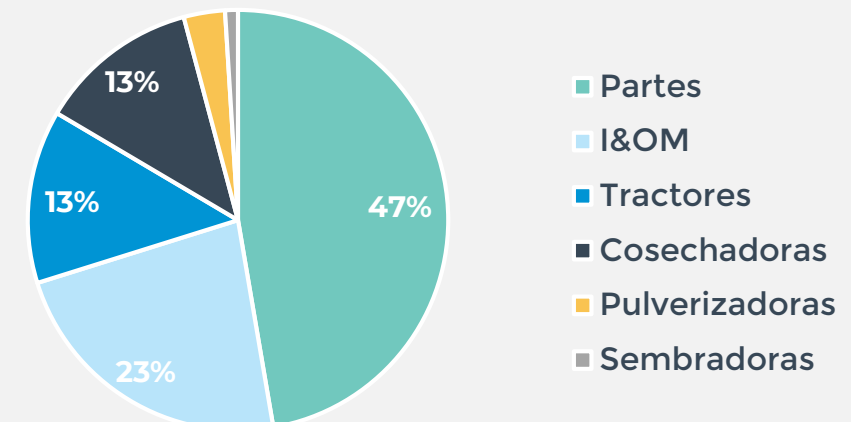
BRASIL ES GRAN FABRICANTE Y EXPORTADOR DE MA CASI NO IMPORTA MAQUINAS TERMINADAS

- Brasil importa poca maquinaria agrícola
 - En 2017 solo importó USD 332 mill., (50% partes)
 - El FINAME y el gran volumen de producción local dificultan la competencia de la maquinaria importada
- Brasil es el principal exportador de MA de la región y el número 12 a nivel global

Comercio exterior de MA de Brasil (mill. USD)



Importaciones de Brasil por segmento (2017)

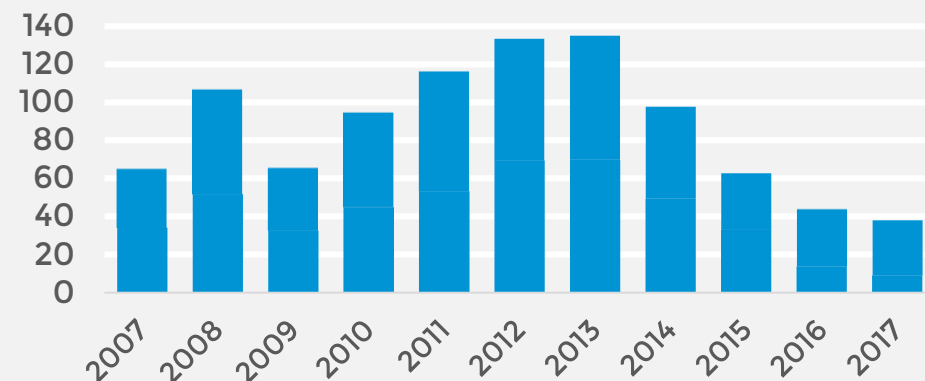


Argentina puede aprovechar la plataforma exportadora de Brasil para insertar a sus partistas en la cadenas globales de valor

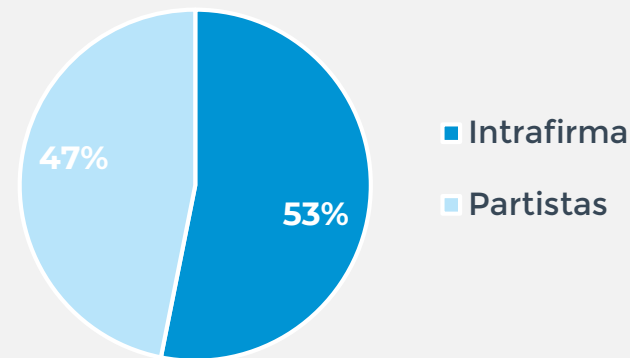
ARGENTINA YA EXPORTA PARTES A BRASIL PERO AUN EXISTE POTENCIAL PARA CRECER

- Las exportaciones de partes a Brasil representan un 27% del total de exportaciones de MA de Argentina
- Al haber empresas radicadas en ambos países es necesario distinguir entre las exportaciones intrafirma de las exportaciones de partistas
 - Un 47% de las exportaciones de partes a Brasil en 2017 (USD 18 mill.) fueron hechas por partistas
- Inclusive duplicando las exportaciones de partes a Brasil se exportaría menos que en 2012
- Algunas empresas han tenido éxito en insertarse en CGV a través de Brasil (King Agro)

Exportaciones de partes a Brasil (mill de USD)



Exportaciones de partes a Brasil
por tipo de exportador (2017)



PROPONEMOS DOS ACCIONES PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES DE PARTES A BRASIL

1. Propuesta 1: Agenda de negocios entre partistas locales y fabricantes de Brasil

- Pasos a seguir
 1. Contactar partistas argentinos interesados
 2. Búsqueda de contacto de gerentes de compras a través de ABIMAQ (Cámara de Fabricantes Brasileños) y en ferias
 3. Presentar previamente a los potenciales clientes la oferta argentina de partes
 4. Reliazar una jornada con multinacionales y otra con empresas de capitales brasileños

2. Propuesta 2: Participación en feria a definir (Agrishow o Expodireto)

- Invitar únicamente a partistas
- Ventaja: elevada concentración de productores de maquinaria agrícola
- Problema: no siempre se encuentra a los gerentes de compras

RESUMEN DE ACCIONES POR DESTINO

	Mercado	Producto	Estrategia	Motivo
TRABAJO INICIADO	Bolivia, Paraguay	Sembradoras, I&OM y Pulverizadoras	Ferias y Branding <ul style="list-style-type: none">Bolivia (Feria VIDAS y día argentino de la MA)Paraguay (Feria a definir) Rondas inversas (Expoagro, Agroactiva, La Rural)	<ul style="list-style-type: none">Estos mercados ya conocen el método productivo argentinoArgentina tiene margen para ganarle market share a Brasil
	Emergentes agrícolas	Sembradoras e I&OM para Sistemas de Agricultura de Conservación	Cooperación técnica Agroshowroom	<ul style="list-style-type: none">Mercados lejanos sin conocimiento de SDVender el sistema productivo de agricultura de conservación alrededor de la inserción de la SD
PROPUESTAS	Brasil	Partes	Feria (Agrishow o Expodireto) Agenda de negocios	<ul style="list-style-type: none">Brasil casi no importa maquinaria agrícola terminada (FINAME)Gran demandante de piezasPosibilidad de insertar en CGV
	Desarrollados (EEUU, UE, Australia)	Implementos para manejo de granos, partes de sembradoras, cabezales y partes para reposición	Inteligencia comercial (búsqueda de distribuidoras y estudio de mercado) Feria de partistas de reposición en EEUU + ronda inversa	<ul style="list-style-type: none">Argentina solo puede competir en producto de calidadPoca utilización de SDImportancia fundamental de los distribuidoresOportunidad en el mercado de partes de reposición en EEUU

ARGENTINA TIENE POTENCIAL PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES A LOS MERCADOS DESARROLLADOS

- La demanda de maquinaria agrícola de los países desarrollados es menos volátil que la de los otros países
 - La volatilidad de las importaciones de estos destinos es hasta un 70% menor que los otros destinos de interés
- Las empresas que fueron exitosas en mercados desarrollados pudieron expandirse a otros mercados
 - Están contactadas con distribuidores con clientes en todo el mundo
 - Las exportaciones a estos países promueven mejoras en la calidad

UN PUÑADO DE EMPRESAS QUE FABRICAN PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD CONCENTRAN LAS EXPORTACIONES

- 5 empresas concentraron el 62% de las exportaciones en 2017
- Dos tercios de las exportaciones corresponden a 3 productos
- Las exportaciones son mayormente a EE.UU., Canadá y Australia
 - A excepción de Claas que exporta a Alemania, las exportaciones a la UE son bajas (OTC: mercado CE)

Producto	Expo 2017	Share expo 2017	Principales destinos
Cabezales	11,4	34%	<ul style="list-style-type: none"> • Alemania (54%) • Canadá (21%)
Partes de sembradoras	5,7	17%	<ul style="list-style-type: none"> • Australia (35%) • España (33%)
Embolsadoras, extractoras	5,3	16%	<ul style="list-style-type: none"> • Australia (37%) • EEUU (36%)
Otros productos y partes	10,7	33%	<ul style="list-style-type: none"> • EEUU (39%)
Total	33,2	100%	

PROPUESTA DE ACCIONES A REALIZAR

- **EEUU:** Oportunidad en el mercado de partes de reposición
 - Argentina exporta agropartes para el mercado de reposición de EEUU (USD 3 mill. en 2017)
 - Existe una feria enfocada de agropartes (National Farm Machinery Show)
 - Argentina participó en el pasado como país
 - Posibilidad de aprovechar el hub logístico de Argentina en Miami

Acción propuesta: Contacto con 5 grandes distribuidores de piezas (ya identificados) para organizar una agenda de negocios en EEUU y en Argentina

- **Europa:**
 - Las exportaciones a Europa fueron las que menos sufrieron la caída de los últimos años
 - Hacer foco en 3 países (España, Francia y Alemania/Italia)

Acción propuesta: Estudio de mercado enfocado en buscar importadores y distribuidores ejecutado por embajadas (o consultora privada)