



# PROGRAMA DE DESARROLLO EXPORTADOR DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y AGROCOMPONENTES

## PRESENTACIÓN

El **Servicio de Inteligencia Comercial** de Agencia ProCórdoba realiza estudios para sectores estratégicos de la provincia que tienen potencialidad exportadora y que conforman la principal matriz productiva de la provincia.

Se define este servicio como aquel que aplica un conjunto de métodos, técnicas y mecanismos dirigidos a recabar, registrar, analizar y distribuir información estratégica para las empresas y sectores exportadores de Córdoba.

El presente **Programa de Desarrollo Exportador de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes (PDE Maquinaria Agrícola)** realizado en conjunto con la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de la provincia de Córdoba (AFAMAC) resulta como consecuencia de la metodología de investigación aplicada por ProCórdoba y fundamentada en informes anteriores que se corresponden con el sector mencionado.

El **PDE Maquinaria Agrícola** se fundamentó en fortalezas y debilidades identificadas en el sector y su contextualización con las oportunidades detectadas en los países de destino: Paraguay, Colombia, Rusia, Sudáfrica, Mozambique y Australia; por lo que contempla una batería de herramientas tendientes a aprovechar las oportunidades, aplacar las debilidades y menguar el impacto de las amenazas aprovechando las fortalezas de los distintos actores involucrados.

## OBJETIVOS

Los objetivos del Programa se sostienen en los pilares estratégicos del desarrollo de exportaciones de la Provincia de Córdoba, y persiguen cumplir con los siguientes objetivos:

- Proveer información relevada con los mercados extranjeros con mayor potencialidad para el sector.
- Proveer recomendaciones y modelos de internacionalización que eviten fracasos o mayores riesgos en cada proyecto.
- Mejorar la competitividad exportadora, principalmente de las Pymes.

San Juan 1369 - Villa María 5900. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 353 4523931 - [info@afamac.com.ar](mailto:info@afamac.com.ar)  
[www.afamac.com.ar](http://www.afamac.com.ar)

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)



- Articular servicios que estén a disposición de proyectos empresariales de exportación.
- Crear fortalezas exportadoras entre la cadena de valor del sector de maquinaria agrícola.
- Fomentar y diversificar la oferta exportable del sector.

## DATOS GENERALES

Bajo el programa de Inteligencia Comercial de ProCórdoba se relevó la oferta local de maquinaria agrícola de la provincia estableciendo contacto con más de 130 empresas de diferente magnitud localizadas en distintos puntos de Córdoba y que a su vez operan en los diversos sub-rubros que componen la industria (sembradoras, cosechadoras, tractores, pulverizadoras, fertilizadoras, embolsadoras, extractoras, mixers, tolvas, agrocomponentes y otros implementos).

Para el análisis de mercados potenciales se elaboró un indicador compuesto a nivel país a partir de una matriz con las siguientes verticales macroeconómicas, de facilidad para hacer negocios, de coyuntura y sectoriales, que están basadas a su vez, en una serie de variables e indicadores socioeconómicos, tanto a nivel general como vinculado al potencial de demanda de maquinaria agrícola.

*Dimensión 1:* Exportaciones argentinas y cordobesas de maquinaria agrícola.

*Dimensión 2:* Facilidad comercial.

*Dimensión 3:* Apertura Económica-Comercial.

*Dimensión 4:* Exportaciones argentinas y cordobesas de manufacturas industriales e importancia de Argentina como proveedor en Importaciones mundiales de maquinaria.

*Dimensión 5:* Indicadores geográficos y económicos.

*Dimensión 6:* Importancia de la actividad agrícola en la economía.

Para cada una de estas dimensiones existe un ranking de destinos potenciales de exportación que, luego de un análisis conjunto a nivel cuantitativo que surge de este estudio como también cualitativo a partir de las entrevistas a referentes del sector, los países seleccionados fueron los siguientes: **Rusia, Paraguay, Sudáfrica, Colombia, Mozambique y Australia.**

En el análisis se contemplan mercados estratégicos poco desarrollados por la industria de maquinaria agrícola cordobesa como también mercados con cierto grado de desarrollo por parte de las empresas de la industria local. Las estrategias comerciales a seguir dependerán del tamaño y tipo de empresa. Por esto es que en esta oportunidad decidimos avanzar con **misiones exploratorias** a los mercados considerados como estratégicos o



poco explorados de manera de no sólo relevar la demanda de la industria de maquinaria agrícola sino también factores relevantes en una operación de compraventa internacional.

**MERCADOS SELECCIONADOS:** En el PDE Maquinaria Agrícola desarrollaremos las actividades para los siguientes mercados objetivos:

- Rusia
- Paraguay
- Colombia
- Australia
- Sudáfrica
- Mozambique

**INSTITUCIÓN ADHERENTE:** El diseño de estas plataformas involucra a distintas entidades tanto públicas como privadas para aprovechar las experiencias de ellas y darle a las empresas una visión amplia con expertos que conocen el sector y el comercio específico dentro de la maquinaria agrícola. Son entidades empresariales intermedias (cámaras empresariales, asociaciones empresariales, otras) o entidades educativas (universidades, centros de educación técnica).

**PDE MAQUINARIA AGRÍCOLA:** El Programa de Desarrollo Exportador de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes comprende servicios diseñados para fortalecer las capacidades exportadoras de las empresas del sector que estén radicadas en la provincia de Córdoba.

**HERRAMIENTAS:** Componentes del PDE Maquinaria Agrícola que persiguen brindar asistencia técnica, capacitación, u otro servicio a las empresas inscriptas en el programa. Estos servicios son estructurados según la visión de expertos de Agencia ProCórdoba y fundamentados en los mercados seleccionados. La Empresa que contrata una o varias de estas herramientas podrá adecuarlas según su necesidad específica y en un todo de acuerdo con el consultor o empresa ejecutora conformando el Proyecto Exportador.

**PROYECTO EXPORTADOR:** Conjunto articulado de servicios comprendidos en el PDE Maquinaria Agrícola que son planificados y ejecutados de acuerdo a las necesidades de la o las empresas participantes.

**CONSULTOR O EMPRESA EJECUTORA:** Profesional experto u organizaciones de experiencia comprobable capaces de ejecutar los servicios contenidos en el PDE Maquinaria Agrícola e identificado por la/las empresas inscriptas.

**EMPRESAS BENEFICIARIAS:** Son aquellas empresas que cumplen con el perfil solicitado para participar del programa y que se hayan inscripto comprometiendo su participación en uno o más servicios puestos a disposición.



## PERFIL DE EMPRESAS

Empresas radicadas en la provincia de Córdoba, fabricantes de maquinaria agrícola y/o agrocomponentes, inscriptas en el Directorio de Exportadores de Córdoba. Si aún no está inscripto, puede hacerlo [aquí](#).

## ESTRUCTURA DEL PDE MAQUINARIA AGRÍCOLA

El PDE Maquinaria Agrícola se sustenta en pilares estratégicos que sostienen los servicios necesarios para que las empresas del sector puedan desarrollar o potenciar su actividad exportadora.

**PILAR FACILITACIÓN COMERCIAL:** El programa prevé que se dispongan de servicios que tienden a facilitar los procesos y la gestión del comercio exterior teniendo en cuenta aquellas barreras que normalmente se presentan en las exportaciones Pymes y en los mercados seleccionados.

**PILAR ASOCIATIVISMO:** Se trata de generar una estrategia de alianzas voluntarias de empresas para emprender objetivos comunes hacia mercados internacionales. De acuerdo la estrategia de asociación sea con objetivo de producción, ventas, promoción, información o cualquier otro se seleccionarán acciones necesarias para el logro de la estrategia. Se logra así la facilitación de la internacionalización de las pymes con pocos recursos humanos, coparticipando en los costes del departamento común de exportaciones, de las acciones promocionales, de los estudios de mercados, mejorando la gama de productos, aumentando el poder de negociación, obteniendo mayores volúmenes, etc.

**PILAR CULTURA EXPORTADORA:** El eje de este pilar es trabajar sobre todas aquellos aspectos que afectan de manera directa o transversal a la internacionalización de la compañía, fortaleciendo su relación comercial con mercados extranjeros.

**PILAR VALOR TECNOLÓGICO AGREGADO:** A través de la articulación de inteligencia comercial del sector software con el sector de maquinaria agrícola, se trabajará sobre Agtech como también en oportunidades de innovación en materia de software en la industria destacando emprendimientos que prestan servicios ligados al uso de TICs en diversos eslabones del agro.

El PDE Maquinaria Agrícola está estructurado en estrategias comerciales y servicios que aseguran la aplicación de una metodología destinada a dar solución a las necesidades de las empresas y aplicar servicios profesionales con impacto en los resultados perseguidos.

San Juan 1369 - Villa María 5900. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 353 4523931 - [info@afamac.com.ar](mailto:info@afamac.com.ar)  
[www.afamac.com.ar](http://www.afamac.com.ar)

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)





## SEGMENTOS

Las estrategias comerciales estarán orientadas según el segmento que la empresa defina junto con el consultor experto. Los segmentos detectados dentro del presente programa son los siguientes:

- Sembradoras
- Cosechadoras
- Tractores
- Pulverizadoras
- Fertilizadoras
- Embolsadoras
- Extractoras
- Mixers
- Tolvas
- Agrocomponentes
- Otros implementos

## ESTRATEGIAS COMERCIALES

### 1- EXPORTACIÓN DIRECTA CON O SIN CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

De acuerdo a las capacidades de la empresa, el consultor debe sugerir y consensuar la mejor estrategia a utilizar para llegar al importador. La exportación directa es una de ellas, en esta operatoria no interviene una tercera parte, siendo la relación entre comprador y vendedor, directa. Además se pueden establecer contratos de exclusividad o representación de marca, o no, quedando a criterio de las negociaciones que se lleven a cabo.

### 2- CENTRO DE DISTRIBUCIÓN EN EL EXTERIOR PARA AGROPARTES

Se prevé la instalación de un centro de stock y distribución en el exterior, a través de un convenio con un centro logístico local, a cargo de la empresa exportadora o un grupo de empresas para facilitar la rápida disponibilidad y stock de agropartes en el mercado objetivo.

### 3- INTEGRACIÓN PRODUCTIVA

Esta estrategia apunta a la asociación de empresas del sector para la fabricación y/o ensamblaje de un determinado bien, reduciendo costos a través de la especialización productiva y economía de escala, ya sea a nivel local y/o en el extranjero de manera de disminuir, a su vez, el costo logístico de traslado hacia el mercado de destino.



#### 4- ASOCIACIÓN COMERCIAL

A través de la asociación comercial, se apunta a abordar mercados de manera estratégica, ya sea a través de la asociación con partes locales o bien, en el exterior.

#### 5- COMPRAS PÚBLICAS

Esta estrategia consiste en trabajar con la unidad de gobierno de destino responsable de compras de maquinaria agrícola de la región y organismos nacionales con el objetivo de incorporar maquinaria y agrocomponentes a la industria local.

#### 6- PROGRAMA EMPRESA MADRINA

Crear un vínculo entre empresas con experiencia incipiente en el comercio exterior por un lado, y empresas consolidadas por el otro con el objetivo común de fortalecer procedimientos y abrir nuevos canales de comercialización para las primeras empresas y, módulos de optimización logística para las segundas.

## HERRAMIENTAS

---

#### 1- CONSULTOR EXPERTO

Se trata de una consultoría por parte de un profesional, con experiencia en el desarrollo de las exportaciones en empresas, que tiene por objetivo promover el proyecto exportador profesional y proveer los siguientes entregables o beneficios para la/s empresa/s inscriptas:

- Diagnóstico de experiencia exportadora y potencial exportador.
- Definición de estrategia comercial
- Planificación, ejecución y seguimiento de herramientas
- Implementación y transferencia

#### 2- PROMOCIÓN COMERCIAL

Este servicio prevé articular las empresas con las diferentes herramientas de Promoción comercial que hoy ofrece la Agencia ProCórdoba o distintos organismos a nivel Provincial o Nacional.

Se trata de participar activamente en Ferias y Misiones internacionales del sector, y de coordinar una misión inversa con potenciales compradores detectados por el equipo de Inteligencia Comercial en sus misiones exploratorias, para que los compradores puedan visitar las plantas en Córdoba y conocer los procesos productivos.



### 3- INFORMACIÓN TÉCNICA Y COMERCIAL

El área de información técnica y comercial de la Agencia ProCórdoba pone a disposición tanto de la empresa como del consultor experto soporte estadístico e informativo de manera confiable y actualizada cumpliendo con las normas de calidad.

A partir de una posición arancelaria la agencia brinda vía correo electrónico informes estadísticos de las exportaciones a nivel provincial, nacional e internacional; como así también de destinos e importadores frecuentes, precios y volúmenes probables de exportación, barreras arancelarias y para arancelarias por mercado meta, entre otros. A la vez, se ofrece información sobre el comercio sectorial de la Provincia de Córdoba, su evolución y relación con el comercio internacional argentino.

### 4- PRODUCTIVIDAD

La productividad como indicador de gestión industrial relaciona la eficiencia de un proceso y el consumo de mano de obra asociado. Toda empresa a través del análisis de este indicador puede tener verdadero conocimiento de qué tanto se ajusta la producción a los costos de elaboración pactados. Los componentes de la productividad son la eficiencia y mano de obra, por lo que los valores reales a determinar podrán ser comparados con lo planteado en los costos y determinar el valor de desvío, el cual se cuantifica en desvío a mano de obra (horas de más que se emplean para producir una cantidad determinada de producto) e ineficiencia. El abordaje de este módulo contemplará los siguientes puntos:

- a. *Capacitación a Jefes y o supervisores, en conceptos de Productividad, Eficiencia y Desvío de Mano de Obra.*
- b. *Determinación de Capacidad Instalada en cada proceso productivo.*
- c. *Determinación de Eficiencia Real de cada proceso.*
- d. *Determinación de Productividad Real.*
- e. *Determinación de Desvío de mano de Obra.*
- f. *Cuantificación de Causas de Ineficiencia.*
- g. *Determinación de Objetivos de mejora para cada indicador.*
- h. *Implementación de 7 pasos de mejoras enfocadas para logro de objetivos.*
- i. *Armado de Tablero de Control.*
- j. *Seguimiento de mejoras de indicadores*

### 5- CAPACITACIÓN IN COMPANY

San Juan 1369 - Villa María 5900. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 353 4523931 - [info@afamac.com.ar](mailto:info@afamac.com.ar)  
[www.afamac.com.ar](http://www.afamac.com.ar)

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)



El Servicio de “Capacitación In Company” es una asistencia de Agencia ProCórdoba destinada a empresas que participan de los Programas de Desarrollo Exportador correspondiente a los principales sectores productivos de la Provincia de Córdoba. Mediante la asignación de profesionales formados y con acabada experiencia en procesos exportadores a Pymes, se transfieren a las empresas principales conceptos, desafíos y recomendaciones asociadas al desarrollo exportador a fin de:

- Modificar la cultura de la empresa incorporando a directivos y mandos medios en el proyecto empresario de colocar sus productos en mercados externos.
- Perfilar la capacitación a las necesidades y particularidades propias de cada empresa.
- Consolidar la idea de desarrollo exportador en un proyecto de mediano plazo que requiere de compromiso, cambios organizacionales y mejoras competitivas.
- Detectar y anticiparse a otros servicios incluidos en el programa a fin de justificar su implementación y mejorar el impacto de los mismos.

Las temáticas de capacitación se dividirán en los siguientes módulos, de acuerdo al segmento del personal de las empresas que asiste:

- Comex Técnica: contemplará el paso a paso de una exportación, sujetos intervinientes, documentación necesaria así como también los procedimientos bancarios/cobranzas.*
- Comex Logística: se abordará en detalle la logística de exportación. Tipos de embalaje, contenedores, rutas para cada destino, tiempos de tránsito y frecuencias por operador logístico.*
- Comex Legal: incluirá tópicos relacionados con los aspectos legales que atañen a la relación comercial con los países con los cuales se está operando.*
- Licitaciones y Compras Públicas: un módulo destinado a cómo prepararse para participar de licitaciones y compras públicas. Requisitos, procedimientos, actores intervinientes, etc.*

## 6- PROGRAMAS DE INMERSIÓN TECNOLÓGICA INTERSECTORIAL

Consiste en la interacción de empresas del sector de software y de verticales claves como el sector industrial de maquinaria agrícola en programas de inmersión en los principales polos de innovación y tecnología a nivel global con el objeto de sensibilizar sobre las ventajas que se pueden obtener a través de la implementación de la tecnología, tanto en sus procesos productivos como en el valor agregado a sus productos.

## 7- ADUANA EN PLANTA

San Juan 1369 - Villa María 5900. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 353 4523931 - [info@afamac.com.ar](mailto:info@afamac.com.ar)  
[www.afamac.com.ar](http://www.afamac.com.ar)

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)





Con el asesoramiento de un profesional se establecerán las modificaciones necesarias para cumplir con la reglamentación de AFIP-DGA para adquirir la condición de exportador habilitado para consolidar en planta.

#### 8- OPTIMIZACIÓN LOGÍSTICA PARA EMPRESAS MADRINAS

A través de la mirada de un profesional experto en soluciones logísticas, se estudiarán los procesos relacionados al comercio exterior a fin de detectar oportunidades de mejora a implementar para reducir costos y riesgos.

San Juan 1369 - Villa María 5900. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 353 4523931 - [info@afamac.com.ar](mailto:info@afamac.com.ar)  
[www.afamac.com.ar](http://www.afamac.com.ar)

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)