

2024



# El mercado de maquinaria y equipamiento agrícola en Serbia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Belgrado

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

16 de abril de 2024  
Belgrado

Este estudio ha sido realizado por  
María Soria Laso

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Belgrado

<https://serbia.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240080



El presente estudio de mercado ofrece un análisis acerca del panorama del sector de equipo y maquinaria agrícola en Serbia, centrándose fundamentalmente en invernaderos, sistemas de riego, productos agroquímicos y silos de almacenamiento postcosecha, ya que son los segmentos que ofrecen mejores oportunidades para la empresa española. Asimismo, se presenta brevemente una visión sobre el sector de la gran maquinaria agrícola en el país, un segmento en el que también existe oferta española, pero que está bastante saturado debido a la presencia de las grandes empresas extranjeras, por lo que supone menos oportunidades de negocio.

En comparación con los países de la UE, la importancia del sector agrícola en la economía serbia sigue siendo elevada. En 2023, el sector primario fue uno de los principales impulsores de la economía contribuyendo con un 6,8 % al PIB, resultando los productos agrícolas una de las pocas partidas de la balanza comercial serbia, tradicionalmente deficitaria, que han registrado superávit comercial desde 2005.

Según los últimos datos recogidos en el Anuario Estadístico de 2023, un 74,5 % del área total de Serbia se destina a explotaciones agrícolas y se distribuye de la siguiente manera: un 66,3 % son tierras de cultivo principalmente de cereales, un 20,2 % se dedica a cultivos industriales, el 8,6 % a forrajes y un 4,8 % está dedicado a hortalizas. Alrededor de un 99,6 % de las explotaciones del país son explotaciones familiares y el tamaño promedio de las fincas agrícolas en Serbia es de 6,4 hectáreas, lo que supone un aumento del 28 % desde 2018.

La presencia dominante de la agricultura familiar, unida al hecho de que el grueso de la producción está dedicado a cultivos de poco valor añadido, hace que los fondos disponibles de los propios agricultores para la adquisición de maquinaria sean limitados. Por ello, muchos agricultores condicionan la compra a la obtención de algún tipo de subsidio o ayuda, como los recibidos en el marco de los fondos IPARD. El Instrumento de Ayuda a la Preadhesión para el Desarrollo Rural (IPARD) de la Unión Europea, se trata de un instrumento que pretende reforzar las capacidades de Serbia para cumplir con la normativa europea en materia de agricultura y desarrollo rural, reforzando su capacidad de competir en el mercado interior. IPARD tiene una dotación financiera, proveniente del presupuesto general de la Unión Europea y complementada por cofinanciación serbia.

Si bien no puede obviarse el peso que tiene la maquinaria de segunda mano en el sector, la maquinaria nueva y puntera ha ido cobrando más peso gracias a la previsible adhesión de Serbia a la Unión Europea que impulsa a los agricultores a buscar asegurar la calidad de su producción y alinearse con los estándares europeos.

La aproximación del país a la UE y su alineación con los estándares europeos, así como las exportaciones de productos agroalimentarios a la UE obligan a los agricultores a prestar cada vez más atención a la calidad y a la seguridad de sus productos y a intentar alcanzar la máxima eficiencia en su trabajo, para lo cual necesitan modernizarse con rapidez e invertir en tecnología agrícola más avanzada y con menos emisiones atmosféricas. Para este propósito, Serbia cuenta con varios programas de financiación que actúan como importantes impulsores de la demanda.



Puesto que la producción local de maquinaria agrícola resulta insuficiente para cubrir las necesidades del mercado, Serbia necesita recurrir a la importación, lo que supone importantes oportunidades para las empresas españolas en los sectores anteriormente mencionados:

**Invernaderos.** Predomina el uso de invernaderos de plástico frente a los de cristal, empleándose los mismos en la producción de solanáceas, cucurbitáceas y lechugas. Las empresas dedicadas a este segmento suelen ofrecer un servicio completo, que va desde la consultoría personalizada hasta el transporte e instalación. La competencia en 2024 procedió sobre todo de Croacia, China y Chequia.

**Sistemas de riego.** Aunque hasta el momento resulta escasa la superficie dotada de sistemas de regadío, se observa un continuo desarrollo del sector. Al igual que ocurre en otros segmentos, la producción local presenta unos volúmenes reducidos, por lo que Serbia importa sistemas de riego directamente del extranjero, sobre todo de Italia, Emiratos Árabes Unidos y Turquía.

**Productos agroquímicos.** En general, la producción local cubre una pequeña parte del mercado de fertilizantes, el grueso del cual se nutre de marcas extranjeras. Pese que, según algunas empresas locales contactadas, el mercado de fertilizantes ya se encuentra saturado, existen nichos de mercado como el de la producción orgánica con una menor presencia de competidores y que pueden suponer una buena oportunidad para las empresas españolas. La Federación Rusa ha sido el principal socio comercial en productos agroquímicos de Serbia con un volumen de exportación en 2023 de 198,89 millones de euros para el TARIC 31. Dentro de este capítulo España destaca en la partida de abono de origen mineral o químico (TARIC 31 05) alcanzando los 877.000 euros en 2023.

**Instalaciones de almacenamiento postcosecha.** El empleo de este tipo de instalaciones ha ido en aumento, lo que queda reflejado en la tendencia creciente tanto del gasto anual realizado por Serbia en dicho segmento, como en el número de construcciones completadas. Los productores locales, además de resultar escasos, en general no cuentan con los medios necesarios para proporcionar unos estándares de calidad elevados, por lo que gran parte del producto que se encuentra en el mercado se importa de un grupo bastante fragmentado de países exportadores.

**Gran maquinaria agrícola.** A pesar de la importancia del sector agrícola en la economía serbia, la maquinaria y el equipamiento agrícola empleados poseen baja capacidad tecnológica. El sector de la gran maquinaria agrícola necesita de grandes reformas con el fin de alinearse con los requisitos establecidos por la UE, no obstante, se trata de un segmento que ya se encuentra saturado por la presencia de empresas internacionales.

En cuanto a los productos españoles, a pesar de que Serbia cuenta con una buena percepción acerca de España y sus productos, el principal obstáculo es que en los segmentos objeto del presente estudio, el producto español aún no posee una imagen consolidada. Sin embargo, gracias a los esfuerzos que se han realizado en los últimos años, ya son varias las empresas españolas



que operan con éxito en este sector y se nota un cambio positivo en cuanto al reconocimiento del producto español.

Las empresas españolas interesadas en el mercado también deben tener en cuenta los elevados costes del transportarte, por lo que se debería ofrecer un servicio que redunde en la rentabilidad y las ventajas finales, tratando de suplir en la medida de lo posible, el coste que supone el envío de mercancía y otorgando al producto un valor añadido.

Aunque predominen las explotaciones agrícolas con un poder de compra limitado y por lo tanto la orientación de estas a la adquisición de material y maquinaria de segunda mano o de un precio bajo, el crecimiento del sector agrícola y la aparición de nuevas empresas agrícolas, junto con una tendencia creciente hacia la exportación y una mayor disponibilidad de fondos hacen que existan múltiples oportunidades en el mercado serbio.

Como ya existen empresas extranjeras de la competencia presentes en el mercado, resulta imprescindible contar con un buen importador. Las principales vías de acceso al mercado serbio de tecnología agrícola son la entrada a través de un distribuidor, a través de un representante o agente comercial (aunque casos específicos, resulta necesario el apoyo técnico) o través de una oficina de representación. La venta directa al cliente final no resulta muy aconsejable debido a los trámites de importación, aunque éstos pueden variar dependiendo del producto y su precio, y especialmente si se tiene una visión a largo plazo en el mercado serbio. En cuanto al transporte de las mercancías a Serbia, la vía más común es la terrestre. De hecho, se puede recurrir a agentes de tránsito que trabajan con España a precios bastante competitivos.

Finalmente, resaltar la importancia de la Feria Internacional Agrícola celebrada anualmente en Novi Sad, ya que ésta ha supuesto el inicio de numerosas relaciones comerciales, como vienen confirmando sus asistentes. Serbia es un mercado que todavía valora mucho la presencia en la feria y la posibilidad de conocer de primera mano los productos y novedades de los fabricantes extranjeros. A su vez, se ha de destacar la Feria Agro Belgrade celebrada a finales de enero de 2024 con el fin de poner en contacto profesionales del sector agrícola tanto nacional como internacional. En esta edición, la feria ha contado con innovación agrícola tanto en el sistema de regadío, agroquímica y maquinaria agrícola y presencia de varias empresas españolas. Asimismo, la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Belgrado organiza anualmente en colaboración con Ices una Jornada de tecnología agrícola española para presentar la oferta española en distintos segmentos de producción agrícola.

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

