

#### 4. Desarrollo Regional

### **Eficiencia comercial y costos de transacción de la operatoria en mercados electrónicos de hacienda para productores del Sudoeste bonaerense**

Santi, Antonella; Scoponi, Liliana (orientador)

[antonella.santi@hotmail.com](mailto:antonella.santi@hotmail.com); [liliana.scoponi@uns.edu.ar](mailto:liliana.scoponi@uns.edu.ar)

Departamento de Ciencias de la Administración

Universidad Nacional del Sur

---

#### **Resumen**

A nivel nacional varias investigaciones sobre la cadena de la carne vacuna detectaron altos costos de transacción en el mercado interno. Sin embargo, no se han encontrado estudios que analicen la eficiencia técnica y económica de diferentes alternativas de comercialización y la composición de los costos de transacción en la región del Sudoeste bonaerense (SOB). Por lo tanto, el presente trabajo persigue describir el funcionamiento del mercado electrónico de hacienda MEGANAR en forma comparativa con otros mercados de concentración virtual de la Argentina, indagar las ventajas que esta modalidad presenta para aumentar la eficiencia técnica y económica del proceso comercial e identificar los costos de transacción implicados en su operatoria respecto del canal habitual de mercados de concentración física o remates ferias en el SOB. Para cumplir con el objetivo propuesto se recurrió a lecturas de profundización bibliográfica, análisis documental y entrevistas no estructuradas a referentes calificados y agentes de la cadena ganadera regional. De los resultados obtenidos, se concluye que los costos de transacción a través del MEGANAR son menores respecto de un mercado de concentración física, con ventajas para la eficiencia comercial técnica y económica a los fines de mejorar la competitividad de la cadena ganadera bovina regional.

**Palabras clave:** costos de transacción, eficiencia, cadena de valor, ganadería bovina, mercados electrónicos.

#### **1. INTRODUCCIÓN**

La ganadería bovina es una de las cadenas agroalimentarias de mayor importancia socioeconómica para la Argentina (Iglesias y Ghezan, 2010). Desde sus inicios en el siglo XVII como “vaquerías” ha evolucionado, contribuyendo al desarrollo del país, generando empleo y sustentando economías regionales (Ponti, 2011). Entre esas economías se encuentra el Sudoeste bonaerense, región seleccionada para la presente investigación.

El Sudoeste de la provincia de Buenos Aires (SOB) integra la zona semiárida y sub-húmeda de la Región Pampeana. Es agroecológicamente frágil, motivo por el cual ha sido diferenciada del resto de la provincia mediante la Ley 13.647/07 o “Ley del SOB”. Se

caracteriza por bajas precipitaciones, suelos poco evolucionados y una alta variabilidad climática que condicionan el desarrollo de los sistemas de producción (Torres Carbonell, 2013; Lauric, De Leo y Torres Carbonell, 2016). Entre sus actividades agropecuarias, la ganadería bovina ocupa un papel preponderante por su aptitud frente a las particularidades edafo-climáticas de la región y su tradición en el territorio (Champredonde, 2008). Así, la “Ley del SOB” ha previsto una serie de disposiciones y programas para el desarrollo territorial, uno de los cuales es el programa “Carnes Sureñas”, que busca promover una ganadería extensiva, con mayor oferta forrajera, mejor sanidad y técnicas modernas. Asociado a ello, la ley contempla la necesidad de diseñar beneficios fiscales y crediticios que puedan contribuir al desarrollo agropecuario de la región, teniendo en cuenta sus limitantes agroecológicas. A pesar de la vigencia de la ley desde el año 2007, aún no ha resultado operativa en la generación de instrumentos que incentiven una mejor coordinación entre los actores de la ganadería, desde la producción primaria hasta el mercado consumidor, con una visión holística de cadena para el agregado de valor local.

En los últimos años la universidad y el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) han efectuado importantes aportes al conocimiento de prácticas para un manejo más eficiente y sustentable de la producción bovina en el SOB. Sin embargo, no se han desarrollado de manera complementaria, estudios que analicen la eficiencia técnica y económica de las diferentes alternativas de comercialización y la composición de los costos de transacción en la región. Los costos de transacción son costos relacionados a la comercialización del producto entre los diferentes eslabones. Pueden encarecer el producto final y resultar en un menor precio percibido por el productor, afectando la eficiencia comercial y la competitividad de toda la cadena de la carne vacuna (Iglesias, 2002; Santángelo y García de la Torre, 2004).

A nivel nacional, varias investigaciones sobre esta cadena detectaron altos costos de transacción en el mercado interno. Principalmente por la incidencia de los costos de intermediación y la elevada presión impositiva, así como dificultades de integración o coordinación para ofrecer productos diferenciados o de mayor valor agregado (Palau, 2006; Rearte, 2011). Esta situación puede agravarse en las economías regionales más alejadas de los grandes centros de consumo. El particular, en el SOB la actividad frigorífica se redujo desde el 2007 como consecuencia de una caída en el stock de hacienda regional y la inestabilidad de políticas públicas para el sector agropecuario (CREEBBA, 2015), situación que ha restringido las alternativas de comercialización local.

Frente a este contexto, se creó en el año 2011 en el ámbito de la Bolsa de Cereales, Oleaginosos, Frutos y Productos de Bahía Blanca (BCP), el Mercado Electrónico de la

Ganadería Argentina (MEGANAR) con el propósito de generar un canal de venta complementario para optimizar la eficiencia en la comercialización de hacienda por parte de todos los agentes de la cadena y contribuir a mejorar sus procesos de gestión empresarial mediante la adopción de nuevas tecnologías. Por lo tanto, el presente trabajo persigue describir el funcionamiento del mercado electrónico de hacienda MEGANAR en forma comparativa con otros mercados de concentración virtual de la Argentina, indagar las ventajas que esta modalidad presenta para aumentar la eficiencia técnica y económica del proceso comercial e identificar los costos de transacción implicados en su operatoria respecto del canal habitual de mercados de concentración física o remates ferias en el SOB. El trabajo se estructura de la siguiente manera: en la sección 2 se presenta el marco teórico referencial sobre los tipos de eficiencia del sistema comercial de productos agropecuarios y los costos de transacción; en la sección 3 se describe los aspectos metodológicos de la investigación; en la sección 4 se presentan y discuten los resultados obtenidos, y finalmente en la sección 5, se plantean las conclusiones del estudio.

## **2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL**

### **2.1. Eficiencia y costos de transacción en la comercialización agropecuaria**

Un sistema de comercialización agropecuario comprende todas las actividades económicas que llevan a cabo las funciones necesarias físicas, transmiten la información relacionada y coordinan la producción, de acuerdo con las demandas del consumidor. Esta definición considera al sistema en su totalidad y a la articulación entre las distintas etapas como un aspecto fundamental para la eficiencia de la totalidad del sistema. Se deben distinguir dos concepciones de eficiencia: técnica y económica (Perotti, 2008).

Con respecto a la eficiencia técnica, ésta se relaciona estrechamente con el uso de los factores en la cadena comercial, de manera tal que el proceso técnicamente más eficiente, será aquel que utilice menos unidades físicas de factores productivos. Dicho de otro modo, la eficiencia técnica tiene que ver con las relaciones insumo-producto involucradas en el objetivo de crear utilidad a través de todo el sistema. El producto cambia de forma, se llevan a cabo funciones de almacenaje y transporte, todas las actividades económicas involucradas son financiadas, y por último, llega a manos del consumidor (Perotti, 2008).

Por otro lado, la eficiencia económica está relacionada con la anterior de manera complementaria. Se refiere al descubrimiento del precio en la cadena comercial, teniendo en cuenta la estructura del mercado. La eficiencia económica no se verá afectada en la medida que el mercado se oriente hacia los supuestos de competencia perfecta, reflejando la capacidad del sistema comercial de reasignar los recursos para lograr mantener una consistencia entre lo que se produce y lo que el consumidor demanda. Es de fundamental

importancia, ya que el mecanismo de precios se encarga de retransmitir los deseos del público a quienes producen. La mayor o menor eficiencia del sistema impacta en la determinación de los niveles de precio percibidos por el productor y pagados por el consumidor (Perotti, 2008). Es por esto que los conceptos de eficiencia técnica y económica del sistema comercial agropecuario están íntimamente ligados al concepto de costo. Un sistema eficiente permitirá así alcanzar niveles superiores de desempeño y la minimización de los costos de transacción. Los costos de transacción han cobrado notoriedad durante los últimos años en las publicaciones científicas sobre agronegocios. Son los costos directos *ex ante* y *ex post* de una operación comercial, que están relacionados a la comercialización del producto entre los diferentes eslabones, pueden encarecer el producto final y resultar en un menor precio percibido por el productor, afectando la eficiencia comercial y la competitividad de toda la cadena de la carne vacuna (Iglesias, 2002; Santangelo y García de la Torre, 2004).

Williamson (1985), en su libro *The Economic Institutions of Capitalism*, definió a los costos *ex ante* como los costos de diseñar, redactar, negociar y salvaguardar un acuerdo, dicho de otra manera, estos son los costos de buscar ordenar y procesar la información, y de estructurar la transacción. En cambio, los costos *ex post* incluyen diferentes situaciones, como los costos de recolectar la información de control, los costos de renegociación, los costos de arbitraje y los costos de litigar (Silva, 2003; Piccinini y Sereno, 2014).

Santangelo y García de la Torre (2004) analizan los costos de transacción en operaciones de la cadena ganadera y los clasifican en: costos de intermediación; impuestos y tasas (Nacionales, Provinciales y Municipales); otras tasas (SENASA); fletes; mermas y desbaste. Los costos de intermediación son aquellos generados por la intervención en la operación de comisionistas y consignatarios. Los consignatarios actúan como intermediarios coordinando la oferta y la demanda y su objetivo principal es concretar operaciones comerciales garantizando un buen precio de venta para el vendedor y un producto de calidad para el comprador. El intermediario es una figura muy recurrida debido a la falta de transparencia entre los distintos eslabones, lo que si bien provoca que los agentes garanticen sus operaciones, a su vez genera una disminución de los ingresos que percibe el vendedor y por ende, un mayor precio del producto hacia adelante. Los intermediarios permiten a los compradores y vendedores reducir los costos de búsquedas. Además por lo general, se ocupan de los trámites derivados de la operación realizada, como por ejemplo de contratar el flete, Documento de traslado electrónico (DT-e) o guías. Por brindar estos servicios, perciben una contraprestación en forma de comisiones variables, lo cual redundando en costos de transacción (Santangelo y García de la Torre, 2004). Para el comercio de cría e

invernada, las comisiones se cobran a cada una de las partes; para el caso de venta a faena, las comisiones son pagadas por el comprador.

Es importante mencionar que en la Argentina, a diferencia de lo que ocurre por ejemplo en Estados Unidos, la inexistencia de garantías legales referidas al cobro de los animales incrementan los costos de transacción, pues, como se mencionó anteriormente, los consignatarios se constituyen en “garantes” de las operaciones comerciales, asumiendo el riesgo financiero y comercial del pago de las operaciones. Este riesgo provoca que las comisiones que exigen los intermediarios sean mayores a las que cobrarían si tuvieran una garantía de pago por parte del comprador (Santangelo y García de la Torre, 2004).

Otro de los factores que inciden en los costos de transacción, son los impuestos, tanto nacionales y provinciales, como las tasas municipales. Con respecto a los impuestos nacionales, no existen impuestos directos al proceso de comercialización de la hacienda, sin embargo, se debe considerar la vigencia de la Ley 25.345 (Ley de Prevención de la Evasión Fiscal), la cual en su artículo primero dispone que no surtirán efectos entre partes ni frente a terceros los pagos totales o parciales de sumas de dinero superiores a pesos mil (\$ 1.000), o su equivalente en moneda extranjera, que fueran realizados en dinero en efectivo. Esto ocasiona que las transacciones deban ser abonadas con cheque, por lo que se genera el hecho imponible para el cobro del impuesto a los débitos y créditos bancarios.

Pasando al plano provincial, en la Provincia de Buenos Aires, uno de los impuestos más significativos que se debe abonar es el Impuesto a los Ingresos Brutos. Otro de los impuestos provinciales que encarecen los costos de transacción es el Impuesto a los Sellos, cuya base imponible está dada por el valor bruto de la venta más el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual se reparte entre comprador y vendedor.

Por último, Santangelo y García de la Torre (2004) enuncian los diversos gravámenes municipales cuya aplicabilidad dependerá de cada localidad del interior de que se trate. Dentro de los más importantes deben mencionarse a:a) la Tasa de Seguridad e Higiene, que en el partido de Bahía Blanca, el productor ganadero no paga puesto que no es una actividad gravada; b) Guía de traslado, la cual certifica la propiedad y se cobra cuando el ganado sale de origen, siendo obligatoria; c) DT-e, emitido por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria), que respalda cada movimiento de hacienda, y es necesario y obligatorio para el transporte de la misma en la Argentina.

En cuanto a los costos originados por el transporte, no resulta de menor importancia, puesto que el mismo constituye una parte fundamental en la articulación de la cadena de ganados y carnes. El traslado de ganado, que es realizado exclusivamente por vía terrestre, se lleva a cabo mediante los denominados “camiones jaula”. El costo del flete dependerá de la

cantidad de kilómetros recorridos más seguro y peajes, por lo tanto, cuanto mayor sea el número de lugares y distancia que demande el traslado de la hacienda, más se encarecerá la operatoria. Finalmente, asociado al movimiento de hacienda, los costos por mermas y desbastes hacen referencia a las pérdidas de peso que ocurren en el ganado y la carne, respectivamente (Santangelo y García de la Torre, 2004).

## **2.2. Los mercados electrónicos de hacienda en la Argentina**

Tradicionalmente en la Argentina, la comercialización de ganados se dividía en remates ferias y comercialización directa. En los últimos años y debido al avance tecnológico, han surgido nuevas modalidades de compra-venta en el comercio de ganado en pie, denominadas remates virtuales. Dentro de éstos se encuentran, además de los mercados electrónicos o en línea en los cuales se utiliza internet, los remates televisados y por pantalla video.

En diversos países del mundo, la venta de hacienda en pie por medios electrónicos se encuentra ya consolidada y en ascenso. Países como Uruguay, EE.UU o Australia son algunos de los grandes protagonistas de la actividad del sector a nivel mundial que se encuentran comercializando su producción por este medio con una gran aceptación por parte de los agentes comerciales.

En la Argentina, la implementación de esta metodología de comercialización se encuentra en un incipiente desarrollo. Según Piccinini y Sereno (2014), el origen de los sistemas de remate de hacienda virtual se remonta al año 2000. La empresa Plaza Ganadera S.A. comenzó a desarrollar sistemas de comercialización de hacienda a través de Internet y, en el año 2000 crea Plaza Rural con un grupo de 10 consignatarios de Buenos Aires. Plaza Ganadera se dedicó exclusivamente a trabajar con las casas consignatarias de hacienda para otorgarles herramientas tecnológicas que les permitan aprovechar al máximo el potencial de internet para los negocios.

Piccini y Sereno (2014) destacan que los mercados virtuales son utilizados principalmente en nuestro país para la comercialización de ganado en pie dedicado a cría y reproductores, encontrando grandes limitantes en zonas marginales, que es en donde mayor impacto tendría esta forma de comercialización, debido a la falta de infraestructura comunicacional y la poca aceptación por parte de los productores.

Dentro de estos mercados virtuales se encuentra hoy en día en funcionamiento el Mercado Ganadero S.A. o ROSGAN. Este es el mercado ganadero televisado más importante del país constituido por la Bolsa de Comercio de Rosario junto a prestigiosas firmas consignatarias de la Argentina. El Mercado Ganadero S.A. ofrece a los operadores habilitados, un sistema de comercialización de ganado mediante la proyección de imágenes

y/u otros medios electrónicos con oferta presencial o a distancia, sin desplazamiento físico de la hacienda en la etapa de venta. Los compradores pueden efectuar sus ofertas, ya sea en forma presencial o vía telefónica. Los remates que se efectúan en el ámbito del Mercado Ganadero S.A. son transmitidos por televisión en vivo a todo el país a través de Canal Rural. Por otra parte existe el MEGANAR, que es un servicio creado por la Bolsa de Cereales, Oleaginosos, Frutos y Productos de Bahía Blanca (BCP) que permite la comercialización de ganado vacuno en pie por medio de imágenes proyectadas en pantalla, y a través del medio electrónico y/o tecnología de internet denominado: Servicio de Remate Online, posibilitando a los agentes comerciales habilitados a realizar sus ofertas en el piso de proyección principal (PPP), centros de recepción de ofertas (CRO) o por medio electrónico y/o internet. La operatoria no requiere el desplazamiento de origen de los lotes a comercializar.

### 3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para cumplir con el objetivo propuesto, se realizó una investigación descriptiva de tipo cualitativa (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010). Se recurrió a lecturas de profundización bibliográfica y análisis documental para la construcción del marco teórico, incluyendo una revisión de artículos presentados en reuniones científicas sobre experiencias de gobernanza en la comercialización de la cadena carne vacuna argentina.

La investigación se complementó con el relevamiento de otras fuentes de información secundaria representadas por estudios de la Bolsa de Comercio de Rosario y de la Bolsa de Cereales, Oleaginosos, Frutos y Productos de Bahía Blanca (BCP). Respecto a las fuentes de información primaria, se diseñó un cuestionario de entrevista no estructurada, que se administró a diferentes actores: referentes calificados de la Dirección de Estudios Económicos de la BCP, un consignatario de hacienda habilitado para operar en el MEGANAR, un consignatario de hacienda que no opera en el MEGANAR, dos transportistas de hacienda, un productor agropecuario y un funcionario del Municipio de Bahía Blanca. Las entrevistas fueron grabadas y luego transcritas para procesarse posteriormente mediante la técnica de Análisis de contenido (Bardin, 1977). Sobre la base del relevamiento efectuado, se identificaron los costos de la operatoria de remates ferias y del MEGANAR y se efectuó un tratamiento cuantitativo de los datos en una planilla de cálculo para determinar los costos de transacción de ambos canales de comercialización de hacienda.

### 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. Funcionamiento del MEGANAR

El MEGANAR surgió frente a la necesidad, advertida por la BCP, de incorporar tecnología en la actividad ganadera para mejorar la eficiencia de la cadena comercial, creando un

mercado de concentración virtual. El objetivo del MEGANAR no es reemplazar a los remates ferias, sino funcionar como un complemento, siempre respetando la figura del consignatario. Es decir, que dicho mercado no fue diseñado para sustituir la figura de los consignatarios. Por el contrario, pretende constituirse en una herramienta más de servicio de estos agentes y en un espacio de venta alternativo para los productores.

MEGANAR se inició el 5 de Abril del año 2011, fecha la que se llevó a cabo el primer remate. Para que se pudiese concretar el primer remate, previamente fueron necesarios dos años de investigación del mercado. Como parte de esto, los agentes tuvieron que viajar a Uruguay, dado que allí ya se implementaban este tipo de experiencias de comercio electrónico. Se tomó contacto con los encargados del mismo, también hubo reuniones con personal de Plaza Ganadera S.A., con quienes posteriormente se firmó un convenio en razón de ser los responsables la plataforma electrónica del MEGANAR.

Actualmente existen tres consignatarios habilitados para operar en el MEGANAR: Gregorio Aberasturi S.R.L., Brazzola y Cía. y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA). No hay ninguna restricción normativa al número de consignatarios; sin embargo, para que un nuevo consignatario ingrese al MEGANAR es requisito que presten conformidad los consignatarios que ya están operando. Brazzola y Cía. es el consignatario que más animales comercializó a través de los años, con un total de 10.129 cabezas.

En cuanto a la operatoria, la misma es muy sencilla. Los compradores siempre deben participar a través de un consignatario. Pueden ser presentados directamente por los consignatarios que intervienen en el remate, o ingresar como nuevos compradores sin ser presentados por los consignatarios intervinientes, en cuyo caso la Bolsa, previa verificación de la información requerida, los presentará ante los mismos para su aceptación definitiva.

El consignatario le asigna un crédito al productor. Posteriormente filma y/o fotografía la hacienda en el campo y completa una planilla. En el mismo momento se determina un precio “piso”, por debajo del cual no se procederá a la venta de la hacienda. Toda esta información es cargada a la intranet de la BCP. Luego comienza el trabajo del veterinario contratado por la BCP, quien recibe un aviso del video, fotos y datos cargados. El profesional junto con la BCP, verifican la filmación y fotografía con los datos de la planilla. Si surge alguna duda, el veterinario se comunica con el consignatario; en el caso de no surgir ninguna duda o si habiendo surgido, la misma fue subsanada, la BCP procede a la publicación en internet del lote para el público en general.

Los remates se realizan una vez por mes, los segundos miércoles de cada mes, en el segundo piso de la BCP. Concretada la venta, la facturación está a cargo del consignatario.



La BCP verifica la conformidad del cliente, cuando el animal se ha entregado en el campo, contactando aleatoriamente a algún comprador.

El MEGANAR ha discontinuado su operatoria desde Marzo del año 2017 debido a problemas estructurales. Hace aproximadamente tres años que las condiciones de precipitaciones en la región han provocado que haya buena oferta forrajera en los campos y que por ende, muchos productores integran el ciclo, realizando cría e invernada, sin que haya suficiente salida de animales. Por lo cual, no se logra el volumen necesario de hacienda para poder utilizar el sistema. No obstante, de las entrevistas ha surgido que presenta buenas perspectivas para crecer en su funcionamiento. En especial porque el MEGANAR se caracteriza por ser un mercado en el cual la coordinación entre los agentes oferentes y demandantes se produce a través de una concentración virtual. Esta condición, trae aparejadas importantes ventajas con respecto a la eficiencia técnica y económica en términos comparativos a las ventas en mercados de concentración física.

A partir del trabajo de campo realizado se han identificado los siguientes beneficios que mejoran la eficiencia técnica de la comercialización de hacienda: a) reducción de los costos de transporte, puesto que no es necesario el traslado de la hacienda; b) ausencia de costos por “no lograr la venta”, en los mercados electrónicos se da un ahorro en transporte, DT-e y guía cuando no se concreta la transacción, a diferencia de los mercados físicos. En los remates feria el productor agropecuario debe abonar el costo de transporte del ganado para regresarla al establecimiento de origen (Piccinini y Sereno, 2014); c) reducción de riesgos sanitarios, ya que no se concentra la hacienda con otros lotes. Esta modalidad de comercialización es más segura, la hacienda no necesita estar presente en forma física para ser rematada, por lo tanto no queda expuesta al contagio de enfermedades por parte de otros animales; d) reducción de mermas o pérdidas ocasionadas por el estrés de los animales y/o los golpes. En los remates ferias se observa una pérdida de peso a causa del estrés que sufren los animales, derivado del manejo de los mismos como transporte, encierro (Piccinini y Sereno, 2014); e) disminución de mermas por desbaste, ya que la hacienda tiene menores días de encierro; f) aumento de peso de la hacienda en el campo hasta la entrega de la misma. En los remates ferias se generan dificultades los días posteriores, ya que los animales no sólo no ganan peso, sino que algunos pierden peso a causa de no ingerir alimentos (Piccinini y Sereno, 2014); g) independencia del clima, en virtud que el remate no se posterga por malas condiciones climáticas, por ejemplo lluvia. Incluso si la lluvia fue el día anterior, con los mercados electrónicos se evita el atascamiento de los camiones cargados de hacienda en los caminos rurales (Piccinini y Sereno, 2014).

Respecto de las ventajas que mejoran la eficiencia económica de la comercialización de hacienda, se han advertido las siguientes: a) cobro seguro, puesto que los consignatarios están obligados a efectuar el pago al productor, éste es garante de las operaciones; b) libre entrada y salida de agentes participantes; c) transparencia, la cual no sólo se logra en los precios, sino también con respecto a la calidad de los animales comercializados; d) existencia de un protocolo de certificación que procura estandarizar calidad, por el cual se agrupa la hacienda según atributos cumpliendo funciones similares a la tipificación. Esto implica incorporar valor en las operaciones concertadas y pretende capacitar para certificar origen y calidad del ganado, sentando precedente e innovación frente al avance en las exigencias de certificación de mercadería en las transacciones comerciales; e) aumento del radio geográfico de oferentes y demandantes, ya que se amplía la zona de cobertura, no siendo la distancia una limitante para participar de las operaciones y facilitando la conformación de un ámbito común entre rematadores, compradores, entidades financieras y asesores participantes; f) los lotes de hacienda se publican *online* antes del remate, lo cual permite ir trabajando los mismos. Los mercados virtuales ofrecen mayor información sobre la hacienda comercializada previa al remate; g) la operatoria de los consignatarios en el MEGANAR está sujeta a un Reglamento Operativo, cuyas normas son revalidadas en cada subasta mediante contrato entre las partes. Se fija que todo conflicto que se origine entre las partes con relación a las operaciones concertadas en el MEGANAR será resuelto por la Cámara Arbitral de Cereales de Bahía Blanca que actuará como amigable componedor, lo cual reduce los costos de transacción *ex post*.

#### **4.2. Costos de transacción en MEGANAR y mercados de concentración físicos**

A continuación, se analizan de manera comparativa los costos de transacción por compraventas en el MEGANAR respecto del canal tradicional de remates ferias locales, según tarifas y tasas vigentes a Junio del año 2018, que se resumen en la Tabla 1:

- Comisiones: Los porcentajes varían si se trata de MEGANAR o de un remate feria. Las comisiones cobradas a través del primero son del 3%, mientras que en el segundo caso, ascienden al 4,5%, conformada por un 3% de comisión y un 1,5% en concepto de garantía.
- Impuesto a los débitos y a los créditos bancarios: Es el 1,2% de cada movimiento en cuenta corriente (0,6 al débito y 0,6% al crédito) o el 1,2% del importe depositado en caja de ahorro con cheque. Por cuestiones de simplificación, no se ha tenido en cuenta el porcentaje de este impuesto que puede tomarse como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias, considerando la alícuota en su totalidad a los efectos del cálculo, como tampoco los beneficios fiscales para pequeñas y medianas empresas.

- Ingresos brutos: La alícuota en la Provincia de Buenos Aires es el 1% del importe de la venta realizada.
- Impuesto a los sellos: Es un impuesto provincial cuya alícuota es del 0,525% sobre el monto bruto de la venta (neto más IVA) para cada una de las partes que intervienen en la operación (comprador y vendedor).
- Guía: se cobra cuando el ganado sale de origen. La municipalidad de Bahía Blanca cobra \$3,6 por la emisión del formulario más \$21,6 por animal.
- DT-e: Cada movimiento de hacienda debe ir acompañado del DT-e por el cual SENASA cobra un arancel de \$20 por cabeza declarado más \$23 por la emisión de dicho documento.
- Fletes: El costo del flete tiene una tarifa escalonada en función de la cual, si el traslado no supera los 250 km, opera como un costo fijo, por lo cual en caso de no realizarse el remate, genera un costo adicional. Al flete además se agregan \$ 1.000 en concepto de seguros.
- Costo de no realizar la venta: Como se mencionó anteriormente, es un costo que sólo se da en los remates ferias, y que, operando en MEGANAR representa un ahorro. Para cuantificarlo se ha tenido en cuenta el costo de la guía, DT-e y fletes, conceptos que el productor debería volver a pagar si en un remate feria la venta no se concreta y debe retornar a su campo con la hacienda.
- Derecho de piso de feria: Este es un concepto que se paga a la Sociedad Rural (Bahía Blanca) por el alquiler del espacio para realizar el remate, por la prestación de corrales, etc. Se aplica sobre el precio neto de venta, la alícuota del 1%.
- Derecho MEGANAR: La BCP de Bahía Blanca como contraprestación por los servicios brindados cobra al consignatario un 3% por remate. Si no se vende, no se abona este concepto. Se ha tomado la alícuota del 1,5%, porque en la mayoría de los casos la misma es bonificada a tal valor cuando la cantidad de animales comercializados supera un determinado número, lo cual funciona de incentivo.
- Derecho de registro: Es un derecho que cobran quienes actúan como agentes de recaudación del Impuesto a los Sellos por el servicio prestado. Es del 0,125% y se aplica sobre el monto neto de la venta, tanto para el vendedor como para el comprador.
- Embretada y control: Derecho que se cobra y está destinado a satisfacer los costos de del personal que presta sus servicios el día que se realiza el remate feria. Consiste en un monto fijo de \$90 por animal comercializado.
- Costo financiero de cuentas a cobrar: Comprende el costo financiero en que incurre el vendedor por no disponer de los fondos en el momento en que se concreta la venta (inmovilización del activo corriente generado). Los plazos de financiación varían teniendo en cuenta lo pactado entre el vendedor y el consignatario que interviene en la operación. Del

Universidad Nacional de Cuyo | Mendoza | Argentina 17, 18 y 19 de octubre de 2018

análisis empírico, se observa que los plazos de financiación tanto en los remates físicos como virtuales no difieren, por lo tanto, para simplificar el cálculo se ha considerado un promedio de 60 días. Con respecto a la tasa, ésta debe ser representativa del momento de la transacción, por lo que se ha utilizado la tasa pasiva nominal anual del 28,25% para depósitos a plazo fijo del Banco de la Nación Argentina (BNA), aplicable a activos monetarios. Tasa mensual: 2,35%.

Tabla 1. Descripción de los costos de operatoria en MEGANAR y remate feria.

	MEGANAR	REMATE FERIA
Comisión	3,00%	4,50%
Derecho de piso feria	-	1,00%
Derecho MEGANAR	1,5% (bonif.)	-
Derecho de registro	0,25%	0,25%
Impuesto de sellos	1,05%	1,05%
Impuesto a los déb. ycréd. Bancarios	1,20%	1,20%
Costo financiero cuentas a cobrar	2,35%	2,35%
<b>TOTAL PORCENTAJES</b>	<b>9,35%</b>	<b>10,35%</b>
Embretada y control	-	\$90 por cabeza
Flete	-	Si
DT-e y Guías	-	Si
Costo de no realizar la venta	-	En caso de no realizarse la venta
Mermas y pérdidas	Se reducen	Mayores

Fuente: Elaboración propia.

Sobre la base de los costos analizados, se ejemplifica (Tabla 2) la operatoria de compra-venta en ambos canales analizados para una tropa de 70 terneros machos de 170 kg provenientes de un establecimiento del partido de Bahía Blanca, ubicado a 65 km de la ciudad de Bahía Blanca. Se supone un precio de venta de \$45,70<sup>1</sup> por kilo vivo. El valor de la venta realizada asciende a \$543.830; IVA (10,5%): \$57.102,15; Total: \$ 600.932,15.

Del análisis de la Tabla 2 puede observarse un mayor costo en la venta a través del remate feria con respecto a la venta mediante el MEGANAR, que se da producto de la mayor comisión cobrada por los consignatarios, de los costos de guías, fletes y DT-e en los que se debe incurrir para trasladar la hacienda al lugar físico donde se realiza el remate. Además, representa un costo muy importante si la venta no se concreta, ya que el productor vuelve a incurrir en exactamente los mismos costos mencionados anteriormente. Por último, si bien MEGANAR cobra un derecho del 1,5%, éste es compensado y superado por los derechos de piso de feria y de embretada y control que se deben abonar en los remates ferias.

<sup>1</sup>Precio promedio obtenido de un remate local realizado el 01/06/2018 Fuente: <http://www.edgardovittori.com.ar/a2/index.cfm?aplicacion=APP104>

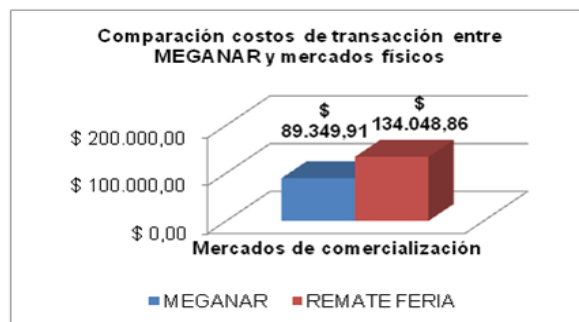
Tabla 2. Determinación de costos de transacción en MEGANAR y remate feria local.

	MEGANAR		REMATE FERIA	
<b>1- Comisiones</b>				
Comisión Venta	3%	\$ 16.314,90	4,5%	\$ 24.472,35
Comisión Compra	3%	\$ 16.314,90	4,5%	\$ 24.472,35
<b>Total comisiones</b>		<b>\$ 32.629,80</b>		<b>\$ 48.944,70</b>
<b>2- Impuestos Nacionales</b>				
Impuesto a los deb. y cred. banc.	1,2%	\$ 7.211,19	1,2%	\$ 7.211,19
<b>Total imp. a los deb. y cred. banc.</b>		<b>\$ 7.211,19</b>		<b>\$ 7.211,19</b>
<b>3- Impuestos provinciales</b>				
IIBB	1%	\$ 5.438,30	1%	\$ 5.438,30
Sellos	1,050%	\$ 6.309,79	1,050%	\$ 6.309,79
<b>Total impuestos provinciales</b>		<b>\$ 11.748,09</b>		<b>\$ 11.748,09</b>
<b>4- Impuestos municipales</b>				
Guía	-	\$ 0,00	\$3,6+\$21,6xanimal	\$ 1.515,60
<b>Total impuestos municipales</b>		<b>\$ 0,00</b>		<b>\$ 1.515,60</b>
<b>5- Otros</b>				
DTE Senasa	-	\$ 0,00	\$23+\$20xanimal	\$ 1.423,00
<b>Total otros</b>		<b>\$ 0,00</b>		<b>\$ 1.423,00</b>
<b>6- Fletes</b>				
	-	\$ 0,00		\$ 9.463,00
<b>Total fletes</b>		<b>\$ 0,00</b>		<b>\$ 9.463,00</b>
<b>7- Costo de no realizar la venta</b>				
Guía	-	\$ 0,00	\$3,6+\$21,6xanimal	\$ 1.515,60
DTE	-	\$ 0,00	\$23+\$20xanimal	\$ 1.423,00
Flete	-	\$ 0,00		\$ 9.463,00
<b>Total costo de no realizar la venta</b>		<b>\$ 0,00</b>		<b>\$ 12.401,60</b>
<b>8- Costos específicos de remate</b>				
Derecho de piso feria	-	\$ 0,00	1%	\$ 5.438,30
Derecho MEGANAR	1,50%	\$ 8.157,45	-	\$ 0,00
Derecho de registro	0,250%	\$ 1.359,58	0,250%	\$ 1.359,58
Embretada y control	-	\$ 0,00	\$90 x cabeza	\$ 6.300,00
<b>Total costos específicos de remate</b>		<b>\$ 9.517,03</b>		<b>\$ 13.097,88</b>
<b>9- Costo financiero cuentas a cobrar</b>				
	2,35%	\$ 28.243,81	2,35%	\$ 28.243,81
<b>Total costo financiero ctas. a cobrar</b>		<b>\$ 28.243,81</b>		<b>\$ 28.243,81</b>
<b>Total costos de transacción</b>		<b>\$ 89.349,91</b>		<b>\$ 134.048,86</b>
<b>C. T. por cabeza</b>		<b>\$ 1.276,43</b>		<b>\$ 1.914,98</b>
<b>C. T. en porcentaje del valor</b>		<b>16,43%</b>		<b>24,65%</b>

Fuente: Elaboración propia.

Puede advertirse que el costo de operar en MEGANAR resulta un 33,34% inferior respecto de los costos de transacción en remate físico (Gráfico 1).

Gráfico 1. Análisis comparativo de costos de transacción en MEGANAR y remate feria local.



Fuente: Elaboración propia.

## 5. CONCLUSIONES

Del análisis comparativo de los costos de transacción, tanto a nivel cualitativo como cuantitativo, originados por la comercialización de hacienda vacuna a través del MEGANAR y, por otro lado, de la modalidad tradicional de remate feria, se concluye que a través del mercado electrónico los costos de transacción son menores en comparación con los costos de operar en un mercado físico local del SOB. Las diferencias en costos se explican por las mayores comisiones cobradas por los consignatarios, el costo de DT-e, guías, fletes, derecho de piso feria y embretado y control, a los cuales se agregan en su caso, los costos de no concretar la venta, que surgen cuando la comercialización se lleva a cabo a través de un remate feria e implica traslado de la hacienda.

Por otra parte, se evidencian ventajas de esta nueva forma de comercialización a favor de la eficiencia técnica y económica, que contribuyen a mejorar la competitividad de la cadena en el contexto dinámico y competitivo en el que se desenvuelven los productores en la actualidad. Futuras investigaciones podrán extender el análisis a un mayor número de casos y evaluar ambas alternativas frente a diferentes escenarios.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*. Lisboa, Portugal: Edições 70.
- Champredonde, M. (2008). Localización, deslocalización, ¿relocalización? de la calidad de las carnes vacunas pampeanas argentinas. En: Velarde, I.; Maggio A. y Otero G. (Comp.). *Sistemas Agroalimentarios Localizados en Argentina*, p. 76-99. Buenos Aires: Edición INTA.
- CREEBBA (2015). Indicadores para el Agro Regional. Estudios especiales. *Indicadores de Actividad Económica (IAE)* 135: p.26-30.
- Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. 5ª edición. México: McGrawHill.
- Iglesias, D. y Ghezan, G. (2010). Análisis de la Cadena de la Carne Bovina en Argentina. Estudios Socioeconómicos de los Sistemas Agroalimentarios y Agroindustriales N° 5, INTA.
- Iglesias, D. (2002). Cadenas de valor como estrategia: las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Documento del INTA EEA Anguil, La Pampa.
- Lauric, A., De Leo, G. y T. Carbonell, C (2016). Sistemas productivos reales, incorporación de tecnologías estratégicas dentro de un marco de Extensión y su impacto sobre los indicadores dentro de los Pdos. de Bahía Blanca y Cnel. Rosales. Sistemas Extensivos Documento INTA Bahía Blanca (EEA Bordenave).

- Palau, H. (2006). Los sistemas de aseguramiento de origen y calidad en las carnes vacunas argentinas. En: PALAU, H.; ORDÓÑEZ, H. y SENESI, S. (Eds.). *Guía para la identificación y trazabilidad animal en las carnes argentinas*. Buenos Aires: Ed. Inforcampo SA.
- Perotti, E. (2008). Funcionamiento y organización del sistema comercial agrícola en Argentina. Serie de Lecturas. Bolsa de Comercio de Rosario, Argentina.
- Piccinini, M. V. y Sereno, R. D. (2014). *Comercio de Ganado Bovino: Comparación Entre Mercados Físicos y Virtuales en Argentina* (trabajo final de graduación). Universidad Nacional de La Pampa. La Pampa, Argentina.
- Ponti, D. (2011). *Canales de comercialización de carne vacuna*. Buenos Aires: Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.
- Rearte, D. (2011). Situación actual y perspectivas de la ganadería argentina, un enfoque regional. *Asociación Latinoamericana de Producción Animal*, 19 (3-4), 1-4.
- Santangelo, F. y Garcíade la Torre, P. (2004). Costos de Transacción en la Cadena de la Carne Vacuna Argentina. En: Anales IV Seminario Hereford, octubre 2004, Buenos Aires, Argentina, 37 p.
- Silva, A. (2003). Los Costos de Transacción Origen, Aplicación y Definición del Concepto. Buenos Aires, Argentina. Escuela Para Graduados. Facultad de Agronomía. Universidad de Buenos Aires. 11 p.
- Torres Carbonell, C. (2013). Proyecto regional para el desarrollo territorial del semiárido de la EEA Bordenave. Proyecto Regional con Enfoque Territorial Cartera 2013 - 2019. Documento EEA INTA Bordenave.
- Williamson, O.(1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracts*. New York: The Free Press.