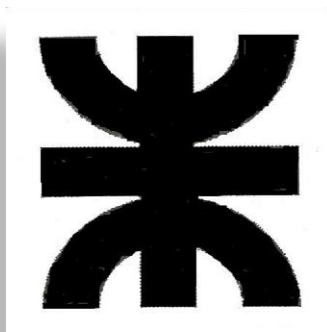


**SPONTÓN, JOSÉ IGNACIO**



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL**

**FACULTAD REGIONAL RECONQUISTA**

***“HERRAMIENTAS DE COMERCIALIZACIÓN GANADERA”***

Proyecto Final presentado en cumplimiento de las exigencias de la Carrera de Licenciatura en Administración Rural, de la Facultad Regional Reconquista, bajo la tutoría de:

- Lic. Lezcano, Rodrigo
- Ing. Agr. Fantin, Marcelo
- Lic. Cáceres, Laura

.....

Firma y aclaración del/los tutores

Reconquista, 21 de Diciembre de 2016.

## **AGRADECIMIENTOS:**

Con este Trabajo Final se cierra una etapa, un capítulo de mi vida y quiero aprovechar para agradecer a todas aquellas personas que me ayudaron a cumplir esta gran meta.

Quiero empezar por mi familia, que estuvieron a lo largo de todo este proyecto apoyándome y ayudándome; a mis amigos porque además de sumar conocimiento, me han servido de motivación para cumplir con este objetivo de tan largo plazo.

También quiero agradecerles infinitamente a mis tutores, quienes han respondido mis consultas y resuelto mis inquietudes, aportando datos y conocimientos.

## **OBJETIVOS:**

### **Objetivo General**

Analizar y evaluar diferentes herramientas de comercialización ganadera que se encuentran disponibles en el mercado nacional.

### **Objetivos Específicos**

- Conocer diferentes herramientas de comercialización ganadera.
- Interpretar los mecanismos operativos en diferentes herramientas de comercialización ganadera.
- Determinar a través de un ejemplo, la relación costo-beneficio y las ventajas que presentan tres herramientas de comercialización: venta directa a través de un comisionista/consignatario, remates feria y mercados televisados (Rosgan).

## **METODOLOGÍA UTILIZADA:**

El método de investigación que se llevó a cabo para este trabajo fue mixto, ya que se utilizó tanto el método cualitativo -en la mayor parte del trabajo- para explicar las diferentes herramientas de comercialización ganadera y su funcionamiento, como el analítico, en la revisión de documentos e informes con respecto al estado actual del mercado ganadero. Además se utilizó el método cuantitativo para explicar el uso práctico de las herramientas mencionadas, exponiendo el ejemplo de costo – beneficio en tres instrumentos alternativos para una operación de venta y una de compra.

# ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS: .....	II
OBJETIVOS: .....	III
METODOLOGÍA UTILIZADA:.....	III
ÍNDICE .....	IV
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO 1 .....	2
1.1: COMPOSICIÓN DEL RODEO EN EL PAÍS .....	2
1.1.1: Evolución Histórica del Stock Bovino .....	2
1.1.2: Composición del Rodeo Nacional entre 2012-2014.....	10
1.1.3: Existencias Bovinas 2015 .....	12
1.1.4: Variación Interanual del Stock por Provincia (2014-2015) .....	13
1.1.4: Variación Interanual del Stock por Departamento de la Provincia de Santa Fe (2014-2015) .....	15
1.1.5: Stock Ganadero en el Departamento General Obligado .....	16
2.1: ESTADO ACTUAL DEL MERCADO GANADERO.....	18
CAPÍTULO 2 .....	26
2.1: CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES .....	26
2.1.1: AUSTRALIA .....	27
2.1.2: BRASIL .....	30
2.1.3: ESTADOS UNIDOS.....	34
2.2: DEFINICIÓN, DESCRIPCIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN ARGENTINA .....	37
2.2.1: CANAL DIRECTO.....	39
2.2.2: CANAL DIRECTO A TRAVÉS DE UN COMISIONISTA/CONSIGNATARIO .....	40
2.2.3: REMATES FERIA.....	44
2.2.4: MERCADOS CONCENTRADORES .....	47
2.2.5: REMATES TELEVISADOS .....	50
2.2.6: REMATES POR INTERNET .....	58

2.2.7: FORWARD GANADERO .....	65
2.3: COSTOS DE TRANSACCIÓN PARA TODAS LAS FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN .....	68
2.3.1: Costos de Intermediación .....	69
2.3.3: Impuestos .....	70
2.3.3: Tasas y Otros.....	73
2.3.4: Fletes .....	74
2.3.5: Desbaste .....	75
CAPÍTULO 3 .....	78
3.1: EJEMPLO DE TRANSACCIONES EN TRES SISTEMAS DIFERENTES DE COMERCIALIZACIÓN GANADERA .....	78
3.1.1: Ejemplo de Transacción de Venta.....	80
3.1.3: Ejemplo de Transacción de Compra .....	82
3.2: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS .....	84
RESULTADOS Y CONCLUSIONES.....	89
BIBLIOGRAFÍA.....	90
ANEXOS.....	92

# INTRODUCCIÓN

Con el presente trabajo se pretende mostrar distintas herramientas de comercialización ganadera que hay disponibles en el mercado y que pueden utilizar los productores ganaderos del Departamento General Obligado, de la provincia de Santa Fe. Lo que motivó esta investigación es que muchas de las herramientas que existen en la compraventa de hacienda no son plenamente conocidas, respecto a ventajas y desventajas en su utilización, y por lo tanto, los productores no acuden a ellas para realizar las operaciones.

Para comenzar a evaluar el tema se procedió a realizar una descripción de la distribución y evaluación del Stock Ganadero a nivel Nacional, Provincial y del Departamento General Obligado. Posteriormente se realizó un análisis del Mercado de Liniers en los periodos 2014 y 2015, para comprender el estado del mercado, ya que en dicho lapso hubo importantes aumentos en el valor de la hacienda por distintos factores, uno de ellos y quizá el de mayor importancia, fue el contexto político.

Luego se realiza una reseña de los canales de comercialización en algunos de los principales países exportadores como Australia, Brasil y Estados Unidos. Seguidamente se procede a obtener un análisis detallado del funcionamiento de distintos canales de comercialización en nuestro país, como el Canal Directo, Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario, Remates Feria, Mercados Concentradores, Remates Televisados, Remates por Internet y Forward Ganadero. Además se incluyen los costos de transacción en los mismos.

Por último se elabora un ejemplo de Costo-Beneficio para una transacción de Venta y Compra, entre tres herramientas de comercialización distintas. Se concluye el trabajo con un análisis de los resultados obtenidos en dichos ejemplos.

# CAPÍTULO 1

## 1.1: COMPOSICIÓN DEL RODEO EN EL PAÍS

### 1.1.1: Evolución Histórica del Stock Bovino

Es importante para el manejo general de la Comercialización de Ganado, conocer mínimamente cuales son las regiones en las que se distribuye la explotación ganadera de carne en la Argentina. Estas regiones están determinadas fundamentalmente por sus características ambientales, en cuanto a la calidad de suelos, disponibilidad de agua, régimen anual de lluvias e incluso hasta en aspecto socio-cultural.

El ganado vacuno se encuentra distribuido en todo el país. Sin embargo existen zonas claramente diferenciadas en lo que hace a densidad ganadera y a características agroecológicas para la producción de carne. Esto permite considerar en el país cinco grandes regiones ganaderas<sup>1</sup>.

La región ganadera por excelencia es la región pampeana (Región I) que incluye la provincia de Buenos Aires, sur de Córdoba, sur de Santa Fe, sur de Entre Ríos y este de La Pampa. Le sigue en orden de importancia el NEA o noreste argentino (Región II) que abarca la provincia de Corrientes, Misiones, Norte de Santa Fe, Norte de Entre Ríos, este de Chaco y este de Formosa.

De menor importancia ganadera, a nivel nacional, es el noroeste argentino o NOA (Región III) que abarca las provincias de Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja, Santiago del Estero, norte de Córdoba, oeste de Chaco y oeste de Formosa. La Región

---

<sup>1</sup> IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). Curso Virtual Comercialización de Ganado. Año 2014.

semiárida central (Región IV) comprende a las provincias de San Juan, Mendoza, San Luis y oeste de La Pampa; y finalmente la Región Patagónica (Región V) que abarca desde la provincia de Neuquén a la de Tierra del Fuego. En el Mapa 1 se visualizan las diferentes regiones ganaderas del país.

Mapa 1: Regiones ganaderas de la Argentina.



Fuente: IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina).

Haciendo un análisis de los últimos 56 años, la evolución del stock bovino Argentino alcanzó un pico máximo en 1977, llegando a los 61,1 millones de cabezas luego de una fase ascendente de casi 20 años de duración. Desde entonces el ciclo ganadero se caracteriza por la alternancia de períodos de aumento del stock –retención- con períodos de disminución del stock –liquidación-.

La última fase de crecimiento importante se produjo entre 2003 y 2008, que sin llegar a los máximos históricos de la serie analizada, alcanzó los 57,6 millones de cabezas. Entre 2008 y 2011 se produce una abrupta caída, de casi 10 millones de cabezas -más del



16% del stock, respecto del valor mencionado en el párrafo anterior-, llegando en 2011 al mínimo de 48 millones de cabezas, similar a los pisos de 1988 y 2002, de 47,1 y 48,5 millones de cabezas, respectivamente.

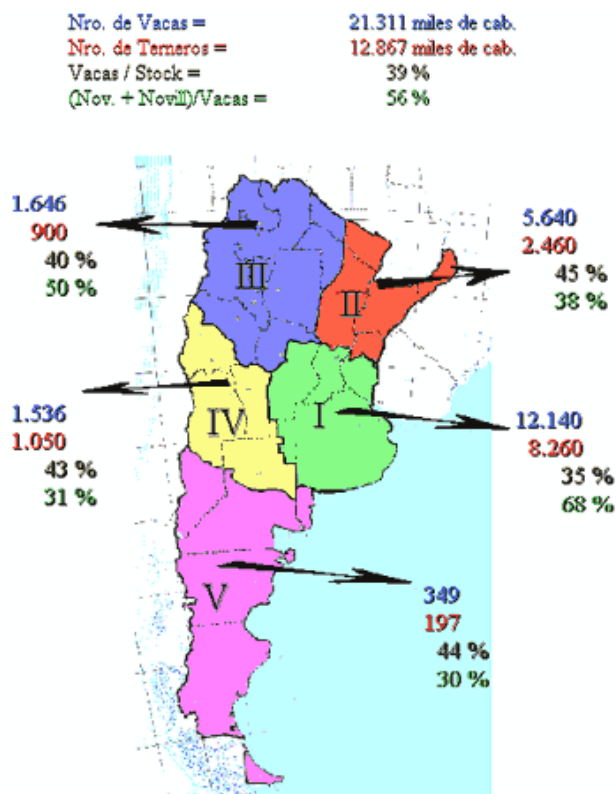
Tabla 1: Principales etapas en la evolución del stock ganadero en el período 1958-2014.

<b>ETAPAS</b>	<b>AÑOS</b>	<b>STOCK (Millones de Cabezas)</b>
Crecimiento	1958	41,3
	1977	61,1
Gran Disminución	1978	57,8
	1988	47,1
Leve Recuperación	1989	50,7
	1994	53,1
Disminución	1995	52,7
	2002	48,5
Recuperación	2003	55
	2008	57,6
Disminución	2009	54,4
	2011	48
Tendencia Actual	2012	49,9
	2014	51,6

Fuente: Elaboración propia, con datos del IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). Informe sobre la evolución de la ganadería bovina. Precio, stock y faena. Provincia de Santa Fe. <http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/download/122572/606834/file/Ganader%C3%ADa.pdf>

Las diferencias regionales de stock se reflejan en disímiles cantidades de vacas y de terneros existentes en cada región. En el Mapa 2, vemos por ejemplo que de los 21,3 millones de vacas que existen en el país, más de 17 millones y medio están en la región pampeana y el NEA, y de los 12,8 millones de terneros producidos, más de 10 millones y medio provienen de dichas regiones. Es importante también resaltar las diferencias en actividades ganaderas que se realizan en cada región. Analizando la relación (novillos + novillitos)/vacas vemos que mientras en el NEA esta relación es del 38%, en la región pampeana es del 68%, debido a que es en esta región precisamente donde se concentra la invernada del país.

Mapa 2: Diferencia regional de stock de vacas y terneros.



Fuente: IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina).

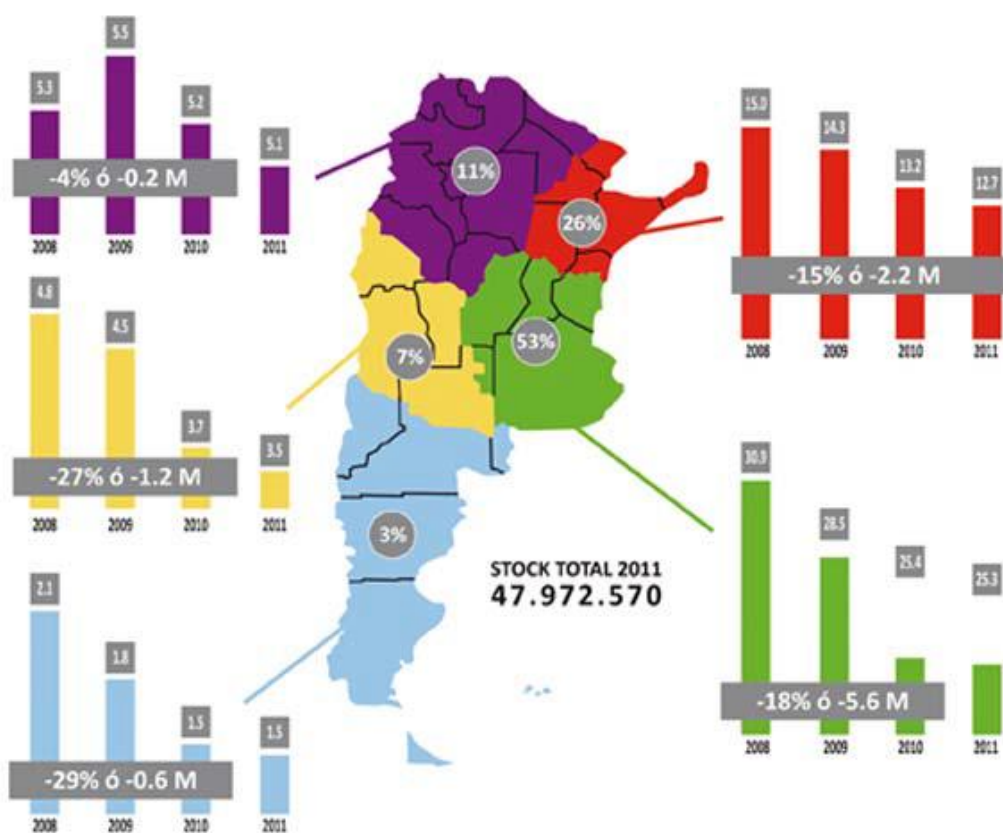
En estos últimos años, se ha producido una fuerte disminución en el stock de hacienda en nuestro país de aproximadamente 9 millones de cabeza, agravada por el hecho de que en gran parte se debió a la caída en el número de vientres, alrededor de 5 millones entre vacas y vaquillonas, en cuanto a los novillos cayó el stock en 24,05% de 4,8 millones a 3,6 millones de cabezas.

En el año 2008 se estimaba que con un stock de 59 millones de cabezas, el país recuperaba en diez años el stock perdido, sobre la base de una retención de un 70% de hembras y un destete del 66%. Evidentemente estos parámetros no se dieron y se continuó perdiendo hacienda.

Para analizar las regiones se tomaron las cinco macro regiones ganaderas definidas por el INTA: Pampeana, NEA, NOA, Semiárida y Patagonia. Según la base de datos del SENASA, a marzo de 2010 el stock nacional era de algo más de 49 millones de cabezas.

Este stock no sólo no aumentó, sino que se perdieron un millón de cabezas más -Mapa 3-. Como se observa, las 48 millones de cabezas están distribuidas por todo el país, siendo la región Pampeana la región ganadera principal con un 53% con 25,3 millones de cabezas, seguida por NEA con 5,1 millones de cabezas y NOA con 12,7 millones que en conjunto suman casi un 40%, completando el 10% restante las regiones Semiárida con 3,5 millones, y Patagonia con 1,5 millones de cabezas.

Mapa 3: Evolución del stock 2008-2011 y distribución del stock por regiones (2011).



Fuente: IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina).

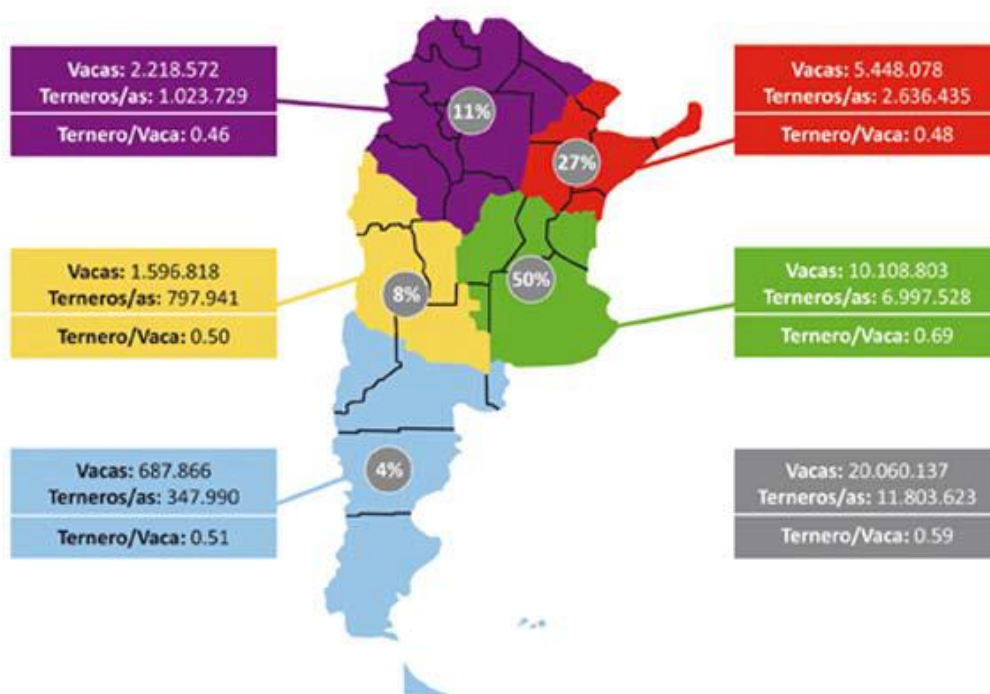
Cundo se analiza por regiones lo que pasó en el período 2008-2011 se ve que la región Pampeana perdió un 18% de su stock (5,6 millones de cabezas menos) y que continuó luego de dicho lapso perdiendo hacienda, incluso a pesar del nuevo escenario de precios. La misma tendencia se observa en el NEA, la segunda región ganadera del país,

con el 26% del stock; aquí la merma fue de un 15%, es decir unos 2,2 millones menos. En el NOA, con 11% de la hacienda, se perdió sólo el 4%. La situación es más dramática en las regiones Semiáridas y Patagonia, con pérdidas que van del 27 al 30%. Si bien estas regiones no tienen peso a nivel del stock nacional, las mermas son importantes y afectan a la realidad productiva de la región. A nivel de productores es una pérdida terrible que va a condicionar enormemente la recuperación de la cadena, sobre todo en un contexto de escasez general de hacienda en el país.

Como hecho destacable surge que las regiones con mayor participación en el stock nacional perdieron entre un 15 y 18% de su hacienda (casi 8 millones de cabezas) y que la disminución del stock de la región Pampeana (5,6 millones) es mayor a la disminución del stock de las otras cuatro regiones juntas (4,3 millones).

Cuando se analiza lo sucedido con los vientres, se observa que según los datos del SENASA en marzo de 2010 el stock de vientres era de 20.556.345, mientras que en marzo de 2011 era de 20.060.137, es decir se perdió medio millón de animales más. Analizamos los vientres porque son muy importantes para pensar en una recuperación de los stocks, tanto a nivel nacional como regional. Una forma de analizar la eficiencia de esos vientres es considerar la relación ternero/vaca, un índice que tiene correlación con el porcentaje de destete -Mapa 4-. La región Pampeana en el 2011 cuenta con una relación cercana al 70%, siendo la mejor a nivel nacional. En la región NEA el índice es notablemente menor, de 48%. Algo similar sucede en las otras regiones: NOA 46%, Semiárida 50% y Patagonia 51%. A nivel nacional este índice está en el 59% -histórico en nuestro país- claramente influenciado por la región Pampeana, que si bien tiene el mejor índice ternero/vaca, todavía dista mucho del ideal.

Mapa 4: Distribución de vientres 2011 y relación ternero/vaca por regiones.



Fuente: IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina).

Es importante destacar que si bien todas las categorías han tenido una disminución similar en el período 2008-2011, en el año 2010 hubo una fuerte merma en el stock de la categoría vaquillonas, que alcanzó al 15%. Esto va a dificultar la reposición de hacienda en los años futuros.

Desde el punto de vista de la oferta de carne, el país produjo 2,5 millones de terneros menos en 2011 con respecto a 2008. Esto implica menos oferta para engordar y menos vaquillas para reposición. Por otro lado, es notable el hecho de que la disminución de vientres de la región Pampeana (1,9 millones) es mayor a la de las otras cuatro regiones juntas (1,8 millones). Si bien la liquidación general de hacienda es importante, la liquidación de vientres, en especial de vaquillonas, es lo que va a condicionar la recuperación de los stocks en cada una de las regiones.

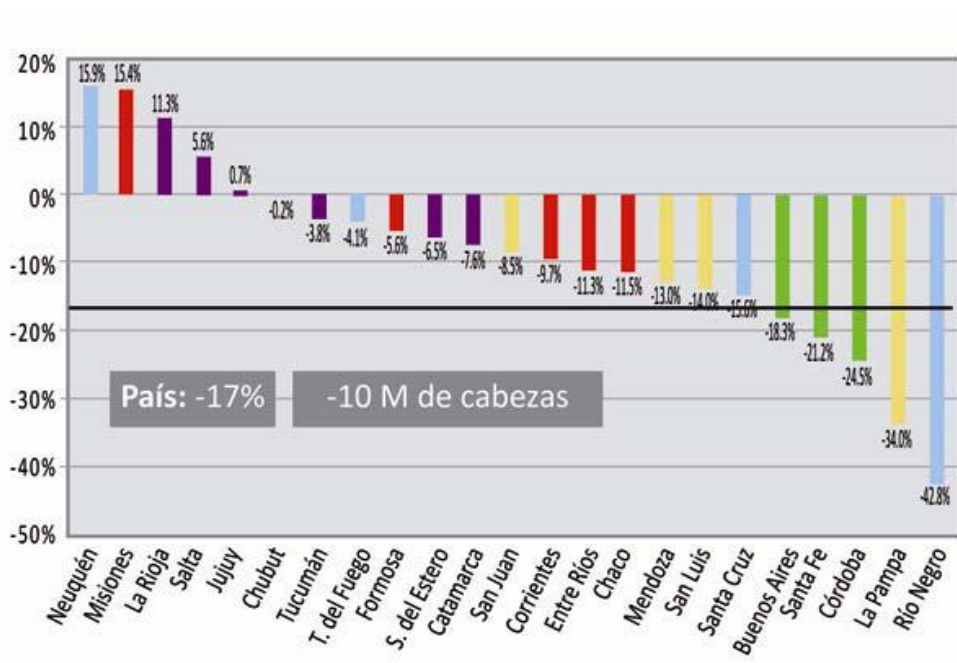
En el gráfico 1 se puede observar lo que ha sucedido con el stock de hacienda no ya por regiones sino por provincias en el período 2008-2011. Se distinguen cuatro grupos. Uno

que ha incrementado sus existencias del 5 al 15% -provincias de Neuquén, Misiones, La Rioja y Salta- y un segundo grupo prácticamente no ha tenido variaciones –provincias de Jujuy, Chubut, Tucumán y Tierra del Fuego-. Ambos grupos tienen poca relevancia a nivel de stock nacional.

El tercer grupo, que disminuyó sus existencias entre un 5 y un 12%, incluye a las provincias de mayor relevancia ganadera -Formosa, Santiago del Estero, Catamarca, San Juan, Corrientes, Entre Ríos, Chaco-. Pero lo más importante surge cuando se analiza el cuarto grupo –provincias de Santa Cruz, Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, La Pampa y Río Negro-, que ha sufrido mermas que van del 15 al 43%.

Todo esto lleva a una disminución a nivel país del 17%, unos diez millones de cabezas. Es decir que en tres años se perdió una cantidad de hacienda equivalente a todo el stock ganadero del Uruguay. Se puede decir que las provincias del norte -NEA y NOA- son las que menos stock han perdido y que se encuentran mejor posicionadas en comparación con la región Pampeana.

Gráfico 1: Evolución del Stock por provincia 2008-2011.

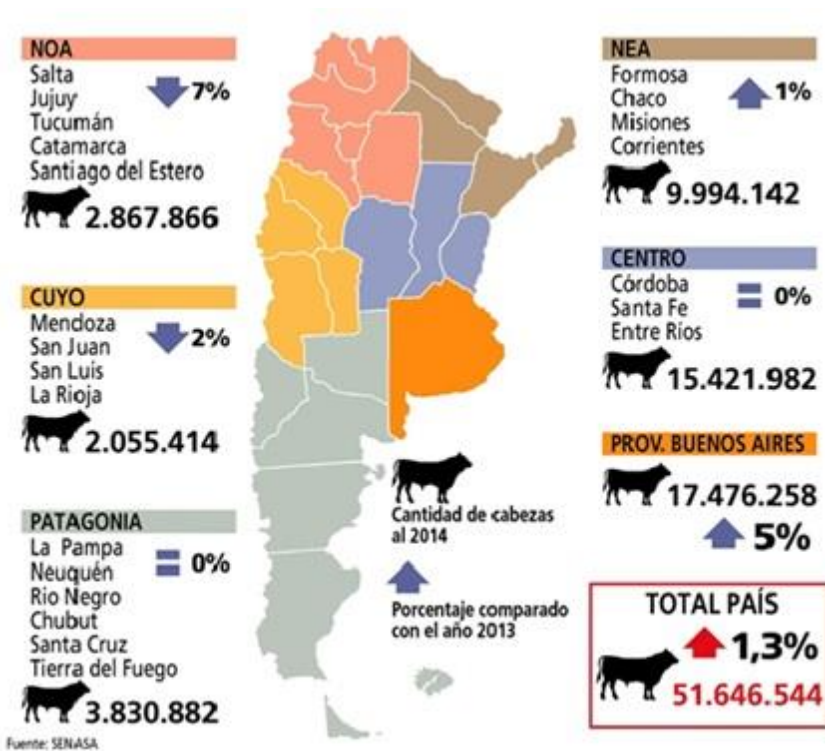


Fuente: IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina).

La región pampeana concentra el 85% de los movimientos de hacienda en pie con destino a faena, con casi 6,5 millones de cabezas trasladadas anualmente dentro de la provincia de Buenos Aires, mientras que en Santa Fe se mueven solo 2,1 mill/cab/año.

### 1.1.2: Composición del Rodeo Nacional entre 2012-2014

Figura N° 1: Stock Ganadero por Regiones.



Fuente: <http://quorum.com.ar/2068/muy-lentamente-se-recompone-el-stock-ganadero/>. Año 2014.

Muy lentamente se recompone en la actualidad el stock ganadero; 2014 es el tercer año consecutivo con crecimiento en el total de cabezas vacunas, pero Argentina todavía está muy lejos del rodeo que supo alcanzar en la década anterior.

En marzo del 2014 registrábamos un stock de 51.646.544 cabezas de rodeo vacuno. Esto significa un crecimiento de 1,3% (unos 650.147 animales) en relación a igual mes del año anterior y 3,57% (1.780.544 animales) con respecto al mismo mes del año 2012. Como

mencionamos, se trata del tercer año con mejoras en el total de la hacienda bovina pero, sin embargo, los números actuales están muy lejos de los 60 millones alcanzados hace una década.

Cabe aclarar que en este punto se toman diferentes regiones consideradas son diferentes a las del mapa 1 – anteriormente expuesto-. Aquí se tiene en cuenta la provincia de Buenos Aires como región única, y luego cuatro regiones más, cada una de ellas integrada por las distintas provincias.<sup>2</sup>

La provincia de Buenos Aires tuvo el porcentaje más elevado de incremento en el año 2014, un 5%. Es, precisamente, esta provincia la que concentra el mayor número de cabezas bovinas, con más de 17 millones de animales.

La región del Noreste Argentino -NEA: Corrientes, Misiones, Chaco y Formosa- estaría casi en las 10 millones de cabezas y es el segundo sector del país con mayor crecimiento en el año 2014 (un 1%, unos 72.787 animales, respecto del año anterior).

En cuanto a las regiones Centro -Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos- y Patagonia -La Pampa, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego- se mantuvo el stock igual que en el año 2013. La primera registró un total de 15.421.982 animales mientras que en la región Patagónica la cantidad de 3.830.882 cabezas.

Sin embargo la región que NEA -Salta, Jujuy, Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero- presentó una disminución significativa en el stock con un 7% menos que en el año 2013, registrando un total de 2.867.866 cabezas. Seguida de Cuyo -Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja- que tuvo una reducción del 2% con respecto al año 2013, contando en el año 2014 con 2.055.414 de animales de stock.

---

<sup>2</sup> Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (año 2014).



### 1.1.3: Existencias Bovinas 2015

De acuerdo a la existencias bovinas para el año 2015, se observa una estabilización del rodeo luego del crecimiento iniciado en el año 2011, ubicándose apenas por debajo del stock del año 2014 (-0,4%) y resultando por segundo año consecutivo, por encima de los 51 millones de cabezas (51.429.848 para este año).

Tabla 2: Existencias bovinas por categoría.

Categoría	Año 2014	Año 2015	Var. Cabezas	Var. %
Vacas	22.264.909	22.381.768	116.859	0,52%
Vaquillas	7.462.688	7.424.662	-38.026	-0,51%
Novillos	2.944.415	2.983.523	39.108	1,33%
Novillitos	4.038.433	4.050.333	11.900	0,29%
Terneros/as	13.717.513	13.358.360	-359.153	-2,62%
Toros	1.073.206	1.056.167	-17.039	-1,59%
Toritos	133.006	162.654	29.648	22,29%
Bueyes	12.374	12.381	7	0,06%
<b>Total Bovino</b>	<b>51.646.544</b>	<b>51.429.848</b>	<b>-216.696</b>	<b>-0,42%</b>

Fuente: Elaboración propia, con datos del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).

Se registraron variaciones respecto del año anterior para todas las categorías, excepto para la categoría terneros/as, que mostró una reducción de 2,62%, como consecuencia de la sequía ocurrida durante el verano de 2013 -afectando el servicio- y las inundaciones posteriores de invierno-primavera de 2014 -afectando los nacimientos-. Ambos eventos climáticos tuvieron efecto sobre el mismo procreo de terneros/as, produciendo así un doble impacto sobre los mismos. Finalmente el dato de stock de estas categorías es de 13.358.360 terneros/as (359.153 terneros/as menos respecto de 2014).

Con respecto al stock de vacas, las mismas aumentaron en 116.859 cabezas respecto del año anterior (+0,52%), sumando un total de 22.381.768 cabezas. Aquí se observa también cierta estabilidad en la existencia de esta categoría.

En cuanto a la categoría novillos, registró un aumento marginal respecto al año anterior de 39.108 cabezas (+1,33%) alcanzando un stock de 2.983.523 cabezas. A pesar de no constituir una diferencia importante respecto de 2014, si cabe destacar el cambio de tendencia para esta categoría luego de 10 años consecutivos de disminución.

#### 1.1.4: Variación Interanual del Stock por Provincia (2014-2015)

Del análisis de la tabla 3 surge que, si bien el stock ganadero a nivel nacional disminuyó en 216.696 cabezas en 2015 (un -0,42% respecto a 2014), la mayoría de las provincias argentinas también redujeron sus existencias.

Tabla 3: Variación interanual en las existencias bovinas. Total República Argentina y Provincias Argentinas. Marzo 2014 y 2015.

Provincia	Total Bovinos		Variación	
	2014	2015	Cantidad	%
Buenos Aires	17.476.258	17.355.106	-121.152	-0,69%
Corrientes	5.143.498	5.074.473	-69.025	-1,34%
Entre Ríos	4.401.053	4.287.481	-113.572	-2,58%
Río Negro	504.197	520.406	16.209	3,21%
Misiones	454.794	444.614	-10.180	-2,24%
Jujuy	104.396	108.992	4.596	4,40%
Neuquén	185.369	201.494	16.125	8,70%
San Juan	35.379	29.771	-5.608	-15,85%
Tierra del Fuego	41.205	40.967	-238	-0,58%
La Rioja	144.481	149.217	4.736	3,28%
Chubut	233.879	228.208	-5.671	-2,42%
Santa Cruz	83.126	97.105	13.979	16,82%
Mendoza	392.593	394.407	1.814	0,46%
Catamarca	240.209	229.588	-10.621	-4,42%
Tucumán	153.187	150.859	-2.328	-1,52%
Formosa	1.785.515	1.772.581	-12.934	-0,72%
San Luis	1.482.971	1.453.420	-29.551	-1,99%
La Pampa	2.783.117	2.862.816	79.699	2,86%
Córdoba	4.453.904	4.490.072	36.168	0,81%
Chaco	2.610.335	2.659.548	49.213	1,89%
Salta	1.076.446	1.096.664	20.218	1,88%
Santa Fe	6.566.999	6.392.039	-174.960	-2,66%
Santiago del Estero	1.293.633	1.390.020	96.387	7,45%
Total	51.646.544	51.429.848	-216.696	-0,42%

Fuente: Elaboración propia, con datos del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).

Las Provincias que mayor reducción porcentual sufrieron en su stock ganadero fueron las de San Juan y Catamarca, con una pérdida de 15,85% para la primera y de 4,42 % para la segunda, respectivamente.

La provincia de Santa Fe, tuvo una reducción del 2,66%, se ubica junto con Entre Ríos como una de las provincias con mayor reducción porcentual de su stock, luego de Chubut, Misiones, San Luis y Tucumán. Sin embargo, si la reducción se mide en número de cabezas, Santa Fe es la primera en el ranking (174.960 cabezas), seguida por Buenos Aires, que redujo sus existencias en 121.152 cabezas.

Las provincias que mayor número de cabezas perdieron fueron Santa Fe, Buenos Aires y Entre Ríos; registrando entre las tres el 73,7% de la disminución nacional.

El aumento del número de cabezas del último año estuvo concentrado en un 77,1% en las provincias de Santiago del Estero, La Pampa, Chaco y Córdoba, distribuyéndose el 22,9% restante del aumento entre las provincias de Salta, Río Negro, Neuquén, Santa Cruz, La Rioja, Jujuy y Mendoza.

Tabla 4: Variación del stock bovino. Provincias argentinas con aumento y con disminución. Marzo 2014 y 2015.

Variaciones Stock 2014-2015	Cantidad de Cabezas	% de la Variación	% Acumulado
<b>Provincias con Aumento</b>	339.144	100	
Santiago del Estero	96.387	28,4	28,4
La Pampa	79.699	23,5	51,9
Chaco	49.213	14,5	66,4
Córdoba	36.168	10,7	77,1
Salta	20.218	6,0	83,1
Río Negro	16.209	4,8	87,8
Neuquén	16.125	4,8	92,6
Santa Cruz	13.979	4,1	96,7
La Rioja	4.736	1,4	98,1
Jujuy	4.596	1,4	99,5
Mendoza	1.814	0,5	100,0
<b>Provincias con Disminución</b>	-555.840	100	
Santa Fe	-174.960	31,5	31,5
Buenos Aires	-121.152	21,8	53,3
Entre Ríos	-113.572	20,4	73,7
Corrientes	-69.025	12,4	86,1
San Luis	-29.551	5,3	91,4
Formosa	-12.934	2,3	93,8
Catamarca	-10.621	1,9	95,7
Misiones	-10.180	1,8	97,5
Chubut	-5.671	1,0	98,5
San Juan	-5.608	1,0	99,5
Tucumán	-2.328	0,4	99,957
Tierra del Fuego	-238	0,04	100,0
<b>Saldo</b>	-216.696		

Fuente: Elaboración propia, con datos del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).

#### 1.1.4: Variación Interanual del Stock por Departamento de la Provincia de Santa Fe (2014-2015)

Analizando la tabla 5 que se transcribe a continuación, es posible señalar que en la reducción del stock provincial entre el año 2014 y 2015, los departamentos que más incidencia tuvieron fueron los siguientes: Vera (-58.735 cabezas), San Cristóbal (-35.852 cabezas), San Javier (-21.390 cabezas), Las Colonias (-20.764 cabezas), Castellanos (-17.040 cabezas) y La Capital (-16.873 cabezas).

Respecto al aumento del sus stocks, los departamentos donde se registraron crecimientos en valor absoluto (cabezas) fueron los siguientes: General López (15.391 cabezas), Caseros (7.772 cabezas), Iriondo (6.689 cabezas), Belgrano (4.993 cabezas) y Constitución (4.376 cabezas).

Tabla 5: Variación Interanual de las existencias bovinas por Departamentos.

Departamentos	Total Bovinos		Variación	
	2014	2015	Cantidad	%
Belgrano	50.133	55.126	4.993	9,96%
Caseros	94.333	102.105	7.772	8,24%
Castellanos	524.160	507.120	-17.040	-3,25%
Constitución	130.184	134.560	4.376	3,36%
Garay	197.612	188.410	-9.202	-4,66%
General López	377.640	393.031	15.391	4,08%
General Obligado	552.791	548.207	-4.584	-0,83%
Iriondo	110.044	116.733	6.689	6,08%
La Capital	166.875	150.002	-16.873	-10,11%
Las Colonias	466.571	445.807	-20.764	-4,45%
Nueve de Julio	627.972	621.233	-6.739	-1,07%
Rosario	44.115	43.650	-465	-1,05%
San Cristóbal	1.140.964	1.105.112	-35.852	-3,14%
San Javier	374.825	353.435	-21.390	-5,71%
San Jerónimo	184.154	172.049	-12.105	-6,57%
San Justo	361.725	357.317	-4.408	-1,22%
San Lorenzo	41.183	36.879	-4.304	-10,45%
San Martín	193.850	192.130	-1.720	-0,89%
Vera	927.868	869.133	-58.735	-6,33%
Total	6.566.999	6.392.039	-174.960	-2,66%

Fuente: Elaboración propia, con datos del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).

### 1.1.5: Stock Ganadero en el Departamento General Obligado

Haciendo un análisis de los últimos 12 años, la evolución del stock bovino del departamento General Obligado alcanzó un pico máximo en el año 2009, llegando a las 639.380 cabezas luego de un crecimiento de los 5 años anteriores.

Con posterioridad a dicho período, en los años 2010 y 2011 se produjo una abrupta caída –de 92.079 cabezas- que en términos porcentuales representó una reducción del 14,40%. A partir de allí, se creció en el año 2012, pero luego se observó una nueva reducción hasta llegar a un total de existencias de 548.207 animales en el año 2015.

Grafico 2: Evolución del Stock Ganadero del Departamento General Obligado.



Fuente: Elaboración propia, con datos del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) y de la COSAGO (Comisión de Sanidad Agropecuaria Departamento General Obligado).

Si bien el stock ganadero del año 2015 disminuyó en 4.584 cabezas (un 0,83% con respecto al 2014). Esta disminución del stock proviene de la merma de las categorías Vaquillonas (-6,3%, 4.742 cabezas), Novillos (-1,8%, 692 cabezas) y Terneras (-1,3%, 792 cabezas). La categoría con mayor aumento fue los Toros (+3%, 329 cabezas y los Novillitos (+1,8%, 952 cabezas), seguida por las Vacas (+0,3%, 779 cabezas).

Tabla 6: Variación Interanual del Stock por Categoría Animal. Expresado en números de Cabezas y en porcentajes para el Departamento General Obligado.

Categorías	Años		Variación	
	2014	2015	Cantidad	%
Vaca	250.288	251.067	779	0,3%
Vaquillona	74.769	70.027	-4.742	-6,3%
Novillos	38.904	38.208	-696	-1,8%
Novillitos	53.631	54.583	952	1,8%
Ternereras	61.618	60.826	-792	-1,3%
Terberos	61.165	60.751	-414	-0,7%
Toros	12.416	12.745	329	3%
<b>Total</b>	552.791	548.207	-4.584	-0,83%

Fuente: Elaboración propia, con datos del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) y COSAGO (Comisión de Sanidad Agropecuaria Departamento General Obligado).

## 2.1: ESTADO ACTUAL DEL MERCADO GANADERO

El mes de Diciembre de 2015 fue atípico en cuanto al comportamiento del mercado de hacienda. Al habitual aumento de la oferta explicado por el cierre del año fiscal para la mayoría de los productores ganaderos y la consiguiente necesidad de recursos financieros, le siguió el aumento del precio de la hacienda, el anuncio de políticas favorables para el sector con la inminente asunción del nuevo gobierno, pagos de sueldos y aguinaldos, y el aumento de la retención de vientres que se reflejó en la reducción de la participación de las hembras en la faena total. En el mes de diciembre, la participación de las hembras en la faena total fue del 41,3%<sup>3</sup>, guarismo que se ubicó 3,4 puntos porcentuales por debajo del registro de noviembre de 2014. La llegada del nuevo gobierno en 2016 trajo políticas de estímulo a la producción, a través del sinceramiento del tipo de cambio, la quita de

<sup>3</sup> Informe Económico Mensual de la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina – CICCRA-. Documento N° 179 – Diciembre 2015 <http://www.cicra.com/informe-econmico>

retenciones a las exportaciones de carne y la disminución de derechos para la exportación de cueros.

En cuanto a las políticas desacertadas del anterior gobierno hacia el sector con el cierre, cuotificación y desaliento de las exportaciones, provocaron en los últimos años, tal como lo hemos señalado, la pérdida de más de 10 millones de cabezas de ganado -una cifra similar al rodeo existente en Uruguay- al tiempo que la población Argentina, siguió creciendo. La recomposición del stock y el incremento del peso medio de faena de los animales para su consumo obedecen a ciclos biológicos, por eso la instrumentación de medidas adecuadas recién se verán reflejadas en los próximos 12/24 meses. Este potencial aumento se vio morigerado porque los productores desfinanciados continuaron liquidando hacienda para cubrir deudas anteriores. Además en nuestro país, la hacienda se destina principalmente para abastecer el mercado interno (93% de la producción total), con animales muchos más livianos y, en definitiva esto genera, menor disponibilidad de kilos de carne por cabeza.

Con los elementos enumerados en los párrafos anteriores, y por efecto de una contracción de la oferta ante las expectativas favorables para el desarrollo del sector, que se tradujo en definitiva en el inicio de un ciclo ganadero de retención, se generó un fuerte aumento de precios de la hacienda comercializada a través del Mercado de Liniers.

En el mes de Diciembre, entraron al Mercado de Liniers 126.710 cabezas de las cuales las vacas representaron el 25,2%, los novillitos el 25%, las terneras el 15,2%, los novillos el 13,7%, los terneros el 11,3%, las vaquillas el 5,3%, los toros el 3% y los MEJ - Machos Enteros Jóvenes- el 1,3% del total de las ventas.



Tabla 7: Participación en el Total de Entradas en el Mercado de Liniers S.A.

Participación en el Total de Entrada				Participación en el Total de Entrada			
		Año 2015	Año 2014			dic-15	nov-15
Novillo	↑	13,9%	10%	Novillo	↑	13,7%	13%
Novillito	↑	20,9%	18,8%	Novillito	↓	25%	23,4%
Vaquilla	↑	6,1%	5%	Vaquilla	↓	5,3%	5,5%
Ternero	↓	11,5%	13,2%	Ternero	↑	11,3%	11,1%
Ternera	↓	15,2%	16,7%	Ternera	↓	15,2%	17,2%
Vaca	↓	28,6%	32,3%	Vaca	↓	25,2%	25,5%
Toro	↓	2,9%	3%	Toro	↑	3%	2,8%
MEJ	↑	0,9%	0,8%	MEJ	↑	1,3%	1,2%

Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Si comparamos la participación de las diferentes categorías en el total de entradas del año 2015 con respecto al año 2014, vemos que las vacas sigue teniendo hoy una mayor participación a pesar que tuvo una disminución con respecto al año 2014 del 3,7%. Las categorías que incrementaron su participación fueron los novillos, novillitos y MEJ de entre 3,9% y 0,1%, y las restantes categorías tuvieron una disminución de entre 1,7% y 0,1%.

Con respecto al Índice General del Mercado de Liniers, llegó a un nuevo máximo de \$22,560 por kilogramo para el mes de Diciembre de 2015. En relación a noviembre creció 14,40% y en comparación con diciembre de 2014 el aumento llegó a 55,05% en términos nominales, es decir que no son valores ajustados por la inflación. Solo en febrero y agosto de 2014 se había observado un aumento de dos dígitos.

A partir de febrero de 2015, y luego de un impase de 4 meses, el valor de la hacienda vacuna volvió a registrar una tendencia alcista, que en los últimos seis meses ganó claramente en intensidad. En julio subió 5,85%, en agosto 5,52%, en septiembre se tomó un impasse y creció solo 0,24%, para luego crecer otro 5,28% en octubre, 9,92% en noviembre y cerrar diciembre con 14,40%. Es decir, en siete meses acumuló una suba de 41,21%.

Tabla 8: Índice General y variación por mes del Mercado de Liniers.

Año	Mes	IGML	Variación %	Año	Mes	IGML	Variación %
2013	Diciembre	\$ 10,670		2015	Enero	\$ 14,490	-0,41%
2014	Enero	\$ 11,320	6,09%		Febrero	\$ 15,340	5,87%
	Febrero	\$ 12,980	14,66%		Marzo	\$ 15,360	0,13%
	Marzo	\$ 12,700	-2,16%		Abril	\$ 14,650	-4,62%
	Abril	\$ 12,760	0,47%		Mayo	\$ 14,990	2,32%
	Mayo	\$ 12,830	0,55%		Junio	\$ 15,220	1,53%
	Junio	\$ 12,490	-2,65%		Julio	\$ 16,110	5,85%
	Julio	\$ 13,580	8,73%		Agosto	\$ 17,000	5,52%
	Agosto	\$ 15,190	11,86%		Septiembre	\$ 17,040	0,24%
	Septiembre	\$ 15,240	0,33%		Octubre	\$ 17,940	5,28%
	Octubre	\$ 14,510	-4,79%		Noviembre	\$ 19,720	9,92%
	Noviembre	\$ 14,470	-0,28%		Diciembre	\$ 22,560	14,40%
	Diciembre	\$ 14,550	0,55%	<b>Total 2015</b>	\$ 16,702	46,03%	
<b>Total 2014</b>	\$ 13,552	33,37%					

Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Con respecto a los precios por categoría comparando diciembre de 2015 con noviembre de 2015, se puede observar un mayor incremento para los novillos con un 32% de aumento, seguido por los terneros 22%, los novillitos y terneras 20%, y en las restantes categoría un aumento de entre el 4% y el 19%.

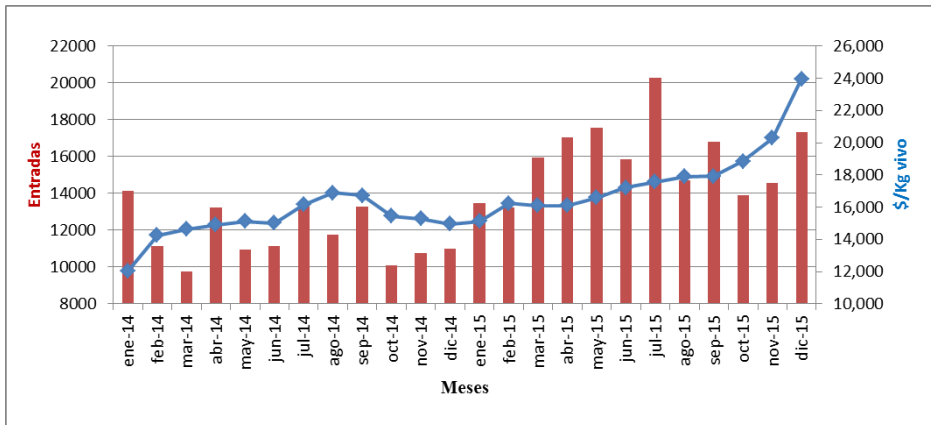
Tabla 9: Precio comparativo de Diciembre de 2015 con Noviembre de 2015.

Precio en el Mercado de Liniers				
En \$/kilo vivo				
		dic-15	nov-15	Variación
Novillos	↑	\$ 23,78	\$ 18,03	32%
Novillitos	↑	\$ 26,04	\$ 21,70	20%
Terneros	↑	\$ 28,42	\$ 23,35	22%
Vaquillonas	↑	\$ 23,41	\$ 19,63	19%
Terneras	↑	\$ 27,73	\$ 23,20	20%
Vacas	↑	\$ 12,75	\$ 12,30	4%
Toros	↑	\$ 14,12	\$ 13,17	7%
MEJ	↑	\$ 21,48	\$ 18,74	15%
<b>Prom. Gral.</b>	↑	<b>\$ 22,21</b>	<b>\$ 18,76</b>	<b>18%</b>

Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

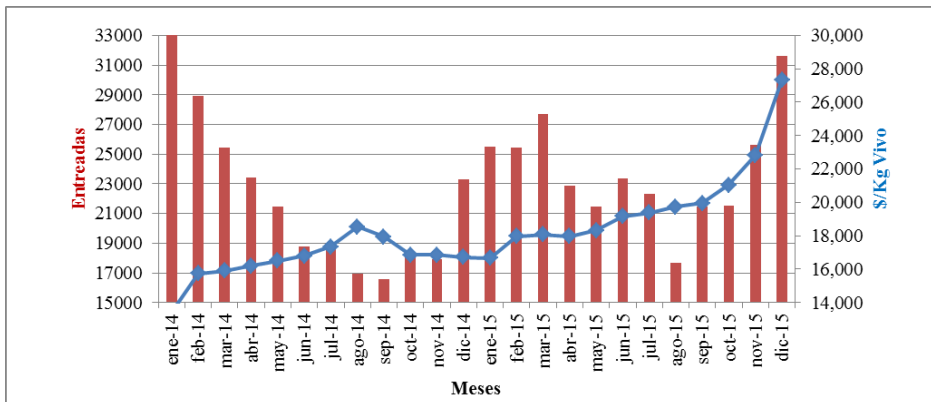
En los siguientes gráficos se muestra la evolución de los precios y la oferta (entrada de hacienda) para las distintas categorías.

Gráfico 3: Evolución del precio y de entradas de la categoría Novillos.



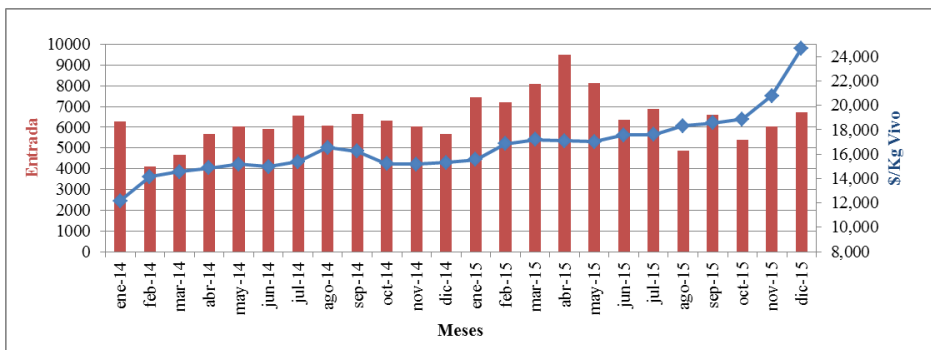
Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 4: Evolución del precio y de entradas de la categoría Novillitos.



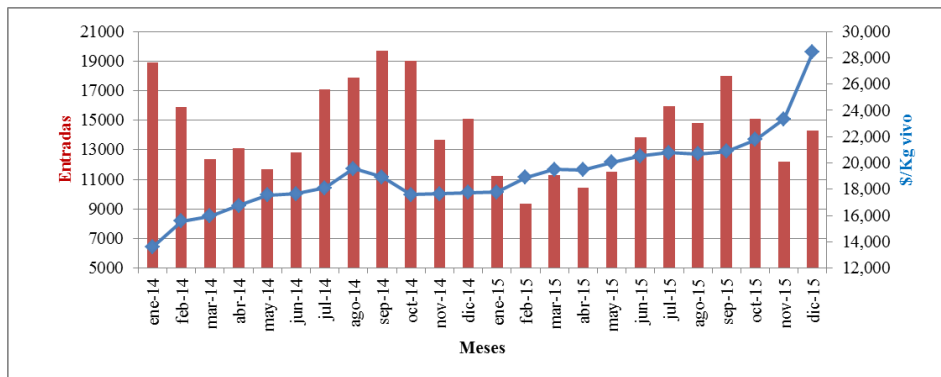
Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 5: Evolución del precio y de entradas de la categoría Vaquillonas.



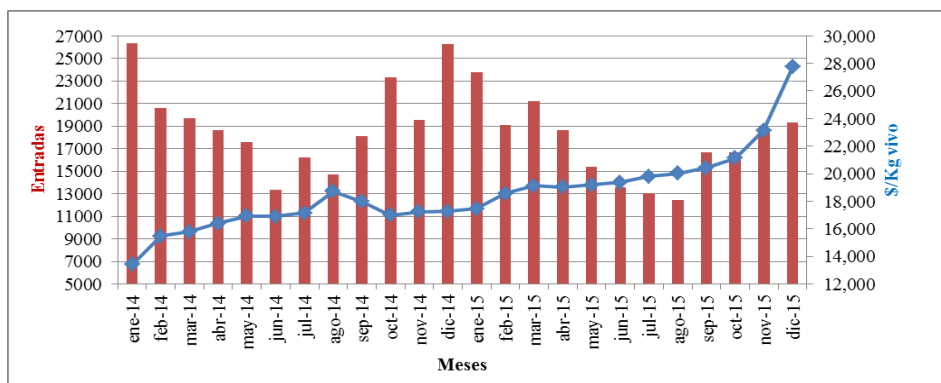
Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 6: Evolución del precio y de entradas de la categoría Terneros.



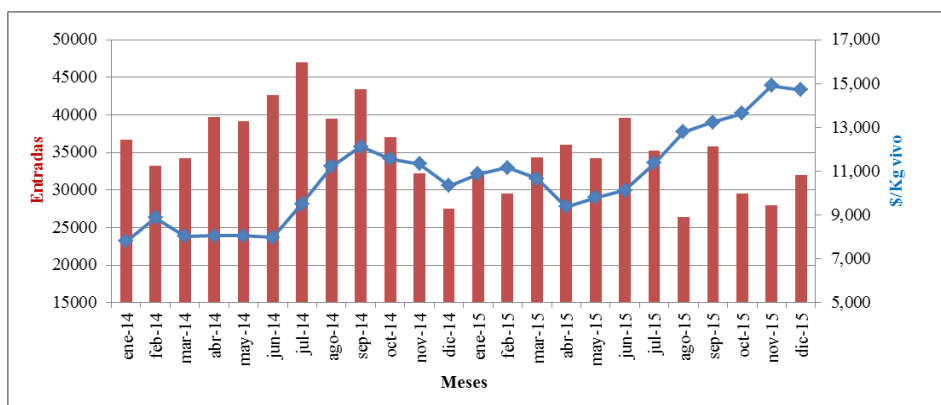
Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 7: Evolución del precio y de entradas de la categoría Terneras.



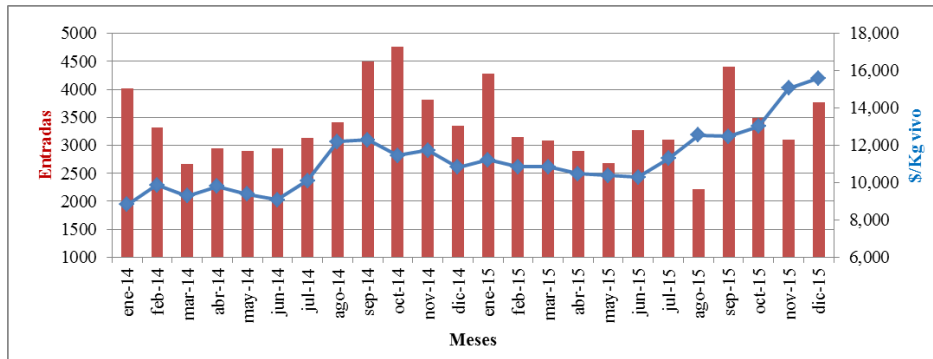
Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 8: Evolución del precio y de entradas de la categoría Vacas.



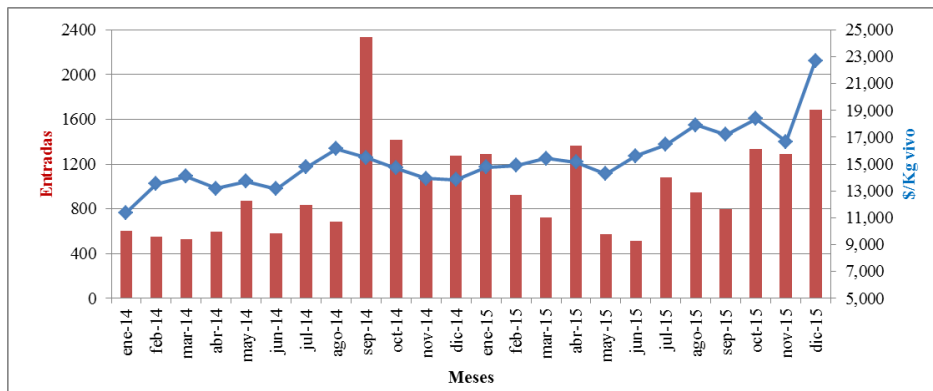
Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 9: Evolución del precio y de entradas de la categoría Toros.



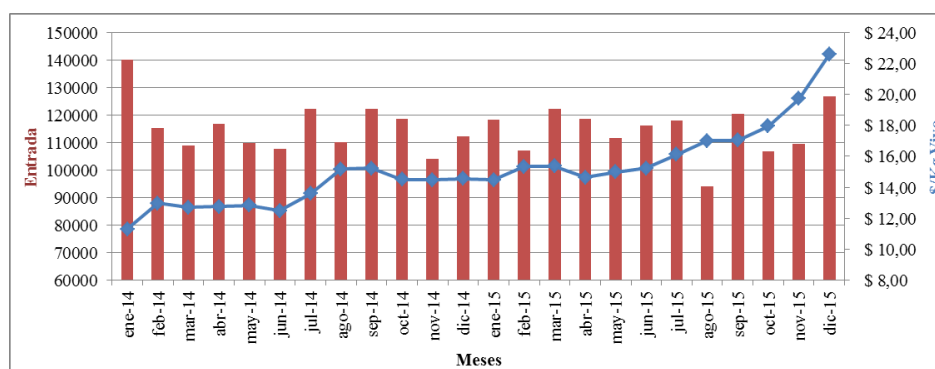
Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 10: Evolución del precio y de entradas de la categoría MEJ (Macho Entero Joven).



Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

Gráfico 11: Evolución del Índice General y de entradas de Vacunos al Mercado de Liniers S.A.



Fuente: Elaboración propia, con datos del Mercado de Liniers S. A.

El incremento del precio que tuvo la hacienda en valores nominales, es significativo si lo comparamos enero los meses de 2014 y diciembre de 2015, ya que el Índice General del Mercado de Liniers S. A. tuvo una suba del 99,29%, y si la comparación se efectúa entre los meses de diciembre de 2014 y diciembre de 2015 el Índice General subió el 55,05%, siempre en términos nominales.

Como se habla de una suba en los valores nominales, debemos observar otro indicador para determinar si la misma ha sido realmente importante. En este sentido podemos destacar que el Índice de Precio al Consumidor de San Luis – Nivel General, según su página oficial de Internet fue de 1027,54<sup>4</sup> para el mes de diciembre 2015 y de 780,99<sup>5</sup> para diciembre de 2014. Esto representa un aumento del 31,57% para el período mencionado. En términos reales, el aumento que tuvo el precio de la hacienda en el Mercado de Liniers fue del 17,84%. La fórmula utilizada para calcular esta última fue la siguiente:  $[(1 + i) / (1 + r)] - 1$ , siendo i la tasa de variación nominal y la r la tasa de inflación.

<sup>4</sup> El Índice de Precio al Consumidor de San Luis – Nivel General. <http://www.estadistica.sanluis.gov.ar/estadisticaasp/Paginas/Pagina.asp?PaginaId=76>

<sup>5</sup> El Índice de Precio al Consumidor de San Luis – Nivel General. <http://www.estadistica.sanluis.gov.ar/estadisticaasp/Paginas/Pagina.asp?PaginaId=76>

## CAPÍTULO 2

En la primera parte de este capítulo se describe los principales canales de comercialización interna de ganado bovino, que han adoptado algunos países que se encuentran entre los principales exportadores de hacienda, según el ranking mundial que elabora periódicamente el Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos (U.S.D.A.).

He considerado oportuno realizar esta descripción, dado que si bien algunas de las modalidades de comercialización se siguen en nuestro país, otras pueden resultar novedosas o bien registran una baja frecuencia de uso, todo a los fines que estas herramientas puedan ser consideradas y/o eventualmente adaptadas a nuestro mercado local.

En la segunda parte se expone, con un mayor grado de análisis dado que constituye la esencia de este trabajo, el funcionamiento de los principales canales de comercialización de hacienda en nuestro país.

### **2.1: CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES**

A principios del siglo XXI, Argentina estaba entre los cinco principales exportadores mundiales de carne vacuna, disputando las posiciones de liderazgo con Estados Unidos, Brasil y Australia. Pero desde entonces el país fue perdiendo posiciones en el ranking, hasta terminar en el año 2014 en el puesto número 11, superado por naciones como Nueva Zelanda, Canadá, India, Bielorrusia o, más cerca, Uruguay y Paraguay.

A continuación se hará una breve descripción de los sistemas de comercialización de hacienda bovina de algunos de los principales países exportadores, los cuales son

Australia, Brasil y Estados Unidos, por ser referentes internacionales en materia de producción y comercialización.

### **2.1.1: AUSTRALIA**

Australia es el tercer exportador a nivel mundial de carne bovina<sup>6</sup>, en dicho país existe una variada red de canales de comercialización de hacienda en pie.

#### **2.1.1.1: Herramientas de Comercialización Utilizadas**

Existen seis tipos de mercados: Remates Feria, Directo Estancia, Al Gancho, Contratos Futuros, Alianzas y Remates Electrónicos.

##### **Remates Feria**

La hacienda se transporta hacia el predio de la feria ganadera en donde se vende al mejor postor. Se opera a través de un intermediario que actúa a nombre del productor y que cobra una comisión por su venta. Los predios de ferias más importantes tienen balanzas y realizan ventas por kilo vivo. Se trata de un ámbito de encuentro instantáneo entre la oferta y la demanda por lo cual, es un buen indicador del precio diario de la hacienda en pie.

##### **Directo Estancia**

Cuando la operación se realiza Directo Estancia, la hacienda es observada por el comprador en el establecimiento del vendedor. El precio es negociado en dólares por cabeza o en centavos de dólares por kilogramo. Los animales son pesados en el mismo lugar o en balanzas de ferias. Esta modalidad es utilizada, principalmente, en la compra-

---

<sup>6</sup> Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>



venta de invernada y reproductores, lo que permite al comprador tener conocimiento de las condiciones en las cuales fueron criados los animales.

### **Al Gancho**

El productor vende su hacienda a un matarife con o sin intermediarios. El precio de la res en gancho se calcula mediante la siguiente fórmula:  $(\$/\text{cabeza} - \text{Valor del Cuero}) / \text{Peso Res}$ <sup>7</sup>. Las condiciones de venta varían de acuerdo a cada comprador. Por lo general, el productor paga los gastos de fletes hasta el establecimiento de faena y cobra su venta a los 7 y 14 días de haberse efectuado.

### **Contratos Futuros**

Los contratos a futuro consisten en un acuerdo contractual entre el productor y el matarife en el cual, el primero se compromete a la entrega futura de cierta cantidad de animales a un precio y plazo determinado, de este modo el precio se fija al momento de establecer el contrato. Este sistema es muy utilizado en feedlots debido a la mayor homogeneidad lograda en las tropas que garantizan el correcto cumplimiento de los términos contractuales.

El contrato debe detallar los siguientes ítems:

- Cantidad de cabezas, edad, sexo, raza, rango de peso y de engrasamiento.
- La quincena en la cual la hacienda será entregada.
- El precio acordado.

### **Alianzas**

Las alianzas involucran a todos o algunos de los actores involucrados en la cadena de la carne, desde el criador hasta el consumidor. El objetivo es el de incrementar los ingresos de cada una de las partes mediante un alto volumen de oferta con un nivel de calidad superior para el consumidor final.

Para lograrlo, es necesario que:

---

<sup>7</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

- La calidad del producto sea apropiadamente medible.
- El precio pagado debe estar vinculado directamente a la calidad del producto.
- Se dé un feedback informativo precio/calidad desde el consumidor hacia todos los eslabones de la cadena hacia atrás.

### **Remates Electrónicos**

El servicio de remate electrónico ofrecido por AuctionPlus -CALM Service Computer Aided Livestock Marketing, en el año 2000 paso a llamarse AuctionPlus-<sup>8</sup> brinda la posibilidad a todos los interesados de participar en tiempo real desde cualquier parte del mundo mediante el acceso a Internet. Los compradores tienen que registrarse en el sistema, donde reciben un código de usuario y un password que les permite acceder a los catálogos de ventas. Todo el ganado ofertado es evaluado por un asesor acreditado por AuctionPlus que le otorga al comprador la tranquilidad de saber que el animal que está viendo en pantalla cumple con las características descriptas.

Las ventas por sistema se realizan por medio de un consignatario elegido por el vendedor. Los lotes pueden venderse en U\$/cabeza, c/Kg vivo o c/kg en gancho o sobre el valor determinado por grilla. El costo de transporte es pagado por el comprador y el seguro de transporte es ofrecido por AuctionPlus.

Todas las semanas hay cinco remates regulares así como también remates especiales. Hay dos tipos de remates electrónicos:

1. Remate Electrónico en Vivo: todos los lotes son vendidos al mismo tiempo y es posible ver la subasta en vivo. Los remates comienzan en un momento determinado y concluyen 60 segundos luego de realizada la última oferta.

2. Remate Electrónico Interactivo: Este tipo de venta combina la forma tradicional de remate junto a la subasta online. Los lotes son vendidos en un momento determinado en una feria de remate desde la cual, se transmite online para todos los compradores interesados. Todo tipo de oferta online es reproducida instantáneamente en la feria de remate.

---

<sup>8</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

### 2.1.1.2: Costos de Comercialización

- Un impuesto recaudatorio de U\$D5/Cabeza se paga al Meat and Livestock Australia -MLA. Proporciona servicios de Investigación, Desarrollo y Comercialización a los productores de ganado, ovejas y cabras de Australia-<sup>9</sup> sobre todas las categorías vendidas.
- Intermediarios pueden intervenir en cualquier operación de compra-venta con una comisión de hasta el 5%. La participación de un intermediario incluye la comisión del seguro que garantiza el pago de la operación.
- Las tasas de las ferias se ubican entre los U\$D 4 y U\$D 7,59 por cabeza. Un cargo adicional se aplica en caso de no poder leer o de tener que remplazar una caravana del National Livestock Identification System -NLIS. Sistema de Identificación y Trazabilidad de los bovinos, ovinos y caprinos-<sup>10</sup>.
- Los remates electrónicos tienen una comisión de U\$D 5,90/cabeza.
- La entrega de los remates electrónicos es en tranquera por lo tanto, el comprador paga el flete.

### 2.1.2: BRASIL

Brasil cuenta con el mayor volumen de ganado comercial del mundo, con un stock de aproximadamente 207.960.000 cabezas.

Actualmente es el segundo productor mundial de carne vacuna<sup>11</sup>, siendo su principal destino el mercado interno.

---

<sup>9</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

<sup>10</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

<sup>11</sup> Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

### **2.1.2.1: Herramientas de Comercialización Utilizadas**

Existen tres tipos de mercados: Mercado Físico, Futuro y Electrónico.

#### **Mercado Físico**

El consumo se da por nivel adquisitivo, siendo Sao Paulo el estado con mayor ingreso per cápita en el país, por ende es el mercado de consumo más grande. De acuerdo a la compañía de investigación agropecuaria, EMBRAPA -Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria-, los precios se forman en las regiones de comercialización, por la oferta y demanda del mercado.

#### **Venta Directa**

Los grandes frigoríficos, tienen consignatarios que compran los animales en todas las regiones del país con las características que el frigorífico necesita.

Además de los consignatarios, se encuentra la figura del matarife, quienes cumplen con el rol de intermediarios independientes, entre el frigorífico y los productores. Los matarifes, adquieren los animales con sus recursos y luego negocian la venta con diferentes establecimientos faenadores.

Otra forma de comercialización es la venta combinada donde se acuerda el precio entre el productor y el frigorífico.

En algunas regiones de Brasil, como en Río Grande do Sul, la venta se realiza por kilogramos de peso vivo por animal.

La venta de animales se realiza, principalmente, por medio de la venta directa.

#### **Mercado de Futuros**

Ante la incertidumbre en el precio del mercado de la carne bovina, Brasil implementó el “Mercado de Futuros”, lo que le permite al productor resguardarse de posibles fluctuaciones en el precio que pueda tener el mercado de hacienda.

En la Bolsa de Valores, Comercio y Futuros -BM&F BOVESPA-<sup>12</sup> de Sao Paulo, se comercializa el “Boi Gordo” -novillo cebú- a término y bajo contratos a futuro. Estos últimos, dan liquidez y son de fácil ejecución al momento de vencer el contrato. Se debe aclarar que el vencimiento del contrato no implica la entrega física de la mercadería. Los contratos vencen cada mes del año.

### **Mercado Electrónico**

La iniciativa surgió desde la Bolsa de Comercio de Brasil –BBM-. De este modo, el remate electrónico se convirtió en una tendencia creciente.

Características de las operaciones:

- Bajos costos de operación. Cada transacción tendrá un costo de 0,5% del valor del total.
- El precio mínimo del ganado es definido por el productor.
- El mercado se rige por la oferta y la demanda, el precio final será establecido por la demanda. El comprador define el valor en base a los kilogramos de carne que obtiene de la res.
- Los clientes deben estar registrados en el sistema y luego participar en las sesiones de calificación.
- También debe depositar el 90% del valor de la transacción, 48 hs antes de retirar los animales, en la cuenta de la Bolsa de Comercio. Cuando el dinero se acredita en la cuenta de BBM, la entidad le notifica al productor para que acondicione al ganado para su traslado.

El mercado electrónico consta de tres factores de comercialización:

1. Negociación directa entre el productor y el frigorífico: La comercialización es similar a la venta tradicional, la diferencia se basa en que la transacción queda registrada en la Bolsa de Comercio de Brasil, y en que el frigorífico debe depositar el 90% del valor de la transacción 48 hs antes de retirar la hacienda.

---

<sup>12</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

2. Remate: El productor pone precio mínimo y brinda información e imágenes sobre el lote que se va a rematar. El comprador realiza una puja de precios para adquirir el producto. La transacción queda registrada en BBM. El comprador debe depositar el 90% del valor de la transacción 48 hs antes de retirar la hacienda.

3. Comercialización con plazo determinado o forwards: Este contrato obliga a sus participantes a comprar/vender la hacienda en una fecha específica futura a un cierto precio. Se pacta un plazo de entrega. Se realiza la puja de precio. El productor entrega la hacienda en el plazo estipulado. Al igual que en las otras formas de remate electrónico, el comprador debe depositar el 90% del valor de la transacción 48 hs antes de retirar la hacienda.

### **2.1.2.2: Costos de Comercialización**

Cuando se negocia en el mercado de futuros, la Bolsa solicita un depósito equivalente al 3,34% del valor del contrato que se va a negociar como garantía. Si bien el costo de operación puede variar, la Bolsa de Valores sugiere cobrar un 0,30% del volumen total comercializado. A esto, se le suma un costo de R\$2,08 por cada contrato de futuros, en concepto de servicios prestados por BM & FBovespa y Clering<sup>13</sup>.

El Impuesto sobre la Renta –IR- o Impuesto a las Ganancias, es otro costo que se cobra al negociar en el mercado de futuros. La tasa básica del impuesto sobre la renta se utiliza para el mercado de futuros de ganado en pie, y este impuesto es de 15% sobre los ingresos neto de las operaciones.

---

<sup>13</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

### **2.1.3: ESTADOS UNIDOS**

Estados Unidos es el mayor productor mundial de ganado y el cuarto mayor exportador de carne vacuna<sup>14</sup>. Si bien cuenta con vastas extensiones de terreno para el pastoreo, el engorde a corral es el sistema predominante de producción.

#### **2.1.3.1: Herramientas de Comercialización Utilizadas**

Existen diferentes tipos de mercados: Públicos, Remates, Mercados Locales o Puntos de Concentración, Intermediarios Regionales, Compradores de Frigoríficos, Frigoríficos, Compras a Pedidos, Asociaciones, Empresas Comisionistas, Mercado Electrónico y Contratos a Futuro.

##### **Mercados Públicos**

Autoridades privadas o municipales disponen de un predio para que se realicen las operaciones de compra-venta. No se cobra el alquiler del lugar pero si un arancel por cada venta lograda, que se abonan al propietario del predio.

##### **Remates**

En un total de aproximadamente 1600 instalaciones de remates, se llevan a cabo en toda la zona productiva de los Estados Unidos, ventas en remates programados para todo destino.

##### **Mercados Locales o Puntos de Concentración**

Son más populares en la zona del medio oeste que en el oeste de los Estados Unidos.

---

<sup>14</sup> Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

### **Intermediarios Regionales**

Operadores independientes que compran y venden ganado bovino. La transacción se realiza generalmente en el campo.

### **Compradores de Frigoríficos**

Compradores empleados por los frigoríficos. Son aquellos que, en general, compran directamente a los productores en sus propios feedlots.

### **Frigorífico o Estación de Compra del Frigorífico**

La operación se realiza directamente en el frigorífico o en una estación que le pertenece a éste.

### **Compra a Pedido**

Los compradores actúan como agentes de otros compradores de ganado.

### **Asociaciones Cooperativas de Envío**

Son propiedad de ganaderos que se unen para efectuar una asociación de envío –pools- de ganado a los mercados a plaza y a los remates.

### **Asociaciones Cooperativas de Ventas**

Organizadas como las de envío, estas asociaciones realizan algunas tareas adicionales ya que reciben y tramitan ofertas por la hacienda producida.

### **Empresas Comisionistas de Campo o Comercialización del Feedlots**

En este caso, los productores tienen una representación de venta profesional que negocia los términos de la transacción antes de que el ganado deje el feedlots. Se denomina “Country Commission Firm” a la persona o empresa que actúa en carácter de comisionista, esto es, uniendo las partes comprador y vendedora, tarea por la que percibe una comisión y no factura -no realiza remates ni opera en el mercado-.



## **Asociaciones de Negociación**

Organizado por los productores para ejercer influencia en los términos de las transacciones. Estas organizaciones han sido las más usadas por la Organización Nacional de Productores Agropecuarios -National Farmers Organizations o NFO-<sup>15</sup>.

## **Mercado Electrónico**

Las ventas por remate electrónico en EEUU se mantienen estables a través de los años. Se utiliza principalmente para ganado con destino a engorde. No tuvo éxito en las ventas con destino a faena porque las plantas frigoríficas establecen contratos de provisión directamente con los feedlots.

Las modalidades de operar en este tipo de remates, son las siguientes:

- a) El ganadero contacta a un representante de la empresa y éste va al campo y filma los animales que están a la venta.
- b) El remate se trasmite por televisión y en la web los compradores deben registrarse con anterioridad y se les adjunta un número para identificarse.
- c) La empresa investiga primero su estado financiero y verifica que el comprador sea confiable.
- d) El comprador puja en el remate a medida que va viendo los videos, pueden realizarlo en persona o por teléfono.
- e) El vendedor tiene la opción de no vender si considera que el precio es bajo o menor al del mercado, pero igualmente debe pagar la comisión correspondiente.

Con respecto a los costos, en comparación con los remates tradicionales, la comercialización electrónica puede resultar más económica debido a que se reducen los costos generales de transporte, ya que el ganado se envía directamente al comprador, no obstante, hay que incluir los gastos de comisión de la empresa que presenta los remates. Los mismos pueden variar entre el 8 y el 10% del valor de los animales.

---

<sup>15</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

## **Contratos a Futuro**

El CME -Chicago Mercantile Exchange, mercado financiero estadounidense base en Chicago-<sup>16</sup> publica las cotizaciones de la hacienda para contratos a futuros. Para establecer el precio para los contratos se debe partir de la siguiente fórmula: diferencia entre el mercado contado y el mercado a futuro publicado por las agencias especializadas públicas y privadas.

## **2.2: DEFINICIÓN, DESCRIPCIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN ARGENTINA**

La cadena de comercialización de ganados y carne vacuna tiene la característica de desarrollar diferentes actividades en su interior desde la etapa de cría hasta el consumidor final por medio de diversos canales, cada uno de los cuales determina circuitos cuyos costos de comercialización varían de acuerdo a los gastos de transporte, de documentación, de comisiones, etc.

Los terneros destetados pueden ser engordados por el mismo productor o ser vendidos a un invernador para su terminación. En el primero de los casos, el productor asume los gastos de movimiento de la hacienda compuestos principalmente por flete, guías –Documento de Tránsito Electrónico Dt-e-, tasa municipales, traslado de producción primaria, etc.

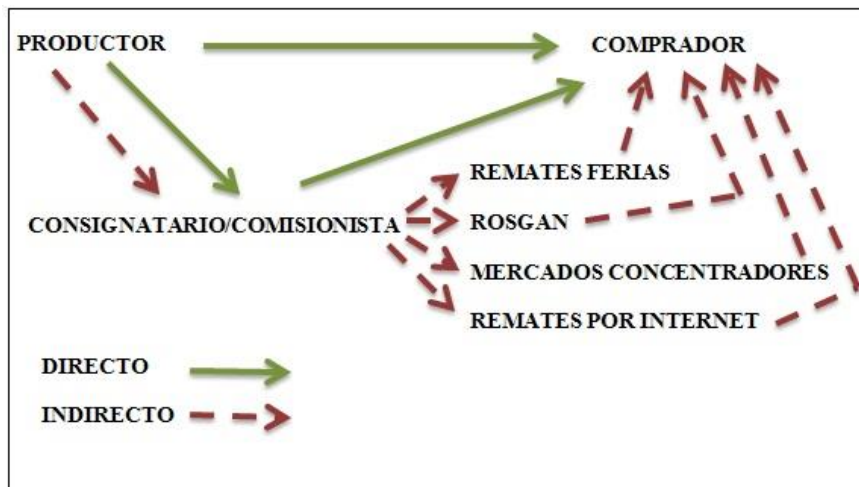
La hacienda vendida para engordar a un nuevo titular puede ser comercializada por vía directa del criador al invernador, o por medio de una vía indirecta, la cual está constituida por un comisionista/consignatario que hará de intermediario entre ambas partes en forma directa o mediante Remates Ferias, Mercado Ganadero Rosgan, Mercados Concentradores o bien Remates por Internet.

---

<sup>16</sup>Sistema de Comercialización Electrónica de Hacienda Bovina – AU BR USA UY  
<http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php>

Los canales alternativos son los siguientes y se resumen en la Figura N° 2.

Figura N° 2: Canales de Comercialización de Hacienda.



Fuente: Elaboración Propia.

- Directo:
  - Productor – Comprador (Invernador)
  - Productor – Comisionista/Consignatario – Comprador (Invernador)
- Indirecto:
  - Productor – Consignatario – Remates Feria – Comprador
  - Productor – Consignatario – Mercado Ganadero Rosgan – Comprador
  - Productor – Consignatario – Mercados Concentradores – Comprador
  - Productor – Consignatario – Remates por Internet – Comprador

## **2.2.1: CANAL DIRECTO**

### **2.2.1.1: Definición**

El Canal Directo consiste en la venta/compra de la hacienda de un empresario agropecuario –productor- a un comprador -invernador, feedlot, frigorífico-, sin la intervención de un tercero.

### **2.2.1.2: Descripción**

Bajo esta modalidad la operación de compra-venta se realiza en forma directa, sin intermediarios. Ha crecido año tras año, y es en la actualidad la más utilizada para comercializar hacienda. Su crecimiento ha sido continuo especialmente luego del brote de fiebre aftosa del año 2001, fenómeno que debilitó los mercados concentradores y remates de feria, por el mayor riesgo sanitario que conlleva el encierre y mezcla de animales provenientes de distintos lugares.

Asimismo al no incluirse entre las partes intervinientes la figura del consignatario, se reducen considerablemente los costos de transacción. El avance de la tecnología de comunicación favoreció esta forma de comercialización, le ha permitido al comprador tener información completa al momento de decidir su compra evitando la participación de intermediarios. Esta vía es muy utilizada por grandes productores, frigoríficos, cuyo negocio requiere de un abastecimiento seguro, en grandes volúmenes y con una calidad determinada.

### **2.2.1.3: Funcionamiento**

En el Canal Directo el empresario agropecuario -denominado productor-, realiza las operaciones en forma personal con el comprador. Este último visita la propiedad, revisa el ganado y negocia un precio -ya sea por cabeza, por peso vivo o a rendimiento-. Estas transacciones por consignación directa se pueden realizar por teléfono si el comprador conoce al productor y/o el tipo y condición del ganado a vender.

Por lo general el empresario agropecuario asume los gastos de guías -D-Te- y en cuanto al movimiento de la hacienda se hace cargo el productor o en muchos casos el comprador. Los plazos de pagos lo pactan entre el empresario agropecuario y el comprador, por lo general se manejan al contado o a 30/60 días.

## **2.2.2: CANAL DIRECTO A TRAVÉS DE UN COMISIONISTA/CONSIGNATARIO**

### **2.2.2.1: Definición**

Se entiende por consignatario y/o comisionista de hacienda a quien actúe a nombre propio y/o por cuenta de un tercero comitente o remitente, en la compraventa de ganado en forma directa, en mercados concentradores de hacienda, locales de remates feria u otros establecimientos o locales autorizados.

La consignación de hacienda constituye un servicio de tercerización de la comercialización en manos de especialista, expertos compradores de ganado, que en base a la experiencia operan a modo de catalogadores de la hacienda.

### 2.2.2.2: Descripción

A fines de la década del '80, existían en el país alrededor de 600 firmas consignatarias. Según datos de la Oficina de Control Comercial Agropecuario -Abril 2008-, el número de casas consignatarias se ha reducido a algo más de 440. En la actualidad hay 206 casas consignatarias nucleadas en la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado<sup>17</sup> y 60 casas consignatarias nucleadas al Centro de Consignatarios de Productos del País<sup>18</sup>.

El trabajo de juntar compradores y vendedores, y de hacerlos concurrir a un lugar físico periódicamente, o sea, el trabajo de construir un mercado, lo realizan en la mayoría de los casos los consignatarios. Donde no hay ferias, o no hay consignatarios, los mercados son en general poco transparentes y se crea un ambiente más proclive a que las operaciones se hagan informales o con subfacturación. En muchas zonas alejadas de Buenos Aires, el productor a menudo carece de información, carece de compradores, y cuando vende, sea invernada o gordo, no tienen garantía alguna de cobranza. Por la falta de una estructura de comercialización y de mercados transparente para su ganado, el ganadero debe a menudo hacer centenares de kilómetros para encontrar valores de mercados razonables y compradores seguros para su hacienda.

En los escritorios de las consignatarias del interior, se da un ambiente de negocio, donde se tratan además de negocios de ganado, arrendamientos, pastajes, fletes, insumos, seguros, venta de reproductores, etc.

Muchos productores rechazan la intervención de los consignatarios, a los cuales consideran figuras inútiles y caras en el comercio de ganado.

Los consignatarios participan con los remates ferias en un 10% de la comercialización de hacienda gorda. También son muy importantes en la provisión de vacas conservas y manufactura para la industria de termoprocesados de exportación, la cual consigue el 80% de las vacas que necesita a través de las ferias. En materia de exportación, participan entre un 30 y 40 % de las compras que hace ese sector de novillos pesados. En el

---

<sup>17</sup> <http://www.cacg.org.ar/index2.cfm?CategoryID=1448&do=List&storeid=25&lvl=1>

<sup>18</sup> <http://www.ccpp.com.ar/consignatarios>

feedlot, participan entre un 10 y 20 % de lo comercializado. La mayoría de los supermercados intenta evitarlos al momento de la compra de ganado, pero también en este caso puede afirmarse que no menos del 25% de lo que compran los supermercados es a través de un consignatario.

El consignatario, a menudo, se ocupa de todo los trámites propios de una venta de ganado: sacar el DT-e, pagar la guía, contratar el flete, etc. Para propietarios ajenos a la comercialización, que no conocen el negocio de la carne y que están totalmente concentrados en otra actividad -profesionales, industriales, etc.-, les resuelve a menudo muchos más problemas que la mera comercialización.

También presta un servicio irremplazable para el pequeño productor, que tiene lotes desparejos en calidad y variados en su clasificación, y que por su bajo volumen no interesa o moviliza directamente al frigorífico o al comprador en directo. Para muchos productores, con poca información sobre los mercados con poco poder de negociación y con poca hacienda para vender, la presencia de un remate-feria o de un consignatario es vital a la hora de vender su ganado a precios de mercado, cualquiera sea el número y categoría de animales que se venda.

Entre las debilidades que enfrenta el consignatario, debe destacarse la reducción del stock ganadero en algunas regiones, que en algunas zonas es tal, que allí los consignatarios deben salir a 100 o 150 km de distancia a captar hacienda y operaciones. La gran competencia y amenaza para los consignatarios fue el avance de las operaciones en directo, pero éstas parecen haberse estabilizado en relación a las ferias y al Mercado de Liniers.

### **2.2.2.3: Funcionamiento**

Es una figura comercial de gran raigambre dentro de la actividad comercial del ganado vacuno en nuestro país. Gran parte de los negocios de compra venta que se realizan en esta actividad es cumplida por alrededor de 250 casas consignatarias.

Las entidades que nuclean a estas firmas consignatarias son: La Cámara Argentina de Consignatarios de ganado que tiene su representación en los remates-ferias y el Centro de Consignatarios de productos del país, que actúa en el Mercado de Liniers.

Servicios que presta un Consignatario:

1. Compra / Venta
  - Concentración de oferta y demanda de hacienda.
  - Selección por categoría y calidad.
  - Formación de precios.
  - Selección de compradores.
  - Establecer plazos de pago.
  - Control y pesaje.
  - Tramitación de documento para traslado del ganado comercializado.
  - Tramitación de Guías de traslado, fletes y Certificados Sanitarios.
2. Liquidación de compra, de venta, impuestos y tasas. Facturación.
3. Garantía de pago y cumplimiento en fecha.
4. Asesoramiento:
  - En producción.
  - En trazabilidad.
  - En oportunidades de negocios, momentos de compra y venta.
  - Conveniencia de plazos.
5. Agente financiero -adelantos sobre venta, pago de compromisos con terceros, etc.-.

Los consignatarios resuelven muchos problemas que no se reducen solamente a la comercialización, sino que incluso realizan o consiguen asesoramientos técnicos.

Las comisiones que se cobran en total al comprador y al vendedor -según transacciones y tratativas- rondan entre el 4 y 5 % sobre el bruto, tanto de una venta como de una compra.



Actualmente, la capacidad de cobranza que existe a través de un Consignatario es del 99,5% de las operaciones que se realizan<sup>19</sup>. Dada esa seguridad de cobranza, generada a través de la figura de la firma Consignataria, y a pesar de tener costos más elevados, es la operatoria más habitual que utilizan los matarifes abastecedores o frigoríficos. En el mercado de invernada y cría, con intervención del Consignatario, la cobrabilidad actual es casi del 100%<sup>20</sup>.

### **2.2.3: REMATES FERIA**

#### **2.2.3.1: Definición**

En los Remates Feria, a diferencia del Mercado de Liniers -todo animal que concurra a este mercado debe ser obligatoriamente faenado-, se comercializan animales con destino a faena, invernada y cría. Son predios constituidos de instalaciones acondicionadas para la carga/descarga, encierre, clasificación, pesaje y exposición de las tropas a vender. Generalmente, tienen una localización zonal, diseminados en la periferia de los pueblos o ciudades del interior, como así también en predios de las Sociedades Rurales.

Hay una gran diversidad de compradores y vendedores que asisten en las fechas que previamente se programan y publicitan. Estas instalaciones pueden ser explotadas o utilizadas por diferentes firmas consignatarias a las que se les asigna distintas fechas y en periodos fijos -quincenal, mensual o bimestral, remates especiales, etc.-.

---

<sup>19</sup> IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). Curso Virtual Comercialización de Ganado. Año 2014.

<sup>20</sup> IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). Curso Virtual Comercialización de Ganado. Año 2014.

### **2.2.3.2: Descripción**

El remate feria nace en 1890, como consecuencia de la necesidad de dar abasto a las ciudades y pueblos del interior, pero fundamentalmente como punto de concentración y apoyo para pequeños y medianos productores que encuentran así la posibilidad de comercializar su producción ganadera sin pérdidas de peso significativas y menores gastos en fletes.

En la actualidad son más de doscientas casas consignatarias que desarrollan su actividad comercializadora en el país desde un extremo al otro.

Los Remates Ferias se realizan en localidades del interior y sirven como referentes de precios zonales. Organizadas por la casas consignatarias, reúnen la oferta y demanda de una zona determinada. Son muy buenos canales de venta para algunas categorías, como la hacienda conserva –animal que por gran falta de terminación, es decir, muy flaco, no es apto para el consumo directo y solo puede emplearse su res para industrializarla-, de vital importancia para la industria.

Los principales proveedores de los remates ferias son los pequeños y medianos productores, dado que les permiten el envío de tropas poco numerosas, que son clasificadas según su grado de terminación o categoría, y cubrir las necesidades de compradores locales.

Los productores remiten la hacienda a una consignataria o feria el cual utilizando las instalaciones del predio ferial habilitado por SENASA, exhibe la hacienda a los compradores y la vende mediante remate.

Toda la hacienda de descarte y que por su estado o presentación, no justifica el envío al Mercado de Liniers o directo a frigorífico, es fácilmente comercializado en estos predios locales.

Están manejados principalmente por las mismas firmas consignatarias que trabajan en diferentes puntos del país y en el Mercado de Liniers, que tienen locales y representantes en dichos punto de venta.

En los últimos años ha perdido participación como vía de comercialización, esto se debe principalmente a la prohibición de la Unión Europea de importar novillos destinados a faena que pasen por estas ferias o mercados concentradores, al aumento de los gastos de comercialización -fletes, gastos de entrada y salida, comisiones, etc.-, y a la ausencia de grandes compradores como los frigoríficos y matarifes especializados que optan por realizar compra directa, y a falta de compradores en general que presenten cierta solvencia de pago. Durante el año 2010 se comercializaron por esta vía un total de 898.283 cabezas, un 7,61% del total comercializado a faena<sup>21</sup>.

Algunas ventajas que presentan los Remates Ferias son, la oferta de una gran diversidad de categorías y tipos de animales en el mismo lugar: novillos, novillitos, terneros, vaquillonas, vacas, vacas con cría y toros; otra ventaja es que permite la puja de compradores sin distinción de grandes o pequeños con independencia de la capacidad de compra; también permite al dueño de los animales poder asistir a la venta y participar en los controles de la operación -precio de venta, plazos, pesajes, etc.-.

### **2.2.3.3: Funcionamiento**

Los vendedores que llevan sus animales al remate tienen la opción de poner un precio base a su hacienda, debajo del cual no venden. En caso de no venderse, se le retornan/devuelven los animales al establecimiento de origen con el flete a su cargo si así fue convenido previamente.

Al comenzar el remate, el rematador o martillero, muestra y vende el ganado ofrecido, ya sea recorriendo corral por corral por un pasillo central con los interesados -compradores, vendedores- o en una pista central con tribunas donde todos los corrales con animales están comunicados a la misma.

---

<sup>21</sup>Canales de Comercialización de Carne Vacuna en Mercado Interno - [http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/bovinos/mercados/carnes/\\_archivos/000000=Canales%20de%20comercializacion%20de%20carne%20bovina/000005-Canales%20de%20comercializacion%20de%20carne%20bovina.pdf](http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/bovinos/mercados/carnes/_archivos/000000=Canales%20de%20comercializacion%20de%20carne%20bovina/000005-Canales%20de%20comercializacion%20de%20carne%20bovina.pdf)

#### **2.2.3.4: Precios y Plazos**

Las condiciones de plazos de pago y cobranzas están previamente estipuladas al momento del remate; por lo general oscilan entre los 7 y 30 días, dependiendo de la categoría ofrecida; pero no así el precio de venta o de compra que depende exclusivamente de la oferta -cantidad y calidad de los animales expuestos u ofrecidos- y la demanda -cantidad de compradores y necesidades de comerciales de oferta y demanda-.

Las ventas más comúnmente se dan por kilo vivo, aunque también pueden ser comercializados a un determinado valor por animal. En las ventas en función del peso de la hacienda, se venden a tantos pesos por kilo, que, luego de subastados, se los traslada a la balanza para determinar el peso y obtener el importe de la operación.

#### **2.2.4: MERCADOS CONCENTRADORES**

##### **2.2.4.1: Definición**

Es un mercado donde se concentra la mayor cantidad de hacienda con destino a faena. Estos mercados se ubican en torno a los centros urbanos más poblados del país donde la demanda es más concentrada. Los principales en Argentina son tres: el Mercado de Liniers, el Mercado de Córdoba y el Mercado de Rosario.

##### **2.2.4.2: Mercado de Liniers**

El mercado de hacienda de Liniers, que opera desde 1901, ocupa un predio de aproximadamente 30 has en el barrio de Mataderos, en la Ciudad Autónoma de Buenos

Aires, es propiedad del Estado Nacional, y está bajo la responsabilidad del Ministerio de Economía, más precisamente de la Secretaría de Agricultura.

Mercado de Liniers S.A. es una empresa privada que obtuvo en 1992 en una licitación pública convocada por el Estado Nacional, la concesión de las instalaciones y la actividad que desarrollaba el Mercado Nacional de Hacienda. Esta Sociedad fue formada originalmente por 100 consignatarios que fueron los accionistas fundadores, de los cuales hay actualmente 55 en actividad que son los que hoy operan y explotan el mercado. El objetivo de esta sociedad es el mantener vigente un mercado concentrador de hacienda, formador y orientador de los precios ganaderos. No debemos olvidar que este mercado concentra alrededor del 20% de la faena total del país, y el 50% de la faena del Gran Buenos Aires.

Este mercado trabaja lunes, martes, miércoles y viernes, ya que los jueves solo se realizan algunos remates especiales. Se comercializan en promedio unas 20.000 a 30.000 cabezas por semanas, indefectiblemente hacienda para ser comprada con destino a faena.

Durante el año 2015 se comercializaron un total de 1.387.882 cabezas, siendo las vacas, novillitos, terneras y terneros, la categoría de mayor participación en el total de las ventas.

#### **2.2.4.3: Funcionamiento**

Es un mercado que cuenta con 32 muelles de descarga, 450 corrales para introducción y extracción de vacunos, 40 básculas automáticas, 5.500 corrales para venta, dependencias para control comercial, fiscal y sanitario. La actividad comienza con la descarga de hacienda -alrededor de las 18hs y hasta las 5hs del día siguiente-.

Se verifica la documentación acompañada -Guía de Traslado, DT-e- y se emite un boletín de descarga donde se identifica la tropa con un número para las operaciones dentro

del mercado. Hay obviamente un control sanitario por medio de SENASA -Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria-.

Los animales son recibidos por cada una de las firmas consignatarias, pesado y clasificado, para luego ser encerrados en los corrales de venta, según tipo, peso y categorías.

Las ventas comienzan a partir de las 8 horas y se realizan a martillo recorriendo los vendedores las pasarelas de los corrales junto a los compradores donde realizan la puja de precios según la demanda o necesidades de los mismos.

Los animales vendidos son llevados a pesaje, para la liquidación de venta correspondiente y luego cargados en los transportes acompañados de la documentación autorizante que corresponde, con destino de faena a frigoríficos.

Por reglamentación, todos los animales que concurren a ser rematados, deberán ser faenados obligatoriamente.

Toda la operatoria que se realiza en el Mercado de Liniers es totalmente formal y puede ser consultada en todos sus detalles, incluso vía online accediendo en la página web de dicho establecimiento.

La modalidad de venta es remate público con martillero de cada una de las firmas consignatarias, que alquilan un sector definido de instalaciones para la descarga, clasificación, pesaje, exposición de venta y carga en los transportes de aquellos agentes compradores.

En Liniers funciona un sistema solidario de cobranza –clearing-, que obliga de hecho a los compradores de hacienda a estar al día con toda la documentación requerida y con los pagos con todas las firmas consignatarias participantes para poder adquirir hacienda en el mercado. Existe un comité de inscripciones donde se hace un examen legal y de solvencia de los compradores. Eventualmente, cuando un comprador ha dejado de cumplir sus obligaciones, no se le vende más ganado. El índice de cobrabilidad del Mercado de Liniers para el productor en los últimos once años es del 100%.

Aquellos compradores registrados que están atrasados o han cesado en sus pagos, deben presentar un plan de pago debidamente documentado, o abonar las deudas contraídas con los consignatarios, porque de otra manera no pueden adquirir ganado en el Mercado.

Por medio del sitio web del mercado, todo remitente de hacienda puede seguir su venta en forma inmediata en cuanto a kilajes, precios, compradores, etc.

#### **2.2.4.4: Plazos de Pagos**

Un 10% de la hacienda se vende al contado; el resto se vende con plazos muy variables, que van desde las 48 horas hasta los 25 días. Muy a menudo el remitente cobra con varios días de anticipación al momento en que el comprador paga el ganado.

#### **2.2.5: REMATES TELEVISADOS**

##### **2.2.5.1: Definición**

El remate televisado es una nueva forma de comercialización de ganado en pie surgido a partir del desarrollo de los servicios de comunicación. Se trata de operaciones de remate sin presencia física de la hacienda, con televisación en directo, que permite la venta a distancia y en sala de subasta. Dichos remates son organizados por uno o varios consignatarios y/o comisionista de ganados. Esta modalidad permite reunir un amplio número de oferentes y compradores de todo el país sin realizar movimiento de hacienda hacia los mercados concentradores y ferias, cuestión que contribuye al bienestar animal, reduce las pérdidas propias del traslado de hacienda y los costos de transporte. En la actualidad el Mercado Ganadero S.A. –ROSGAN- es el principal impulsor de este sistema.

### **2.2.5.2: Mercado Ganadero S.A. -ROSGAN-**

El Mercado Ganadero S.A. es un emprendimiento conjunto de la Bolsa de Comercio de Rosario e importantes consignatarios de hacienda de distintas provincias de Argentina, como las firmas Etchevehere Rural S.R.L., Ildarraz Hnos. S.A., Reggi y Cía S.R.L. siendo estos los fundadores del mercado. Luego se fueron incorporando las siguientes firmas Ganaderos de Ceres Cooperativa Limitada, Ferialvarez S.R.L., Benito Pujol y Cía., Aguirre Vazquez, Cooperativa Agrícola Ganadera Limitada, Guillermo Lehmann, Edgar E. Pastore y Cía. S.R.L. y Álzaga Unzué y Cía. S.A..

El amplio espacio territorial que separa las zonas de cría con los modernos sistemas de engorde, como el incremento de costos en los transportes y bienestar animal permiten aplicar modernas tecnologías para hacer más eficiente la comercialización.

El Mercado Ganadero S.A. es el resultado de aplicar actuales tecnologías a la comercialización de hacienda para acercar en tiempo y forma la oferta y la demanda. A través del uso de la televisión se facilita la participación de compradores de distintos lugares del país. Este mercado utiliza rigurosos sistemas de filmación y certificación, documentados en manuales de procedimiento estandarizados que garantizan seriedad y transparencia, cuenta también con un estricto Orden de Venta que se puede ver en los catálogos impresos y online en la página web del ROSGAN, que permite conocer la cantidad y calidad de la mercadería puesta a subasta. (Ver Anexo I)

### **2.2.5.3: Funcionamiento**

La utilización del sistema televisado con remates de hacienda a distancia permite unir con un criterio federal las producciones del interior con las demandas de los grandes centros urbanos y de la exportación.



Para lograr un exitoso sistema de remate sin presencia física de la hacienda resulta imperioso contar con herramientas que den certeza e información precisa a los operadores. Por tal motivo se han implementado manuales de procedimientos que aseguran una correcta filmación y certificación de los lotes a subastar. Esta tarea es llevada a cabo por los certificadores habilitados en los respectivos establecimientos agropecuarios.

Una vez que se cuenta con la información de todos los lotes que serán rematados, se procede al armado del Orden de Venta, el cual es publicado en un catálogo que estará a disposición en forma impresa en el recinto de operaciones o en la página web del Mercado Ganadero S.A. -[www.rosgan.com.ar](http://www.rosgan.com.ar)-, además en dicha página se halla con anticipación las imágenes y detalles de las tropas puestas a remate, de esta forma se pone a disposición de los posibles compradores.

Los remates que se efectúan en el ámbito del Mercado Ganadero S.A., dentro del recinto de la Bolsa de Comercio de Rosario, son transmitidos en vivo por canal Rural para todo el país.

#### **2.2.5.4: Reglamento**

##### **Disposiciones Generales**

El Mercado Ganadero S.A., en adelante denominado “el Mercado”, ofrece a los operadores habilitados un sistema de comercialización de ganado mediante la proyección de imagen y/u otro medio electrónico con oferta presencial o a distancia, sin desplazamiento físico de la hacienda en la etapa de venta.

Se podrá comercializar ganado en sus distintas especies: bovino, ovino, porcino, equino y caprino.

Las operaciones de compraventa se efectuarán por intermedio de consignatarios de hacienda, en adelante “el/los consignatario/s”, inscripto en el Registro de Consignatarios de Hacienda que llevará el Mercado, mediante subasta a cargo de los martilleros que aquellos

designen, los cuales deberán cumplimentar las normas de los Colegios de Martilleros de la Provincia de Santa Fe.

### **Comercialización de Ganado Vacuno**

#### **Registro Único de Participantes –RUP-**

Las firmas compradoras deberán inscribirse en el Registro Único de Participantes - RUP- que llevará el Mercado Ganadero S.A.. La documentación que deberán presentar los compradores será la siguiente: Número de Inscripción en el RENSPA -Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios-, Número de CUIG -Clave Única de Identificación Ganadera-, Número de CUIT -Clave Única de Identificación Tributaria-, Número de inscripción de la ex ONCCA y Número del Establecimiento Faenador otorgado por la ex ONCCA, datos adicionales necesarios para la confección de la guía correspondiente, y demás documentación que solicite el Directorio del Mercado Ganadero S.A.

#### **Filmación y Certificación del Ganado**

El ganado puesto a la venta será filmado previamente por los consignatarios habilitados y conforme a las pautas establecidas por el Mercado.

Los consignatarios designarán a los responsables de efectuar la certificación del ganado, en adelante denominados “certificadores”.

Los certificadores tendrán la función de certificar el estado de la hacienda, examinarán e identificarán al ganado, y emitirán un informe que cumplimente los requerimientos que al respecto establezca el Mercado. Cada consignatario será responsable ante el Mercado y demás terceros de la actuación de los certificadores que ha designado. El Mercado no asumirá responsabilidad alguna por la actuación de los certificadores.

El ganado con garantía de preñez deberá contar con un certificado otorgado por un veterinario. Dicho certificado deberá emitirse dentro de los treinta días anteriores a la fecha de certificación del ganado. El comprador tendrá la opción de hacer tacto antes de retirar la hacienda, los gastos profesionales veterinarios intervinientes serán a su exclusiva cuenta y orden.

Los lotes certificados serán identificados por caravanas con la leyenda que establezca el Mercado, o mediante caravanas establecida por el Sistema Nacional de Identificación de Ganado Bovino.

En los lotes de ganado con trazabilidad la correcta información estará a cargo del comitente del consignatario y será de su exclusiva responsabilidad.

El Mercado determinará qué categoría de hacienda serán vendidas por unidad y cuáles por kilos.

El mercado podrá rechazar las filmaciones y certificaciones que no cumplan los requisitos establecidos en los respectivos Manuales de Procedimiento.

### **Subastas**

Los remates serán realizados en los días y horarios establecidos oportunamente por el Directorio del Mercado Ganadero S.A., dicha información estará publicada en el sitio web [www.rosgan.com.ar](http://www.rosgan.com.ar).

Las imágenes de la hacienda puesta a la venta serán proyectadas en las pantallas instaladas en el recinto de operaciones, y se transmitirán en directo a través de los canales de televisión u otros medios que determine el Mercado.

Los compradores podrán efectuar las ofertas de compra en forma presencial o telefónicamente a través de un centro de llamadas.

Antes de iniciar cada remate, se anunciará si las ventas se efectuarán en pesos o en dólares. A los fines del pago, si la moneda pactada fuera en dólares, se convertirá en pesos tomando la cotización del dólar comprador del Banco de la Nación Argentina del primer día hábil anterior a la fecha de su efectivo pago.

El Mercado Ganadero S.A. podrá establecer límites de compra a los compradores y/o requerir la presentación de garantías bancarias o avales emitidos por sociedades de garantía recíprocas –SGR- registradas en el Mercado. El Director del Mercado podrá autorizar la presentación de otro tipo de garantía.

En caso de que el comitente fije un precio base superior al precio sugerido por el consignatario y el lote de ganado no fuera vendido, será retirado de la subasta. En tal caso, el comitente deberá abonar al consignatario en concepto de gastos, el importe equivalente a 170 kilos de su categoría expresado por el Índice de Precio Rosgan correspondiente al día de la subasta, por cada jaula.

Los lotes de ganado no vendidos en el Rosgan durante los días de remate, serán ofrecidos en venta particular por intermedio de los consignatarios que los recibieron en consignación, durante diez días corridos. En caso de que se efectúe dicha venta, la misma será considerada como una operación concertada dentro del Mercado Ganadero S.A., y quedará sujeta a los costos respectivos.

### **Entrega de la Hacienda**

La entrega de la hacienda estará a cargo de los consignatarios. El comitente deberá estar en condiciones de entregar la hacienda a partir del día siguiente del remate, salvo razones de fuerza mayor. Todos los gastos sanitarios que se originen a esos efectos serán a cargo del comitente.

El comprador tendrá a su cargo el transporte y los gastos de pesaje. El comprador tendrá un plazo máximo de diez días a contar desde la fecha de la subasta para retirar la hacienda, debiendo comunicar al consignatario con la debida anticipación la fecha en que procederá a retirarla.

En el caso de hacienda vendida al kilo no habrá reclamos si el comprador o quien designe no estuviera presente al momento de la pesada.

En el caso de los vientres no habrá reclamos si no se realiza boqueo, tacto y control sanitario al momento de la entrega.

Al momento de la entrega, el peso total del ganando que se vendió por kilo podrá tener una variación máxima del 5% en todas las categorías y de allí una escala de ajuste en menos del 0,20% del precio por kilo de exceso y hasta un máximo de 20 kilos, luego los kilos excedentes serán sin cargo para el comprador.

Para el pesaje en el momento de la entrega se utilizarán las balanzas indicadas por los consignatarios. El ganado se podrá pesar con un desbaste del 3% para invernada liviana, un 4% para vacas de invernada, vaquillonas o novillos de invernada, y un 5% para gordos y faena.

### **Pagos**

La facturación estará a cargo de los consignatarios que intervienen en las operaciones y el pago se efectuará a favor de los mismos, según los usos y costumbres.

El plazo de pago de las operaciones financiadas comenzará a contarse desde la fecha de entrega de la hacienda, si la misma se retrasa la fecha de pago se comenzará a tomar a partir de los diez días de realizado el remate de la tropa en cuestión.

Los compradores que operen con aval de la Sociedad de Garantía Recíproca –SGR–, deberán entregar un cheque de pago diferido avalado por la SGR dentro de los tres días hábiles siguientes de la realización del remate y previo al retiro de la hacienda. A tal fin, el consignatario efectuará una liquidación provisoria tomando como base el peso indicado en el catálogo y el precio de adjudicación de la venta. La liquidación definitiva se efectuará una vez entregada la hacienda.

Los consignatarios percibirán en concepto de comisión: a cargo del comitente el 5% más impuestos, a cargo del comprador el 4% más impuestos. Ambas comisiones serán calculadas sobre el precio resultante de la factura o liquidación que será emitida.

### **Exoneración de Responsabilidad del Mercado**

El mercado no garantiza en modo alguno y bajo ningún concepto, el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los consignatarios, de los comitentes, de los compradores y demás sujetos que intervengan en las operaciones concertadas dentro de su ámbito.

### **Arbitraje**

Todo conflicto que se origine entre comitente y consignatario, y entre comprador y consignatario con relación a las operaciones concertadas en el mercado será resuelto por el Tribunal Arbitral del Mercado Ganadero S.A. de conformidad al procedimiento que éste

apruebe. El Tribunal actuará como amigables componedores y resolverá según su leal saber y entender, sin sujeción a formas ni a disposiciones legales.

El incumplimiento de las obligaciones a cargo de los comitentes y compradores devengará una multa contractual del 10% del precio de la hacienda subastada en el mercado.

La multa a cargo de los compradores avalados por sociedad de garantía recíproca se hará efectiva sobre el depósito en garantía que éstos deberán efectuar antes de la compra.

### **Incumplimientos y Sanciones**

Los compradores y vendedores que incumplan las obligaciones a su cargo podrán ser excluidos del Registro Único de Participantes.

### **Inscripción**

Instructivo de Inscripción al Registro Único de Participantes -R.U.P.-.

La inscripción al R.U.P. consta de tres formularios y este instructivo adicional en el cual se detalla la documentación que cada aspirante a la inscripción deberá presentar, a saber:

- Formulario MG0101 (Ver Anexo II)

Solicitud de Inscripción: En donde se informarán los datos del participante Comprador en el Mercado Ganadero S.A.

- Formulario MG0102 (Ver Anexo III)

Personas Autorizadas a Operar: En este formulario se incorporarán todas las personas que el Participante Comprador autorice, mediante un Poder antes Escribano Público, a ofertar y comprar en su nombre.

- Formulario MG0103 (Ver Anexo IV)

Reglamento Operativo del Mercado Ganadero S.A.: En este formulario se detalla el Reglamento Operativo del Mercado, y deberá ser firmado y aceptado por todos los Participantes Compradores y su respectiva Autorización a Oferta/Comprar en el mismo.

- Documentación Necesaria para la Inscripción: En este instructivo, se detalla la documentación que los Participantes Compradores deberán entregar al Mercado Ganadero S.A. para su inscripción en el R.U.P. (Ver Anexo V).

La inscripción en el Mercado Ganadero S.A. quedará sujeta a la aprobación del Directorio del Mercado Ganadero S.A. quién podrá requerir documentación adicional a la aquí solicitada y/o presentación de aval de Sociedad de Garantía Recíproca.

## **2.2.6: REMATES POR INTERNET**

### **2.2.6.1: Definición**

Los remates por internet es otra forma de comercialización de hacienda en pie, surgido a partir de los avances de la tecnología. Se trata de un sistema de remate sin la presencia física del ganado, permitiendo la venta a distancia de la mercadería.

### **2.2.6.2: Plaza Ganadera**

Plaza Ganadera es un único y novedoso sistema de Remate en Directo por Internet que combina las características de un remate por pantalla, con las ventajas y economías de internet.

Las subastas se desarrollan en el sitio de internet de la casa consignataria, adaptando la modalidad operativa según las preferencias de cada rematador. Los catálogos de la hacienda a subastar se publican con anterioridad también en el sitio de internet de la casa consignataria y a su vez se promocionan en el sitio de plaza ganadera.

En un remate en directo por internet, el martillero desarrolla su labor desde su propia oficina, mientras que los compradores ofertan desde cualquier lugar del país o del mundo donde tenga conexión a internet.

Los interesados en participar de un remate, ya sea como comprador o espectador del mismo se registrarán exclusivamente en el sitio de la casa consignataria, y esta otorgará las autorizaciones de acceso correspondientes. Los datos de los clientes son encriptados - codificados- y visibles sólo para la casa consignataria.

### **2.2.6.3: Funcionamiento**

Plaza Ganadera brinda el sistema de remate directo por internet como un servicio para casas consignatarias de hacienda, esta no desarrolla actividad comercial alguna en los negocios de intermediación de hacienda.

Los remates se realizan en el sitio de internet de la casa consignataria, utilizando la tecnología de Plaza Ganadera.

El sistema consiste fundamentalmente en una pantalla por la cual accede el comprador o espectador y otra desde la cual trabaja el martillero.

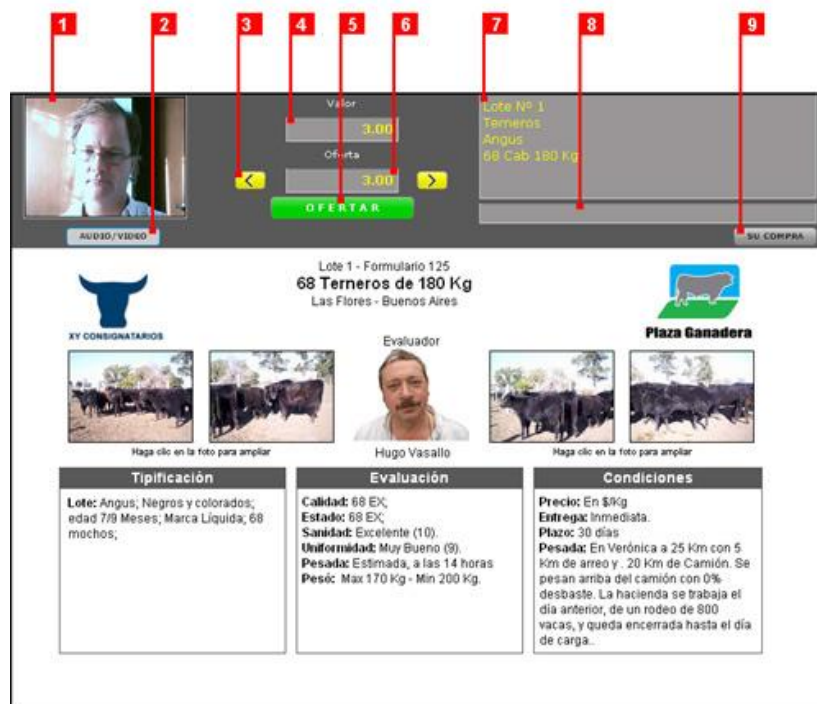
En la pantalla del comprador se observa:

1. Video y audio directo del rematador.
2. Botón para prender y apagar la pantalla de video y audio del rematador.
3. Botones para modificar el precio a ofertar.
4. Última oferta aceptada por el rematador.



5. Botón para enviar la oferta al rematador.
6. Precio a ofertar.
7. Información básica del lote en venta: Número de Lote, Categoría, Raza, Tipo, Cantidad y Peso.
8. Pantalla de mensaje del sistema.
9. Botón para ver liquidación de las compras realizadas.

Figura N° 3: Pantalla del Comprador.



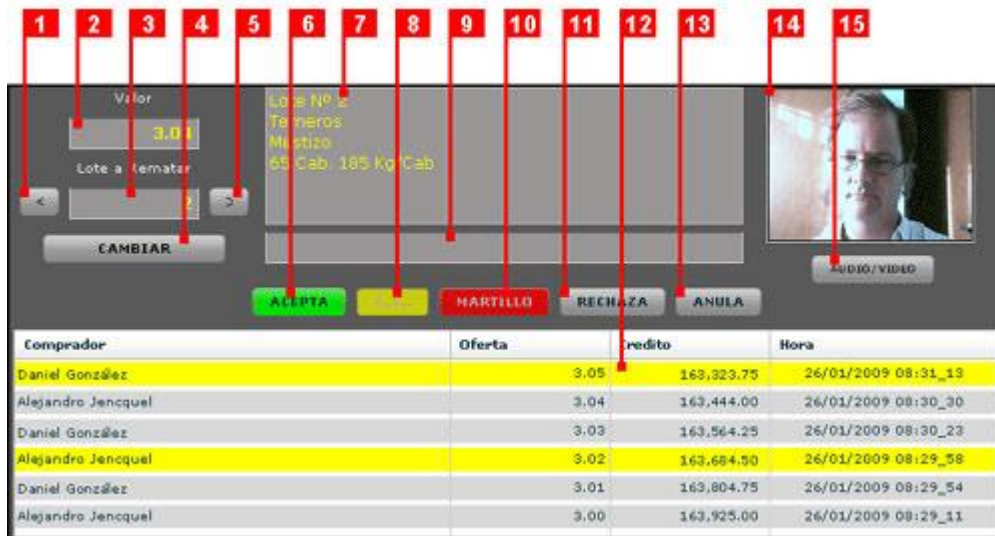
Fuente: <http://web.plazaganadera.com/a2/index.cfm?aplicacion=app102&cnl=11&opc=62> . Año 2014.

En la pantalla del martillero se visualiza:

1. Botón para seleccionar lote hacia atrás.
2. Último precio aceptado.
3. Próximo lote.
4. Botón para cambiar de lote.

5. Botón para seleccionar lote hacia adelante.
6. Botón para aceptar oferta.
7. Monitor de datos de lote en venta.
8. Botón para advertir que está por bajar el martillo.
9. Monitor de mensajes del sistema.
10. Botón para bajar el martillo.
11. Botón para rechazar oferta.
12. Ofertas realizadas por los compradores.
13. Botón para anular la venta del lote.
14. Monitor de video.
15. Botón para iniciar o detener la transmisión de audio y video.

Figura N° 4: Pantalla del Martillero.



Fuente: <http://web.plazaganadera.com/a2/index.cfm?aplicacion=app102&cnl=11&opc=62> . Año

2014.

#### **2.2.6.4: Condiciones Generales**

Todos los lotes serán inspeccionados, fotografiados y pesados o estimados en su peso si no hubiera balanza en el establecimiento, por un Evaluador asignado por la casa consignataria.

La hacienda se venderá al kilo salvo que se anuncie específicamente lo contrario. Además el orden de venta del remate será fijado por la casa consignataria con antelación al remate y este quedará publicado en la página web de la consignataria.

Una vez comenzado el remate, las ofertas se reciben por orden de llegada.

La firma compradora de no ser unipersonal, el apoderado deberá presentar la documentación que lo autorice.

Cada transmisión realizada por internet recorrerá hasta el comprador una ruta diferente y puede sufrir atrasos por varias razones, entre ellos la computadora del propio comprador. El tiempo transcurrido entre el momento que se realiza la oferta y su recepción por el sistema de remate en vivo por internet puede variar en algunos segundos. En el supuesto caso de ocurrir una falla en la computadora del consignatario, el remate será interrumpido. Si la falla no ha afectado la venta de lotes previos a la falla, estos se considerarán vendidos. El remate de los lotes faltantes continuará una vez solucionado el desperfecto.

#### **2.2.6.5: Consignaciones**

La hacienda ofrecida para el remate vendrá sin base y el vendedor podrá solicitar de la firma martillera la estimación del precio que podría lograr su hacienda.

Los lotes consignados deberán ser de jaula completa -simple y/o doble piso-, también deberán estar identificados ya sea por caravana, marca a fuego o cualquier señal

que sirva para individualizar los animales comprometidos para la venta. Será responsabilidad del evaluador garantizar la carga de los mismos animales que fueron inspeccionados por él.

#### **2.2.6.6: Plazos**

Los plazos correrán indefectiblemente a partir de la fecha de carga de la hacienda. De venderse con más de 30 días de plazo el comprador deberá abonar el IVA y los gastos a los 30 días de la fecha de carga.

#### **2.2.6.7: Gastos de Comercialización**

El vendedor abonará el 3% de comisión, el 1% de garantía, el 1% de inspección y fotografiado, más los gastos por Ley. Además informará en qué condiciones o porcentajes se aportaran los gastos de certificados y de guías entre él y el comprador, siendo esto aclarado en el catálogo y/o anunciado por el martillero en el remate.

El comprador abonará el 3% de comisión, 1,1 % de control y entrega, más los gastos de Ley. El gasto de flete estará a cargo del comprador.

Ambas comisiones serán calculadas sobre el precio resultante de la facturación o liquidación que será emitida.

En caso de no venderse la hacienda en el remate, el vendedor no tendrá gasto alguno a su cargo.

### **2.2.6.8: Entrega**

La entrega de la hacienda será realizada por la casa consignataria o por quien ésta designe.

La pesada definitiva se realizará en una balanza pública o en la Sociedad Rural más cercana al establecimiento del vendedor, siendo su costo a cargo del vendedor. La elección de la balanza y la hora de pesada serán convenidas entre el evaluador y el vendedor en el momento de la inspección, y se dejará constancia de lo acordado.

A los kilos brutos que resultan de la pesada definitiva de la hacienda vendida al peso, se les practicará un descuento en concepto de desbaste según la distancia entre el establecimiento del vendedor y la balanza donde se realizará la pesada definitiva. Se aplicará la siguiente escala: hasta 30 kilómetros el 3%, entre 30 kilómetros y 60 kilómetros el 2%, entre 61 kilómetros y los 100 kilómetros el 1% y en distancias mayores de 100 kilómetros no se descontarán el desbaste. Además en la pesada definitiva se aceptará un incremento de hasta el 10% en el peso promedio estimado con que fue vendido el lote.

En los lotes de zona de garrapata o zona de lucha donde la hacienda debe ser sometida a un proceso de limpieza que incide en el desbaste, el evaluador convendrá con el vendedor cuando revise el lote, el porcentaje a aplicar siendo esto detallado en la planilla de evaluación.

### **2.2.6.9: Facturación y Cobranza**

La casa consignataria se responsabilizará de la facturación, liquidación, cobranza y pago del remate. Además se tomará como fecha de facturación el día en que se realizó el remate, cumpliendo con las disposiciones impositivas vigentes.

La consignataria se reserva un margen de 5 días hábiles para efectivizar los pagos a los vendedores en plazos de hasta 60 días y 7 días hábiles en plazos de 90 días o más.

## **2.2.7: FORWARD GANADERO**

### **2.2.7.1: Definición**

El Forward Ganadero es una herramienta que permitirá comprar por anticipado mediante un contrato con entrega a futuro, fijando el precio de la hacienda al momento de la compra, y así eliminar riesgo de precio y de aprovisionamiento.

### **2.2.7.2: Descripción**

Los productores y los establecimientos de cría en Argentina enfrentan importantes aumentos de costos y a causa de esto surge la necesidad de implementar nuevas herramientas de financiamiento. Por eso la Bolsa de Comercio de Rosario y el Mercado Ganadero S.A. -Rosgan- han desarrollado un nuevo modelo de contrato denominado “Forward Ganadero”, el cual permitirá a los feedloteros e invernadores comprar terneros con anticipación, fijando el precio de los animales al momento de la compra y logrando eliminar el riesgo de precio.

Este instrumento es un contrato único que permite asegurarse la entrega de hacienda de los productores, y la provisión de mercadería por parte de los invernadores, feedloteros o de la industria frigorífica, pudiendo por primera vez tener un formato institucional de cumplimiento de un documento que se registra en la Bolsa de Comercio de Rosario y prevé un Tribunal Arbitral para la resolución de desacuerdos. Dicho contrato permite fijar los precios con anticipación o establecerlos al momento de la entrega, utilizando el Precio

Índice Rosgan de la categoría que se seleccione y que surja del último remate anterior a la fecha de entrega, más primas o descuentos.

### **2.2.7.3: Funcionamiento**

El Forward Ganadero funciona de la siguiente manera: el primer paso el vendedor o productor ofrece su tropa al consignatario; en segundo lugar el consignatario pone a la venta la hacienda ofrecida por el vendedor o productor en el remate televisado del Rosgan; en tercer lugar el comprador debe tener crédito asignado en un banco para que se efectúe la compra, luego se elabora el contrato y registra en la Bolsa de Comercio de Rosario; y por último el Banco u otros prestamistas adelanta fondos contra cesión de derechos, tanto a los vendedores como a los compradores.

Al vencimiento de dicho contrato se entrega la mercadería o la hacienda y se liquida los pagos.

Los derechos de cobro del contrato también pueden ser cedidos a un Fideicomiso u otros medios de financiamiento.

### **2.2.7.4: Definición del Contrato**

El contrato de compraventa (Ver Anexo VI) especificará claramente todos los datos de vendedor, comprador y consignatarios, en donde se detallan todas las características de la mercadería a comercializar, también se especifica el período de entrega, el mecanismo de determinación del precio de los animales, el lugar de entrega, pesaje, forma de pago, así como transporte, gastos de pesaje, desbaste, etc.

El contrato establece el arbitraje amigable y componedor del tribunal del Arbitraje de Rosgan quien asegura una rápida, económica y equitativa resolución de los conflictos, sin ir a la justicia.

Las formas de determinar el precio de los animales pueden ser tres:

- Precio Índice Rosgan por Kilogramo de la categoría en operación, que surja del último remate anterior a la fecha de entrega, más/menos equis pesos por kilogramos, pactados en contrato. Dicho precio se aplicará al total de kilogramos netos que surjan una vez realizado el pesaje y desbaste acordado entre las partes. A este valor resultante, se le adicionará el Impuesto al Valor Agregado.
- Precio por kilogramo fijado por las partes, en el contrato de compraventa.
- Precio por cabeza fijado por las partes, en el contrato de compraventa.

#### **2.2.7.5: Beneficios**

Permite a feedloteros e invernadores la compra anticipada de los terneros. Permite la venta anticipada a frigoríficos de los gordos para faena. Al fijar los precios, otorga previsibilidad y seguridad a los negocios.

#### **Para la Cadena de Valor:**

- Una mejor posición financiera implica mejores condiciones para la compra de insumos.
- Al reducir tensiones en el financiamiento, ganan todos los eslabones de la cadena.
- Fortalecimiento del mercado de capitales locales, articulando el ahorro con la producción.
- Incidencia positiva en los niveles de producción: al permitir incorporar tecnología y genética, colabora en la gestión de largo plazo, ofrece un medio ágil y económico para la resolución de diferencias: el Tribunal Arbitral – es



quien resuelve todo conflicto que se origine entre comitente y consignatario, y entre comprador y consignatario con relación a las operaciones realizadas en el mercado-.

**Para el invernador y feed lot:**

- Permite asegurar el abastecimiento de animales.
- Incrementa la previsibilidad empresarial, al poder gestionar el riesgo de los precios tanto en el abastecimiento de los terneros para engordar como en la venta para faena.
- Facilita el acceso al financiamiento.

**Para el productor ganadero:**

- Permite acceder al financiamiento de los costos operativo.
- Permite el acceso al mercado de capitales.
- Gana seguridad, transparencia y legalidad al formalizar y registrar el contrato.
- Suma previsibilidad al negocio.

**Para el frigorífico:**

- Permite asegurar el aprovisionamiento de animales para faena.
- Ofrece alternativas para fijar precios de venta anticipadamente o determinarlos posteriormente en base a un indicador de referencia,
- Facilita la planificación empresarial.

## **2.3: COSTOS DE TRANSACCIÓN PARA TODAS LAS FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN**

Los costos de transacción son los relacionados a la comercialización del producto entre los distintos eslabones de la cadena de valor. Como su nombre lo indica, son costos

asociados a la compra – venta del animal desde criador – invernador – frigorífico – consumidor.

La posición de costos de un sector es su costo total de realización teniendo en cuenta todas las actividades necesarias. Estos costos encarecen el precio final o provocan un menor precio percibido por el productor disminuyendo la competitividad de toda la cadena.

Los costos de transacción se puede clasificar en:

- **Costos de Intermediación**
- **Impuestos (Nacionales, Provinciales, Municipales).**
- **Tasas y Otros (SENASA, IPCVA).**
- **Fletes.**
- **Desbastes.**

### **2.3.1: Costos de Intermediación**

Como se ha mencionado, los intermediarios -casas consignatarias y comisionistas- juegan un papel importante en la cadena comercial de ganados y carnes. Coordinan las acciones entre los compradores y vendedores proveyendo información y el manejo de las transacciones. También asumen la responsabilidad de encontrar el mejor precio para el vendedor y garantizan al comprador la calidad buscada.

Los intermediarios disminuyen los costos de búsquedas de los compradores y de los vendedores dadas las características de precio y calidad requerida. Generalmente se ocupan de los trámites propios de la venta del ganado, como contratar el flete, pago de guía –DT-e-, etc. y operan como agente de retención de determinados impuestos.

Por su labor cobran comisiones variables de acuerdo al tipo de transacción realizada. Como todo trato entre particulares pueden ser negociados y se calculan entre el 4% y el 6% de la operación.

En el sector de cría e internada, las comisiones varían alrededor de un 3% a 4% y se cobran tanto a los vendedores como a los compradores. En las operaciones de venta con destino a faena, las comisiones generalmente se cobran solamente al vendedor, no así a los compradores.

En las liquidaciones que realizan las casas consignatarias cobran sus comisiones bajo distintos ítems:

- Comisión.
- Control y encierre.
- Derecho de feria.
- Garantía de operaciones.

La inexistencia en Argentina de garantías legales referidas al cobro de los animales, incrementa los costos de transacción pues los consignatarios se constituyen en “garantes” de las operaciones comerciales entre vendedores y compradores, asumiendo el riesgo financiero y comercial del pago de las operaciones.

El mayor riesgo en la comercialización de ganados y carnes, debido a la transparencia y confianza entre los agentes, y, a su vez, a la ausencia de un sistema legal que garantice la cobranza de las operaciones hace que los costos de transacción sean muy elevados. Este riesgo comercial provoca que las comisiones cobradas por los intermediarios sean mayores a las que se cobrarían en caso de haber seguridad de pago por parte del comprador. Como toda actividad económica un mayor riesgo implica una mayor utilidad requerida.

### **2.3.3: Impuestos**

Los gobiernos pueden alterar la ventaja competitiva en un sector mediante diferentes formas de intervención, ya sea con políticas destinadas a mejorar la ventaja

comparativa en los costos de los factores o deteriorarla mediante medidas que influyen a lo largo de toda la cadena -política impositiva-.

Los niveles de presión fiscal se encuentran establecidos en las legislaciones impositivas correspondientes.

A nivel provincial los “Códigos Fiscales o Tributarios” definen los aspectos generales de la política tributaria como tributos a aplicar, hecho imponible, materia gravable, exenciones, alícuotas, etc. en lo que respecta a nivel municipal la legislación impositiva se asienta en los “Códigos Fiscales o Tributarios y Ordenanzas Impositivas”.

En la Argentina, los gobiernos provinciales y municipales centran su política tributaria en la imposición a las Ventas y a la Propiedad. En lo que hace a los gravámenes provinciales el más importante es el Impuesto a los Ingresos Brutos, mientras que su análogo a nivel municipal es la Tasa de Seguridad e Higiene. Si bien por definición Tasa es un cobro por una contraprestación dada, normalmente el servicio no se presta o se realiza en forma inadecuada. Esto hace que exista una falta de correlación entre el porcentaje cobrado y el servicio brindado, por la cual la incluiremos, dentro de la sección impuestos.

El Impuesto al Valor Agregado -IVA- si bien tiene una gran importancia en la comercialización dentro del sector no se clasifica como costo porque es considerada un crédito fiscal – solo lo sería en el caso de que el vendedor de la hacienda sea Monotributista-, ya que existe un régimen de retención de IVA a cargo del comprador o consignatario, que son pagos a cuentas.

Dentro de los impuestos que pueden intervenir en la comercialización de ganados y carnes mencionamos los siguientes:

### **Impuestos Nacionales:**

No existen impuestos nacionales directos a la comercialización de carne para el mercado interno. Pero como toda transacción comercial que supere los \$ 1.000 (mil pesos) debe ser abonado con cheque, y en consecuencia la transacción está alcanzada por el Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios.

Los Impuestos a los Débitos y Créditos Bancarios (Ley 25.413) comúnmente conocido como Impuesto al Cheque: 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.

### **Impuestos Provinciales:**

Estos impuestos varían de acuerdo a cada provincia, pero sólo se mencionan los más importantes:

- Ingresos Brutos.

En lo que respecta a la provincia de Santa Fe la actividad agropecuaria está exenta del impuesto sobre los Ingresos Brutos, siempre y cuando la explotación se encuentre dentro de la provincia.

- Ingresos Brutos a la Industria Frigorífica - exentos en la provincia de Santa Fe-.
- Ingresos Brutos a Matarifes y Carnicerías –comercio-.
- Impuestos a los Sellos o Semoviente -provincia de Buenos Aires-.

### **Impuestos Municipales:**

Aquí cabe aclarar, como lo he mencionado anteriormente, que se trate de Tasas por contraprestaciones de servicios que se transforman en la práctica en un tributo más debido al mal cumplimiento o incumplimiento del servicio brindado. Las mismas también varían de acuerdo a las distintas localidades del interior. Se da ejemplos de algunas de ellas.

- Certificado de venta: Por el traspaso de la propiedad algunas municipalidades y comunas cobra este certificado.
- Guía de traslado: Se cobra cuando el ganado sale del partido, departamento o jurisdicción en donde se encuentra.
- Formularios y precintos: Se cobra cada formulario y los precintos que van en los camiones jaulas.

- Tasa de abasto: Estas las cobran las municipalidades y comunas por el abasto de medias reses a carnicerías y supermercados de cada localidad que eventualmente la establezca.
- Derecho de Registro e Inspecciones.
- Tasas comunales: en los remates mensuales que se realizan en la Sociedad Rural de Reconquista, se cobra un 0,25% del Bruto de cada factura del vendedor.

### **2.3.3: Tasas y Otros**

#### **SENASA -Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria-**

Cada movimiento de hacienda debe ir acompañado del Documento de Tránsito Electrónico -DT-e-, que se puede auto gestionar desde una computadora personal, realizando la emisión y el pago electrónico del mismo por el cual SENASA cobra un arancel por cabeza de \$5,50 con destino internada, \$11,40 con destino a faena consumo y \$17,40 con destino a exportación, más un fijo de \$8,60 por la emisión de dicho documento. Los valores mencionados anteriormente corresponden al mes de diciembre del 2015.

El Documento de Tránsito Electrónico -DT-e- permitirá ampliar el alcance del control de movimiento de animales al conjunto de las especies pecuarias, ayudando a resguardar y a mejorar las condiciones sanitarias del país en el ámbito de la sanidad animal, incrementando la eficiencia en el control sanitario durante el traslado de los animales y a fortalecer la vigilancia epidemiológica.

Desde el punto de vista de la gestión administrativa el DT-e responde a las nuevas exigencias y demandas de los usuarios, al desconcentrar la presentación del servicio, brindando al productor la oportunidad de operar de manera directa con el sistema, simplificando trámites y abaratando costos. (Anexo VII: Documento de Tránsito Electrónico).

### **IPCVA -Instituto de Promoción de Carne Vacuna Argentina-:**

Se cobra por todo animal que va a faena. En el mes de diciembre de 2015, se le cobraba al productor \$10 por cabeza para animales con destino a Faena de Consumo o para Faena de Unión Europea.

#### **2.3.4: Fletes**

El transporte es un componente determinante en la articulación de la cadena de ganados y carnes, ya que influye en la calidad del producto recibido, y en el precio final obtenido por el mismo. El traslado de ganado se realiza exclusivamente por vía terrestre, el servicio es realizado por transportistas independientes en camiones jaulas.

El flete es pagado por kilómetro recorrido. Generalmente el precio del flete se adiciona al precio del kilo vivo comercializado por lo cual adquiere gran importancia el tipo de mercadería transportada. Su incidencia relativa será mayor si la mercadería transportada posee menor valor - por ejemplo si se traslada la categoría vaca de manufactura o vaca conserva- con respecto a uno de mayor valor como puede ser un novillo o ternero gordo.

El costo del flete variará de acuerdo a la distancia recorrida. Por el “flete corto” de pocos kilómetros, se cobra un mayor valor por kilómetro recorrido que por un flete largo. La “movida” de una jaula para un flete corto, es cuando el mismo es menor a 200 km.

El SENASA regula el transporte de hacienda en pie, los vehículos deben estar inscriptos en el Registro Nacional de Medios de Transporte Automotor de animales vivos, para lo cual deben cumplir con la Resolución SENASA 581/2014 que trata de los requisitos técnicos de los vehículos. Asimismo al mover hacienda de un departamento a otro se debe respaldar la operación con el Documento de Transito Electrónico y las Guías correspondientes.

Durante el proceso de contratación del transporte, se debe tener en cuenta:

- Precio a pagar por el flete.
- Estado -gomas, higiene, pisos antideslizantes, salientes, antigüedad del modelo, etc.-
- Seguro por accidentes y la carga.
- Horarios de carga.
- Distancias.
- Capacidad de cargas -cantidad de animales-.
- Puerta separadora para hacienda de diferentes categorías.

### **2.3.5: Desbaste**

Se llama desbaste o merma a la pérdida de kilos, que genera una diferencia entre el peso del animal lleno, con contenido alimenticio, y el del mismo animal vacío, sin el contenido de su tracto gastrointestinal. Puede también decirse que es la pérdida o diferencia entre el peso en el campo y el peso en destino. Se lo expresa en kilogramos por cabeza o en por ciento del peso en el momento del embarque.

Al estar los animales encerrados o en viaje, existe una pérdida de peso inicial por evacuación del contenido intestinal, por excreción de orina, por transpiración, por eliminación de agua a través de los pulmones, por falta de agua y alimentación.

Si el período de encierre sin agua y alimento prosigue, se producirá pérdida de tejidos con disminución en el peso real del animal. El desbaste -o descuento de kilos- es utilizado tanto para comprar como para vender hacienda, y tiene dos efectos:

1. Perdida por llenado: cuando la hacienda es encerrada sin pasto ni agua. Naturalmente, tan pronto como a los animales se les suprime agua y alimento, comienza a perder peso, se recupera cuando se normaliza esa situación.



2. Pérdida de tejidos: es una pérdida real de peso por un encierre o viaje muy prolongado. La primera es recuperable normalizando la situación de ayuno, la segunda es irre recuperable y debe evitarse a toda costa. Si el traslado de los animales insume más de 10 horas, empezará a producirse pérdidas de peso por pérdidas de tejidos, merma que para recuperarse deberá ser en base a la producción de nuevos tejidos.

En la venta por kilo ya sea para destino a establecimientos de engorde o de faena, la operación se hace sobre la base del peso vivo del animal, se procede a pesar la tropa y luego descontar un porcentaje que oscila entre el 3% y el 5%.

Este desbaste o descuento de kilos a realizar a los pesos brutos en balanza, debe establecerse previamente, cuando comprador y vendedor formalizan la operación a realizar.

El valor del desbaste va a ser mayor si la hacienda se pesa en la balanza del campo, ya que hay poco movimiento y los animales están “llenos”. Es mayor, si la pesada es a la tarde y los animales continuaron pastoreando y menor, si se aplica la modalidad de pesar a “la salida del sol”. Puede ser 0 (cero) si los animales son encerrados la tarde/noche anterior sin alimento ni agua y son pesados a la mañana siguiente -con noche de encierre-, modalidad que se realiza cuando existe confianza entre comprador y vendedor. Si el campo no tiene balanza y la pesada debe realizarse en balanza pública, a varios kilómetros del origen, el porcentaje estipulado es menor o casi nulo, ya que todo el movimiento de encierre, carga y transporte a balanza genera una pérdida de kilos o desbaste considerable.

Durante el proceso de comercialización, el consumo o no de agua es el que tiene mayor efecto sobre el desbaste.

Los animales pierden peso más rápidamente durante las primeras 12 horas de la supresión de agua y alimento, después de las cuales la tasa de pérdida disminuye progresivamente. Esto significa que gran parte de la pérdida de peso ocurre generalmente antes que los animales abandonen el campo, especialmente si se les ha encerrado previamente al transporte.

El tiempo de traslado, el clima y las situaciones de carga y descarga de los animales durante el viaje son los factores que más inciden en la pérdida de peso. Cuanto más largo es el viaje del animal, mayor será el desbaste, pero esta pérdida no es proporcional a la duración, sino que las mayores pérdidas se producen en los primeros kilómetros. En las primeras 4 a 5 horas se producirá la evacuación del intestino, para comenzar el proceso de pérdida de tejidos. En un viaje nocturno de 12 a 14 horas, los animales transportados perderán cerca del 4 – 5% de su peso vivo por desbaste<sup>22</sup>.

En las ventas de gordo directamente en el mismo campo, donde el comprador carga en su camiones propios o contratados y se pesa en balanza en el campo o en balanza pública cercana, se acuerda en efectuar una merma sobre el peso obtenido de entre el 3 y el 5% si se carga al amanecer, es decir, antes que los animales hayan comenzado a comer, y entre el 5 y el 8% si se carga en horas de la tarde, cuando los animales ya han ingerido alimento y agua.

Por su origen principal -intestino, vejiga-, el desbaste tiene más relación con el tamaño del animal que con el grado de terminación o gordura. Si el animal de dos años delgado pierde los mismos kilogramos que un animal del mismo biotipo de dos años gordo, el porcentaje de desbaste será mayor en el animal delgado. Las vacas suelen perder más peso que los novillos.

El desbaste está directamente relacionado con el rinde: a mayor desbaste mayor rinde. De todos modo, se debe estar atento a rindes exagerados para la categoría de animal que se trate, pues nos puede estar indicando un error, involuntario o intencional, en la pesada de venta.

---

<sup>22</sup> IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). Curso Virtual Comercialización de Ganado.

# CAPÍTULO 3

## **3.1: EJEMPLO DE TRANSACCIONES EN TRES SISTEMAS DIFERENTES DE COMERCIALIZACIÓN GANADERA**

A continuación se desarrolla, una transacción para la venta como así también la compra, para tres canales de comercialización distintos que en principio se utilizan con mayor frecuencia en el Departamento General Obligado por parte de los productores, según distintos relevamientos de datos que hemos podido realizar: Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario, Remates Feria y Rosgan.

Los ejemplos de ingresos y costos resultantes de la transacción de ventas impactan como gastos transaccionales para el que está vendiendo hacienda, es este caso el productor. En cambio los gastos de transaccionales para las compras, impactan en los matarifes, frigoríficos u otros productores que adquieren hacienda para continuar su ciclo biológico. En definitiva, para un vendedor, los costos de transacción reducen el precio recibido por un animal. Para un comprador, los aumenta.

En el canal de Remates Feria se toma como ejemplo el remate que realiza la firma Ganados Remate S.A. firma consignataria de hacienda, en las instalaciones de la Sociedad Rural de Reconquista, que tiene distintos costos de comercialización, además de la comisión que percibe, los cuales se detallan a continuación: 1) Para el vendedor: Tasas Comunales 0,25%, Atención Consignatario 0,6%, Sociedad Rural 1% y Garantía 1%. 2) Para el comprador: Entrada y Control 0,5%, Atención Consignatario 0,5%. Todos estos valores se calculan sobre el importe bruto de la operación.

Cabe aclarar que las comisiones abonadas tanto para el Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario y Remates Feria son del 3% tanto para la compra como para la venta, y para el Rosgan a cargo del vendedor el 5% y para el comprador el 4%.

Otros valores que se consideran al momento de emitir la liquidación o cuenta de venta, son el número de animales, el precio por animal o por kilo de peso y la distancia a la cual se transportan los mismos, considerándose 100 km.

Aquí se detallan los datos sobre los cuales desarrollaremos el ejemplo:

- Cantidad: 60.
- Categoría: Terneros.
- Destino: Invernada.
- Peso por animal: 200 kg.
- Porcentaje de desbaste: 3%.
- Peso per cápita: 194 Kg (ya desbastado).
- Precio por kilogramo: \$28,42
- SENASA: Costo de \$5,50 por cabeza más un monto fijo de \$ 8,60.
- Flete: Costo fijo por Arranque \$800 más \$18 por kilómetro realizado.
- Kilómetros recorridos de flete: 100 Km.

### 3.1.1: Ejemplo de Transacción de Venta

Tabla 10: Ejemplo de transacción de venta, para los tres canales de comercialización.

VENTA	Directo	Remates Feria	Rosgan
<b>Ingreso</b>			
Ingreso por Venta	\$ 330.808,80	\$ 330.808,80	\$ 330.808,80
Comisión de Venta	\$ 9.924,26	\$ 9.924,26	\$ 16.540,44
IVA Crédito Fiscal	\$ 1.042,05	\$ 1.042,05	\$ 1.736,75
Tasas Comunal	\$ -	\$ 827,02	\$ -
Atención Consignatario	\$ -	\$ 1.984,85	\$ -
Sociedad Rural	\$ -	\$ 3.308,09	\$ -
Garantía	\$ -	\$ 3.308,09	\$ -
Total de Gastos de Transacción	\$ 10.966,31	\$ 20.394,36	\$ 18.277,19
<b>Sub Total</b>	\$ 319.842,49	\$ 310.414,44	\$ 312.531,61
IVA Débito Fiscal	\$ 34.734,92	\$ 34.734,92	\$ 34.734,92
<b>Total Liquidación</b>	\$ 354.577,41	\$ 345.149,36	\$ 347.266,54
Impuesto Débitos y Créditos Bancario	\$ 4.254,93	\$ 4.141,79	\$ 4.167,20
SENASA	\$ 338,60	\$ 338,60	\$ 338,60
Flete	\$ -	\$ 2.600,00	\$ -
<b>TOTAL DE LA VENTA, NETA DE GASTOS</b>	\$ 349.983,88	\$ 338.068,97	\$ 342.760,74

Fuente: Elaboración propia.

Ejemplo de venta en Canal de Venta Directo:

- Ingreso por venta:  $(194\text{Kg} \times 60) \times \$ 28,42 = \$330.808,80$ .
- Total de Gastos de Transacción:  $\$9.924,26 + \$1.042,05 = \$10.966,31$ .
- Sub Total:  $\$330.808,80 - \$10.966,31 = \$319.842,49$ .
- IVA Débito Fiscal:  $\$330.808,80 \times 10,5\% = \$34.734,92$ .
- Total Liquidación:  $\$319.842,88 + \$33.692,88 = \$354.577,41$ .
- Impuesto Débito y Crédito Bancario:  $\$354.577,41 \times 1,2\% = \$4.254,93$ .
- SENASA:  $\$8,60 + (\$5,50 \times 60) = \$338,60$ .
- Flete: No paga.
- Total Venta, Neta de Gastos:  $\$354.577,41 - (\$4.254,93 + \$338,60) = \mathbf{\$349.983,88}$ .

#### Ejemplo de venta en Remates FERIA:

- Ingreso por venta:  $(194\text{Kg} \times 60) \times \$ 28,42 = \$330.808,80$ .
- Gastos de Transacción:  $\$9.924,26 + \$1.042,05 + \$827,02 + \$1.984,85 + \$3.308,09 + \$3.308,09 = \$20.394,36$ .
- Sub Total:  $\$330.808,80 - \$20.394,36 = \$310.414,44$ .
- IVA Débito Fiscal:  $\$330.808,80 \times 10,5\% = \$34.734,92$ .
- Total Liquidación:  $\$310.414,44 + \$34.734,92 = \$345.149,36$
- Impuesto Débito y Crédito Bancario:  $\$345.149,36 \times 1,2\% = \$4.141,79$ .
- SENASA:  $\$8,60 + (\$5,50 \times 60) = \$338,60$ .
- Flete:  $\$800 + (\$18 \times 100 \text{ km}) = \$2.600$ .
- Total Venta, Neta de Gastos:  $\$345.149,36 - (\$4.141,79 + \$338,60 + \$2.600) = \mathbf{\$338.068,97}$ .

#### Ejemplo de venta en Rosgan:

- Ingreso por venta:  $(194\text{Kg} \times 60) \times \$ 28,42 = \$330.808,80$ .
- Gastos de Transacción:  $\$16.540,44 + \$1.736,75 = \$18.277,19$ .
- Sub Total:  $\$330.808,80 - \$18.277,19 = \$312.531,61$ .
- IVA Débito Fiscal:  $\$330.808,80 \times 10,5\% = \$34.734,92$ .
- Total Liquidación:  $\$312.531,61 + \$34.734,92 = \$347.266,54$ .
- Impuesto Débito y Crédito Bancario:  $\$347.266,54 \times 1,2\% = \$4.167,20$ .
- SENASA:  $\$8,60 + (\$5,50 \times 60) = \$338,60$ .
- Flete: No paga.
- Total Venta, Neta de Gastos:  $\$347.266,54 - (\$4.167,20 + \$338,60) = \mathbf{\$342.760,74}$ .

### 3.1.3: Ejemplo de Transacción de Compra

Tabla 11: Ejemplo de transacción de compra, para los tres canales de comercialización.

COMPRA	Directo	Remates Feria	Rosgan
<b>Egreso</b>			
Egreso por Compra	\$ 330.808,80	\$ 330.808,80	\$ 330.808,80
<b>Egreso</b>			
Comisión de Compra	\$ 9.924,26	\$ 9.924,26	\$ 13.232,35
IVA Débito Fiscal	\$ 1.042,05	\$ 1.042,05	\$ 1.389,40
Entrada y Control	\$ -	\$ 1.654,04	\$ -
Atención Consignatario	\$ -	\$ 1.654,04	\$ -
Total de Gastos de Transacción	\$ 10.966,31	\$ 14.274,40	\$ 14.621,75
<b>Sub Total</b>	\$ 341.775,11	\$ 345.083,20	\$ 345.430,55
IVA Crédito Fiscal	\$ 34.734,92	\$ 34.734,92	\$ 34.734,92
<b>Total Liquidación</b>	\$ 376.510,04	\$ 379.818,12	\$ 380.165,47
Impuesto Débitos y Créditos Bancario	\$ 4.518,12	\$ 4.557,82	\$ 4.561,99
SENASA	\$ -	\$ -	\$ -
Flete	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00
<b>TOTAL DE LA COMPRA MÁS GASTOS</b>	<b>\$ 383.628,16</b>	<b>\$ 386.975,94</b>	<b>\$ 387.327,46</b>

Fuente: Elaboración propia.

Ejemplo de compra por el canal directo.

- Egreso por compra:  $(194\text{Kg} \times 60) \times \$ 28,42 = \$330.808,80$ .
- Gastos de Transacción:  $\$9.924,26 + \$1.042,05 = \$10.966,31$ .
- Sub Total:  $\$330.808,80 + \$10.966,31 = \$341.775,11$ .
- IVA Crédito Fiscal:  $\$330.808,80 \times 10,5\% = \$34.734,92$ .
- Total Liquidación:  $\$341.772,11 + \$34.734,92 = \$376.510,04$ .
- Impuesto Débito y Crédito Bancario:  $\$376.510,04 \times 1,2\% = \$4.518,12$ .
- SENASA: No paga.
- Flete:  $\$800 + (\$18 \times 100 \text{ km}) = \$2.600$ .
- Total de la Compra más Gastos:  $\$376.510,04 + \$4.518,12 + \$2.600 =$   
**\$383.628,16**

#### Ejemplo de compra en Remates FERIA:

- Egreso por compra:  $(194\text{Kg} \times 60) \times \$ 28,42 = \$330.808,80$ .
- Gastos de Transacción:  $\$9.924,26 + \$1.042,05 + \$1.654,04 + \$1.654,04 = \$14.274,40$ .
- Sub Total:  $\$330.808,80 + \$14.274,40 = \$345.083,20$ .
- IVA Crédito Fiscal:  $\$330.808,80 \times 10,5\% = \$34.734,92$ .
- Total Liquidación:  $\$345.083,20 + \$34.734,92 = \$379.818,12$ .
- Impuesto Débito y Crédito Bancario:  $\$379.818,12 \times 1,2\% = \$4.557,82$ .
- SENASA: No paga.
- Flete:  $\$800 + (\$18 \times 100 \text{ km}) = \$2.600$ .
- Total de la Compra más Gastos:  $\$379.818,12 + \$4.557,82 + \$2.600 =$   
 **$\$386.975,94$ .**

#### Ejemplo de compra en Rosgan:

- Egreso por compra:  $(194\text{Kg} \times 60) \times \$ 28,42 = \$330.808,80$ .
- Gastos de Transacción:  $\$13.232,35 + \$1.389,40 = \$14.621,75$ .
- Sub Total:  $\$330.808,80 + \$14.621,75 = \$345.430,55$ .
- IVA Crédito Fiscal:  $\$330.808,80 \times 10,5\% = \$34.734,92$ .
- Total Liquidación:  $\$345.430,55 + \$34.734,92 = \$380.165,47$ .
- Impuesto Débito y Crédito Bancario:  $\$380.165,47 \times 1,2\% = \$4.561,99$ .
- SENASA: No paga.
- Flete:  $\$800 + (\$18 \times 100 \text{ km}) = \$2.600$ .
- Total de la Compra más Gastos:  $\$380.165,47 + \$4.561,99 + \$2.600 =$   
 **$\$387.327,46$ .**

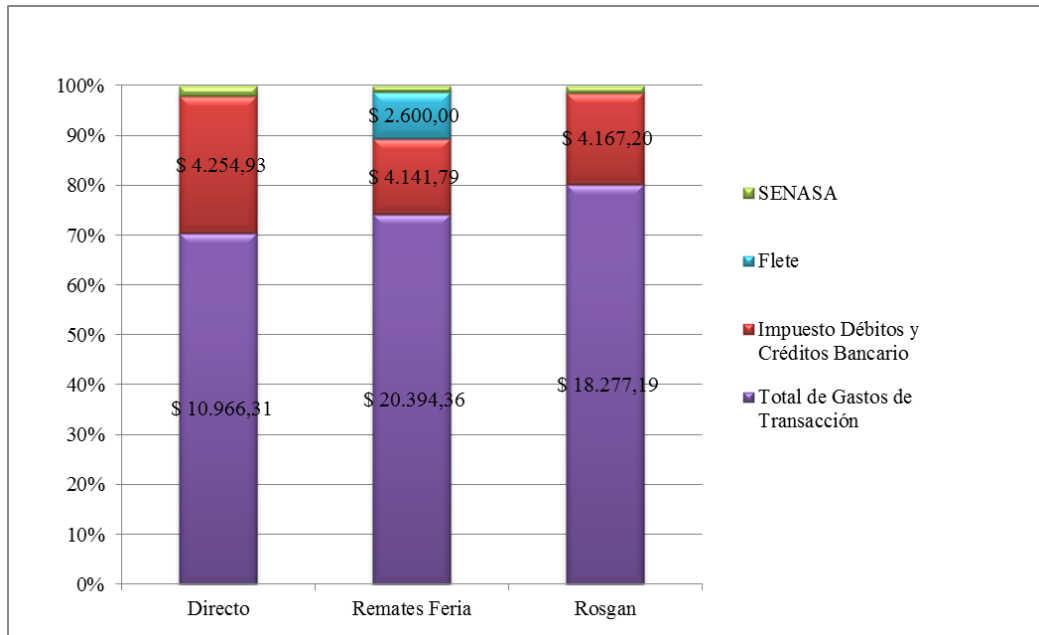


### 3.2: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

A partir de los datos obtenidos en las tablas 10 y 11, se consideró más ilustrativo realizar cuatro gráficos, en donde los dos primeros gráficos representan, para cada canal de comercialización la participación porcentual del total de los costos de transacción, SENASA, Fletes e Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios en el total de costos de ventas y compras, respectivamente.

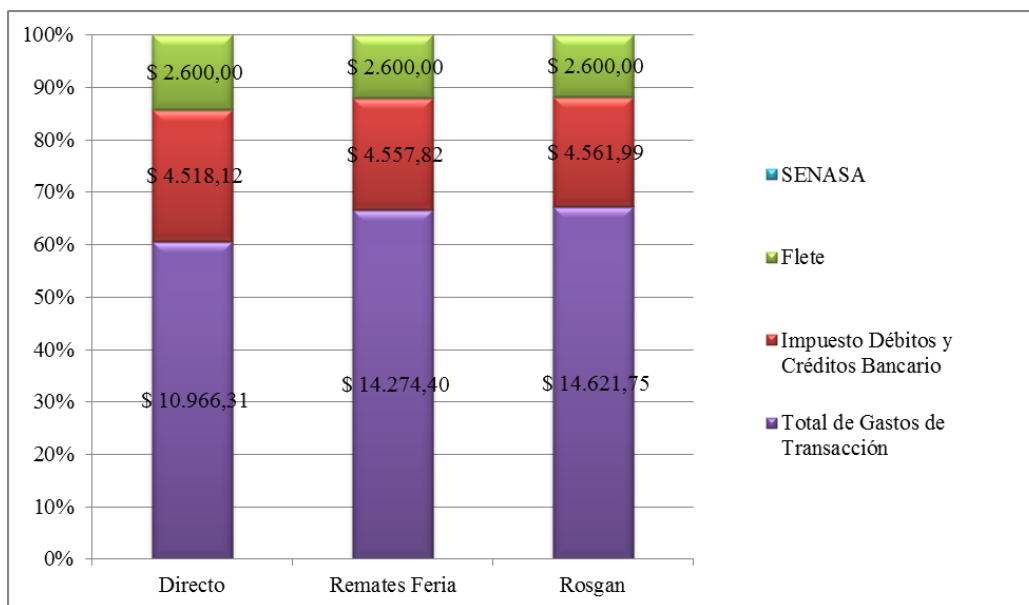
Y los otros dos, los totales netos de ventas y compras para cada canal de comercialización.

Gráfico 12: Participación porcentual de los costos de transacción, SENASA, flete e Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios en el total de costos de venta.



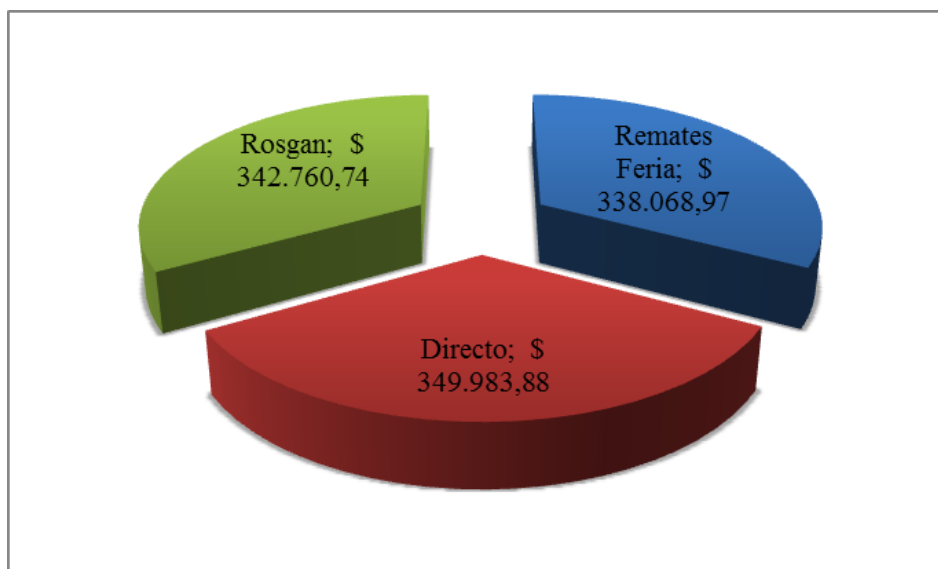
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 13: Participación porcentual de los costos de transacción, SENASA, flete e Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios en el total de costos de compra.



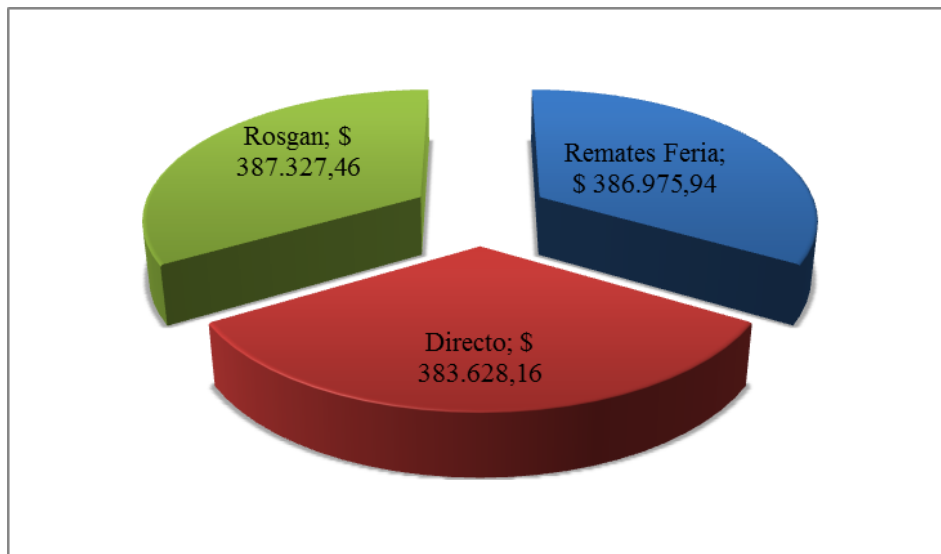
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 14: Participación de los totales netos de venta.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 15: Participación de los totales netos de compra.



Fuente: Elaboración propia.

En una Venta en el Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario, puede quedar demostrado que es el canal que mayor ingreso provee al vendedor, luego de descontar la comisión que paga el productor a un comisionista/consignatario, que en este ejemplo fue el tres por ciento del total de la operación de la venta del lote de animales, además se cuenta por un lado los costos en SENASA, el cual corresponde a la emisión de un DT-e; el mismo cuenta con costo fijo más un monto variable por animal. Y por el otro, también se cuenta con un costo de los Impuesto al Débito y Crédito (1,2%). Cabe destacar que cuando la transacción se hace por este canal, el vendedor no paga flete, el cual es una reducción importante a la hora de la venta.

Sin embargo, cuando la Venta es por Remates Feria, aquí los ingresos son menores, ya que la participación de los costos no es la misma, porque podemos mencionar que además del porcentaje de la comisión (3%) se suman otros costos como las Tasas Comunales, Atención Consignatario, Sociedad Rural y Garantía. Asimismo, se debe tener en cuenta los costos del Impuesto al Débito y Crédito. También tenemos la influencia de la participación del costo en Flete, el cual tanto en el Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario, como en Rosgan son inexistentes. Cabe destacar que aquí también aparecen los costos de SENASA, por la emisión del D-te.

Por último, respecto al Rosgan, los ingresos son superiores con respecto al de un Remate Feria, es decir que los costos de comisión es el concepto más importante que paga un vendedor en una determinada transacción, y asciende al 5%. Igualmente que en los anteriores casos, se considera el costo del Impuesto al Débito y Crédito, también vamos a contar con la participación del costo de papeleo en SENASA, el cual es igual para los tres casos y como se mencionó anteriormente aquí el productor no paga flete.

Resumiendo, teniendo en cuenta lo detallado con anterioridad, en una transacción de características similares al ejemplo citado, un vendedor por Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario posee ingresos mayores, en cambio sí lo decide hacer por Remates Feria o Rosgan, los ingresos serán aún menores. Esto refleja que a la hora de vender animales, el canal más económico para el vendedor sería el Directo, porque aquí los costos de transacciones que se tiene que abonar son los más bajos y además tiene el beneficio de no pagar flete.

Cuando se habla de una compra de animales a través de los distintos canales, el Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario es la operación más económica, ya que el monto total a pagar es menor. En dicho canal, los costos de comisión son del tres por ciento, los costos del Impuesto al Débitos y Créditos es del 1,2%, pero además se le agrega otro costo, que es el transporte de los animales, en donde el que se hace cargo del mismo siempre es el Comprador.

Cabe destacar que en este ejemplo desarrollado, la tropa se traslada aproximadamente 100 km, distinto sería el caso, que la tropa se traslade a mayores distancia, sin ninguna duda sería mayores los gastos de flete.

También hay que tener en cuenta que el comprador no registra gastos en SENASA, sino que solo él mismo se tiene que hacer presente para dar por Registrado que la tropa ya se encuentra en destino.

Continuando por la descripción del Canal de Remates Feria, cuando se lleva adelante la compra por este medio, se tienen gastos de comisión, como ya se describió anteriormente, el porcentaje bajo este concepto es igual que en el Canal Directo y menor a los valores de Rosgan. También otros costos son Entrada y Control, y Atención al

Consignatario, los costos del Impuesto al Débitos y Créditos, y el transporte de los animales.

Por último se desarrolla la compra a través del Rosgan, en donde los resultados varían en poca proporción respecto al del Canal de Remates Feria, los valores del Impuesto al Débitos y Créditos son similares, y los gastos en flete, exactamente los mismos.

Como conclusión a la hora de vender o comprar, un productor tiene que tener todos estos factores en cuenta, para así ver cuál es el canal que resulta más conveniente, analizar los precios, los costos, el momento en cual realiza la operación, su condición económica, es decir que luego de un minucioso análisis de su situación particular decidirá el canal más conveniente, para así poder obtener los mayores beneficios.

## RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Una vez finalizado el análisis y el estudio de las distintas herramientas de comercialización ganadera, puedo expresar que los mismos fueron claves para lograr construir una idea final, y entonces así poder obtener las siguientes conclusiones al respecto.

Como primera conclusión y respecto a las herramientas de comercialización ganadera en algunos de los principales países exportadores, muchas de ellas se podrían aplicar en el mediano plazo en la Argentina, como por ejemplo los contratos a futuros que se utilizan en Estados Unidos, como se realiza con el cultivo de granos. Además pude comprender las distintas forma de comercialización y su funcionamiento, así como también estudiar y exponer dos nuevas modalidades, conocidas como los Remates por Internet y el Forward Ganadero, que poco a poco van ganando terreno en las transacciones de hacienda en el mercado nacional y que a su vez son muy poco conocidas por los productores del Departamento General Obligado.

En relación a los costos de transacción de los diferentes sistemas reflejados en los análisis realizados en el capítulo 3, concluyo que el Canal Directo a través de un Comisionista/Consignatario es el que menos costos posee con respecto a los demás, y el más utilizado por los productores del Departamento. Cabe aclarar que dichos productores, a través de los años siguen utilizando esta herramienta, un poco por costumbre y otro por desconocimiento de las demás.

Como conclusión final creo que es muy importante conocer las herramientas de comercialización de hacienda que hay disponible en la actualidad en la Argentina, ya que de esta manera los productores pueden escoger alguna de ellas dependiendo del momento en que desea realizar la transacción.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARMANDO, Brian M.; ALVAREZ, María G. – Informe: “Reseña Ganadera República Argentina”. Año 2014.
- BALESTRA, Mariano; CANO, Matías – Informe: “La Ganadería y la Industria de la Carne Bovina”. Año 2016.
- BERGALIO, Oreste Emilio; LANAS, María Fernanda – Informe: “Estrategias de Coordinación de la Cadena de Carne Vacuna”. Año 2014.
- COSAGO (Comisión de Sanidad Agropecuaria Departamento General Obligado) - Stock Departamento General Obligado. Año 2015.
- FANTIN, Marcelo – Práctica Profesional: “Comercialización de Ganado Bovino de Invernada en la provincia de Santa Fe: Sistemas y Costos de Transacción” – Universidad Nacional del Litoral. Año 2014.
- IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). Curso Virtual Comercialización de Ganado. Año 2014.
- IRIARTE, Ignacio – Libro: “Comercialización de Ganados y Carnes” – Cámara Argentina de Consignatarios de Ganados – Año 2008. Pág. 82 a 100.
- IRIARTE, Ignacio – Informe Ganadero: “Un análisis económico de los mercados de carne y hacienda”. Año 2015.
- IRIARTE, Ignacio – Revista: Informe Ganadero. Año 2015.
- MASTRIACOVO, María Victoria – Informe: “La Evolución de la Ganadería Bovina, provincia de Santa Fe”. Año 2011.
- MILANO, Raúl - Diapositiva: “Forward Ganadero en Rosgan”. Año 2014.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación – Composición del Rodeo Nacional. Año 2014.
- PASCUZZI, Nieves; ALVAREZ, Silvia – Informe: “Informe Mensual de Ganados y Carnes - Instituto de Estudios Económico – Sociedad Rural Argentina”. Año 2014.
- PEREZ ORTEGA, Néstor – Libro: “Historia de los Remates FERIA en la Argentina” – Editorial: Lara Producciones Editoriales – Año 2005. Pág. 11.
- Consulta online Revista Nuestro Agro.
- [www.mercadodeliniers.com.ar](http://www.mercadodeliniers.com.ar) – Historia del Mercado de Liniers y Precio de la Hacienda.

- <http://www.rosgan.com.ar/> - Antecedentes, Funcionamiento, Reglamento y Forward Ganadero.
- [www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=673&io=7320](http://www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=673&io=7320) - Existencia Bovina. Año 2015.
- <http://www.cicra.com/> - Informe Económico Mensual. Año 2015.
- [www.estadistica.sanluis.gov.ar/estadisticaasp/Paginas/Pagina.asp?PaginaId=76](http://www.estadistica.sanluis.gov.ar/estadisticaasp/Paginas/Pagina.asp?PaginaId=76) – Índice de Precio al Consumidor (IPC San Luis). Año 2015.
- <http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/01=Hacienda%20en%20pie/index.php> - Sistema de comercialización electrónica de hacienda bovina – AU BR USA UY. Año 2014.
- <http://www.minagri.gob.ar/site/ganaderia/bovinos/05=Mercados/05=Documentos%20e%20Informes/archivos/000005-Canales%20de%20comercializacion%20de%20carne%20bovina.pdf> – Canales de Comercialización de Carne Vacuna en Mercado Interno. Año 2011.
- [http://nulan.mdp.edu.ar/637/1/dopchiz\\_my.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/637/1/dopchiz_my.pdf) - La Implementación de un Mercado de Futuros en el Sector Ganadero Argentino. Año 2008.
- <http://web.plazaganadera.com/a2/index.cfm?aplicacion=app102&cnl=11&opc=62> – Historia y Funcionamiento. Año 2014.
- [http://www.ipcva.com.ar/files/costos\\_trans.pdf](http://www.ipcva.com.ar/files/costos_trans.pdf) - Costos de Transacción en la Cadena de Carne Vacuna Argentina. Año 2004.
- <http://www.cacg.org.ar/index2.cfm?CategoryID=1448&do=List&storeid=25&lvl=1> – Empresas Asociadas a la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado.
- <http://www.ccpp.com.ar/consignatarios> - Empresas Asociadas al Centro de Consignatarios de Productos del País.



# ANEXOS

## Anexo I: Orden de Venta del Mercado Ganadero S.A. (Rosgan).




**Miércoles 11 de febrero**  
**Hora: 10:00**  
**Terneros v Novillos**  
**Holando**

Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros	50	110	1

**AGROPECUARIA LAS MARIAS S.A. «LAS MARIAS» - A 10 kms de la Localidad de Sarmiento, Santa Fe.**

RAZA: Cruz Holando con Fardo Suizo  
 EDAD: 3 meses  
 CLASE: Buena  
 ESTADO: Bueno  
 EST. REPRODUCTIVO: Castrados  
 TRAT. NUTRICIONAL: Se detalla en las observaciones\*  
 SANIDAD:  
 CONOCE MED MEDIO: No  
 ZONA GARRAPATA: No  
 ACEPTA PASTOREO: No  
 DESTINO: Invernada  
 TRAZADO: Si  
 OBSERVACIONES: \*Tratamiento nutricional: cridos con leche y reactivos con rollos y alimento balanceado. Buena sanidad y desarrollo. Destetados. Mochados. Peso máximo 120 kg, mínimo 100 kg. Peso estimado.

SEMATADOR: COOP. GUILLERMO LEHMANN PLAZO: 30 - 60 Días  
 FECHA DE CERT.: 02/02/15 CUIT: Nº DE CERT.: 35417




Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros	60	135	2

**AGROPECUARIA LAS MARIAS S.A. «LAS MARIAS» - A 10 kms de la Localidad de Sarmiento, Santa Fe.**

RAZA: Cruz Holando con Fardo Suizo  
 EDAD: 4 - 5 meses  
 CLASE: Buena  
 ESTADO: Bueno  
 EST. REPRODUCTIVO: Castrados  
 TRAT. NUTRICIONAL: Se detalla en las observaciones\*  
 SANIDAD:  
 CONOCE MED MEDIO: No  
 ZONA GARRAPATA: No  
 ACEPTA PASTOREO: No  
 DESTINO: Invernada  
 TRAZADO: Si  
 OBSERVACIONES: \*Tratamiento nutricional: cridos con leche y suplementados con rollos y alimento balanceado. Buena sanidad y desarrollo. Destetados. Mochados. Peso máximo 145 kg, mínimo 125 kg. Peso estimado.

SEMATADOR: COOP. GUILLERMO LEHMANN PLAZO: 30 - 60 Días  
 FECHA DE CERT.: 02/02/15 CUIT: Nº DE CERT.: 35428



Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros	58	120 - 130	3

**RICARDO THEILL «LA GRINGA» - A 3 kms al Norte de la Localidad de Ceres, Santa Fe.**

RAZA: Holando Argentino  
 EDAD: 6 - 9 meses  
 CLASE: Buena  
 ESTADO: Bueno  
 EST. REPRODUCTIVO: Castrados y 6 enteros  
 TRAT. NUTRICIONAL: Campo  
 SANIDAD: Completa  
 CONOCE MED MEDIO: No  
 ZONA GARRAPATA: No  
 ACEPTA PASTOREO: No  
 DESTINO: Invernada  
 TRAZADO: Si  
 OBSERVACIONES: Conjunto de terneros listos, degües, en el lote hay 6 terneros más pesados que no están castrados, el resto sí. En el lote hay algunos con ojo blanco. Se pesan con el 5% de decaída. Hay 1 encantrillado pero ya curado. Destetados. Mochos y sacados. Peso máximo 225 kg, mínimo 130 kg. Peso estimado.

SEMATADOR: GANADEROS DE CERES COOP. LTDA. PLAZO: 30 - 60 Días  
 FECHA DE CERT.: 05/02/15 CUIT: 20.1352850-3 Nº DE CERT.: 4966



Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros	60	110 - 120	4

**EL RANCHO S. de H. «EL RINCON» - Circunscriptión XV Partido de Patujú, Buenos Aires.**

RAZA: Holando Argentino y sus cruces  
 EDAD: 4 meses  
 CLASE: Buena  
 ESTADO: Bueno  
 EST. REPRODUCTIVO: Castrados  
 TRAT. NUTRICIONAL: Campo  
 SANIDAD: Completa  
 CONOCE MED MEDIO: No  
 ZONA GARRAPATA: No  
 ACEPTA PASTOREO: No  
 DESTINO: Invernada  
 TRAZADO: No  
 OBSERVACIONES: Excelente lote para novillo. Son Holando cruz con R60 (Rota Blanca Suiza) y 3 Jersey. Están todos castrados y mochados con rollos. Destetados. Mochos y mochados. Peso máximo 138 kg, mínimo 90 kg. Peso estimado.

SEMATADOR: BENITO PUECO Y CIA. S.A. PLAZO: 30 - 60 Días  
 FECHA DE CERT.: 02/02/15 CUIT: Nº DE CERT.: 32118




Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros	60	125	5

**GARCÍA HINOS AGROINDUSTRIAL S.R.L. «LA RIOJANA» - A 22 kms de Gobernador Crespo y Ruta Nac. 11. Localidad de La Pampa, Santa Fe.**

RAZA: Holando Argentino  
 EDAD: 2 - 4 meses  
 CLASE: Muy Buena  
 ESTADO: Bueno  
 EST. REPRODUCTIVO: Castrados  
 TRAT. NUTRICIONAL: Se detalla en observaciones\*  
 SANIDAD:  
 CONOCE MED MEDIO: No  
 ZONA GARRAPATA: No  
 ACEPTA PASTOREO: No  
 DESTINO: Invernada  
 TRAZADO: Si  
 OBSERVACIONES: Buena sanidad y sanidad. Destetados. Mochados. Peso máximo 135 kg, mínimo 115 kg, peada 100%. \*Trat. nutricional: Cridos con leche, suplementados con alimento balanceado y rollos.

SEMATADOR: COOP. GUILLERMO LEHMANN PLAZO: 60 Días  
 FECHA DE CERT.: 05/02/15 CUIT: 20.3662850-2 Nº DE CERT.: 35412




Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros	43	165	6

**GARCÍA HINOS AGROINDUSTRIAL S.R.L. «LA RIOJANA» - A 22 kms de Gobernador Crespo y Ruta Nac. 11. Localidad de La Pampa, Santa Fe.**

RAZA: Holando Argentino, otras razas y cruces  
 EDAD: 4 - 5 meses  
 CLASE: Muy Buena  
 ESTADO: Bueno  
 EST. REPRODUCTIVO: Castrados  
 TRAT. NUTRICIONAL: Se detalla en observaciones\*  
 SANIDAD:  
 CONOCE MED MEDIO: No  
 ZONA GARRAPATA: No  
 ACEPTA PASTOREO: No  
 DESTINO: Invernada  
 TRAZADO: Si  
 OBSERVACIONES: Buena sanidad y sanidad. Destetados. Mochados. Peso máximo 175 kg, mínimo 140 kg, peada 100%. \*Trat. nutricional: Cridos con leche, suplementados con alimento balanceado y rollos.

SEMATADOR: COOP. GUILLERMO LEHMANN PLAZO: 60 Días  
 FECHA DE CERT.: 05/02/15 CUIT: 20.3661885-2 Nº DE CERT.: 35401




Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros	50	180	7

**LAZZARONI ALDO Y LUIS S.R.L. «LA CAMPINA» - A 5 kms al Este de Progreso, Localidad de Santo Domingo, Santa Fe.**

RAZA: Holando Argentino  
 EDAD: 5 a 6 meses  
 CLASE: Buena - muy buena  
 ESTADO: Bueno  
 EST. REPRODUCTIVO: Castrados  
 TRAT. NUTRICIONAL: Campo (rollos y maiz)  
 SANIDAD: Con sanidad  
 CONOCE MED MEDIO: No  
 ZONA GARRAPATA: No  
 ACEPTA PASTOREO: No  
 DESTINO: Invernada  
 TRAZADO: Si  
 OBSERVACIONES: Sabe comer rollos en balsa, lote listos para gajar muchos kilos. Están desparasitados y vacunados contra mancha, gangrena y entrococemia. Se pesa por la mañana. Destetados. Mochados. Peso máximo 190 kg, mínimo 140 kg. Peso estimado.

SEMATADOR: COOP. GUILLERMO LEHMANN PLAZO: 90 Días a partir del recibo  
 FECHA DE CERT.: 03/02/15 CUIT: 20.7090928-1 Nº DE CERT.: 35402



**Anexo II:** Formulario MG 0101

**Datos Personales o de la Empresa:**

**Persona Física:** Si el Comprador de Hacienda es una Persona Física, informará un tilde en esa opción y el tipo de documento (L.E.= Libreta de Enrolamiento, L.C.= Libreta Cívica, D.N.I.= Documento Nacional de Identidad) y el correspondiente número de documento.

**Persona Jurídica:** En caso de tratarse de una Persona jurídica (S.A., S.R.L., u otra sociedades), se tildará la opción de la derecha de Persona Jurídica.

**Apellido y Nombre o Razón Social:** En este campo se informará el Apellido y Nombres completo de la Persona Física o Razón Social de la Persona Jurídica.

**Nº de RE.N.S.P.A:** Se informará el número de inscripción en el RE.N.S.P.A. otorgado por el SE.NA.SA.

**Nº de C.U.I.T:** Se informará el Número de Clave Única de Identificación Tributaria otorgada por la A.F.I.P.

**Domicilio Comercial – Provincia – Código Postal:** Se informará el Domicilio Comercial Completo, la provincia y el Código postal del mismo.

**Domicilio Fiscal – Provincia – Código Postal:** Se informará el Domicilio Fiscal declarado en la A.F.I.P., la provincia y el Código Postal del mismo.

**E-mail:** De poseer, informar la dirección de e-mail de su empresa.

**Teléfono de Contacto:** Informar un nº de teléfono, en lo posible de Telefonía Fija, con su correspondiente Código de Área.

**Teléfono Celular:** Informar un nº de Telefonía Celular de contacto de su empresa, con su correspondiente Código de Área.

**Fax:** Informar el número de Fax de su empresa, con su correspondiente Código de Área.

### **Datos de Inscripción en ONCCA**

Estos datos sólo serán informados en el caso que su empresa o actividad sea **Frigorífico o Matarife Abastecedor:**

**N° de Inscripción:** Informar el número de Inscripción que le otorga la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario.

**N° Establecimiento Faenador:** Informar el N° de Establecimiento Faenador otorgado por el ONCCA.

**Datos del/los Establecimiento/s:** Se informarán los datos del/los Establecimiento/s ganadero/s de su empresa, indicando: Nombre de Establecimiento, Ubicación, Departamento o Partido, Código Postal, Provincia y su correspondiente número de C.U.I.G. (Clave Única de Identificación Ganadera).

**Firmas:** En el caso de una empresa unipersonal o de Personas Físicas, ésta deberá firmar el formulario, y realizar la certificación de la firma en una Entidad Bancaria.

En el caso de una Persona Jurídica, el formulario deberá ser firmado por el/los Responsables o Apoderados habilitados para representar a la sociedad en estos actos, y hacer certificar la/s firma/s en una Entidad Bancaria.



Número de Sociedad	Número de Participante
--------------------	------------------------

**Solicitud de Inscripción  
Registro Único de Participantes**

1. Categoría de Inscripción COMPRADOR

2. Datos Personales o de la Empresa

<input type="checkbox"/> Persona Física: (*) <input type="checkbox"/> Persona Jurídica	(solo para Persona Física) Tipo Doc. <input type="text"/> Número de Documento <input type="text"/>
Apellido y Nombres ó Razón Social: (*) <input type="text"/>	
Fecha de Nacimiento / Constitución Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>	N° C.U.I.T.: (*) <input type="text"/>
Domicilio Comercial: (*) <input type="text"/>	Provincia <input type="text"/> Cód. Postal <input type="text"/>
Domicilio Fiscal: (*) <input type="text"/>	Provincia <input type="text"/> Cód. Postal <input type="text"/>
E-mail (*) <input type="text"/>	
Teléfono de Contacto (*) Cód. de Área <input type="text"/> Número <input type="text"/>	Celular <input type="text"/> Cód. de Área <input type="text"/> Número <input type="text"/>
	Fax <input type="text"/> Cód. de Área <input type="text"/> Número <input type="text"/>
<u>Datos de Inscripción en ONCCA</u> (solo para Filiales y Matrices/Asociaciones)	
(*)	N° Inscripción <input type="text"/>
Actividad del Operador: <input type="text"/>	N° Establecimiento Paenador <input type="text"/>

3. Datos de los Establecimiento/s

Establecimiento: <input type="text"/> Ubicación: <input type="text"/> Partido o Departamento: <input type="text"/> Cód. Postal <input type="text"/> Provincia: <input type="text"/> CUIG <input type="text"/> N° de RE.N.S.P.A.: <input type="text"/>	Establecimiento: <input type="text"/> Ubicación: <input type="text"/> Partido o Departamento: <input type="text"/> Cód. Postal <input type="text"/> Provincia: <input type="text"/> CUIG <input type="text"/> N° de RE.N.S.P.A.: <input type="text"/>
Establecimiento: <input type="text"/> Ubicación: <input type="text"/> Partido o Departamento: <input type="text"/> Cód. Postal <input type="text"/> Provincia: <input type="text"/> CUIG <input type="text"/> N° de RE.N.S.P.A.: <input type="text"/>	Establecimiento: <input type="text"/> Ubicación: <input type="text"/> Partido o Departamento: <input type="text"/> Cód. Postal <input type="text"/> Provincia: <input type="text"/> CUIG <input type="text"/> N° de RE.N.S.P.A.: <input type="text"/>

La información arriba suministrada reviste carácter de Declaración Jurada y manifiesto que su contenido es veraz. Declaro conocer y aceptar el Reglamento Operativo del Mercado Ganadero S.A. cuyas disposiciones integran el presente.

<table border="1"> <tr> <td>Fecha</td> <td>Fecha</td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Rechazado</td> <td>Aceptado</td> </tr> </table> <p align="center">Para uso exclusivo del Mercado</p>	Fecha	Fecha	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Rechazado	Aceptado	Lugar y Fecha: _____  <table border="1"> <tr> <td>Firma</td> <td>Firma</td> <td>Firma</td> </tr> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Aclaración</td> <td>Aclaración</td> <td>Aclaración</td> </tr> </table>	Firma	Firma	Firma	_____	_____	_____	Aclaración	Aclaración	Aclaración
Fecha	Fecha																	
<input type="text"/>	<input type="text"/>																	
<input type="text"/>	<input type="text"/>																	
Rechazado	Aceptado																	
Firma	Firma	Firma																
_____	_____	_____																
Aclaración	Aclaración	Aclaración																

**Anexo III:** Formulario MG 0102

**Personas Autorizadas a Operar – Registro Único de Participantes**

**Datos de Identificación N° de C.U.I.T:** Informar el Número de C.U.I.T. de su empresa.

**Apellido y Nombres o Razón Social:** Informar, en el caso de empresas unipersonales, el Apellido y Nombres completos o la Razón Social de la empresa.

**Autorización para Ofertar y Comprar en Remates del Mercado Ganadero S.A. otorgada a**

Estos datos corresponden a la/s persona/s a autorizar:

**Tipo de Información:** Este formulario se utilizará durante toda la relación del Participante con el Mercado, por lo que, a través de él, se podrá dar de alta personas autorizadas, darlas de baja o modificar sus datos. En tal sentido se deberá tildar la casilla que corresponda.

**Apellido:** Informar el Apellido de la Persona a autorizar.

**Nombres:** Informar los Nombres completos de la misma.

**Tipo de Documento:** L.E.= Libreta de Enrolamiento, L.C.= Libreta Cívica, D.N.I.= Documento Nacional de Identidad.

**N° de Documento:** Informar el número de documento de identidad correspondiente.

**Fecha de Nacimiento:** Informar la fecha de nacimiento de la persona.

**Domicilio – Provincia – Código Postal:** Informar el domicilio completo, provincia y Código Postal de la persona.

**Teléfono – Celular – Fax:** Informar el Teléfono Fijo, Celular y Fax de la persona con sus correspondientes códigos de área.

**E-mail:** Informar, en caso que lo posea, la dirección de E-mail de la persona.

**Monto Máximo Autorizado:** En el caso que la autorización sea hasta un monto máximo para Ofertar y Comprar, informar el mismo en este campo.

**Vigencia Autorización:** En caso que la autorización tenga una fecha desde y una fecha hasta, informar en estos campos las fechas en las que la autorización estará vigente.

**Firma:** En el caso de una empresa unipersonal o de Persona Física, ésta deberá firmar el formulario y realizar la certificación de la firma en una Entidad Bancaria. En el caso de una Persona Jurídica, el formulario deberá ser firmado por el/los Responsables o Apoderados habilitados para representar a la sociedad en estos actos, y hacer certificar la/s firma/s en una Entidad Bancaria.

En los casos que la cantidad de personas sea superior a 3 (tres), se deberán llenar tantos Formularios MG 0102 como sean necesarios.



Nombre de Usuario	Nombre de Participante
-------------------	------------------------

**Registro Único de Participantes**  
**Anexo I – Personas Autorizadas a Operar**

1. **Categoría de Participante:**

**Comprador**

2. **Datos de Identificación**

C.U.I.T.	Apellido y Nombres o Razón Social
<input type="text"/>	<input type="text"/>

3. **Autorización para Ofertar y Comprar en Remates del Mercado Ganadero S.A. otorgada a:**

Tipo de Información	<input type="checkbox"/> Alta Autorizado	<input type="checkbox"/> Modificación Autorizado	<input type="checkbox"/> Baja Autorizado
Apellido	<input type="text"/>	Documento Nacional de Identidad Tipo Doc. <input type="text"/> Número de Documento <input type="text"/>	Fecha de nacimiento Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>
Nombres	<input type="text"/>		
Domicilio	<input type="text"/>	Provincia <input type="text"/>	Cód. Postal <input type="text"/>
Teléfono	Cód. de Área <input type="text"/> Número <input type="text"/>	Celular <input type="text"/>	Fax <input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>	Monto máximo autorizado <input type="text"/>	
Vigencia Autorización	Desde <input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>	Hasta <input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>	

Tipo de Información	<input type="checkbox"/> Alta Autorizado	<input type="checkbox"/> Modificación Autorizado	<input type="checkbox"/> Baja Autorizado
Apellido	<input type="text"/>	Documento Nacional de Identidad Tipo Doc. <input type="text"/> Número de Documento <input type="text"/>	Fecha de nacimiento Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>
Nombres	<input type="text"/>		
Domicilio	<input type="text"/>	Provincia <input type="text"/>	Cód. Postal <input type="text"/>
Teléfono	Cód. de Área <input type="text"/> Número <input type="text"/>	Celular <input type="text"/>	Fax <input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>	Monto máximo autorizado <input type="text"/>	
Vigencia Autorización	Desde <input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>	Hasta <input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>	

Tipo de Información	<input type="checkbox"/> Alta Autorizado	<input type="checkbox"/> Modificación Autorizado	<input type="checkbox"/> Baja Autorizado
Apellido	<input type="text"/>	Documento Nacional de Identidad Tipo Doc. <input type="text"/> Número de Documento <input type="text"/>	Fecha de nacimiento Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>
Nombres	<input type="text"/>		
Domicilio	<input type="text"/>	Provincia <input type="text"/>	Cód. Postal <input type="text"/>
Teléfono	Cód. de Área <input type="text"/> Número <input type="text"/>	Celular <input type="text"/>	Fax <input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>	Monto máximo autorizado <input type="text"/>	
Vigencia Autorización	Desde <input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>	Hasta <input type="text"/> Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/>	

La información arriba suministrada reviste carácter de Declaración Jurada y manifiesto que su contenido es veraz.  
Declaro conocer y aceptar el Reglamento Operativo del Mercado Ganadero S.A. cuyas disposiciones integran el presente.

Fecha <input type="text"/>	Fecha <input type="text"/>	Lugar y Fecha: .....		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Recibido	Aceptado	Firma	Firma	Firma
Para uso exclusivo del Mercado		Aclaración	Aclaración	Aclaración

FOLIO 485 - 2002

**Anexo IV:** Formulario MG 0103

**Reglamento Operativo del Mercado Ganadero S.A.**

**Registro Único de Participantes**

Este formulario detalla el Reglamento Operativo en que se basará la Operatoria del Mercado Ganadero S.A. y deberá ser aceptado y firmado por:

1. En el caso de una empresa unipersonal o de Persona Física, ésta deberá firmar el formulario, y realizar la certificación de la firma en una Entidad Bancaria.
2. En el caso de una Persona Jurídica, el formulario deberá ser firmado por el/los Responsables o Apoderados habilitados para representar a la sociedad en estos actos, y hacer certificar la/s firma/s en una Entidad Bancaria.
3. Un Formulario por cada Persona Autorizada a Ofertar/Comprar, declaradas en el Formulario MG 0102 – Anexo II – Personas Autorizadas a Operar – Registro Único de Participantes. Cada una de las firmas deberán estar Certificadas por Entidad Bancaria.



Registro Único de Participantes  
Anexo II – Reglamento Operativo  
Mercado Ganadero S.A.

Página 1

**TÍTULO I - Disposiciones Generales.**

El Mercado Ganadero S.A., en adelante denominado "el Mercado", 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.

Se podrá comercializar ganado en sus distintas especies: bovino, ovino, porcino, equino y caprino.

Las operaciones de compraventa se efectuarán por intermedio de consignatarios de hacienda, en adelante "el/los consignatario/s", inscriptos en el Registro de Consignatarios de Hacienda que llevará el Mercado, mediante subastas a cargo de los martilleros que aquéllos designen.

**TÍTULO II - Comercialización de ganado vacuno.**

**CAPÍTULO I- Registro Único de Participantes (RUP).**

Las firmas compradoras deberán inscribirse en el Registro Único de Participantes (RUP) que llevará el Mercado. Deberán presentar la documentación que acredite: I) Número de inscripción en el RENSPA (Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios), II) Número de CUIG (Clave Única de Identificación Ganadera), III) Número de CUIT (Clave Única de Identificación Tributaria), IV) Nro. de inscripción en la ONCCA y Nro. del Establecimiento Faenador otorgado por la ONCCA a los compradores alcanzados por la normativa vigente, VI) Datos adicionales necesarios para la confección de la guía correspondiente, VII) Demás documentación que solicite el Directorio del Mercado.

**CAPÍTULO II - Filmación y certificación del ganado.**

El ganado puesto a la venta será filmado previamente por los consignatarios habilitados y conforme a las pautas establecidas por el Mercado.

Los consignatarios designarán a los responsables de efectuar la certificación del ganado, en adelante denominados "Certificadores". Los certificadores tendrán la función de certificar el estado de la hacienda: examinarán e identificarán al ganado, y emitirán un informe que cumplimente los requerimientos que al respecto establezca el Mercado. Cada consignatario será responsable ante el Mercado y demás terceros de la actuación de los certificadores que ha designado. El Mercado no asumirá responsabilidad alguna por la actuación de los certificadores.

El ganado con preñez garantida deberá contar con un certificado otorgado por un veterinario. Dicho certificado deberá emitirse dentro de los treinta días anteriores a la fecha de certificación del ganado. El comprador deberá aceptar hasta el 3% de ganado vado por cada lote.

Los lotes certificados serán identificados por caravana con la leyenda que establezca el Mercado, o mediante caravana establecida por el Sistema Nacional de Identificación de Ganado Bovino.

En los lotes de ganado con trazabilidad la correcta información estará a cargo del comitente del consignatario y será de su exclusiva responsabilidad.

El Mercado determinará qué categorías de hacienda serán vendidas por unidad y cuáles por kilos.

El Mercado podrá rechazar las filmaciones y certificaciones que no cumplan los requisitos establecidos en los respectivos Manuales de Procedimiento.

**CAPÍTULO III - Subastas.**

Los remates se realizarán el segundo miércoles o jueves de cada mes a partir de la hora 14.00 en el lugar que designe el Directorio del Mercado. El Mercado se reserva la facultad de modificar los días y horarios de las subastas.

Las imágenes de la hacienda puesta a la venta serán proyectadas en las pantallas instaladas en el recinto de operaciones, y se transmitirán en directo a través de los canales de televisión que determine el Mercado.

Los compradores podrán efectuar las ofertas de compra en forma presencial o telefónicamente a través de un centro de llamadas (call center).

Antes de iniciar cada remate, se anunciará si las ventas se efectuarán en Pesos o en Dólares. A los fines del Pago, si la moneda pactada fuera en dólares, se convertirá en pesos tomando la cotización del dólar comprador del Banco de la Nación Argentina del primer día hábil anterior a la fecha de su efectivo pago.

El Mercado podrá establecer límites de compra a los compradores y/o requerir la presentación de garantías o avales emitidos por sociedades de garantías recíprocas (SGR) registradas en el Mercado.

En caso de que el comitente fije un precio base superior al precio sugerido por el consignatario y el lote de ganado no fuera vendido, será retirado de la subasta. En tal caso, el comitente deberá abonar al consignatario en concepto de gastos, el importe equivalente a 170 kilos de novillo por el índice de arrendamiento del Mercado de Liniers S.A. correspondiente al día de la subasta.

Los lotes de ganado no vendidos en el Mercado durante los días de remate, serán ofrecidos en venta particular por intermedio de los consignatarios que los recibieron en consignación, durante diez días corridos.

**CAPÍTULO IV - Entrega del ganado.**

La entrega del ganado estará a cargo de los consignatarios.

El comitente deberá estar en condiciones de entregar la hacienda a partir del día siguiente del remate. Todos los gastos sanitarios que se originen a esos efectos serán a cargo del comitente.

El comprador tendrá a su cargo el transporte y los gastos de pesaje.

El comprador tendrá un plazo máximo de diez días a contar desde la fecha de la subasta para retirar la hacienda, debiendo comunicar al consignatario con la debida anticipación la fecha en que procederá a retirarla.

Continúa en Página 2

Form. RG 0103 - 01



Nombre de Sociedad	Nombre de Participante

**Registro Único de Participantes  
Anexo II – Reglamento Operativo  
Mercado Ganadero S.A.**

Página 2

**CAPÍTULO IV - Entrega del ganado.** (continuación)

Al momento de la entrega, el peso total del ganado que se vendió por kilo podrá tener una variación máxima del 10% en más o en menos, respecto del peso consignado en el catálogo

Para el pesaje en el momento de la entrega se utilizarán las balanzas indicadas por los consignatarios. El ganado se podrá pesar en balanzas con un desbaste del 3 % para invernada liviana, 4 % para vacas de invernada o novillos de invernada, y 5 % para gordos y feña.

**CAPÍTULO V - Pagos.**

La facturación estará a cargo de los consignatarios que intervienen en las operaciones y el pago se efectuará a favor de los mismos, según los usos y costumbres.

El plazo de pago de las operaciones financiadas comenzará a contarse desde la fecha de entrega de la hacienda

Los compradores que operen con aval de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), deberán entregar un cheque de pago diferido avalado por la SGR dentro de los tres días hábiles siguientes de la realización del remate y previo al retiro de la hacienda. A tal fin, el consignatario efectuará una liquidación provisoria tomando como base el peso indicado en el catálogo y el precio de adjudicación de la venta. La liquidación definitiva se efectuará una vez entregada la hacienda.

Los consignatarios percibirán en concepto de comisión: i) a cargo del comitente, 5% más impuestos, ii) a cargo del comprador, 4% más impuestos. Ambas comisiones serán calculadas sobre el precio resultante de la factura o liquidación que será emitida.

**CAPÍTULO VI - Exoneración de responsabilidad del Mercado.**

El Mercado no garantiza en modo alguno y bajo ningún concepto, el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los consignatarios, de los comitentes, de los compradores y demás sujetos que intervengan en las operaciones concertadas dentro de su ámbito.

**CAPÍTULO VIII - Arbitraje**

Todo conflicto que se origine entre comitente y consignatario y entre comprador y consignatario con relación a las operaciones concertadas en el Mercado será resuelto mediante arbitraje. El Directorio del Mercado designará el/los árbitro/s y el procedimiento aplicable.

El incumplimiento de las obligaciones a cargo de los comitentes, y compradores, devengará una multa contractual del 10% del precio de la hacienda subastada en el Mercado.

La multa a cargo de los compradores avalados por Sociedad de Garantía Recíproca se hará efectiva sobre el depósito en garantía que éstos deberán antes de la compra.

**CAPÍTULO VIII - Incumplimientos y Sanciones.**

Los compradores que incumplan las obligaciones a su cargo podrán ser excluidos del Registro Único de Participantes.

**Declaro conocer y aceptar el presente Reglamento Operativo del Mercado Ganadero S.A.**

Datos del Participante / Autorizado	
NOMBRE COMITENTE	Apellido y Nombre o Razon Social

Fecha	Fecha	Lugar y Fecha: .....		
Recibido	Aceptado	Firma	Firma	Firma
Para uso exclusivo del Mercado:		Aclaración	Aclaración	Aclaración

**Anexo V:** Documentación Necesaria a Presentar en el Mercado Ganadero S.A.

**Para su habilitación en el Registro Único de Participantes Empresa Unipersonal o Persona Física:**

- Fotocopia de 1º y 2º hoja del Documento Nacional de Identidad, Libreta de Enrolamiento o Libreta Cívica, declarado en el formulario de Inscripción al R.U.P.
- Original y Copia de la Constancia de C.U.I.T. de la A.F.I.P.
- Original y Copia de la Constancia de Inscripción en el RE.N.S.P.A.
- Original y Copia de la/s Constancia/s de C.U.I.G.
- Sólo para Frigoríficos y Matarifes Abastecedores: Original y Copia de Constancias de Inscripción en ONCCA, Original y Copia de N° de Inscripción de Establecimiento Faenador.
- Original y Copia de los Poderes otorgados a Personas Autorizadas a Operar en el Mercado, declarados en el Formulario MG 0102 – Anexo III – Personas Autorizadas a Operar en el R.U.P.

**Participante Sociedades o Personas Jurídicas:**

- Original y Copia de la Constancia de C.U.I.T. de la A.F.I.P.
- Original y Copia de la Constancia de Inscripción en el RE.N.S.P.A.
- Original y Copia de la/s Constancia/s de C.U.I.G.
- Sólo para Frigoríficos y Matarifes Abastecedores: Original y Copia de Constancias de Inscripción en ONCCA, Original y Copia de N° de Inscripción de Establecimiento Faenador.
- Original y Copia de los Poderes otorgados a Personas Autorizadas a Operar en el Mercado, declarados en el Formulario MG 0102 – Anexo III – Personas Autorizadas a Operar en el R.U.P.
- Original y Copia del Estatuto o Contrato Social, con sus modificaciones, cambios de composición societaria y su correspondiente inscripción en la IGJ o Registro Público de Comercio o Direcciones de personas jurídicas

provinciales y acreditación del domicilio inscripto en la IGJ o en el registro correspondiente.

- Original y Copia del Acta de Asamblea vigente con designación de autoridades.
- Original y Copia del Acta de Directorio vigente con distribución de cargos y duración de mandato.
- Original y Copia del Acta de Asamblea que aprueba distribución de utilidades del último ejercicio.
- Original y Copia de los Poderes otorgados a Personas Autorizadas a Operar en el Mercado, declarados en el Formulario MG 0102 – Anexo III – Personas Autorizadas a Operar en el R.U.P.

Al momento de la presentación de la documentación, los originales serán cotejados con las respectivas copias y devueltos en ese acto.

## Anexo VI: Contrato de Compra/Venta de Forward Ganadero

MERCADERIA		CODIFICACION		SELLADO A PAGAR	
Especie:.....		Cód. Producto:..... Cód. Provincia:(Proced.):..... Cód. Destino:..... Cód. Presentación (1-2-3):.....		Importe de la operación	\$.....
Raza:.....				Impuesto	\$.....
Categoría:.....				Recargo: s/Imp.	\$.....
Kgs/cabeza estimado:.....				Derecho Bolsa	\$.....
Procedencia:.....				Recargo: s/D.Bolsa	\$.....
Destino:.....		Adic. Término	\$.....		
Otra identificación:.....		Copias	\$.....		
		TOTAL	\$.....		
Fecha Concertación: ...../...../.....		Fecha Instrumentación: ...../...../.....			
DATOS	VENDEDOR	CONSIGNATARIO	COMPRADOR		
Contrato N°					
Nombre					
Domicilio					
Localidad					
Provincia					
C.U.I.T.					
I. Brutos					
N°Ex J.N.G.					
BOLETO DE COMPRA VENTA PARA INVERNADA Y CRIA					
FORMULARIO EMITIDO POR LA BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO					
<p>1° El/los señor/es _____ DNI _____ con domicilio en _____ de la Ciudad de _____, Provincia de _____ (en adelante denominado EL VENDEDOR) con la intervención del Sr. _____ DNI _____, con domicilio en _____ de la Ciudad de _____, Provincia de _____ (en adelante denominado EL CONSIGNATARIO) vende/n _____ al Sr. / los Sres. _____ DNI _____ con domicilio en calle _____ de la Ciudad de _____, Provincia de _____ quienes compran (en adelante denominado EL COMPRADOR) la cantidad de _____ de calidad consignada en el ítem "Mercadería" del encabezado al siguiente precio:</p> <p>a) <input type="checkbox"/> Precio índice ROSGAN por Kilogramo, categoría _____ que surja del último remate anterior a la fecha de entrega, MAS/MENOS..... \$/Kgs. Dicho precio se aplicará al total de kilogramos netos que surjan una vez realizado el pesaje y desbaste acordado entre las partes. A este valor resultante se le adicionará el Impuesto al Valor Agregado.</p> <p>b) <input type="checkbox"/> precio por kilogramo fijado por las partes en el presente boleto, el cual asciende a: \$...../kg (En letras: \$/Kgs..... Dicho precio se aplicará sobre los kilogramos netos que surjan una vez realizado el desbaste acordado entre las partes. A este valor resultante se le adicionará el Impuesto al Valor Agregado.</p> <p>c) <input type="checkbox"/> precio por cabeza fijado por las partes en el presente boleto, el cual asciende a: \$...../cabeza (En letras: \$/cabeza..... A este valor resultante se le adicionará el Impuesto al Valor Agregado.</p> <p>Se deja constancia que tanto EL VENDEDOR como EL COMPRADOR podrán solicitar financiación para la operación de venta objeto del presente, estableciendo la entidad financiera y/o tercero que intervenga, las condiciones, características y garantías que correspondan para cada operación.</p> <p>2° En caso de corresponder, las identificaciones de las caravanas de todos los terneros/as trazados deberán informarse por cada unidad y en anexo adjunto.</p> <p>3° En caso de invernada, las identificaciones de las caravanas de todos los animales trazados deberán informarse al comprador al momento de la entrega</p> <p>4° La entrega y recibo de los animales se efectuará en el establecimiento _____ situado en la localidad de _____ Provincia de _____ desde el día _____ y hasta el día _____ inclusive. El pesaje se realizará en siguiente lugar y/o establecimiento: _____.</p> <p>5° El pago se hará a la orden de _____ (seguidamente marcar lo que corresponda)</p> <p><input type="checkbox"/> abonando por adelantado la suma de \$ _____ (\$ _____) el día _____ y el saldo contra entrega de la hacienda y emisión de la "liquidación de venta" y factura por parte del CONSIGNATARIO.</p> <p><input type="checkbox"/> contra entrega de la hacienda y emisión de la "liquidación de venta" y factura por parte del CONSIGNATARIO. El pago se realizará en Pesos, moneda de curso legal en la República Argentina, a los _____ días de la fecha de entrega de la hacienda. El VENDEDOR podrá ceder los derechos de cobro del presente Boleto de Compraventa a la entidad financiera y/o tercero, que se determine a fin de efectuar la cancelación de las obligaciones contraídas.</p> <p>6° El CONSIGNATARIO deberá emitir la factura y liquidación correspondiente, siempre y cuando se encuentre la mercadería descargada y en un plazo no mayor a las _____ horas de la última descarga.</p> <p>7° El VENDEDOR deberá estar en condiciones de entregar la hacienda en el plazo fijado en el presente boleto, salvo razones de fuerza mayor. Todos los gastos sanitarios que se originen a esos efectos serán a cargo del comitente.</p> <p>8° El COMPRADOR tendrá a su cargo el transporte y los gastos de pesaje. En los casos de hacienda vendida al kilo no habrá reclamos si el COMPRADOR o quien designe no estuviera presente al momento de la pesada. En el caso de los vientres no habrá reclamos si no se realiza boqueo, tacto y control sanitario al momento de la entrega.</p>					

9° Al momento de la entrega, el peso total del ganado que se vendió por kilo podrá tener una variación máxima del 10% en más o en menos, respecto del peso consignado en el boleto hasta los 180 kilogramos promedio de la tropa, una variación máxima del 7,5% desde los 181 kilogramos hasta los 230 kilogramos promedios de la tropa, y una variación máxima del 5 % a partir de los 231 kilogramos promedio de la tropa en adelante. Si la operación excediera la tolerancia antes referida sufrirá hasta los 25 kilos por animal un descuento del 1 % del precio de la venta total por cada rango de 5 kilos, superados los 25 kilos por animal de diferencia los mismos serán sin cargo para el COMPRADOR.

10° Para el pesaje en el momento de la entrega se utilizarán las balanzas indicadas por el CONSIGNATARIO. El ganado se podrá pesar con un desbaste del 3 % para invernada liviana y 4 % para vacas de invernada o novillos de invernada.

11° La facturación estará a cargo del CONSIGNATARIO que interviene en la operación y el pago se efectuará según lo fijado en el presente Boleto y de acuerdo a usos y costumbres.

12° El CONSIGNATARIO percibirá en concepto de comisión: i) a cargo del comitente un \_\_\_\_\_% (\_\_\_\_\_ por ciento) más impuestos, ii) a cargo del COMPRADOR un \_\_\_\_\_% (\_\_\_\_\_ por ciento) más impuestos. Ambas comisiones serán calculadas sobre el precio resultante de operación realizada.

13° Queda establecido que las comunicaciones a los VENDEDORES para la entrega de la mercadería o cualquier otro hecho referido al presente Boleto, serán cursadas al CONSIGNATARIO.

14° Queda establecido que toda tasa, contribución o impuesto municipal o provincial que grave la presente operación estará a cargo del VENDEDOR si se impone por el origen de la mercadería vendida o por el lugar de descarga.

15° Todos los firmantes acuerdan que todas las divergencias, cuestiones o reclamaciones que surjan de este BOLETO y entre cualesquiera de ellos, serán resueltas en forma definitiva por el Tribunal Arbitral del Mercado Ganadero S.A. de la Ciudad de Rosario (ROSGAN). El tribunal actuará como amigable componedor, con aplicación de su reglamento.

16° El lugar de instrumentación del presente es: \_\_\_\_\_

17° Multas por incumplimiento: \_\_\_\_\_

18° Cláusulas adicionales y Observaciones de las partes: \_\_\_\_\_

Las partes firman \_\_\_\_\_ ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en la Ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año 2013.

VENDEDOR Firma y Aclaración	CONSIGNATARIO Firma y Aclaración	COMPRADOR Firma y Aclaración



Miércoles 11 de febrero

Hora: 18:25


Terneros/as a término

Categoría	Cantidad	Peso (kgs.)	Nro. Lote
Terneros/as	70	180	161
SAN CARLOS «SAN CARLOS» - Croto. Partido de Tapalqué, Buenos Aires.			
RAZA: Británicos EDAD: 6 a 8 meses CLASE: Muy buena ESTADO: Bueno EST. REPRODUCTIVO: Castrados TRAT. NUTRICIONAL: Campo SANIDAD: Completa CONOCE MID MIDO?: No ZONA GARRAPATA?: No ACEPTA PASTOREO?: No DESTINO: Invernada TRAZADO?: No OBSERVACIONES: Muy buen lote de terneros a término, sanos de buena clase. 35 machos y 35 hembras. Se entregan los primeros días de Junio con 180 kgs. Al pie de la madre. Mochos. Peso máximo 210 kgs, mínimo 160 kg. *Plazo: 80% 20 Días fecha remate, resto 15 días de la entrega.			
REMATADOR: BENITO PUJOL Y CIA. S.A.		PLAZO: Detalle en observaciones*	
FECHA DE CERT.: 05/02/15		CUIT: N° DE CERT.: 32975	




**BUENOS AIRES**

**Anexo VII:** Documento de Transito Electrónico



**DT-e**  
Declaración Jurada  
N° 00000000-0

Datos del MOVIMIENTO			
Desde Lic: Depto: Poa:		Hacia Lic: Depto: Poa:	Fecha Carga Fecha Venimiento:
Cantidad	Espacio	ARGENTINA Patente CHASIS N°	ARGENTINA Patente ACCPLASO N°
Motivo:	Precintos: 0 0		

Datos del ORIGEN	Datos del DESTINO
RENSPA: CUIG:	RENSPA: CUIG:
Titular: CUIT: IVA: Establecimiento: Localidad: Pdo./Dpto.: Pcia.:	Titular: CUIT: IVA: Establecimiento: Localidad: Pdo./Dpto.: Pcia.:
■ Datos del CONSIGNATARIO ■	■ Datos de la GUIA ■

Especificaciones	Detalle de CARGA										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Especie</th> <th style="width: 30%;">Categoría</th> <th style="width: 40%;">CANTIDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Especie	Categoría	CANTIDAD				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">Datos del LOTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Datos del LOTE			
Especie	Categoría	CANTIDAD									
Datos del LOTE											

**CONTROL DT-e**  
0800 999 SENASA  
7 3 6 2

Código Único de Validación Electrónica

Información General

**Conformidad del SOLICITANTE**

El que suscribe, responsable de los animales amparados por este DT-e ha solicitado que se extienda desde el SENASA el presente documento y declara bajo juramento que los datos que constan en el mismo son verídicos bajo lo previsto en el art. 293 del Código Penal y que abona la suma que más abajo se indica.

Detalle Importe

**CHASIS:**

**Importe TOTAL:**  
Son pesos:

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_

DNI / U.E. / C.N. \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**Conformidad del TRANSPORTISTA**

El que suscribe, responsable del transporte de carga, del presente DT-e declara bajo juramento que los datos que constan en el mismo son verídicos.

Empresa: \_\_\_\_\_ IVA: \_\_\_\_\_

CUIT: \_\_\_\_\_

Chofar: \_\_\_\_\_

Modelo: \_\_\_\_\_

ARGENTINA  
Patente CHASIS N°

ARGENTINA  
Patente ACCPLASO N°

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_

DNI / U.E. / C.N. \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**Conformidad de RECEPCION**

El que suscribe, responsable de la recepción de los animales amparados por este DT-e se compromete a registrar vía electrónica el cierre del mismo.

Código de CIERRE  
en CASOS:



Cantidad de Animales Recepcionados: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_

DNI / U.E. / C.N. \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Observaciones

**CONTROL de Rutas**

Fecha: ____/____/____	Hora: _____	Lugar: _____	Organismo: _____	Responsable: _____	Firma Responsable: _____
Fecha: ____/____/____	Hora: _____	Lugar: _____	Organismo: _____	Responsable: _____	Firma Responsable: _____

Emisor: \_\_\_\_\_ Destino: \_\_\_\_\_ Fecha y hora de arribo: \_\_\_\_\_

ORIGINAL

### Constancia de Emisión del DT-e para el solicitante.

 **SENASA**  
Servicio Nacional de Sanidad  
y Control Agropecuario

Constancia para el **SOLICITANTE**  
Concepto: **Emisión de DT-e**

DT-e N°:  
**00000000-0**

Descripción:

Origen: Ransa: Titular: Establecimiento:	Destino: Ransa: Titular: Establecimiento:
---	--


Especie Transportada:  
Categoría:  
Cantidad:

Empresa Transporte:  
Chofer:

Importe TOTAL:

Emisor: Incubadora      Usuario:      Fecha y hora de emisión:

### Constancia de Emisión del DT-e para el transportista.

 **SENASA**  
Servicio Nacional de Sanidad  
y Control Agropecuario

Constancia para el **TRANSPORTISTA**  
Concepto: **Emisión de DT-e**

DT-e N°:  
**00000000-0**

Descripción:

Origen: Ransa: Titular: Establecimiento:	Destino: Ransa: Titular: Establecimiento:
---	--

Especie Transportada:  
Categoría:  
Cantidad:

Empresa Transporte:  
Chofer:

---


Conformidad de RECEPCION

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_ DNI / LE / FCN: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Emisor: Incubadora      Usuario:      Fecha y hora de emisión:



**Constancia de Emisión del DT-e para la oficina local.**

 **SENASA**  
Servicio Nacional de Sanidad  
y Control Agropecuario

Constancia para la **OFICINA LOCAL**  
Concepto: **Emisión de DT-e**

DT-e N°:  
**00000000-0**

Descripción:

<b>Origen:</b>	<b>Destino:</b>
Renspa:	Renspa:
Titular:	Titular:
Establecimiento:	Establecimiento:

Especie Transportada:  
Categoría:  
Cantidad:

Empresa Transporte:  
Chofer:

Importe TOTAL: \_\_\_\_\_

Conformidad de SOLICITANTE

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_ DNI / LE / LC N°: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Emissor: Of. Loc. Usuario: Fecha y hora de emisión:

**Constancia de cierre del DT-e para el titular de destino.**

 **SENASA**  
Servicio Nacional de Sanidad  
y Control Agropecuario

Constancia para el **TITULAR DESTINO**  
Concepto: **Cierre de DT-e**

DT-e N°:  
**00000000-0**

Descripción:

<b>Origen:</b>	<b>Destino:</b>
Renspa:	Renspa:
Titular:	Titular:
Establecimiento:	Establecimiento:

Especie Transportada:  
Categoría:  
Cantidad Despachada:

Empresa Transporte:  
Chofer:

Cantidad Recibida:  
Fecha Recepción:  
Hora Recepción:

Emissor: Usuario: Fecha y hora: