



TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN



**ESTUDIO COMPARATIVO DE ALTERNATIVAS COMERCIALES
AGRÍCOLAS DE UN PRODUCTOR AGROPECUARIO DEL CENTRO
ESTE DE LA PAMPA (2006-2011)**

MARIANO, Roberto Carlos.

PATURLANNE, Jorge Luis.

Director: Lic. FERRO MORENO, Santiago.

Co - Director: Dr. BALESTRI, Luis Alejo.

Licenciatura en Administración de Negocios Agropecuarios

Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de La Pampa

Año 2012

ÍNDICE.

1.- INTRODUCCIÓN	1
1.1- PROBLEMA A INVESTIGAR	1
1.2- ANTECEDENTES	2
1.2.1- Antecedentes al problema	2
1.2.2- Tipos de transacciones en la organización comercial de la oferta en Argentina	11
1.2.3- Tipos de transacciones en la organización comercial de la oferta en La Pampa	15
1.3- INTRODUCCIÓN AL CASO	16
1.4- HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
2.- MATERIALES Y MÉTODOS	20
2.1- MARCO TEÓRICO.....	20
2.2- MARCO METODOLÓGICO.....	23
2.2.1- Eje metodológico principal	23
2.2.2- Alternativas comerciales propuestas.....	25
2.2.3- Costos de transacción del Caso y las alternativas propuestas.....	29
2.2.4- Indicadores de desempeño comercial	32
2.2.5- Supuestos y limitantes.....	33
2.2.6- Descripción de las etapas de trabajo	35
3.- RESULTADOS Y DISCUSIONES	38
3.1- ANALISIS DEL CASO TESTIGO Y ASPECTOS INHERENTES A SU CONTEXTO.....	38
3.1.1- Análisis de aspectos físicos.....	38
3.1.2- Análisis de precios	42
3.1.3- Análisis de costos comerciales.....	50
3.1.4- Análisis de márgenes comerciales netos.....	55
3.2- ESTRATEGIAS COMERCIALES ALTERNATIVAS	57
3.2.1- Alternativa I	57
3.2.1.1- Análisis de precios	57
3.2.1.2- Análisis de costos comerciales.....	58
3.2.1.3- Márgenes comerciales netos	62
3.2.2- Alternativa II.....	64
3.2.2.1- Análisis de precios	64
3.2.2.2- Análisis de costos comerciales.....	65
3.2.2.3- Márgenes comerciales netos	66
3.2.3- Alternativa III.....	67
3.2.3.1- Análisis de precios	67
3.2.3.2- Análisis de costos comerciales.....	68
3.2.3.3- Márgenes comerciales netos	71
3.2.4- Alternativa IV	72
3.2.4.1- Análisis de precios	72
3.2.4.2- Análisis de costos comerciales.....	73
3.2.4.3- Márgenes comerciales netos	75
3.2.5- Alternativa V.....	77

3.2.5.1- Análisis de precios	77
3.2.5.2- Análisis de costos comerciales.....	78
3.2.5.3- Márgenes comerciales netos	79
3.3- DESCRIPCIÓN DE SITUACIONES DEL CASO TESTIGO Y LAS ALTERNATIVAS PROPUESTAS.....	80
3.3.1- Caso testigo.....	80
3.3.2- Alternativa I.....	81
3.3.3- Alternativa II, III y IV.....	82
3.3.4- Alternativa V.....	83
3.4- COMPARACIÓN Y ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO COMERCIAL DEL CASO Y LAS ALTERNATIVAS PROPUESTAS	84
3.4.1- Análisis de precios diferenciales.....	84
3.4.2- Análisis de costos comerciales diferenciales	87
3.4.3- Análisis de los márgenes comerciales netos diferenciales.....	89
3.4.4- Análisis de sensibilidad del margen comercial neto diferencial	92
 4.- REFLEXIONES FINALES.....	 94
 5.- AGRADECIMIENTOS	 97
 6.- BIBLIOGRAFÍA.....	 98
6.1- BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA	103

RESUMEN

La comercialización ocupa un papel de creciente importancia en los resultados económicos y financieros de las empresas agropecuarias, donde se destacan carencias de planificación y esfuerzo comercial.

El objetivo de este Trabajo Final de Graduación es evaluar y comparar aspectos económicos-financieros entre distintas alternativas comerciales agrícolas y un Caso testigo de la provincia de La Pampa, en el espacio temporal 2006 - 2011.

El análisis se centra en los conceptos de estrategia y rivalidad ampliada, haciendo hincapié en los canales comerciales.

Se adicionan conceptos desde el enfoque de la teoría neoinstitucional relacionados con la racionalidad limitada y el oportunismo de los actores.

Se utiliza la metodología de “Estudio de Caso”. Se analiza la comercialización agrícola de un productor del Centro Este de La Pampa que operó con los productos Maíz, Girasol y Soja. El Caso llevó a cabo una “estrategia combinada” mediante la realización de contratos *forward* y especulación con el precio disponible.

La información se obtuvo de entrevistas al productor agropecuario, a agentes calificados y se trianguló con información secundaria oficial y específica. Las alternativas comerciales que se comparan con el Testigo se simularon a precios corrientes, para luego ser comparadas a valores constantes considerando la información histórica del establecimiento y fuentes secundarias.

Las opciones comerciales a comparar con el Caso son: Alternativa I (almacenamiento en silo bolsa y venta en el mes de mayor índice de estacionalidad en el mercado disponible), Alternativa II (cobertura a futuro en época de siembra con cancelación a cosecha), Alternativa III (cobertura a futuro en siembra con cancelación al momento de venta del Testigo), Alternativa IV (cobertura

a futuro en cosecha con cancelación en el mes de mayor estacionalidad en el mercado disponible), Alternativa V (articulación con la agroindustria al momento de cosecha).

Se mide y compara el desempeño económico-financiero posible mediante 3 indicadores: a) Precio Diferencial; b) Costo Comercial Diferencial y, c) Margen Comercial Neto Diferencial.

En las reflexiones finales se destaca que la estrategia comercial de Maíz llevada a cabo en el Caso, presentó rendimientos superiores a las alternativas propuestas. Exceptuando la Alternativa V en el último año de estudio.

En Girasol las propuestas comerciales planteadas presentaron, en el 66% de las situaciones, rendimientos superiores a los obtenidos por el productor del establecimiento.

En Soja se observaron grandes diferencias entre los 2 años estudiados (2009 - 2010). La Alternativa V presentó rendimientos superiores a los registrados en el Caso testigo, mientras que la Alternativa IV tuvo un desempeño inferior al mismo.

Los cambios generados en los márgenes comerciales netos diferenciales estuvieron explicados en mayor medida por las variaciones de precios. Donde los estudios de estacionalidad podrían llegar a ser un aspecto de suma importancia a la hora de planificar la comercialización agrícola.

Si bien la utilización de coberturas en el mercado a término presentó resultados mayoritariamente inferiores al Caso, podría ser una buena herramienta a utilizar para diversificar y administrar el riesgo precio.

La comercialización llevada a cabo en el Caso testigo supone menores costos de transacción, el nivel de confianza entre los actores es un factor relevante a tener en cuenta en el proceso de toma de decisiones comerciales.

La Alternativa V supone mayores costos de transacción, principalmente debido a las asimetrías de información generadas por la falta de transparencia en la operatoria comercial.

PALABRAS CLAVES

Planificación comercial, mercado agrícola, articulación contractual, desempeño comercial, costos de transacción.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR

La comercialización ocupa un papel de suma importancia en el resultado económico-financiero de la empresa agropecuaria. Se evidencian carencias de información estratégica por parte de los productores, destacándose la baja calidad en los procesos de toma de decisiones comerciales sustentados en criterios basados en la experiencia (Ferrán *et al.*, 2000).

Por otra parte, De Emilio *et al.* (2011) sostiene que en Argentina son pocos los productores que planifican sus ventas de cereal, la mayoría vende según su necesidad de financiamiento y especula con el precio disponible. Tapia (2010) concluye que para explotaciones del Norte de La Pampa “*en general los productores ven a la comercialización y los mercados como un punto oscuro de su desempeño sistémico, donde creen que son pocas las acciones que pueden llevar a cabo para modificar la situación de su sistema económico-productivo*”.

La carencia de planificación y esfuerzo comercial, y el impacto de estos en los resultados de las empresas agropecuarias motivaron el abordaje de la problemática mediante el estudio de la comercialización en el establecimiento “San Jorge”, ubicado en el departamento Catrilo de la provincia de La Pampa. Para este trabajo se plantea como pregunta de investigación, si: ¿existieron alternativas comerciales agrícolas con rendimientos económicos-financieros superiores a los obtenidos por un productor agropecuario del Centro Este de La Pampa entre los años 2006 y 2011?

1.2 ANTECEDENTES

1.2.1 ANTECEDENTES AL PROBLEMA

De acuerdo a la problemática planteada, varios autores han abordado este tema estableciendo diferentes conclusiones que reafirman la misma.

A nivel nacional, Ortolani (2001) sostiene que la volatilidad en los precios produce inestabilidad en los ingresos del productor, afecta la capacidad de administrar los riesgos y el planeamiento estratégico de su actividad. En este marco, las decisiones de comercialización adquieren especial importancia, dado el impacto que tienen en los resultados económicos-financieros. El autor destaca que la estrategia de retención del grano y especulación se da cuando el productor agrario almacena sin tomar ningún tipo de cobertura. De este modo, especula con que el aumento del precio del grano y la disminución del costo del transporte, sean superiores a los costos adicionales de almacenamiento y financiación del capital inmovilizado.

El autor sostiene que las proyecciones económicas que se realicen a inicios de la campaña de producción sin fijar un precio de venta, operarán con un alto nivel de riesgo. Esto se debe a la volatilidad que presenta el factor precio, uno de los componentes del ingreso.

Martínez Melo (2003) estudia los factores que condicionan o limitan la utilización de contratos de futuro en el partido de Balcarce de la provincia de Buenos Aires. El autor sostiene que los contratos de futuros y de opciones poseen ventajas frente a otras alternativas de comercialización por su capacidad para reducir el riesgo de mercado, aumentar el abanico de alternativas de comercialización, flexibilizar la comercialización, eliminar el incumplimiento contractual y por reducir costos transaccionales, derivados del comportamiento oportunista de compradores o vendedores. Además, concluye que la no

utilización de dichos contratos se debe a la falta de conocimiento e información específica, a los altos costos y a la falta de efectivo para operar.

Pacheco y Lazatti (2003) evaluaron el componente estacional del precio de la Soja en Argentina. Analizaron las estrategias de venta-almacenamiento, destacando la necesidad actual de redefinir estrategias contemplando el componente estacional contemporáneo, la estructura de costos de cada productor y su aversión al riesgo, donde la mejor estrategia podría no ser la venta a cosecha.

Formento (2005) aborda la integración del productor con la agroindustria, articulándose mediante contratos (también llamada cuasi integración vertical). La autora destaca los beneficios que obtiene el productor agrario mediante la articulación por contrato, ya que cuenta con demanda asegurada y conoce de antemano los parámetros del precio al cual venderá su producción. Esto permite disminuir el riesgo de dicho factor¹ ante la inestabilidad existente en los mercados de commodities en los cuales opera. Además, sostiene que *“la articulación mediante contratos agroindustriales, son una alternativa relativamente segura para que el productor realice una gestión eficiente de su empresa y permite aumentar la competitividad de su empresa agropecuaria”* (Formento, op. cit.). Por otra parte, destaca el desequilibrio que puede producirse entre las empresas integradas (agrícolas o pecuarias) respecto de la integrante (industrial y/o comercial) debido al distinto poder de negociación de las partes.

Qüesta y Jones (2005) analizaron los canales que adoptaron los productores agrarios del Sur de la provincia de Santa Fe. Realizaron una comparación entre canales indirectos caracterizados por las operaciones con acopios y cooperativas, con los canales directos, considerando la contratación de un corredor para la venta. Concluyeron que el nivel de

¹La *European Commission* (2001) define riesgo precio como la variación o volatilidad en el cambio en los precios de venta de los productos existentes en el mercado.

información incide en la alternativa de comercialización seleccionada. El actor que vende en forma directa, en general maneja un alto nivel de información, y el que posee escasa información, no utiliza esta forma de venta. Las variables seguridad, comodidad y confianza surgen como importantes a la hora de justificar la venta a través de acopio o cooperativa. La superficie cultivada influye en la alternativa elegida, ya que un productor con escasa superficie no utiliza la venta directa y en cambio, el de mayor superficie elige primordialmente esta forma de venta.

Quagliani *et al.* (2006) evaluaron la conveniencia entre almacenar o vender a cosecha la producción de Soja. Concluyeron que la misma dependerá, por un lado, del costo de almacenamiento, que a su vez, estará condicionado por la forma elegida para mantener el grano hasta el momento de venta y por el costo de oportunidad del capital invertido en el producto. Y por otro lado, responderá al aumento esperado en el precio que puede inferirse de las cotizaciones en el mercado a término.

Rudi (2009) aborda la comercialización de la producción agrícola mediante la realización de contratos *forwards*. Donde destaca que el productor puede cubrirse ante eventuales bajas del precio que tenía planificado a la hora de realizar el cultivo, pero no le permite beneficiarse ante eventuales subas del mismo. El autor sostiene que dicha articulación es una herramienta útil para cubrirse ante las variaciones de precios, pero resalta el riesgo al que está expuesto el productor. Este riesgo se puede dar, en primer lugar, por incumplimiento del pago por parte del comprador, debido a que el contrato no dispone de ningún tipo de garantía; y, en segundo lugar, por no cumplir con la entrega debido a pérdidas generadas en su producción. Para esta última, se suele asignar volúmenes que surgen mediante la aplicación de un porcentaje sobre la producción estimada.

Anlló *et al.* (2010) sostiene que producir y ofertar alimentos se ha complejizado enormemente, en función de la masiva difusión de nuevas tecnologías de producto y proceso. Menciona que esta actividad dejó de ser sencilla, automática y dependiente de las vicisitudes climáticas, para convertirse en una serie de complejos pasos coordinados por parte de múltiples agentes económicos que, en muchos casos, trascienden las esferas locales para adquirir características globales (Anlló *et al.*, 2010).

Además, destaca la presión que ejerce la demanda (actual y futura) de alimentos y materias primas sobre los recursos naturales, contrastada con las posibilidades de ampliación de oferta de áreas agrícolas, la disponibilidad de agua y las problemáticas ambientales derivadas de la intensificación de la producción. *“Estos aspectos tienden a incorporarse crecientemente a los agro-negocios (regulaciones tendientes a incorporar de las externalidades ambientales a los costos de producción) y, sin duda, serán una influencia adicional en los diversos aspectos que modelarán el sendero de la actividad”* (Anlló, *op. cit.*).

Por otra parte, Casparri y Fusco (2011) concluyen que *“los productores primarios de nuestro País poseen una alta exposición al riesgo, esto se debe a que las variaciones del NIÑO Y NIÑA Oscilación Sur, afectan fuertemente a América del Sur, trayendo consigo aumento de fenómenos climáticos que son sistémicos”*.

De Emilio *et al.* (2011), analizan el potencial de innovación en la comercialización de granos en Argentina. Destacan que quien produce granos aplica el mayor esfuerzo gerencial para obtener buen rendimiento productivo, mientras que *“la comercialización, pareciera ser un problema a considerar desde la cosecha en adelante, donde se carece de planificación”* (De Emilio *et al.*, *op. cit.*). Mediante el análisis de estudio de caso, demuestran que existen beneficios económicos potenciales que se podrían obtener a través de la planificación de la

comercialización, donde el riesgo generado por las oscilaciones de precios se logra disminuir mediante la implementación de coberturas de precios en el mercado de futuro.

Flores Paredes *et al.* (2011), explica que el mercado agrícola posee diferencias en relación a los demás mercados. Principalmente desde el lado de la oferta, la producción agrícola está sujeta a los cambios climatológicos, a un ciclo biológico difícilmente manipulable y a la condición perecedera de sus productos, lo cual repercute en la inestabilidad de los precios. En cuanto a la demanda, puede demostrarse su baja elasticidad respecto al precio y a la renta de los consumidores, así como la dificultad para modificar los hábitos de consumo en el corto plazo (Flores Paredes *et al.*, 2011).

En cuanto a los estudios realizados en La Pampa, Iglesias (2000) estudia la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) agroalimentarias pampeanas, destacando la existencia de dificultades y el déficit de información de éstas para su planificación y gestión. Además, explica que los mecanismos utilizados por las PYMES en sus transacciones presentan muchas facetas que pueden ser evaluadas bajo el enfoque de costos de transacción.

Labey (2001) plantea que el productor agropecuario debe considerar no sólo aspectos productivos, sino principalmente comerciales, apuntando a lograr un manejo integral de la empresa agropecuaria.

Migliardi y Rodríguez (2004), analizaron la situación del almacenaje pampeano en un estudio de una empresa “ideal”, en el cual se verifica un claro margen de ahorro al utilizar cualquiera de los sistemas de acopio en el establecimiento² frente al acopio en planta de terceros. Plantean que la diferencia sustancial estaría dada por la disminución significativa en los costos comerciales.

²Analizaron los sistemas de silo malla, silo aéreo, silo bolsa con maquinaria propia y silo bolsa con maquinaria contratada.

Agüero *et al.* (2005) concluyen que “la mayoría (77%) de las explotaciones que contiene el departamento (los autores hacen referencia al departamento Catriló de la provincia de La Pampa) son del tipo mixtas, es decir, que combinan la producción ganadera con la producción agrícola” (Agüero *et al.*, op. cit.).

Bruno (2007) realiza una tipificación de los productores agropecuarios del departamento Catriló de La Pampa. Retoma el concepto de Balestri *et al.* (2001), el cual explica que las empresas agropecuarias del Norte pampeano toman sus decisiones sin una sólida formación teórica, sin sistematización de la información y con criterios fundados básicamente en la experiencia. Esta característica denota una importante debilidad frente a situaciones de incertidumbre y grandes cambios. Se identifica como carencias más relevantes: la falta de hábito planificador, de sistemas de información y del uso de la información como insumo de decisión. Concluye que existe una mayor tendencia a utilizar criterios basados en la experiencia, cuando menor es el grado de instrucción del productor, mayor la edad y menor la extensión de la explotación. Además, destaca la importancia del asesoramiento profesional para la toma de decisiones.

Belmonte *et al.* (2008) realizan una caracterización tecnológica y productiva del cultivo de Girasol en la provincia de La Pampa. Este trabajo analiza los canales de comercialización más utilizados por los productores agrícolas, donde se destaca la articulación con el acopio y cooperativas de la región. Respecto al momento de comercializar, la mayoría la realiza a lo largo del año en función de los precios corrientes o necesidades financieras. El análisis, destaca que solo el 1% de los productores pampeanos de Girasol realizan las ventas de acuerdo a un plan de ventas³.

³Un plan de ventas implica ventas distribuidas en el tiempo, en forma predeterminada, de acuerdo a un estudio previo de ciclos en las series de precios, estacionalidad, historial de ventas de la propia empresa, promedio de precios objetivo para un ejercicio, etc.

Tapia (2010) analiza las estrategias comerciales de los productores agropecuarios del departamento Catrilo de la provincia de La Pampa. En el estudio destaca que los canales y modalidades de comercialización no son homogéneos para los distintos tipos de productores, debido a que poseen diferentes capacidades de negociación y distintas escalas productivas.

De la revisión bibliográfica realizada se desprende la necesidad de profundizar el estudio referido a la comercialización de los productores agropecuarios, tanto a nivel nacional como provincial.

TABLA I: Resumen por autor de las ideas fuerza

AUTOR	IDEAS FUERZA
Ortolani (2001)	Al análisis realizado por Rudi, adiciona la complejidad que presenta la cancelación del contrato <i>forward</i> , debido a la dificultad para ser transferido y a su falta de liquidez.
	Destaca la importancia de las decisiones comerciales, dado el impacto que tienen las mismas en los resultados económicos-financieros de la empresa agropecuaria.
	Adiciona la estacionalidad de la tarifa de transporte, la cual incide en los resultados de la estrategia “almacenamiento/venta”.
Pacheco y Lazatti (2003)	Necesidad de redefinir estrategias comerciales teniendo en cuenta la estacionalidad de precios del producto, el costo de almacenamiento y la aversión al riesgo del empresario.
Quagliani, <i>et al.</i> (2006)	Analizan la estrategia “almacenamiento/venta”

Formento (2005)	La utilización de contratos agroindustriales como alternativa para mejorar la competitividad de la empresa agropecuaria.
	Destaca el desequilibrio que puede producirse en la empresa integrante sobre la integrada, debido al distinto poder de negociación que poseen las mismas.
Qüesta y Jones (2005)	Identifican alternativas comerciales mediante articulaciones a través de canales directos e indirectos.
	El nivel de información; la seguridad, comodidad y confianza, junto con la superficie cultivada, inciden en la selección del canal a utilizar.
Rudi (2009)	La utilización del contrato <i>forward</i> como alternativa de cobertura ante las posibles bajas en el precio del <i>commodity</i> .
	Riesgos generados por incumplimientos de la parte compradora debido a la falta de garantías que posee dicho contrato. Además, existen riesgos por no cumplir con el volumen de entrega pactado.
Anlló <i>et al.</i> (2010)	Producir y ofertar alimentos se ha convertido en una serie de complejos pasos coordinados por parte de múltiples agentes económicos que trascienden las esferas locales para adquirir, características globales. Además, plantea que diversos aspectos relacionados a la problemática ambiental modelarán el sendero de la actividad.

Casparri y Fusco (2011)	Explican que los productores primarios de nuestro País poseen una alta exposición al riesgo, debido a las variaciones del NIÑO y NIÑA Oscilación Sur.
De Emilio, <i>et al.</i> (2011)	Falta de planificación comercial.
	Reducción del riesgo precio mediante el uso de coberturas.
	La no utilización de coberturas se debe a la escasez de conocimiento e información, a los altos costos y a la falta de efectivo para operar.
Flores Paredes, <i>et al.</i> (2011)	Plantean que hay diferencias entre el mercado agrícola con los demás mercados. Mencionan aspectos claves en cuanto a la oferta y demanda de los productos agrarios.
Iglesias (2000)	Las coberturas en futuros, brindan flexibilidad comercial y disminuyen el riesgo de incumplimiento contractual.
Labey (2001)	El productor agropecuario debe considerar no solo aspectos productivos, sino principalmente comerciales, apuntando a lograr un manejo integral de la empresa agropecuaria.
Migliardi y Rodríguez (2004)	Contrastaron la situación del almacenaje de un productor pampeano en su establecimiento, frente a la opción de acopiarlo en una planta de terceros. Plantean que la diferencia sustancial estaría dada por la disminución significativa en los costos comerciales.
Agüero, <i>et al.</i> (2005)	La mayoría de los establecimientos del departamento Catriló de la provincia de La Pampa son mixtos, es decir, combinan

	la producción agrícola con la ganadera.
Bruno (2007)	Destaca la tendencia a utilizar criterios basados en la experiencia, cuando menor es el grado de instrucción del productor, mayor la edad y menos la extensión de la explotación.
Belmonte, <i>et al.</i> (2008)	Los productores agropecuarios de La Pampa, comercializan la producción de Girasol principalmente en acopios y cooperativas de la región.
	La producción se comercializa mayoritariamente a lo largo del año, donde solo el 1% de los productores encuestados, comercializada de acuerdo a un “plan de ventas”.
Tapia (2010)	Los canales y modalidades de comercialización de los productores agropecuarios del Departamento Catrillo, dependen del poder de negociación y la escala productiva.

Fuente: Elaboración propia.

1.2.2 TIPOS DE TRANSACCIONES EN LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL DE LA OFERTA EN ARGENTINA

En un plano nacional, Giancola *et al.* (2009) analizaron la cadena de la Soja, donde destacan que el principal destino es la industria aceitera y el segundo en importancia es la exportación. Las restantes actividades tienen participaciones muy pequeñas como destino final del grano; entre ellas se encuentran la industria de alimentos balanceados y la compra de grano para consumo propio.

Los autores describen detalladamente las modalidades de comercialización que el productor puede adoptar en el comercio general de granos *commodities*, particularmente en el de la Soja. Las transacciones más representativas pueden dividirse en: a) aquellas que se realizan con mercadería, es decir granos (en forma efectiva o disponible); o b) las que se efectúan sin la existencia de mercadería (Giancola, *et al.*, 2009). Dentro de las transacciones con mercadería se encuentran las siguientes modalidades:

- Pago contra entrega o cupo asegurado: Es la operación más natural, de contado, donde se pactan todas las condiciones estándar. El pago se produce una vez transferidos los granos y la entrega es inmediata, porque tiene cupos o descarga asegurada (Giancola, *et al.*, 2009). En esta modalidad, el precio tiene un descuento implícito, que corresponde al valor del espacio. Cuando este es escaso, se realza obviamente su valor y los granos sufren una depreciación de su precio, dependiendo de cuan escaso sea el bien (almacenaje). Este valor es el que fijan los semaneros en las pizarras, ya que su reglamento indica que se fijará precio de los granos en condiciones Cámara, que se entreguen y cobren en forma inmediata.
- Pago contra entrega incierta: Si bien el pago se produce una vez depositada la mercadería, como en el caso anterior, no existe certeza del momento en que se producirá la entrega, dependiendo del período total pactado (un mes o menos). El precio de esta operación es superior al de la asegurada, pues el vendedor no sabe cuándo depositará y cobrará; en consecuencia, este precio incluye una remuneración por tasa de interés y almacenaje (costo de la espera).
- Pago contra certificados de depósitos: En esta modalidad comercial el pago se realiza con anterioridad a la entrega. Para que eso ocurra es necesario que el vendedor cuente con garantías, propias o de terceros, que avalen la operación. El precio de esta transacción es

mayor al de la contra entrega, pues la misma es lejana y a veces incierta, con lo cual lleva implícita una remuneración al almacenaje. La diferencia, entonces, dependerá de la duración de la espera.

- A fijar precio: Se trata de un negocio donde la mercadería se encuentra en el depósito de los compradores. La operación se concreta con todos los datos inherentes al negocio, con excepción del precio (el vendedor se reserva el derecho de fijarlo, cuando lo crea necesario, dentro de un plazo determinado como máximo). Para la fijación se utiliza generalmente el precio de referencia que determinen las Cámaras arbitrales. El derecho del comprador a utilizar la mercadería no deviene de haberse perfeccionado la compraventa sino de tratarse de un depósito irregular de cosas fungibles en los términos del Art. N° 2.189 del Código Civil.
- Calidad especial: Se refiere a negocios que se realizan con estipulación expresa de una determinada calidad. Para acceder a este mercado es preciso contar con recibos sofisticados, laboratorio de análisis y almacenaje diferenciado. Quien cuente con esta infraestructura podrá ingresar en esta operatoria donde el precio del grano es superior al estándar (Giancola, *et al.*, 2009).

“Las transacciones que se efectúan sin la existencia de mercadería consisten en el pago de la operación con anterioridad a la disponibilidad del bien” (Giancola, *et al.*, op. cit.). Es decir, se compran granos antes de su recolección, con pago inmediato contra la presentación de garantías (a satisfacción del comprador) que respalden la negociación. El pago que se realiza teniendo en cuenta el precio futuro del grano en cuestión, tiene una quita, debido al costo de oportunidad del dinero (tasa de interés) y un descuento adicional como tasa de riesgo. (Giancola, *et al.*, 2009).

Dentro de las transacciones que se llevan a cabo sin la existencia de la mercadería de destacan las operaciones canje, contratos *forwards*, y las operaciones de futuros y opciones.

Refiriéndose particularmente a este último tipo de transacción, los autores sostienen que si bien el uso de estos instrumentos es creciente, no tiene gran difusión especialmente entre los productores más chicos. Las sucesivas crisis económicas e intervenciones en los mercados agropecuarios han acotado su desarrollo. Cabe destacar que el uso de esta alternativa sirve más para el aseguramiento de los precios que como mecanismo de entrega de mercadería (Giancola, *et al.*, 2009).

Steiger y Feeney (2010) realizan un estudio en donde analizan la naturaleza de los procesos de toma de decisiones, tanto a la hora de decidir la adquisición de insumos y equipamiento, como en la venta de su producción. Se entrevistaron a 500 productores agropecuarios de las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, que cultivan Soja, Maíz y Trigo. Definieron que *“los productores ‘medianos’ tienden a utilizar más los canales de acopiadores, consignatarios y cooperativas respectivamente, mientras que los ‘comerciales’ tienden a hacerlo por los acopiadores y consignatarios”* (Steiger y Feeney, *op. cit.*). Los grandes productores comercializan en orden de importancia a través de corredores, operaciones de canje, acopiadores y directamente con exportadores. Por último, los productores más grandes (“megaproduktores”) manifiestan hacerlo directamente a los exportadores, acopiadores y corredores, en ese orden (Steiger y Feeney, 2010).

Los megaproduktores poseen una tendencia hacia la venta directa a los exportadores-industriales. En cambio, en el resto de los productores, hay una tendencia a la comercialización por diversos canales de intermediación que ayudan a la transparencia en los mecanismos de fijación de precio y al equilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda (Steiger y Feeney, *op. cit.*).

1.2.3 TIPOS DE TRANSACCIONES EN LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL DE LA OFERTA EN LA PAMPA

Iglesias (2000) afirma que en las PYMES agroalimentarias pampeanas productoras de *commodities*, “*la transacción más importante en el caso del Girasol, es la venta del producto primario a la industria aceitera*” (Iglesias, op. cit.). A través del acopiador de la zona es la forma de venta más común, ya que es el sistema más fácil de implementación. El productor no se ve obligado a contratar camiones (flete corto) y además se hace factible la compra de insumos a través de un sistema de "canje". Seguidamente, explica que existe otra alternativa basada en la venta a fijar precio, ésta “*se hace a través de un corredor o en ciertos casos en venta directa a la industria aceitera. El productor debe conseguir el flete largo, la mercadería viaja con carta de porte y es necesario pesarla. Una manera relativamente nueva de comercializar es la utilización de un puerto compartido (las cooperativas y las grandes empresas acopiadoras lo tienen)*” (Iglesias, op. cit.).

El autor resalta que la agroindustria tiene una fuerte vinculación con el transporte y la exportación. Esto genera un flujo muy rápido de información entre el consumo-exportación con la producción primaria. Aclara la necesidad de tener presente que el oleaginoso es un mercado demandado y la competencia por materia prima es muy elevada. (Iglesias, 2000).

En cuanto a la cadena del Maíz y de la Soja, no se encontraron estudios realizados a nivel provincial.

Expresada la descripción anterior realizada por Iglesias (2000) y teniendo en cuenta los antecedentes de Giancola *et al.* (2009) y Steiger y Feeney (2010), es que expondremos las distintas alternativas comerciales justificadas en esta revisión bibliográfica.

Dado que, “*la comercialización se ocupa del estudio de los mecanismos y mercados existentes en el tránsito de un producto desde su inicio hasta el consumo*” (Tapia, op. cit.), se

investigó la misma mediante el análisis, descripción y evaluación del Caso testigo y alternativas comerciales propuestas, acotadas a los productos agrícolas de la explotación (Maíz, Girasol y Soja).

1.3 INTRODUCCIÓN AL CASO

La explotación se constituyó como una Sociedad Civil en el año 1978, conformada por Jorge Roberto Paturllanne y Jorge Alberto Paturllanne (hijo), los cuales integraron una empresa familiar que históricamente se ha dedicado a la producción agrícola-ganadera.

Actualmente, la administración de la explotación es llevada a cabo por Jorge Alberto Paturllanne (Ingeniero Agrónomo), la misma cuenta con dos empleados fijos. Uno de ellos orienta su trabajo a la actividad agrícola, pero además colabora frecuentemente con algunas tareas pecuarias. El restante, dedica exclusivamente su trabajo a las tareas que demanda la producción ganadera. Por otra parte, la explotación dispone de un contador que lleva a cabo la gestión y asesoramiento impositivo de la sociedad.

El establecimiento “San Jorge” se sitúa en la subregión de planicies medanosas, donde predominan los suelos francos arenosos fértiles caracterizados por las ondulaciones orientadas de Norte a Sur. Se destaca la presencia de médanos aislados y limitaciones que derivan principalmente de la baja capacidad de retención de la humedad (Cano *et al.*, 1980). En cuanto a su ubicación catastral, el establecimiento se encuentra en la Sección II, Fracción C, Lote 16 del departamento Catriló en la provincia de La Pampa.

El régimen de lluvias típico del Departamento es de 700 milímetros anuales, con predominancia de precipitaciones estivales y otoñales. Los registros tomados en el establecimiento bajo estudio durante los últimos 11 años, revelaron que la precipitación media anual del mismo fue de 765 milímetros.

El clima es templado semiárido, con una temperatura media que oscila en los 15 y 17 grados centígrados (°C), una temperatura máxima absoluta de 41,5°C y una mínima absoluta de -13,2°C. El período libre de heladas promedio transcurre desde el 7 de Noviembre al 27 de Marzo; mientras que los vientos predominante son del Norte-Noreste, con una velocidad media de 13 kilómetros por hora (Cano *et al.*, op. cit.).

El establecimiento dispone de una superficie de 1.193 hectáreas, de las cuales 1.103 son aptas para el desarrollo de las actividades agrícolas y ganaderas. Los productos agrícolas más desarrollados fueron Girasol y Maíz, aunque en los últimos años se ha comenzado a incorporar el cultivo de Soja. Dentro de la producción ganadera, se practica la actividad de invernada bovina extensiva⁴, con una alimentación basada principalmente en pasturas durante la época primavera-estival y verdes o rastrojos de Maíz en parte del otoño e invierno.

En el marco temporal de la investigación (2006 - 2011) se observó que el productor ha vendido su producción agrícola compuesta por Maíz, Girasol y Soja a un acopio que se encuentra en el poblado de Villa Maza. Localidad ubicada en el Oeste de la provincia de Buenos Aires, partido de Adolfo Alsina, a 20 kilómetros de distancia del establecimiento bajo estudio.

Dentro del establecimiento “San Jorge”, entre los años 2006 y 2011, se comercializaron 6.755 toneladas de productos agrícolas, de los cuales 3.730 toneladas fueron de Girasol, 3.157 toneladas de Maíz y 440 toneladas de Soja.

⁴La invernada está compuesta en su totalidad por machos, los cuales ingresan con 180 kilogramos de peso vivo y son comercializados con un peso vivo de 480 kilogramos. La duración de la actividad es de aproximadamente 20 meses. La totalidad de la misma es realizada a campo.

El productor se articuló con el acopio de confianza mediante una estrategia comercial que combina la realización de contratos *forward*⁵, y la venta en el mercado disponible, especulando con los precios diarios registrados en dicho mercado.⁶

Las actividades agrícolas comenzaron con el producto Girasol, la siembra fue llevada a cabo durante el mes de Octubre, mientras que la cosecha se presentó en los meses de Febrero y Marzo.

Los demás productos fueron sembrados en el mes de Noviembre. El producto Soja fue cosechado durante los meses de Abril y Mayo, mientras que en Maíz, la actividad fue realizada en los meses de Mayo y Junio.

La articulación contractual ha sido realizada mayoritariamente en época de pre-siembra o siembra, pactando la entrega de la mercadería al momento de cosecha. La totalidad de la misma fue almacenada en acopio.

El producto Maíz, fue cosechado en 3 de los 6 años analizados (2006, 2008 y 2011), habiéndose sembrado en la totalidad del período de estudio. El producto Girasol fue cultivado y cosechado en la totalidad de los años. Mientras que la Soja, fue realizada y cosechada en los años 2009 y 2010.

Al analizar el volumen cosechado de los distintos productos, se destacan las campañas 2006/2007, 2008/2009 y 2010/2011, debido a que la producción de Maíz no logró ser cosechada por las condiciones ambientales desfavorables que sufrió el cultivo. En dicho años, los lotes

⁵El contrato *forward* es la principal herramienta con la cual opera el productor, si fuera por él, vendería la totalidad de la producción a través de la misma; pero el volumen a comercializar vía este contrato es estimativo, lo cual limita la decisión.

⁶En el año 2008, debido a un paro agropecuario que obstaculizaba el ingreso y egreso de granos a la localidad., no se respetó dicha articulación y el productor, por única vez, no pudo comercializar con el acopio de Villa Maza. En esa ocasión especial, entregó su mercadería a un acopio ubicado en la localidad de Catriló, provincia de La Pampa.

de Maíz fueron destinados como forraje para la actividad ganadera que se desarrolló en el establecimiento⁷.

1.4 HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

HIPÓTESIS

En los años 2006 - 2011 existieron alternativas comerciales con un desempeño económico-financiero uniforme en el tiempo respecto al Testigo.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Evaluar aspectos económicos-financieros de las distintas alternativas comerciales identificadas y compararlas con las implementadas por el Caso en el espacio temporal 2006 - 2011.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir el Caso y los aspectos inherentes a su contexto.
- Plantear y simular estrategias comerciales alternativas a la realizada en el Caso.
- Describir las situaciones de cada alternativa frente a los costos de transacción.
- Analizar el comportamiento de los aspectos económicos-financieros de las alternativas comerciales planteadas con respecto al desempeño del Caso testigo.

⁷Datos recabados a través de entrevistas realizadas al productor.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 MARCO TEÓRICO

En el ámbito de las estrategias, Porter (1996, 1998) enfatiza sobre dos aspectos: el primero, con eje en la competencia, ubicando las firmas en el sector en función de cinco fuerzas competitivas (rivalidad entre empresas, poder de negociación con clientes y proveedores, amenaza de nuevas empresas o productos sustitutos). El segundo aspecto, se centra en las nociones de cadena, éstas facilitan la observación de las actividades de la firma integrando los actores relacionados con ella. A su vez, define que la formulación de una estrategia consiste en la determinación de los fines y objetivos de una empresa, y la elección de las acciones y asignación de los recursos necesarios para alcanzar tales objetivos. Concluye que la esencia de la estrategia consiste en relacionar a la empresa con el ambiente en el cual compite con otras empresas del mismo sector industrial.

Anlló *et al.* (2009) describen que *“la red o trama productiva constituye un espacio económico de competencias e intercambio de bienes y/o servicios que incluyen una o varias empresas/núcleos, sus proveedores y clientes”*. Destacando las vinculaciones entre firmas de diferente tamaño y sector, cuyas relaciones (de carácter dinámico no automático) se construyen en el tiempo. Éstas son materializadas a través de contratos formales o informales, los cuales implican especificaciones acerca de: las condiciones financieras y los precios (de corto plazo), los intercambios de flujos de información tangibles e intangibles, las experiencias productivas, los conocimientos codificados y tácitos, y las estrategias concurrentes de desarrollo a futuro (Anlló *et al.*, 2009).

Dichos autores, describen la forma en que las organizaciones interactúan con el entorno (rivalidad ampliada) orientándose a desarrollar estrategias comerciales que mejoren la competitividad de las mismas.

En el contexto comercial de los *commodities*, Anlló *et al.* (2010), aplican el concepto de Cadenas Globales de Valor (CGV), las cuales poseen como epicentro distintivo un espacio de intercambio dado por el mercado mundial (Gereffi, 1996 citado por Anlló *et al.*, 2010). Las mismas identifican un conjunto de actividades interrelacionadas a través de una estructura de gobernación crecientemente globalizada, que se desarrolla en distintos espacios nacionales y/o regionales.

En su conclusión explican que considerar a las cadenas como unidad de análisis del sector agroalimentario permite una mirada más abarcativa sobre su relevancia en la economía nacional, su composición y los cambios que experimentaron en la última década.

Dentro de este conjunto de articulaciones, adecuándose a la estrategia resuelta, se optará por la alternativa/canal comercial que el empresario estime sea más conveniente (Anlló *et al.*, 2009). Entiéndase como canal comercial al “*conducto seguido por el producto desde el productor al consumidor, a través del cual el bien sufre modificaciones en forma y en propiedad*” (Balestri y Saravia, 2005).

Pons (1991) citado por Balestri y Saravia (op. cit.), clasifica a estos canales en directos e indirectos. En el directo no existen intermediarios entre vendedor y comprador, por lo que puede ocurrir que el productor directamente abastezca al consumidor. A diferencia los canales indirectos, se presentan cuando hay personas o empresas intermedias entre un proceso y otro en una sucesión lógica y normal. En este tipo de canales es donde se da la mayor cantidad de opciones comerciales para el empresario y comienza a regir el concepto de tramas productivas.

Bisang y Gutman (2005) explican que el funcionamiento de estas tramas puede aumentar la eficiencia conjunta en algunas producciones. Como así también lograr, según las empresas: reducir los costos de transacción (especialmente si se trata de bienes diferenciados); disminuir

al mínimo las fallas de información; establecer mecanismos de distribución de riesgos, y formular estrategias más consistentes (minimizando los errores) para la evolución futura del conjunto de empresas, entre otros.

Como resultado de estas dinámicas, dentro de las tramas productivas suelen generarse fuertes asimetrías (tecnológicas, económicas o financieras) que se traducen en repartos asimétricos de las rentas generadas por la trama en su conjunto (Gutman, 1999, citado por Bisang y Gutman, op.cit.).

La teoría de los costos de transacción pone énfasis en la asimetría de información y en los costos de información generados en las distintas transacciones. La actividad económica se organiza para reducir los costos de producción y de transacción, tendiendo a la especificidad de habilidades para la producción y distribución de bienes y servicios específicos. La especificidad, la racionalidad limitada⁸ y el oportunismo⁹ de las empresas, principales causas de la asimetría de información, determinan si los costos de transacción son más bajos cuando se internalizan en la empresa o cuando se externalizan al mercado (Williamson, 1985). Con información perfecta los individuos no asignarían recursos para ejercer los derechos contractuales y cualquier comportamiento oportunista se sabría de antemano.

En transacciones reales, la limitada previsión, el lenguaje impreciso, los costos de evaluar soluciones y redactar planes tienden a generar contratos incompletos (Williamson, 1985). Con lo cual, se generan dos problemas: el incumplimiento del compromiso adquirido por la ambigüedad de los términos y por actitudes comportamentales; y la intención de

⁸La obtención y procesamiento de la información tiene un costo. La gente no conoce la solución exacta a sus problemas de maximización de beneficios, situación que introduce la incertidumbre y el conocimiento imperfecto de la información disponible.

⁹La conducta oportunista surge cuando los individuos toman ventajas de puntos débiles o ambiguos de un contrato. Más precisamente Williamson (op. cit.) la define como “*el comportamiento para tomar ganancias individuales a través de la falta de candor u honestidad en las transacciones que puede expresarse bajo dos formas: 1) a través del ocultamiento estratégico de información asimétricamente distribuida generándose beneficios desiguales; y 2) mediante la imposibilidad de obtener un compromiso responsable durante la ejecución y renovación de contratos*”. Además, explica que la parte que posee la información tiene ventajas pues con ello garantiza la obtención de mayores beneficios (Williamson, 1985).

renegociación ex post del contrato debido a la evaluación de la eficiencia de las acciones y de la mayor información recogida (Martínez Melo, 2003).

Por otra parte, Villarreal (1991) sostiene que *“los costos de transacción son aquellos en los que debe incurrir cualquier persona para informarse, negociar, contratar y hacer cumplir las condiciones de cualquier intercambio”*.

Pena de Ladaga y Berger (2006) aclaran que las buenas decisiones no siempre resultan en buenas ganancias. Circunstancias no previsibles y fuera del control de quien toma la decisión pueden causar un mal resultado sin que ello signifique que se tomó una mala decisión.

Se destaca la existencia de un componente de incertidumbre que puede reducirse, pero nunca en su totalidad. La actividad agropecuaria contiene un componente importante, el riesgo. *“es fundamental conocer este factor a la hora de generar estrategias. No se trata de eliminarlo, sino de administrarlo y distribuirlo en función de las posibilidades”* (Balestri, et al., 2007).

2.2 MARCO METODOLÓGICO

2.2.1 EJE METODOLÓGICO PRINCIPAL

El trabajo final de graduación se llevó a cabo mediante el “método de Estudio de Casos”, el cual fue utilizado para investigar a fondo una unidad de análisis o “Caso”.

Martínez Carazo (2006) y Yacuzzi (2005) coinciden en que el Estudio de Caso es una estrategia metodológica de investigación científica que permite generar teorías que pueden inducirse a través de la lógica de esta estrategia.

El primer autor destaca esta estrategia metodológica como una herramienta válida para el desarrollo de investigaciones en distintos niveles y campos de la ciencia. Por otra parte, Yacuzzi resalta como aspecto valioso la capacidad explicativa de las teorías que se generan,

las cuales podrían ser utilizadas como herramientas operativas de los gerentes. Finaliza proponiendo al Estudio de Caso como método para explicar el mundo de las organizaciones.

A modo de síntesis, Ferro Moreno *et al.* (2009), explican que *“no es el fin buscar un conocimiento universalmente válido, sin embargo, a través de los estudios de casos se pueden realizar proposiciones teóricas. Esto se debe a que el objetivo del investigador es ampliar y generalizar teorías, este procedimiento es denominado ‘generalización analítica’”*.

En el presente estudio se desarrolló un análisis retrospectivo sobre la comercialización de granos realizada en el establecimiento, para luego ser comparada con las alternativas comerciales simuladas durante el período comprendido entre los años 2006 y 2011.

Las transacciones comerciales realizadas en el Caso se obtuvieron a través de datos proporcionados por la asesora contable del establecimiento y de la revisión detallada de cada formulario y facturas correspondientes. Se utilizaron los certificados de depósitos de mercadería (1116 A), de transferencias de propiedad (1116 B), y como única excepción, un formulario de consignación en un acopio ubicado en la localidad de Catriló (1116 C). Los datos generales del establecimiento fueron recabados a través de diversas entrevistas semi-estructuradas realizadas al productor. Uno de los aspectos analizados fueron las precipitaciones registradas en el Caso, de modo de comprender parcialmente la incidencia de las lluvias sobre el volumen cosechado. Además, se entrevistó al representante del acopio de Villa Maza, haciendo hincapié en cuestiones operativas de la comercialización.

Las alternativas comerciales a comparar con el Caso, son de carácter hipotético y surgen de los antecedentes y el marco teórico utilizado.

2.2.2 ALTERNATIVAS COMERCIALES PROPUESTAS

➤ Alternativa I

El productor decide almacenar la totalidad de la mercadería en su propio establecimiento, articulándose en forma indirecta con el acopiador tradicional a través de la venta de la mercadería en el mercado disponible. Para la determinación del momento de venta, se utilizó la técnica de estacionalidad, donde se logró obtener los meses que presentan los mayores índices de estacionalidad para cada producto¹⁰.

En aquellos meses donde se registraron los mayores índices de estacionalidad¹¹ de precios se desarrollaron las ventas correspondientes a cada producto.

➤ Alternativa II

El productor se articula indirectamente con el acopiador a través de un contrato de futuro en el Mercado a Término de Buenos Aires S.A (MATBA). La cobertura se realiza al momento de siembra de los cultivos (Noviembre), a cancelar en los meses de cosecha.

Se verificaron los precios registrados en el mercado a término para las fechas de cosecha de los distintos productos. La producción se comercializa al momento de la cosecha, por lo que el tiempo de almacenamiento es mínimo, y se realiza en el acopio.

➤ Alternativa III

El productor se articula con el acopiador realizando un contrato de futuro a través del MATBA. Esta vez, la cobertura se concreta al momento de siembra, pero a diferencia de la

¹⁰El índice de variación estacional viene a indicarnos la fracción que supone ordinariamente el período, respecto del valor mensual medio. El cálculo se realizó utilizando la serie de precios del período 1994-2011.

¹¹ El componente estacional es generalmente causado por 4 factores principales: el clima, la composición del calendario (días hábiles y fiestas), la toma de decisiones y las expectativas.

anterior, el contrato es cancelado para las fechas en las que el Testigo comercializó su mercadería.

En esta estrategia la operatoria en el mercado disponible es similar a la que se llevó a cabo en el Caso testigo. La principal diferencia reside en que al aplicarse una cobertura en el mercado a término, el productor gestiona su riesgo precio asumiendo los costos que implica la operatoria.

➤ Alternativa IV

Se lleva a cabo una cobertura a cosecha en el MATBA, ejerciendo la cancelación de la misma en aquel momento donde se calcularon los mayores índices de estacionalidad en el mercado disponible. Los mismos se obtuvieron mediante la implementación de la técnica de estacionalidad.

El almacenamiento de la mercadería se realiza mediante la utilización de silo bolsa en el predio del establecimiento.

Dicha alternativa combina la gestión del almacenamiento de la mercadería en el establecimiento, la operatoria en el mercado a término mediante la implementación de coberturas, y la comercialización de la misma en el mercado disponible.

➤ Alternativa V

El productor lleva a cabo la comercialización con una agroindustria de la ciudad de Santa Rosa (La Pampa), canalizando la totalidad de la producción.

La mercadería es comercializada al momento de cosecha, donde el servicio de almacenaje es brindado por la demanda. El costo del traslado de la mercadería física es cubierto por la industria.

En las distintas transacciones realizadas, se utiliza como precio de referencia las cotizaciones registradas en la Bolsa de Cereales de Bahía Blanca.

Herramientas de recolección

Para la Alternativa I, se obtuvieron datos de costos de confección y extracción del silo bolsa, a través de un informante calificado que brinda el servicio.

Para el cálculo de los ingresos, se utilizaron los precios de referencia en el mercado disponible. En Maíz y Soja se observaron las cotizaciones de la Bolsa de Cereales de Rosario; mientras que en Girasol, se tuvo en cuenta las cotizaciones que presentó la Bolsa de Cereales de Bahía Blanca. Dicha información fue triangulada con series de precios publicadas en la revista Márgenes Agropecuarios.

En aquellas alternativas donde se realizaron coberturas en el mercado de futuro, se analizaron las cotizaciones corrientes registradas en el MATBA, detallando la fecha de cobertura, el producto, la posición y el año de cotización. Se obtuvieron tablas de cotizaciones de los productos y sus respectivos ajustes en relación a las variaciones diarias de precios en dicho mercado.

Para ingresar en el mercado a término se debe depositar en una cuenta bancaria, un monto extra en concepto de garantías para asegurar la liquidez del sistema. Posteriormente, a razón de las diferencias diarias de cotizaciones en el MATBA, se deben acreditar o debitar saldos de dicha cuenta, realizando ajustes entre el valor de la cobertura inicial y el valor de cotizaciones diarias en dicho mercado.

Durante la semana que antecede al vencimiento del contrato, se cancela la cobertura y se vende la mercadería correspondiente en el mercado disponible.

Se consideró el costo de oportunidad por el dinero inmovilizado en garantías y por las diferencias entre la evolución de cotizaciones en cada cobertura. El cálculo de estas últimas se realizó en forma mensual.

La entrevista estuvo ligada a un acopiador de la localidad de Lonquimay (La Pampa), a 60 kilómetros del Caso testigo, que potencialmente hubiera intervenido en las alternativas planteadas. En la misma se indagaron aspectos referidos a costos comerciales, plazos de entregas, características de los contratos futuros, riesgos, cuestiones operativas y demás factores relevantes.

En la Alternativa V el informante fue un empresario agroindustrial ubicado en la ciudad de Santa Rosa (La Pampa) a 90 kilómetros del Testigo.

El estudio fue complementado con datos de fuentes oficiales de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de La Nación (MINAGRI), Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación (MECON), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Banco Central de La República Argentina (BCRA), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), entre otros.

Otras fuentes de información secundaria, pero de carácter no oficial, fueron las revistas especializadas como Márgenes Agropecuarios, Agromercado, Marca Liquida, Consorcio Regional de Experimentación Agrícola (CREA), entre otras. Se obtuvo información referida a series de precios de *commodities*, tarifas de transporte, costos comerciales, costos de servicios, entre otros datos.

Se llevaron a cabo revisiones bibliográficas, obteniendo datos productivos, económicos y comerciales vinculados al estudio. Se realizó la descripción de los datos históricos

provenientes del Caso testigo, para luego simular distintas alternativas comerciales respecto a este.

Para la determinación de la alícuota de costo de oportunidad del capital a utilizar, se promediaron las tasas pasivas del Banco Nación de la República Argentina (BNRA) durante el período de inmovilización del capital. Dichas tasas fueron proporcionadas a días, obteniendo tasas nominales diarias ($TNA/365 = TND$). Se procedió al cálculo del algoritmo que permitió determinar la tasa efectiva a imputar para cada caso: $TEP = (1+TND)^n - 1$.

El costo de oportunidad surge del producto entre la tasa efectiva del período y el monto de dinero inmovilizado.

$$\text{Costo de Oportunidad} = \text{Capital inmovilizado} \times \text{TEP}$$

Se estimaron los precios, los costos y el margen neto comercial de cada una de las articulaciones. Posteriormente, se realizó un estudio comparativo entre el Caso testigo y las distintas alternativas comerciales simuladas, a través de indicadores de desempeño comercial.

2.2.3 COSTOS DE TRANSACCIÓN DEL CASO Y LAS ALTERNATIVAS PROPUESTAS

En dichas articulaciones, los denominados costos de transacción tienen un papel importante.

Los mismos se abordan de forma cualitativa mediante la utilización de una serie de variables que se desarrollan a continuación.

- Riesgo Precio: Surge de la elevada exposición que genera la volatilidad característica del precio de los *commodities*. La evolución de esta variable genera incertidumbre en el productor debido a que incide directamente sobre los resultados económicos y financieros de la actividad.

- Frecuencia de Operaciones: desde el enfoque de los costos de transacción, la frecuencia, es un aspecto a tener en cuenta a la hora de estudiar las transacciones. El incremento de la variable en cuestión, permite disminuir el esfuerzo no remunerado (tiempo invertido en la búsqueda de información, ya sea, mediante búsquedas personales, llamadas telefónicas, asistencia a charlas técnicas, entre otras) y aumentar la experiencia en lo inherente a cuestiones de operatoria comercial, técnicas de almacenaje, etc.
- Riesgo Climático/Biológico: expone la incertidumbre comercial que afronta el productor por incumplir con las cantidades pautadas en algún tipo de contrato previamente acordado con determinado actor comercial (Ej: compromiso a entregar determinada cantidad de mercadería física disponible). Este incumplimiento se da principalmente por factores externos que atentan contra la producción impactando directamente sobre el volumen y la calidad de los productos obtenidos (Ej: sequías, inundaciones, granizada, ataque de plagas, etc.).
- Riesgo de Almacenaje: en el mismo se tienen en cuenta dos aspectos principales: la merma física y de calidad a la cual esta expuesta la mercadería al ser almacenada (Ej: errores a la hora de la confección del silo, ataque de animales, etc.) y, el riesgo financiero generado al inmovilizar el capital durante un período de tiempo determinado. Este último, puede variar en función del valor de dicha mercadería, el período de inmovilización del capital y el comportamiento de determinadas variables macroeconómicas que impactarían directa o indirectamente sobre las tasas de interés.
- Control de la Operación: tiene como objetivo exponer la atención especial que presta el productor sobre la operación. Esta variable está íntimamente relacionada con la confianza generada por la frecuencia de operaciones llevadas a cabo.

Justificación de la importancia de cada variable

La importancia asignada a dichas variables se construyó en función del posible impacto de las mismas sobre los resultados de la actividad comercial de la explotación, como así también, en el tiempo y esfuerzo demandado al productor.

Las variables con mayor importancia son principalmente el riesgo precio y la frecuencia de operaciones. La primera, debido a que es un factor que contiene un comportamiento volátil que impacta directamente sobre los ingresos del productor, y por ende, en los resultados de la explotación estudiada. La variable restante fue la sucesiva en orden de importancia, ya que el conocimiento de las partes generado por la frecuencia de operaciones, incide directamente sobre el tiempo y esfuerzo dedicado en la operatoria.

El incumplimiento por parte del productor fue otro de los aspectos a tener en cuenta, ya que en numerosas situaciones el actor realizó ventas con antelación a la zafra, comprometiéndose a entregar un determinado volumen de mercadería que se encontraría condicionado por externalidades que podrían haber generado incumplimientos¹² sobre los contratos pactados.

Por otra parte, el riesgo de almacenaje se tuvo que tener en cuenta ya que el interés sobre el capital inmovilizado presentó una alta incidencia en la estructura de costos totales, al igual que las mermas físicas y de calidad, que incidieron en menor cuantía.

Por último, el control fue la variable con menor importancia asignada debido a que los resultados de la transacción ya se efectuaron. Al mismo tiempo, debe ser un factor a tener en cuenta, ya que permite medir el desempeño comercial del establecimiento, retroalimentar el sistema, para posteriormente mejorar los resultados de la actividad.

A modo de síntesis, se elaboró una grilla donde se valoraron los costos de transacción del Caso testigo y las alternativas propuestas, de modo que se cualifique parcialmente la

¹²De acuerdo al Caso, el volumen del producto Maíz fue el más afectado, donde de los 6 años que se cultivó, solo se logró cosechar en el 50% del período.

incidencia de cada uno de estos en las distintas situaciones descritas. Se asigna una determinada importancia a cada variable según las justificaciones anteriores: Riesgo precio 40%; Frecuencia de operaciones 30%; Riesgo climático/biológico 15%; Riesgo de almacenaje 10%; y Control de la operación 5%.

Posteriormente se calificó tanto al Testigo como a las alternativas comerciales según sus costos de transacción, de acuerdo a la siguiente ponderación: “muy bajos” (1); “bajos” (2); “medios” (3); “altos” (4); “muy altos” (5).

2.2.4 INDICADORES DE DESEMPEÑO COMERCIAL

Precio Diferencial (PD)

Representa la diferencia entre el precio obtenido en el Caso testigo y el precio de la Alternativa comercial analizada.

$$PD = \text{Precio de Testigo} - \text{Precio de Alternativa}$$

Costo Comercial Diferencial (CCD)

Resulta de la diferencia de costos comerciales existentes entre el Caso testigo y cada Alternativa comercial analizada.

$$CCD = \text{Costos comerciales Testigo} - \text{Costos comerciales de Alternativa}$$

Margen Comercial Neto Diferencial (MCND)

Surge de la diferencia entre los ingresos y los costos comerciales.

$$MCND = \text{Ingreso Total} - \text{Costos comerciales}$$

De esta manera, se analizó si existieron alternativas comerciales con un rendimiento uniforme respecto al testigo, comprobando si alguna de éstas arrojó de manera sostenida, resultados superiores o inferiores a los obtenidos en el Caso.

Siguiendo la definición de Villarreal (op. cit.) se realizó una aproximación cualitativa sobre las diversas situaciones frente a los costos de transacción, tanto en el Caso testigo, como en las alternativas propuestas.

2.2.5 SUPUESTOS Y LIMITANTES

En el Caso testigo se consideró que la mercadería fue entregada en acopio a la fecha de realización del certificado 1116 “A”; mientras que la venta se registró al día que se llevó a cabo el certificado 1116 “B” o “C”, según la operación.

Para el cálculo del ingreso se tuvieron en cuenta los descuentos y bonificaciones de calidad, donde se utilizó el factor de calidad del Caso testigo para todas las alternativas propuestas.

$$\text{Ingreso Total} = \text{Precio de referencia} \times \text{Factor de calidad} \times \text{Volumen}$$

Para el cálculo de costos comerciales del Caso testigo, se consideraron 8 rubros principales: secado, impuestos de sellado, derechos de registro, impuesto a los ingresos brutos¹³, las paritarias, el flete¹⁴, la comisión y el costo de oportunidad. En cuanto a los costos de secado, si los hubiere, se detalló su precio corriente correspondiente al servicio. Además, se aplicó la merma obtenida sobre el volumen de la mercadería.

Para el cálculo de las alternativas propuestas, se estableció que el flete corto participó en un 25% sobre el costo total de flete¹⁵.

¹³Se decidió incluir el Impuesto a los Ingresos Brutos ya que gravan directamente al producto por la cantidad comercializada. No se consideraron ni retenciones ni deducciones del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A).

¹⁴Flete corto (Villa Maza) = 20 kilómetros; Flete largo (Bahía Blanca) = 320 kilómetros.

¹⁵Dicha participación se asignó a partir de cálculos sobre valores promedios registrados en el Caso testigo y consulta a informantes calificados.

Para aquellas alternativas donde se llevara a cabo el almacenamiento en silo bolsa, se consideró que:

- Existieron condiciones óptimas del grano “a cosecha” en cuanto a calidad, para ensilado.
- Se estableció una merma física es del 3% anual sobre la mercadería almacenada.
- Flete Total = Flete Largo.
- El servicio de confección y extracción del silo fue tercerizado.
- Para el caso de Maíz durante en el año 2008, se consideró que la mercadería estuvo almacenada durante un mes, ya que el mes de venta (mes que arroja el mayor índice de estacionalidad) coincide con el mes de cosecha (la cuál se realiza a inicios de dicho mes).
- En el año 2006 y 2011, se efectuó la cosecha en el mes de Junio, por lo cual la mercadería fue almacenada durante 11 meses.

Coberturas en el MATBA

- Flete corto (Lonquimay) = 60 kilómetros, Flete Largo (Bahía Blanca) = 320 kilómetros.
- Los costos comerciales de paritaria, ingresos brutos, derechos de registros y sellados fueron iguales a los del Testigo.
- En la Alternativa III, los costos de almacenamiento fueron iguales a los del Testigo.
- En la Alternativa IV, se fijó el mismo supuesto para el Maíz que en la Alternativa I y IV.

Específicamente en Girasol, la escasez de transacciones a término limitó la realización de coberturas, principalmente debido a la falta de registros de operaciones en el MATBA¹⁶.

Se destaca que al generarse problemas de iliquidez en los mercados de futuro se forman mercados no institucionales, en los que sólo es posible negociar posiciones para unos pocos meses.

La imposibilidad de realizar coberturas suele ser erróneamente interpretadas por muchos operadores como “falta de transparencia”. Cuando se trata de un problema de iliquidez (número muy bajo de compradores y vendedores) a causa del tamaño y la dispersión geográfica del mercado (ASAGIR, 2011).

En la Alternativa V, el servicio de transporte fue llevado a cabo por la agroindustria. En Soja y Girasol, se paga el 2% sobre el precio de la operación. En Maíz un “flete enganchado”¹⁷ de 410 kilómetros. El traslado de la mercadería desde la explotación hasta la agroindustria es de 90 kilómetros.

En Soja y Girasol el pago de comisión y paritarias representa un 10% del precio de la operación. Mientras que en Maíz la alícuota fue del 2%.

2.2.6 DESCRIPCION DE LAS ETAPAS DE TRABAJO

Los resultados de la investigación se dividieron 4 partes principales. En la primera, se desarrolla el análisis del Caso testigo y los aspectos inherentes a su contexto.

Inicialmente se estudiaron aspectos físicos donde se estimó la participación de cada producto en función del volumen comercializado relacionándolo con la situación a nivel nacional y provincial. Aproximandonos a comprender los condicionantes que afectaron el

¹⁶Se consultaron diferentes fuentes: *Agrobroker* S.R.L, Mercado a término de Rosario (ROFEX), Mercado a Término de Buenos Aires (MATBA) y distintos técnicos del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

¹⁷Se calcula la totalidad de kilómetros recorridos teniendo en cuenta el flete corto y largo, y se asigna la tarifa de este último.

comportamiento de los precios, se destacaron aspectos generales de la oferta y demanda mundial de cada producto. Por otra parte, se adiciona el cálculo de la estacionalidad de los precios para el mercado doméstico en los diferentes productos.

Se analiza incidencia de cada costo comercial en la estructura de costos totales y en el ingreso que obtuvo el productor.

La primera parte presenta una visión global sobre las principales variables del contexto, las cuales han incidido sobre los resultados de las diversas estrategias comerciales agrícolas desarrolladas por los productores agropecuarios y en particular, en la comercialización realizada en el establecimiento.

Se analiza y compara la estacionalidad del Maíz, Girasol y Soja, teniendo en cuenta los períodos 1994 - 2011 y 2001 - 2011.

Posteriormente se estudian los costos comerciales en forma desagregada, se destaca la incidencia que tuvo el costo de flete, comisión, paritaria y el costo de oportunidad imputado en función del tiempo que se encuentra almacenado el producto en acopio.

Se evaluaron los márgenes comerciales netos (MCN) de cada cultivo en particular, teniendo en cuenta los costos de oportunidad en los cuales habría incurrido el productor entre el “momento de cosecha” y el “momento de venta”.

En la segunda parte se analiza la alternativa inicial donde se estudian los costos de almacenaje, y posteriormente los precios obtenidos al momento de comercializar la mercadería. Los costos se subdividieron en 2 rubros principales: los incurridos al almacenar en silo bolsa y los costos que demanda la operatoria comercial en el mercado disponible. Luego se analizó la incidencia de cada uno de estos en la estructura total de costos.

Se desagregaron los costos de almacenaje y se analizó la evolución de los márgenes comerciales por producto incluyendo o no el costo de oportunidad.

En la Alternativa III se profundiza el análisis desagregando los costos en 2 rubros principales: los costos de las realizaciones de coberturas en el mercado a término, y los que se incurrieron a la hora de comercializar la mercadería en el mercado disponible.

En la Alternativa IV se analizan 3 grupos: los utilizados en la Alternativa III, y el costo de almacenar la mercadería en silo bolsa.

De acuerdo a esta clasificación, se estimó la evolución de los mismos y su incidencia sobre la estructura total de costos.

En la Alternativa V se analizaron los precios y costos de las operaciones. Se calcula la evolución de los márgenes comerciales para cada producto en particular.

En la siguiente etapa, se describen detalladamente las variables a utilizar y se confecciona un cuadro comparativo entre los costos de transacción que obtuvo el Caso testigo, respecto a los que obtendría en las estrategias alternativas planteadas.

Por último, en la cuarta parte, se trabaja con los tres indicadores de desempeño comercial, los cuales fueron indexados¹⁸, para posteriormente ser comparados.

Luego de analizar los indicadores se plantea un análisis de sensibilidad sobre la tasa de interés, generando modificaciones en el costo de oportunidad del capital inmovilizado.

Para el cálculo de dicho análisis se establece una variación de la tasa de interés en un 10% y 20% por encima y por debajo de la utilizada.

¹⁸Los valores fueron deflactados mediante índices propuestos por el INDEC. En el caso de los precios, se utilizó el IPP (Índice de Precios al Productor); mientras que en los costos, se trabajó con el IPIM (Índice de Precios Internos al Mayorista).

3. RESULTADOS Y DISCUSIONES

3.1 ANÁLISIS DEL CASO TESTIGO Y ASPECTOS INHERENTES A SU CONTEXTO

3.1.1 ANÁLISIS DE ASPECTOS FÍSICOS

Análisis de la oferta y la demanda internacional (2006 - 2011)

El elevado índice de transabilidad presentado en los productos analizados (el Maíz principalmente como grano en un 70% y, las oleaginosas como aceite, en un 85%)¹⁹ hace que el análisis del mercado internacional cobre relevancia a la hora de realizar una breve descripción del contexto.

Durante el período estudiado, las exportaciones anuales promedio de Argentina en Soja (54,3 millones de toneladas), junto con las de Brasil (73,7 millones de toneladas), tuvieron una incidencia del 45,8% sobre las exportaciones globales. Por lo cual, en aquellas situaciones donde las exportaciones lideradas por Estados Unidos (101 millones de toneladas)²⁰ se encontraron comprometidas, la oferta sudamericana pudo haber sido un factor de incidencia a la hora de analizar la formación del precio internacional y la volatilidad del mismo.

En Maíz, el volumen nacional promedio exportado (13,2 millones de toneladas), registró una menor participación (14,6%) sobre las exportaciones globales (90 millones de toneladas), las cuales se encontraron lideradas por Estados Unidos, con una exportación promedio de 52 millones de toneladas, (USDA, 2010).

La oferta exportable del Maíz tuvo una menor incidencia en el mercado global con respecto al producto Soja. Sin embargo, ante problemas productivos-comerciales en Estados Unidos las exportaciones argentinas podrían haber sido una señal de mercado a tener en cuenta.

¹⁹Datos obtenidos de la revista *Márgenes Agropecuarios*.

²⁰Información en base a datos recabados del *United States Department of Agricultural (USDA)*.

El mercado mundial de Girasol presentó una oferta exportable que osciló entre los 33,3 y 39,4 millones de toneladas, registrando un volumen promedio los 35 millones de toneladas, conformada mayoritariamente por producciones provenientes de Ucrania, Rusia, Union Europea, Rusia y Argentina. Dichos países podrían haber incidido sobre el comportamiento de los precios internacionales, ya que participan en un 78% sobre el mercado global (Margenes Agropecuarios, 2011).

En Soja, la demanda mundial del período (2006 - 2011) presentó un comportamiento levemente alcista, con un volumen promedio de 235 millones de toneladas. Lo contrario sucedió con la relación *stock*/consumo mundial la cual pasó de 31,7% en la campaña 2006/2007 a una relación de 27,2% en la campaña 2010/2011 (USDA, 2010).

La demanda de Maíz tuvo un consumo promedio de 783 millones de toneladas desde la campaña 2005/2006 hasta la 2010/2011, registrándose una caída de la relación *stock*/consumo a partir del año 2004, pasando de una relación promedio de 24,3%, a una del 17,3% durante el período analizado (USDA, 2010).

La demanda de Girasol tuvo un comportamiento estable de 32,4 millones de toneladas durante el período objeto de estudio. Los valores oscilaron entre 29,6 (campaña 2007/2008) y 36,2 (campaña 2008/2009) millones de toneladas. La relación *stock*/consumo presentó una leve baja, registrando un valor promedio de 8,4% (Márgenes Agropecuarios, 2011).

Análisis de la oferta nacional y provincial²¹ (2006 - 2011)

En Argentina, la producción anual promedio de Soja fue de 44 millones de toneladas, seguido de Maíz y Girasol, con 19,7 y 3,4 millones de toneladas respectivamente.

²¹Datos obtenidos de MINAGRI.

A nivel provincial, el Maíz fue el producto que presentó mayores volúmenes de producción (588.000 toneladas). Dentro de las oleaginosas, se destaca la Soja con 498.331 toneladas, seguido de Girasol, con 478.873 toneladas anuales promedio.

Análisis de la oferta comercial agrícola del Caso (2006 - 2011)

Al analizar los volúmenes de venta de los distintos productos agrícolas, se observó un crecimiento en los productos Maíz y Girasol, mientras que en Soja, se apreció un decrecimiento entre los 2 años en los que se llevó a cabo la producción.

En Maíz el volumen promedio de venta anual fue de 789 toneladas, con un máximo de comercialización de 1.032 toneladas registrado el año 2008, y un valor mínimo de 200 toneladas en el año 2006.

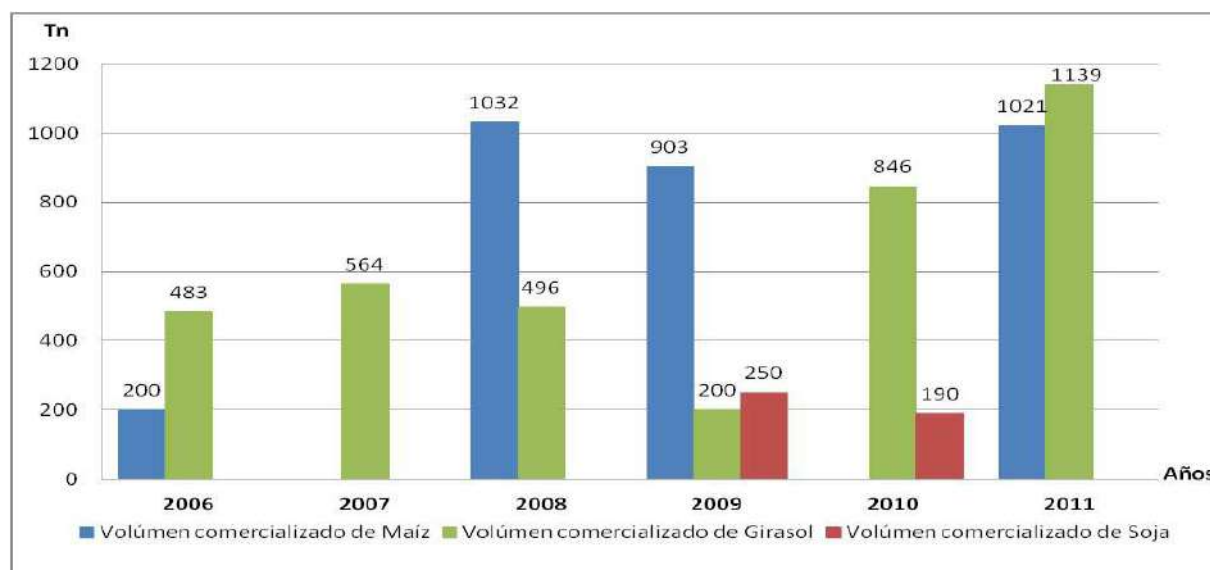
Cabe señalar que a pesar de que en el año 2009 no se logró cosechar la producción de Maíz, se comercializaron 903 toneladas que se encontraban almacenadas en acopio desde la campaña anterior.

Los volúmenes de venta de Girasol promediaron las 621 toneladas por año, con un máximo de 1.139 toneladas en 2011, y un volumen mínimo comercializado de 200 toneladas en el año 2009.

En 2009 hubo una caída del volumen comercializado en 296 toneladas con respecto al 2008, las cuales se encontraban almacenadas de la campaña anterior.

En Soja, la cantidad promedio anual de venta fue de 220 toneladas, con un máximo de 250 toneladas en 2009, y un mínimo de 190 toneladas en el año siguiente.

GRÁFICO III: Evolución del volumen comercializado por producto



Fuente: Elaboración propia en base datos del establecimiento.

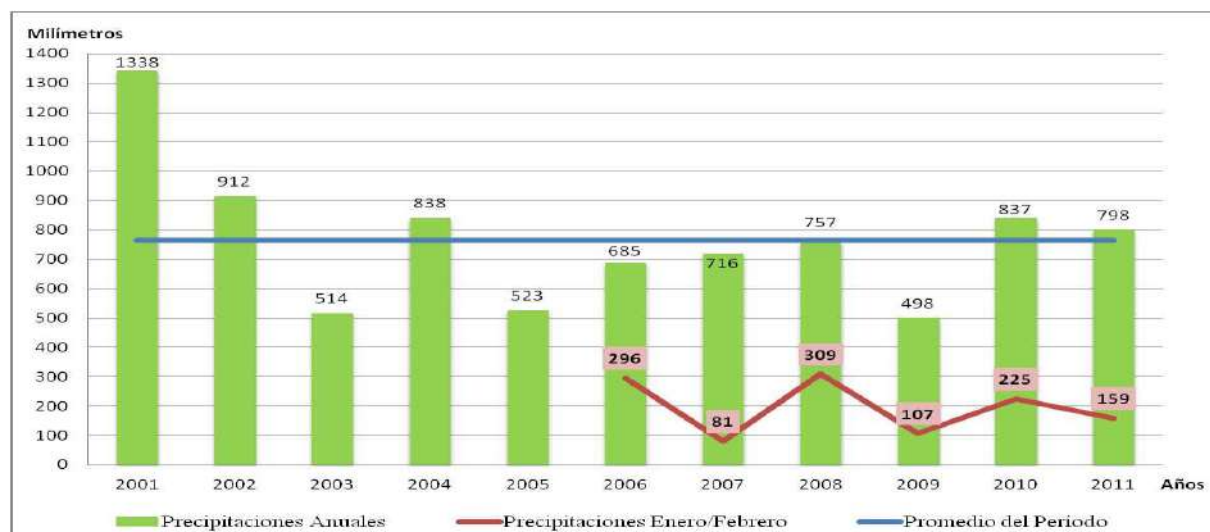
La distribución anual de las lluvias fue un factor a tener en cuenta debido a que las precipitaciones registradas en primavera y verano, tienen un mayor impacto sobre el volumen de producción a obtener. Se realizó un análisis particular sobre los meses de Enero y Febrero ya que en los mismos transcurren los períodos críticos de los cultivos bajo estudio.

Los meses de Enero y Febrero registraron una volatilidad marcada, donde se destacan los años 2007 y 2009, con valores inferiores en 215 milímetros y 202 milímetros con respecto al año anterior, explicando parcialmente la falta de cosecha durante ambos años.

El año 2009 registró la precipitación anual mínima, presentando un valor inferior en 267 milímetros con respecto a la media del período.

En dicho año, la producción de los cultivos decrecieron a nivel nacional y provincial, destacándose la disminución pronunciada del Maíz en la Provincia, reflejando un decrecimiento del 66% con respecto a la campaña anterior, con una caída de rendimientos de 4,2 toneladas/hectárea, a 2,9 toneladas/hectárea.

GRÁFICO II: Evolución de precipitaciones en el establecimiento San Jorge



Fuente: Elaboración propia en base a datos suministrados del establecimiento.

3.1.2 ANALISIS DE PRECIOS

Análisis de los precios en el mercado internacional y nacional

Los precios internacionales de Soja y Girasol, desde el 2002 hasta mediados del 2007, presentaron un comportamiento estable. Posteriormente, se observó una marcada aceleración hasta alcanzar sus máximos históricos en Julio del 2008, cuando rondaron los 600 U\$\$/tonelada, valores muy superiores a los registros más altos de la década anterior (1996/1997)²².

El incremento en los precios es explicado principalmente por 2 razones²³:

- Fuerte dinamismo de los mercados asiáticos, en particular China.
- Reducción de los stocks debido al estancamiento de la producción en 2 de los principales productores mundiales de Soja (Estados Unidos y Brasil). En tanto, las bajas tasas de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) incentivaron la

²²Información obtenida de MINAGRI.

²³Información obtenida de MECON.

entrada de fondos especulativos en los mercados de *commodities*, potenciando aún más las subas.

Tras la crisis financiera internacional de fines de 2008, los precios de los *commodities* decrecieron, y con ellos, los de la Soja y el Girasol. En 2009 el valor promedio de la Soja registró una baja del 10% anual mientras que el Girasol sufrió una reducción del 38% anual. Un factor adicional fue la cosecha récord en el Hemisferio Norte (Unión Europea, Ucrania y Rusia).

Hacia fines del 2010 la menor oferta de Soja Sudamericana (por déficits hídricos en la región) y la sequía en el Mar Negro, impactaron negativamente sobre la producción de Girasol. A esto se adicionó la recuperación de la demanda. Dichas causas ocasionaron que el precio del producto llegue a superar el máximo alcanzado en 2008.

En Maíz se observó un comportamiento relativamente estable que promedió los 154 U\$\$/tonelada. Al igual que en los demás *commodities* se registraron valores superiores durante el primer semestre del 2008, con un posterior descenso hasta inicios del próximo año.

En dicho producto la caída de los precios durante el 2008 fue menos significativa con respecto a los productos oleaginosos, donde podría interpretarse *a priori* que existió una menor incidencia de fondos especulativos sobre la formación de precios del Maíz.

A partir del segundo semestre de 2010, se registró un comportamiento alcista, con un valor máximo de 314 U\$\$ en Junio de 2011.

Al analizar la situación en plano internacional y nacional, se observó que los precios registrados en los mercados externos y doméstico manifestaron un crecimiento en el período objeto de estudio, con alzas significativas en 2008. A fines de 2008 se produce una baja generalizada en los precios de los *commodities* como consecuencia de la crisis internacional.

La misma perdura hasta el inicio del segundo semestre del año 2009, donde las cotizaciones comienzan a crecer.

El Girasol registró las mayores cotizaciones en relación al Maíz y la Soja. Excepto el período comprendido entre Diciembre de 2008 e inicios del año 2010, donde fue superado por el producto Soja.

El tipo de cambio²⁴ (2006 - 2011), presentó un comportamiento estable con un leve crecimiento, registrando un valor promedio de 3,54 pesos por dólar estadounidense. El efecto de la crisis tuvo un leve impacto sobre el indicador cambiario, registrándose una mayor volatilidad entre el inicio del segundo semestre del 2008 y el 1 de Julio del 2009.

Los derechos de exportación para Maíz, Girasol y Soja tuvieron un crecimiento manifiesto a partir del año 2002²⁵. A partir del año 2007 y hasta mediados del 2008, las alícuotas de los derechos de exportación registraron incrementos en los productos estudiados. En 2008, el Poder Ejecutivo estableció una resolución que generó conflictos políticos entre el sector agropecuario y el Gobierno Nacional²⁶. Desde el 2008 hasta la actualidad, la alícuota correspondiente a la Soja es del 35%, la de Girasol es de un 32 % y del 20% en Maíz²⁷.

Estacionalidad de precios en el mercado nacional

En el período 1994 - 2011 el Maíz presentó una variabilidad de hasta el 5,03%, donde se calcularon índices positivos desde Enero a Julio, con un valor máximo en el mes de Mayo. Durante los últimos 5 meses del año, se registraron índices negativos con un mínimo en el mes de Noviembre.

²⁴Datos obtenidos de BCRA.

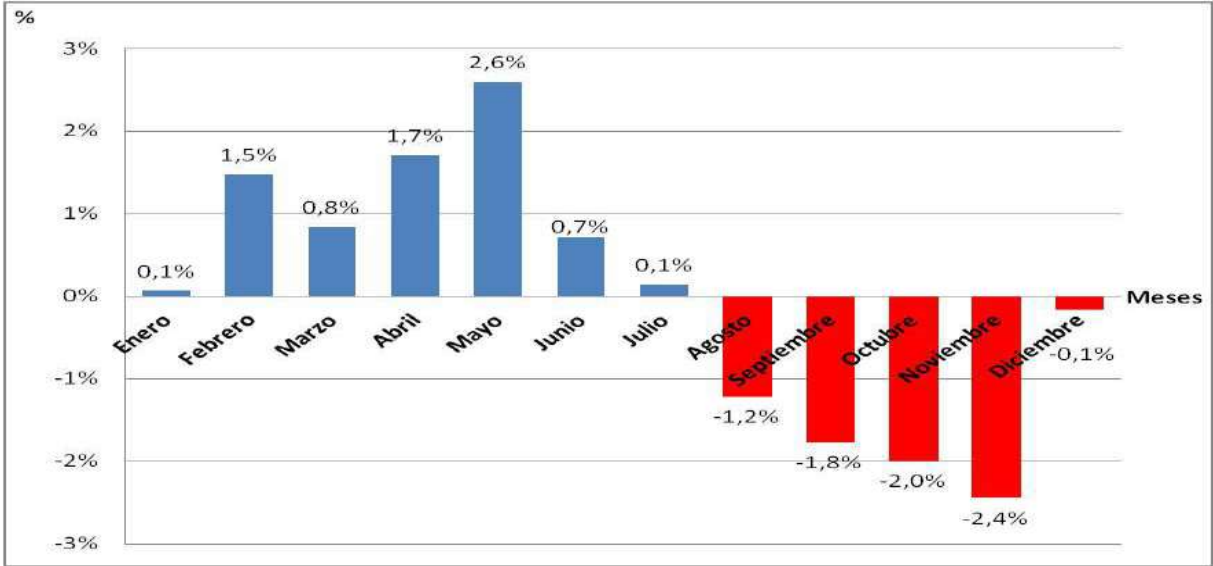
²⁵Desde el 5 de Marzo de 2002 todas las exportaciones estuvieron gravadas con derechos de exportación. A partir del 9 de Abril del mismo año, los productos primarios fueron gravados con el 20%. Se debe destacar que la Soja y el Girasol ya contaban con una tasa del 3,5%. Por lo tanto, dichos productos estuvieron gravados con una alícuota del 23,5%. El Maíz presentó una alícuota del 20% (Ingramo, 2009).

²⁶Esta norma (125/08) fue derogada el 17 de julio de 2008 en la Cámara de Senadores.

²⁷Etchepare, 2009.

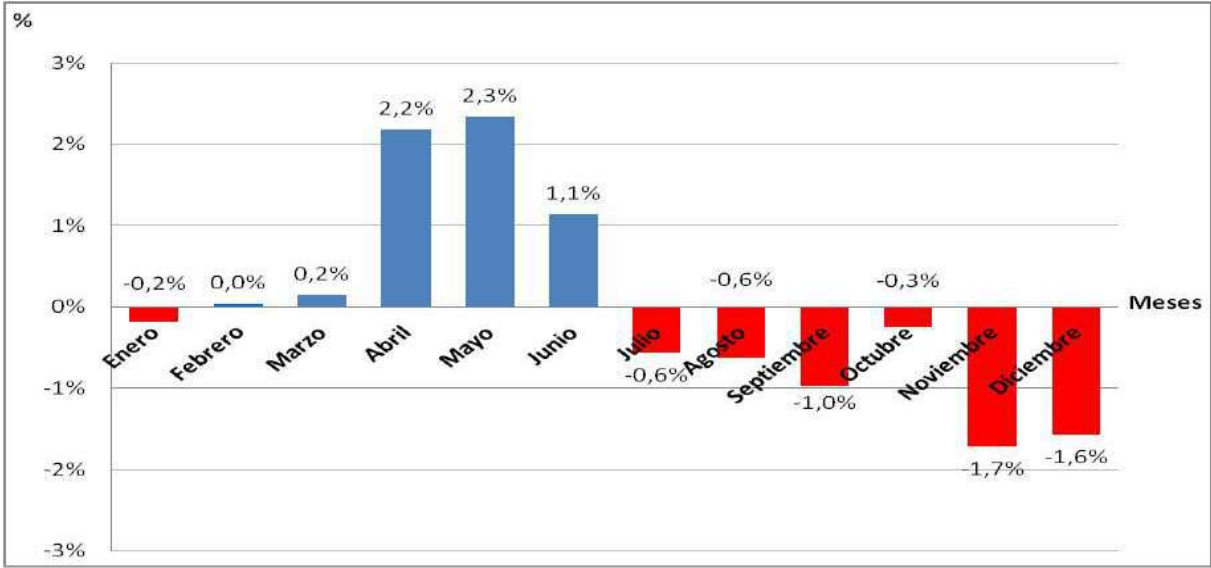
En el período 2001 - 2011, la variabilidad máxima fue de 4,05%, con valores positivos desde Febrero hasta Junio, registrando el máximo en el mes de Mayo al igual que en el análisis anterior. Desde Julio hasta Enero, se calcularon índices negativos, siendo Noviembre el mes que presentó el menor índice de estacionalidad.

GRÁFICO VI: Estacionalidad de precios en Maíz (1994 - 2011)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Rosario.

GRÁFICO VII: Estacionalidad de precios en Maíz (2001 - 2011)



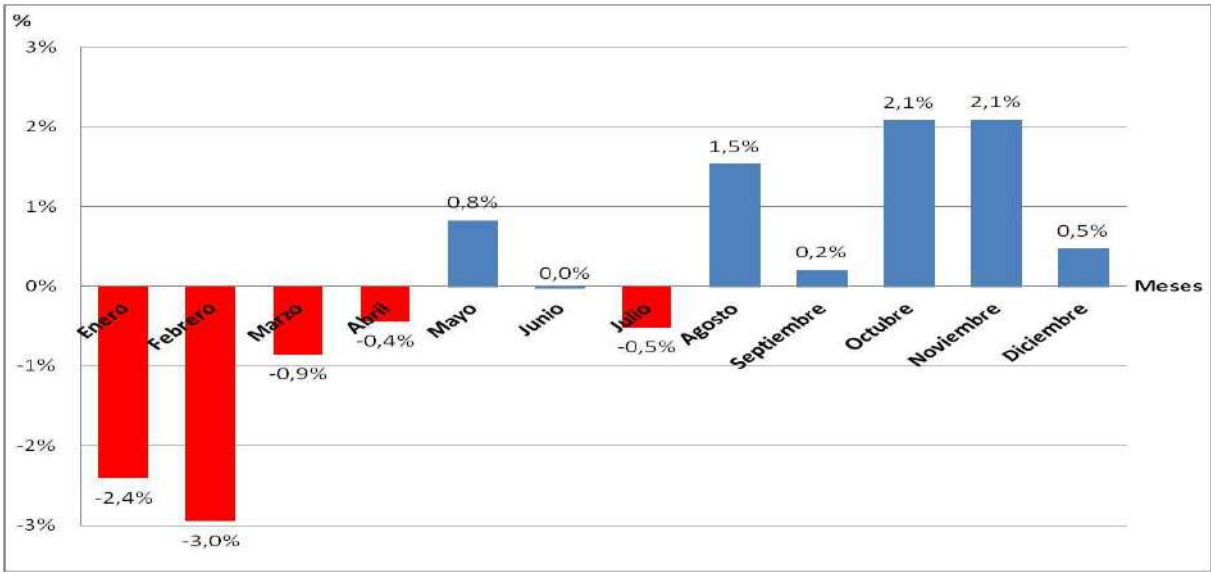
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Rosario.

Al analizar el Girasol durante el período 1994 - 2011, se obtuvo una variabilidad máxima de 5,04%, presentando los mayores índices en los meses de primavera, con máximos de 2,1% en los meses de Octubre y Noviembre.

Los mayores índices negativos se registraron a comienzos del año hasta el mes de Abril, con un mínimo de -3% registrado en Febrero.

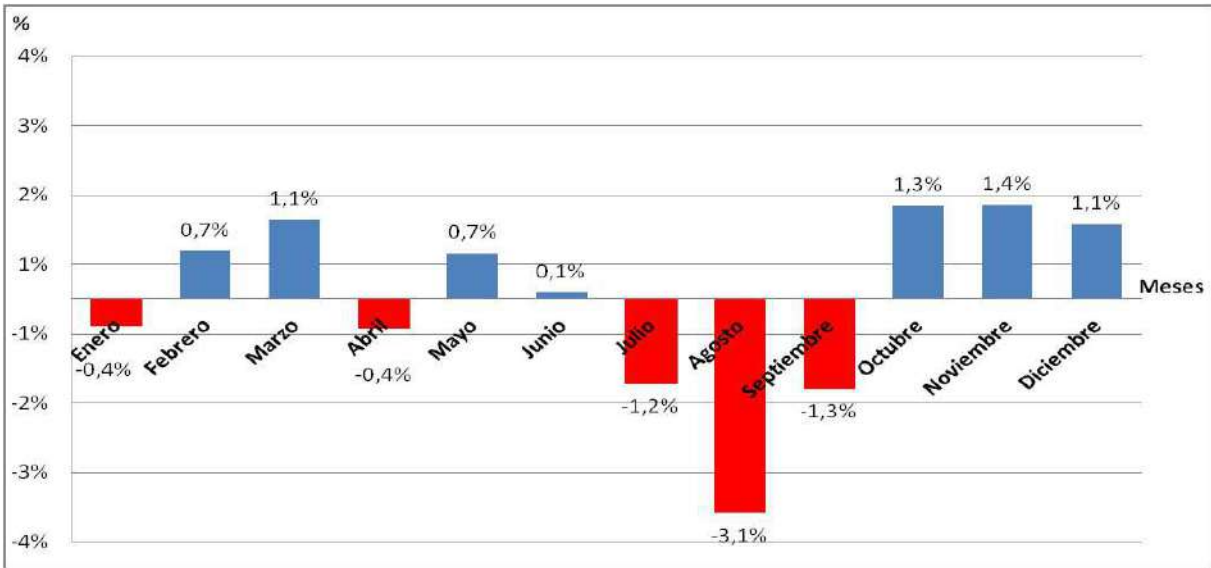
En el período 2001 - 2011, se manifestaron variaciones en los menores índices de estacionalidad, registrando el mínimo en el mes de Agosto. Los mayores índices se mantuvieron durante el último trimestre, con un máximo de 1,4% en el mes de Noviembre al igual que en el análisis anterior. La variabilidad máxima del período analizado fue de 4,43%.

GRÁFICO VIII: Estacionalidad de precios en Girasol (1994 - 2011)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca.

GRÁFICO IX: Estacionalidad de precios en Girasol (2001- 2011)



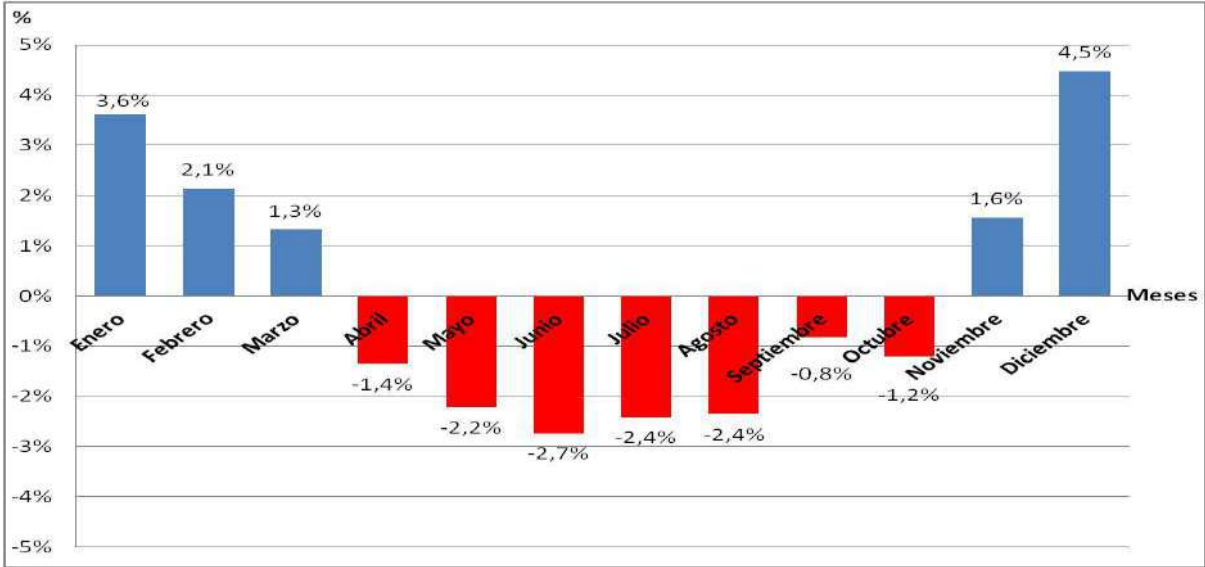
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca.

Por último, al estudiar el período comprendido entre los años 1994 - 2011 en Soja, se calculó una variabilidad máxima de 7,21%, registrándose los mayores índices en los meses de verano e inicios de otoño, destacándose el mes de Diciembre. Durante el período comprendido entre

los meses de Abril y Octubre, se presentaron índices negativos registrándose el valor mínimo en el mes de Junio.

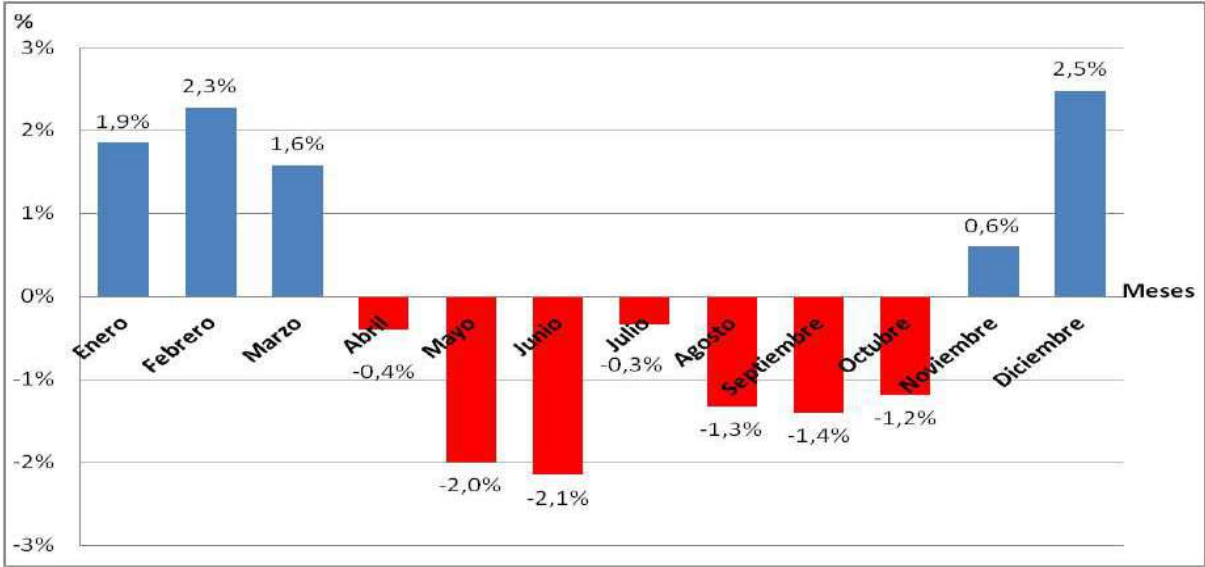
Entre los años 2001 - 2011, los índices positivos y negativos se dan en los mismos meses que en el análisis anterior, aunque con una menor variabilidad (4,73%).

GRÁFICO X: Estacionalidad de precios en Soja (1994 - 2011)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Rosario.

GRÁFICO XI: Estacionalidad de precios en Soja (2001 - 2011)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Rosario.

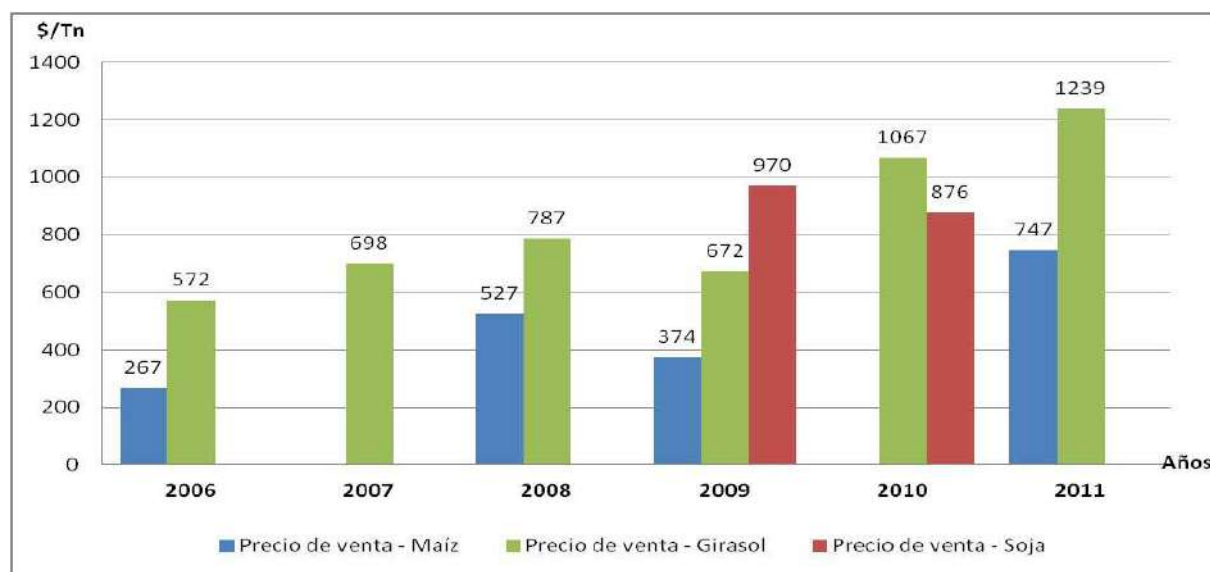
Precios obtenidos en el Caso testigo

La producción de Maíz fue comercializada a un precio promedio de 479 \$/tonelada, con un valor máximo de 747 \$/tonelada registrado en el último año de análisis. El precio mínimo fue de 267 \$/tonelada en el año 2006.

Las transacciones de Girasol del período presentaron un precio promedio 839 \$/tonelada, con un máximo de 1.239 \$/tonelada registrado en 2011, y un mínimo de 572 \$/tonelada en el 2006.

En Soja las ventas realizadas promediaron los 923 \$/tonelada, con un máximo de 970 \$/tonelada en 2009 y un mínimo de 876 \$/tonelada en 2010.

GRÁFICO IV: Precios promedios anuales de venta por cultivo y por año

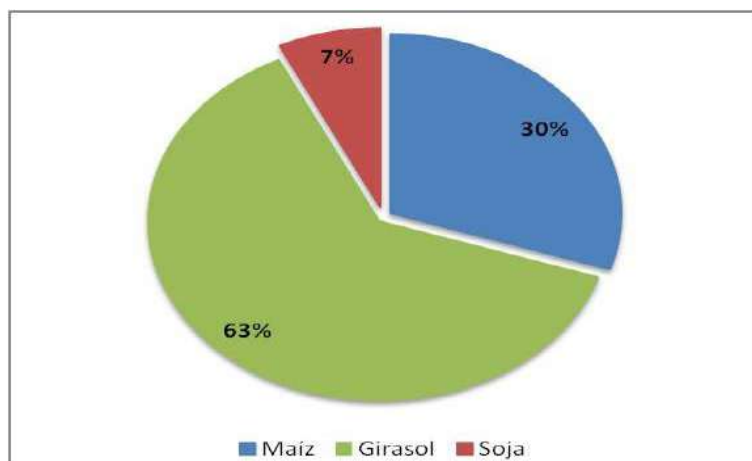


Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

Participación de cada Producto en el Ingreso Total

El Girasol, además de ser el principal producto del establecimiento en términos de volúmenes, fue el de mayor incidencia en los ingresos del productor, seguido del Maíz y de la Soja.

GRÁFICO V: Incidencia de cada producto en el ingreso total



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

3.1.3 ANALISIS DE COSTOS COMERCIALES

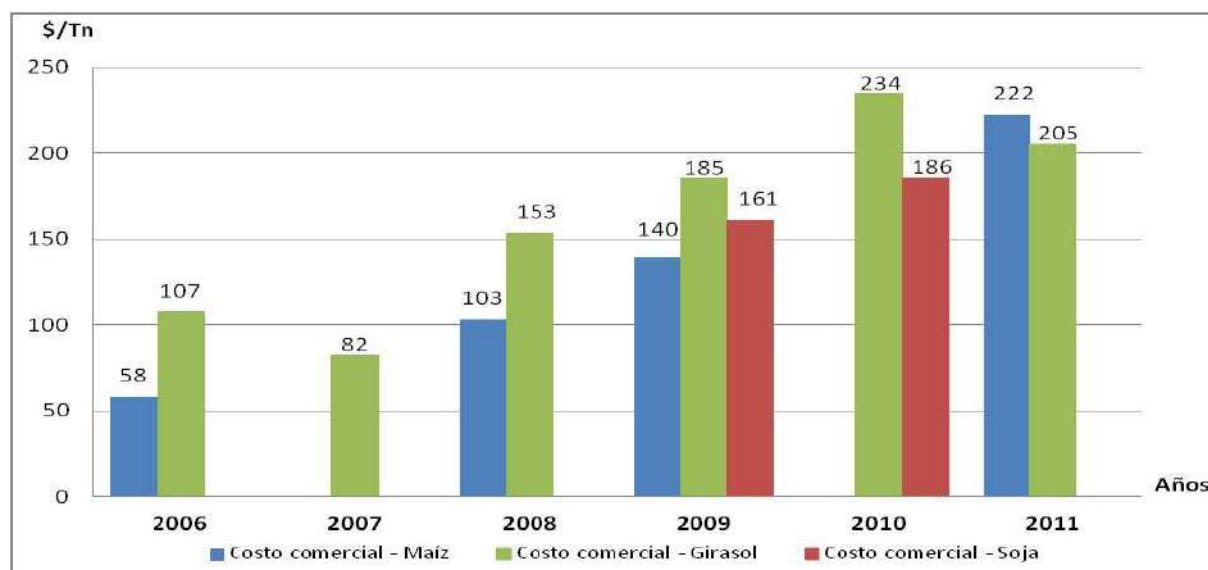
Costos de comercialización en el Caso testigo

En Maíz el costo comercial promedio durante la serie fue de 131 \$/tonelada, con un valor máximo de 221 \$/tonelada registrado en 2011 y un mínimo de 58 \$/tonelada en 2006.

El Girasol presentó un costo promedio de 162 \$/tonelada, con un máximo de 237 \$/tonelada durante el año 2011, y un mínimo de 82 \$/tonelada en 2007.

Durante los 2 años que se comercializó la Soja, el costo promedio fue de 186 \$/tonelada, donde se reflejaron valores similares para ambos años.

GRÁFICO XII: Costos comerciales promedios anuales por cultivo y por año



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

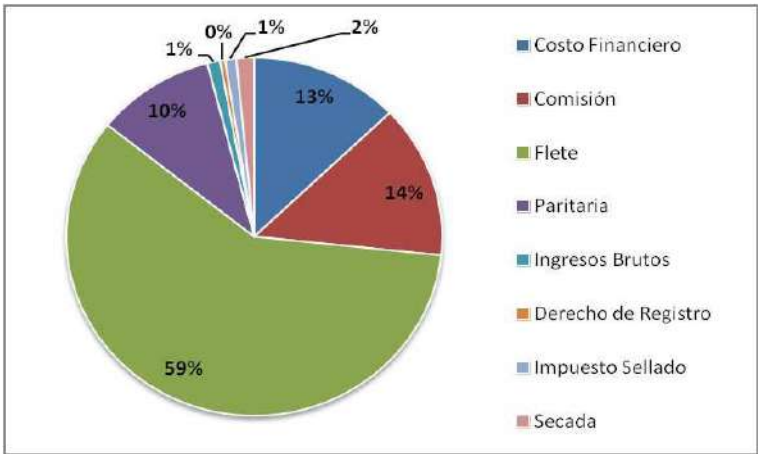
Incidencia de los componentes del costo comercial por cultivo

En Maíz se destaca la alta participación del costo de flete. Otro componente importante fue la comisión del acopiador²⁸.

Por último, otros 2 componentes de importante incidencia en el costo comercial total fueron: la paritaria y el costo financiero (23% entre ambos).

²⁸La misma fue de un 3% sobre el precio pactado, a excepción del año 2011 donde se aplicó una alícuota del 4%.

GRÁFICO XIII: Incidencia de los componentes del costo comercial en Maíz.



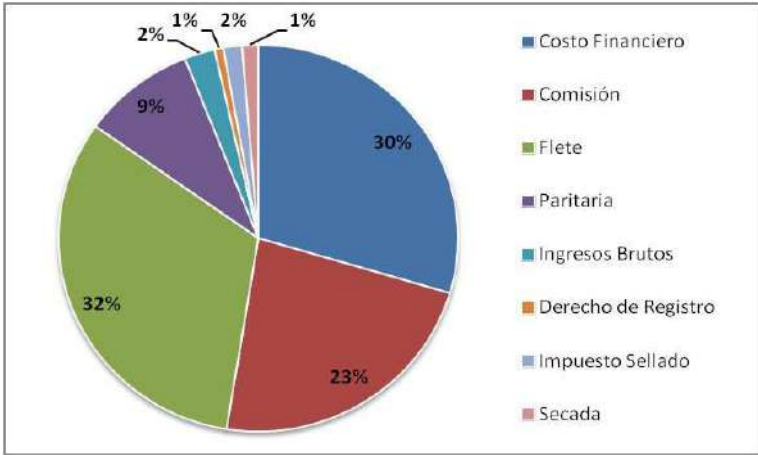
Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

En Girasol, si bien el flete fue el componente de mayor participación en el costo comercial total, el mismo tuvo una incidencia relativa menor con respecto al Maíz.

El costo financiero presentó una alta incidencia debido a que el productor especuló almacenando su producción en acopio en mayor medida que en los otros productos.

Los costos de transporte y paritaria presentaron una menor participación con respecto al Maíz; pero se aprecia una mayor participación del costo de comisión al acopiador.

GRÁFICO XIV: Incidencia de los componentes del costo comercial en Girasol.

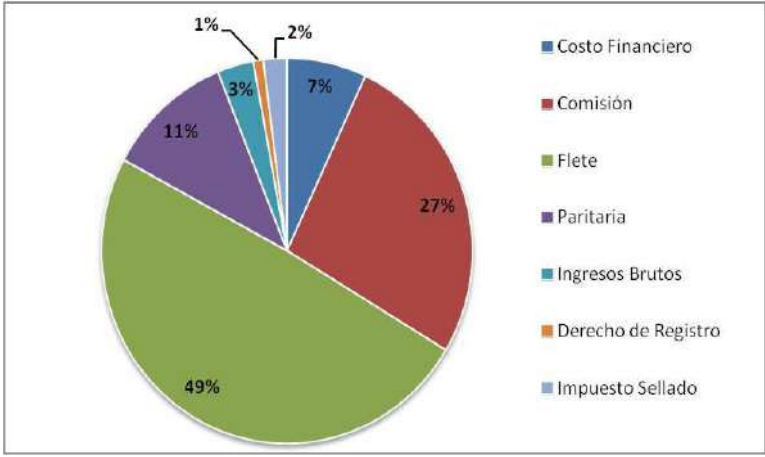


Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

En Soja se destacó el costo de transporte y comisión como componentes de mayor incidencia, seguidos del costo paritaria con un 11% de incidencia.

El costo financiero tiene una fue menor debido a que las ventas se realizaron en un plazo inferior a los 30 días de la entrega de la mercadería.

GRÁFICO XV: Incidencia de los componentes del costo comercial en Soja



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

Estacionalidad del Transporte Granario Nacional de Cargas

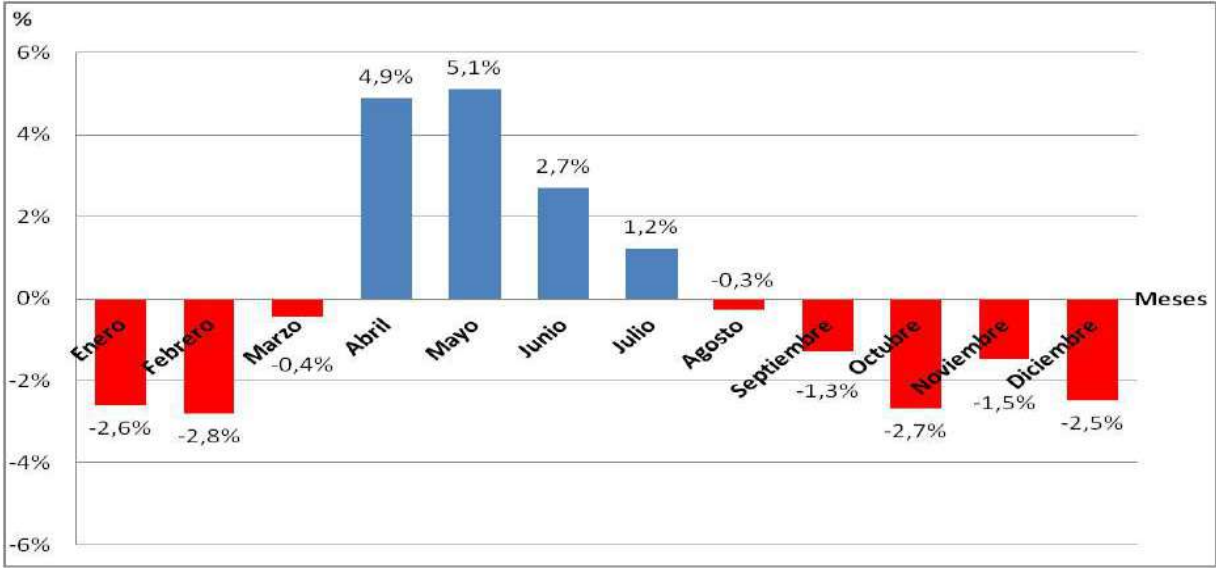
Al analizar la estructura de costos en forma desagregada, se desprende un factor común en todos los productos: la elevada incidencia del costo de transporte en el costo comercial total.

En función de esto se analizó la estacionalidad de las tarifas del transporte de cargas.

Las tarifas de transporte presentaron mayor estacionalidad desde Abril a Julio, registrando sus máximos en los meses de Abril y Mayo.

Desde Agosto a Marzo se calcularon índices negativos, con valores mínimos en los meses de Febrero y Octubre.

GRAFICO XVI: Estacionalidad de tarifas de transporte de granos (2001 - 2011)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la revista Márgenes Agropecuarios.

Los elevados índices de estacionalidad presentados en los momentos de cosecha de los productos del establecimiento, pudo haber influido sobre la elevada participación del costo de transporte, debido a que gran parte de la producción fue comercializada a cosecha.

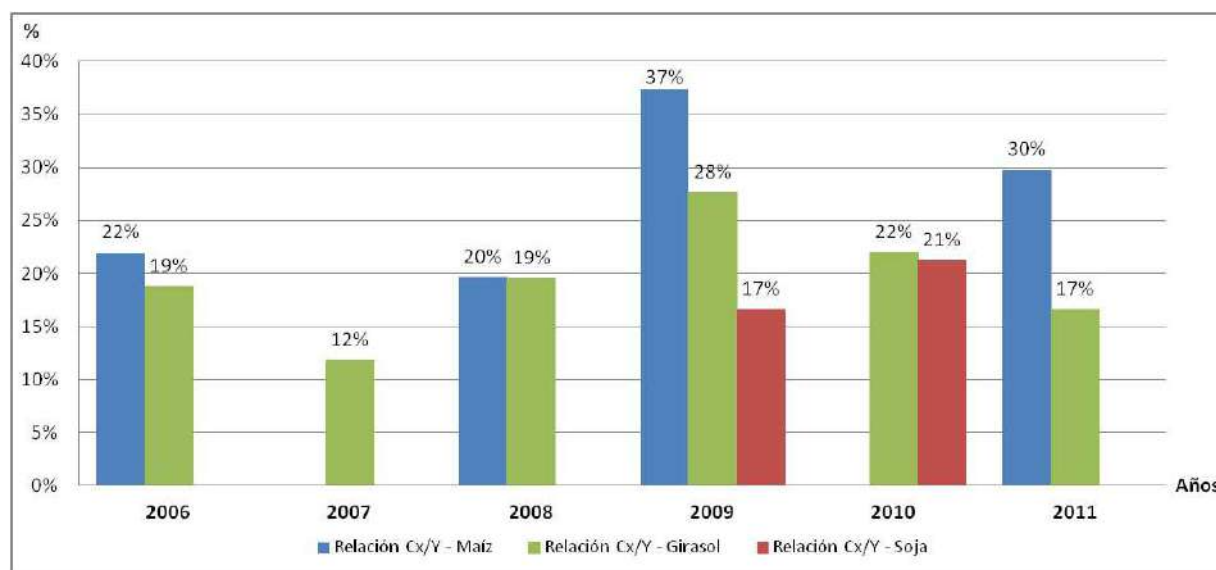
Participación de los costos comerciales en el ingreso total

En Maíz los costos comerciales totales representaron en promedio un 27% del ingreso del productor, donde se destacó el año 2009 y 2008 con un valor máximo del 37% y un mínimo del 20% respectivamente.

En Girasol la incidencia fue menor, los costos participaron en un 19%, con máximos y mínimo en 2009 y 2007 respectivamente.

En Soja el promedio fue equivalente al Girasol. En ambos, la incidencia se mantuvo por debajo del Maíz.

GRÁFICO XVII: Participación de los costos comerciales en el ingreso del productor.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

3.1.4 ANÁLISIS DE MARGENES COMERCIALES NETOS

Margenes comerciales netos sin costo de oportunidad

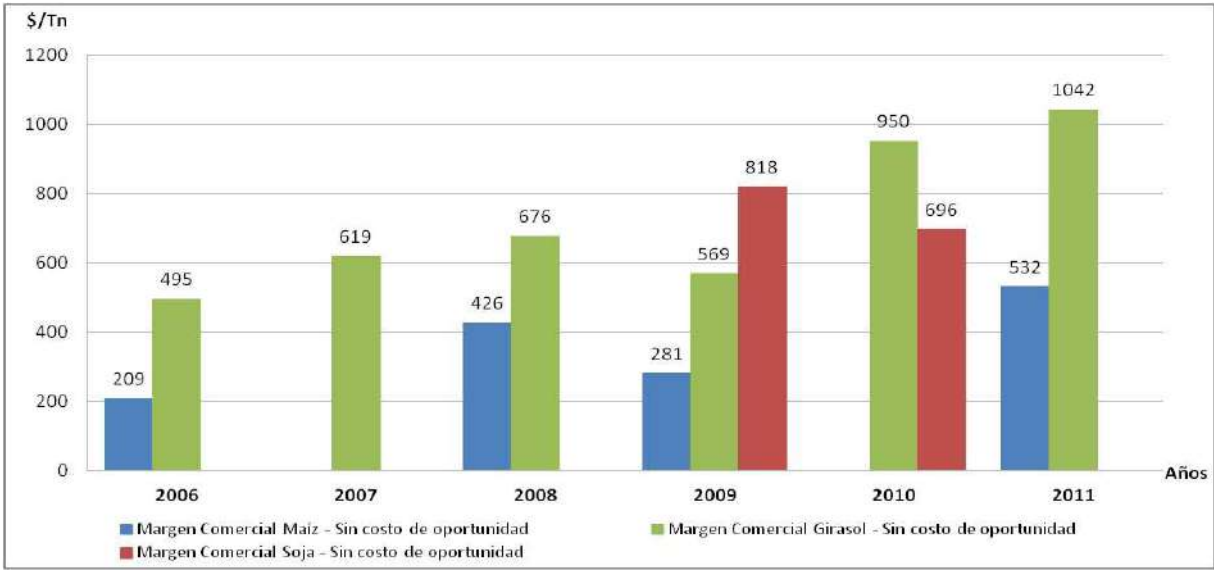
El Girasol fue el producto con mejores márgenes, exceptuando el año 2009 donde el margen correspondiente a Soja lo superó en 249 \$/tonelada.

Los márgenes promedios de Girasol fueron de 725 \$/tonelada, con un máximo de 1.042 \$/tonelada en 2011 y un mínimo de 495 \$/tonelada en el año 2006.

El Maíz arrojó los menores márgenes, los mismos promediaron los 241 \$/tn, con un máximo de 532 \$/tonelada registrado en el año 2011, y un mínimo de 209 \$/tonelada en 2006.

En Soja los márgenes promediaron los 757 \$/tonelada, con un máximo de 818 \$/tonelada en el año 2009, y un mínimo de 696 \$/tonelada en 2010.

GRÁFICO XVIII: Evolución de los márgenes comerciales netos sin costo de oportunidad



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

Márgenes comerciales netos con costo de oportunidad

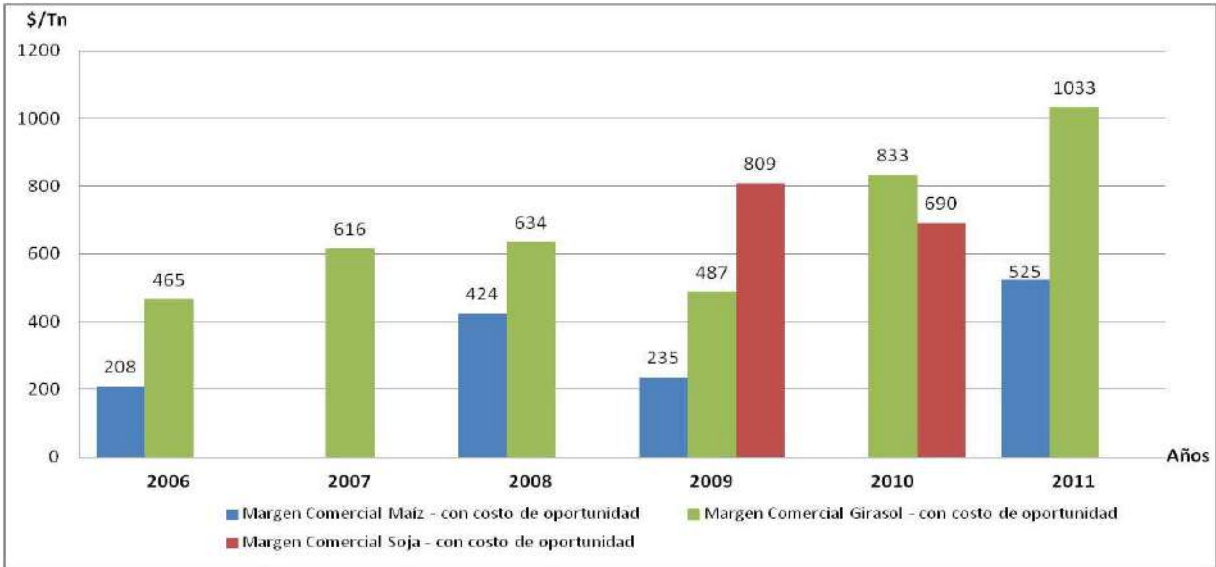
El producto Girasol presentó grandes diferencias con respecto al análisis anterior debido a que en 4 de los 6 años analizados, los granos fueron almacenados en períodos superiores a 180 días.

La principal diferencia se destaca en los años 2006 y 2008 debido a que el grano estuvo almacenado durante 227 y 347 días respectivamente, lo que determinó que los márgenes disminuyan en 30 \$/tonelada y 83 \$/tonelada para cada año.

Los márgenes de Maíz presentaron diferencias menores a las registradas en Girasol con respecto al análisis anterior. En el año 2009 la mercadería se encontraba almacenada desde el año anterior presentando 349 días de inmovilización, lo que generó una disminución del margen en 46 \$/tonelada.

La Soja presentó menores diferencias, ya que la mercadería fue comercializada con 28 y 29 días de almacenaje.

GRÁFICO XIX: Evolución de los márgenes comerciales netos con costo de oportunidad



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento.

3.2 ESTRATEGIAS COMERCIALES ALTERNATIVAS

3.2.1 ALTERNATIVA I

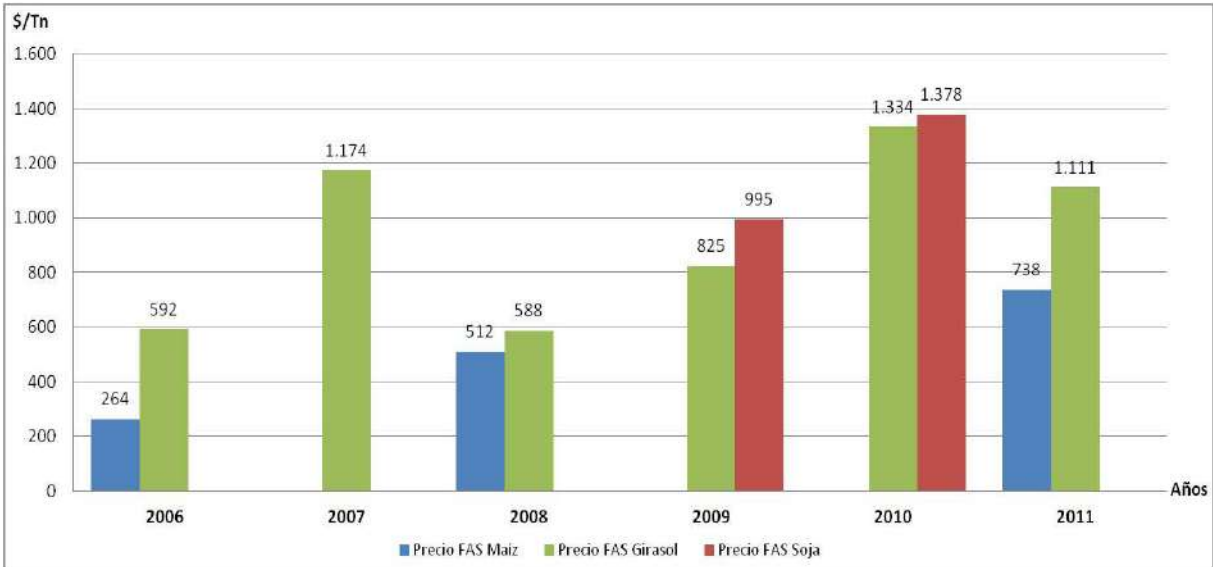
3.2.1.1 ANÁLISIS DE PRECIOS

El Maíz presentó un precio promedio de 471 \$/tonelada, registrando un máximo de 738 \$/tonelada en el año 2011, y un mínimo de 264 \$/tonelada en 2006.

En Girasol el precio promedio registrado fue de 937 \$/tonelada, con un valor máximo de 1.334 en 2010, y un mínimo de 588 \$/tonelada en 2008.

La Soja obtuvo un precio promedio de 1.186 \$/tonelada, con un precio máximo de 1.378 \$/tonelada en 2010, y un mínimo de 995 \$/tonelada en el año anterior.

GRÁFICO XX: Evolución de precios obtenidos por producto



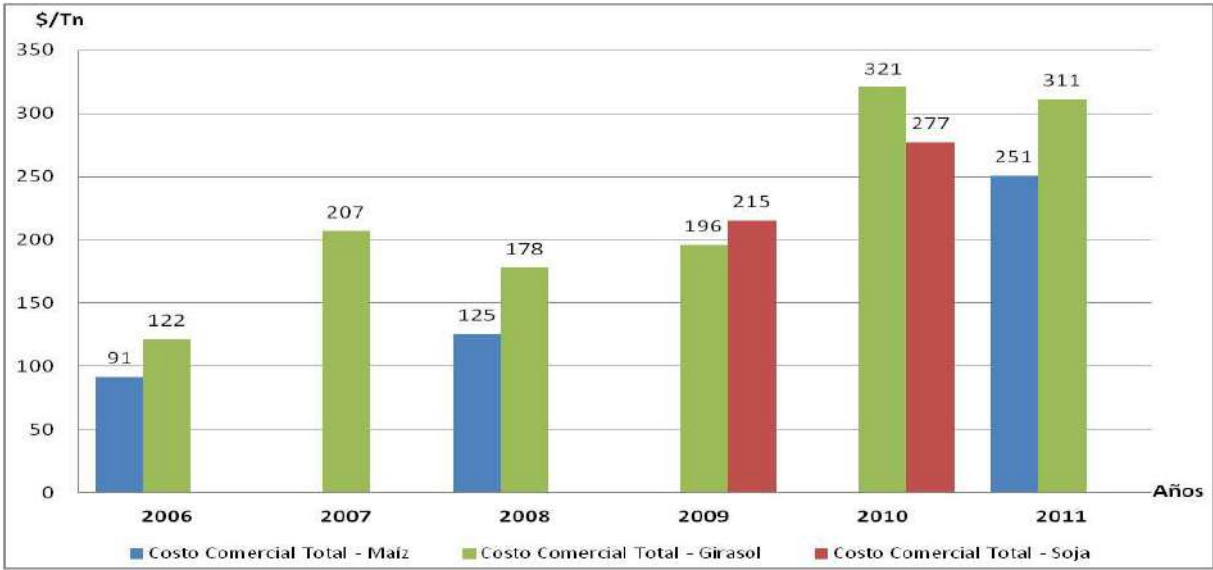
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca.

3.2.1.2 ANÁLISIS DE COSTOS COMERCIALES

El Maíz presentó un costo comercial promedio anual de 156 \$/tonelada, con un máximo de 251 \$/tonelada registrado en 2011, y un mínimo de 91 \$/tonelada en el año 2006.

En Girasol, el costo comercial promedio anual fue de 222 \$/tonelada, registrando su máximo 2010 (321 \$/tonelada), y su mínimo en el año 2006 (122 \$/tonelada). La Soja mostró un costo comercial promedio anual de 246 \$/tonelada, con un máximo de 277 \$/tonelada registrado en el 2010, y un mínimo de 215 \$/tonelada en el año 2009.

GRÁFICO XXI: Evolución de costos comerciales por producto

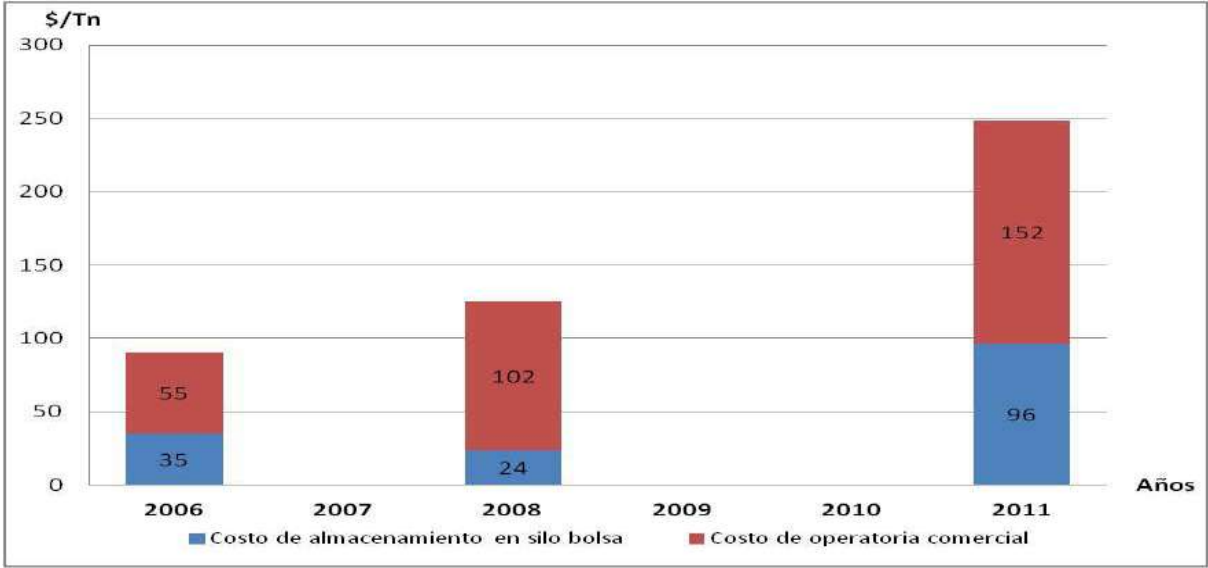


Fuente: Elaboración propia.

Costos de almacenamiento y operatoria comercial

En Maíz los costos han evolucionado de modo creciente registrando un costo comercial promedio compuesto en un 33% por el costo de almacenamiento, y en un 67% por el costo de operar en el mercado disponible.

GRÁFICO XXII: Costos de almacenamiento y operatoria comercial en Maíz.

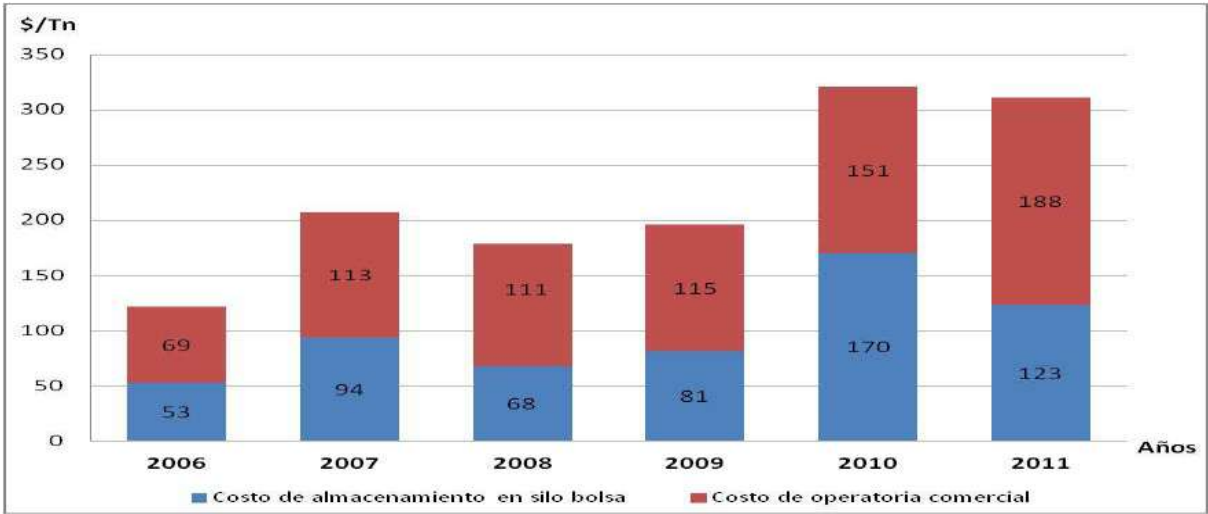


Fuente: Elaboración propia.

En Girasol, el costo de almacenamiento presentó una mayor incidencia en la estructura total del costo comercial, con respecto a la participación que tiene el mismo en el Maíz.

El almacenamiento participó en un 44%, mientras que el sobrante fue de la operatoria comercial (56%). El mismo presentó un crecimiento al igual que en Maíz.

GRÁFICO XXIII: Costos de almacenamiento y operatoria comercial en Girasol

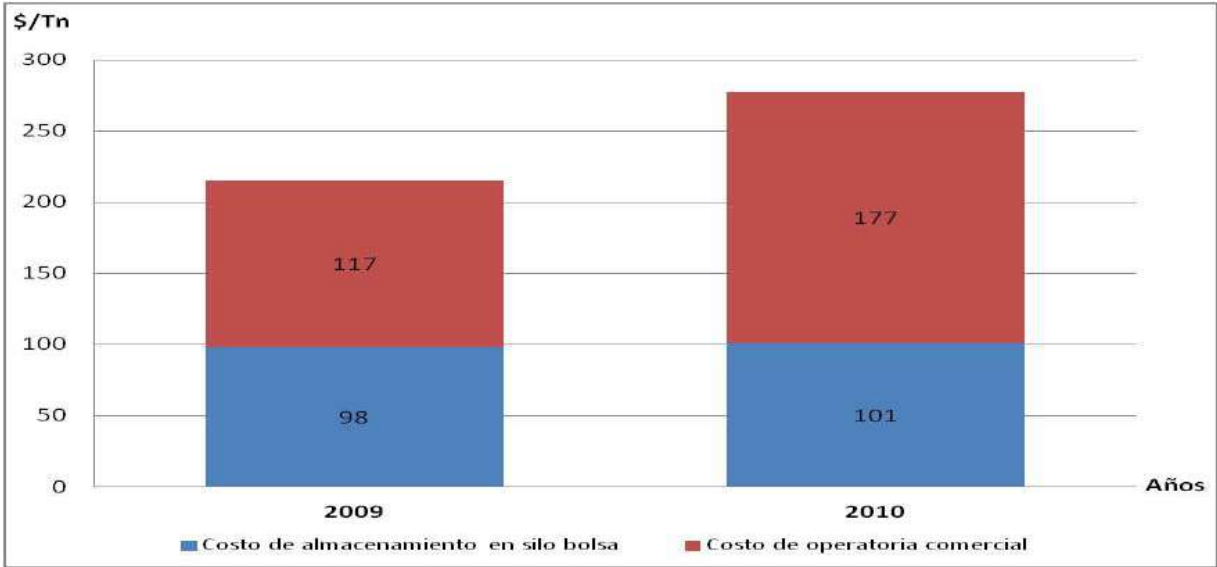


Fuente: Elaboración propia.

En Soja al igual que en los productos anteriores, los costos comerciales obtuvieron un crecimiento. El 40% de estos costos corresponde a la actividad de almacenaje, mientras que el 60% restante fue demandado por la operatoria del mercado físico.

La incidencia del costo de almacenaje y de operatoria comercial variaron durante los 2 años en que se llevó a cabo la producción. En el año 2009 el almacenaje incidió en mayor medida que en el año 2010, presentando una participación de 45% y 36% respectivamente.

GRÁFICO XXIV: Costos de almacenamiento y operatoria comercial en Soja.



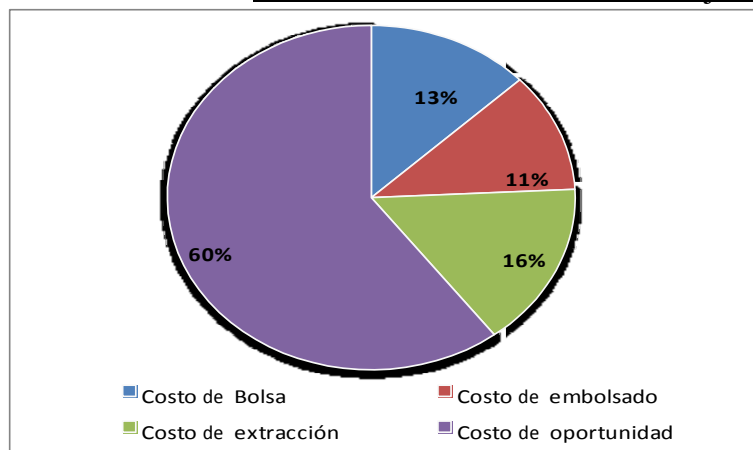
Fuente: Elaboración propia.

Análisis de costos de almacenamiento en silo bolsa

Al analizar el costo de almacenamiento promedio de los productos en forma desagregada, se destaca un componente principal para los 3 productos analizados: el costo de oportunidad.

El mismo incidió en un 60%, seguido del servicio de extracción y el costo de la bolsa. Ambos participaron en un 16% y 13% respectivamente. El porcentaje restante corresponde al costo de embolsado (11%).

GRÁFICO XXV: Distribución de costos de almacenaje en silo bolsa



Fuente: Elaboración propia en base a datos de informantes calificados.

3.2.1.3 MARGENES COMERCIALES NETOS

Márgenes comerciales netos sin costo de oportunidad

En Maíz los márgenes comerciales netos (MCN) oscilaron entre 186 \$/tonelada y 553 \$/tonelada, arrojando un valor promedio de 376 \$/tonelada a lo largo del período.

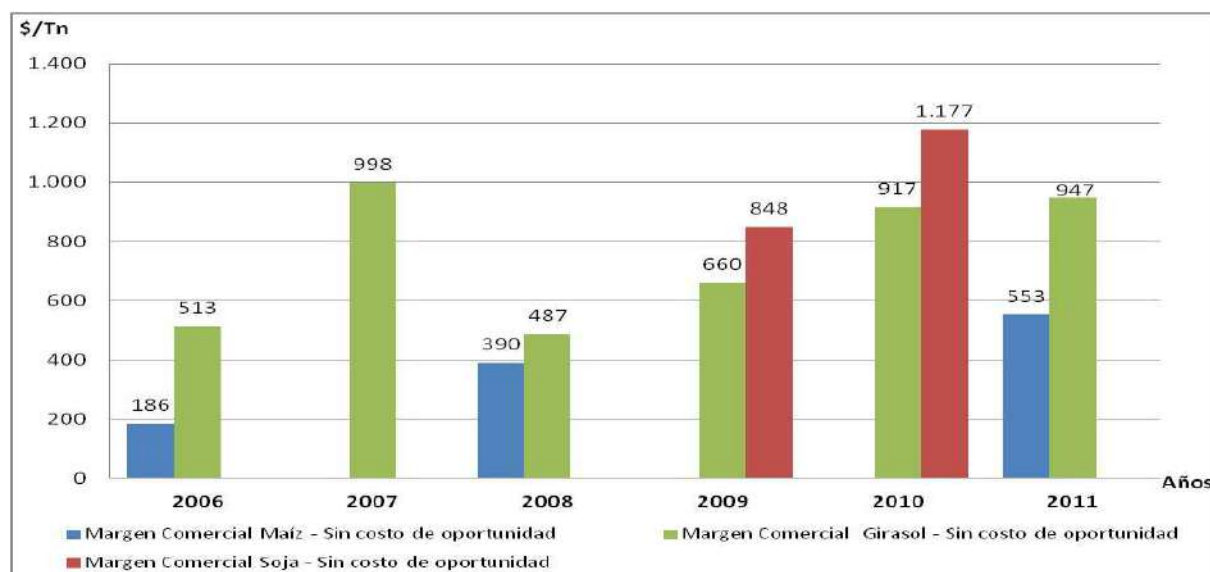
Los mayores márgenes se dieron en los años 2011 y 2008, con 553 \$/tonelada y 390 \$/tonelada respectivamente. Mientras que en 2006 se obtuvo el menor con 186 \$/tonelada.

Los márgenes de Girasol tuvieron una mayor variabilidad con respecto a los del Maíz, los mismo se presentaron entre los 487 \$/tonelada y 998 \$/tonelada.

Los mayores MCN se dieron durante los años 2007 y 2011. El primero registró un máximo de 998 \$/tonelada, mientras que en el restante presentó un mínimo de 947 \$/tonelada. El mínimo registrado se observó en el año 2008, arrojando un saldo de 487 \$/tonelada.

En Soja los resultados fueron superiores a los demás productos. En 2010 se registró un máximo de 1.177 \$/tonelada, superando en 260 \$/tonelada al Girasol. En 2009 presentó valores superiores en 188 \$/tonelada.

GRÁFICO XXVI: Evolución de los márgenes comerciales sin costo de oportunidad



Fuente: Elaboración propia.

Márgenes comerciales netos con costo de oportunidad

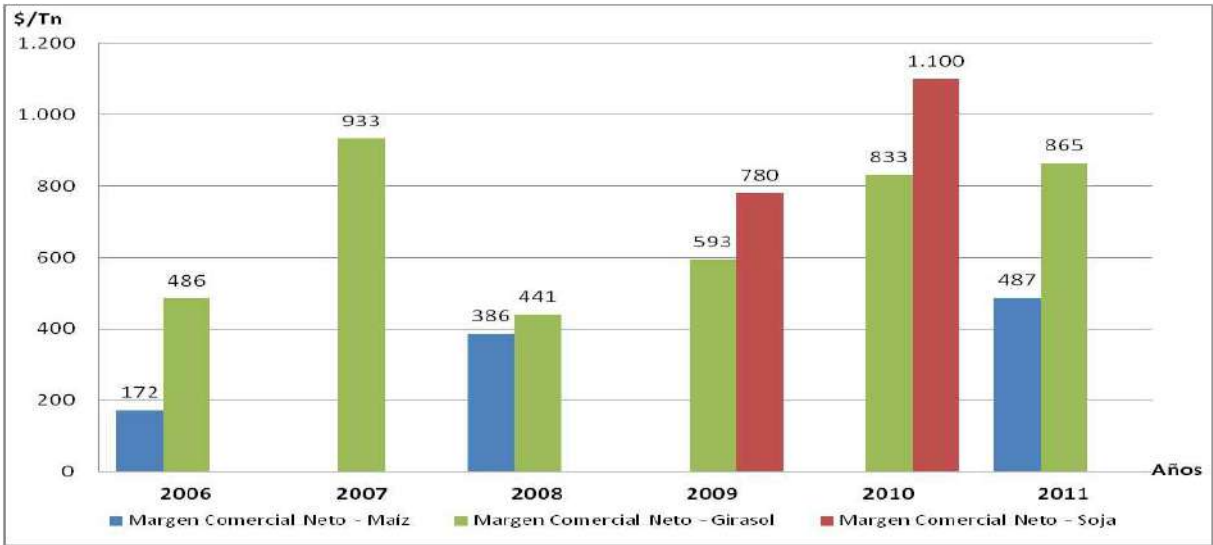
El Maíz presentó una particularidad en el año 2008, la producción fue cosechada en el mismo mes de venta (Mayo), por lo tanto, el impacto del costo de oportunidad fue mucho menor, presentando un margen inferior en 4 \$/tonelada con respecto al análisis anterior.

Por otra parte, la producción comercializada en 2006 y 2011, fue cosechada en el mes de Junio. Es decir, la mercadería debió almacenarse 11 meses. Ambos años presentaron márgenes inferiores en 13 \$/tonelada y 67 \$/tonelada con respecto al análisis ya realizado.

En Girasol, las mayores diferencias se registraron en los años 2010 y 2011, con márgenes inferiores en 85 \$/tonelada y 82 \$/tonelada.

Para los años en que se comercializó la Soja, los MCN fueron inferiores en 68 \$/tn y 77 \$/tn con respecto al análisis que no incluye el costo de oportunidad.

GRÁFICO XXVII: Evolución de los márgenes comerciales netos con costo de oportunidad



Fuente: Elaboración propia.

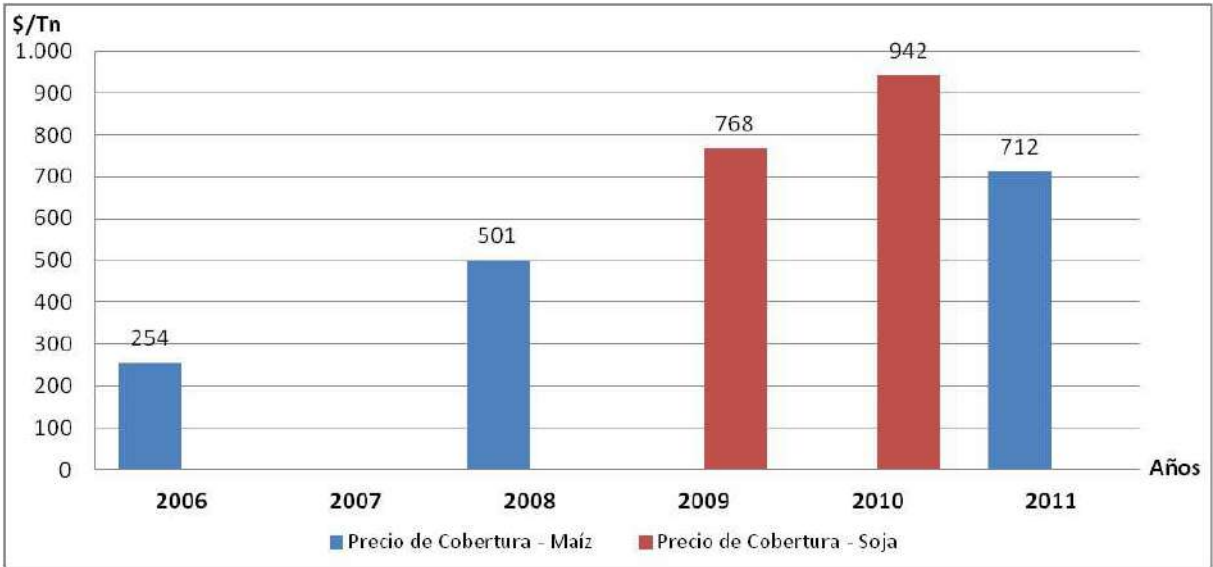
3.2.2 ALTERNATIVA II:

3.2.2.1 ANÁLISIS DE PRECIOS

El precio promedio alcanzado por el Maíz en los 3 años que se comercializó fue de 489 \$/tonelada, registrando un máximo de 712 \$/tonelada en el año 2011 y su mínimo en 2006, con un valor de 254 \$/tonelada.

El precio promedio de Soja fue de 855 \$/tonelada, registrándose un incremento del 23% de un año para otro.

GRÁFICO XXVIII: Evolución de precios obtenidos por producto



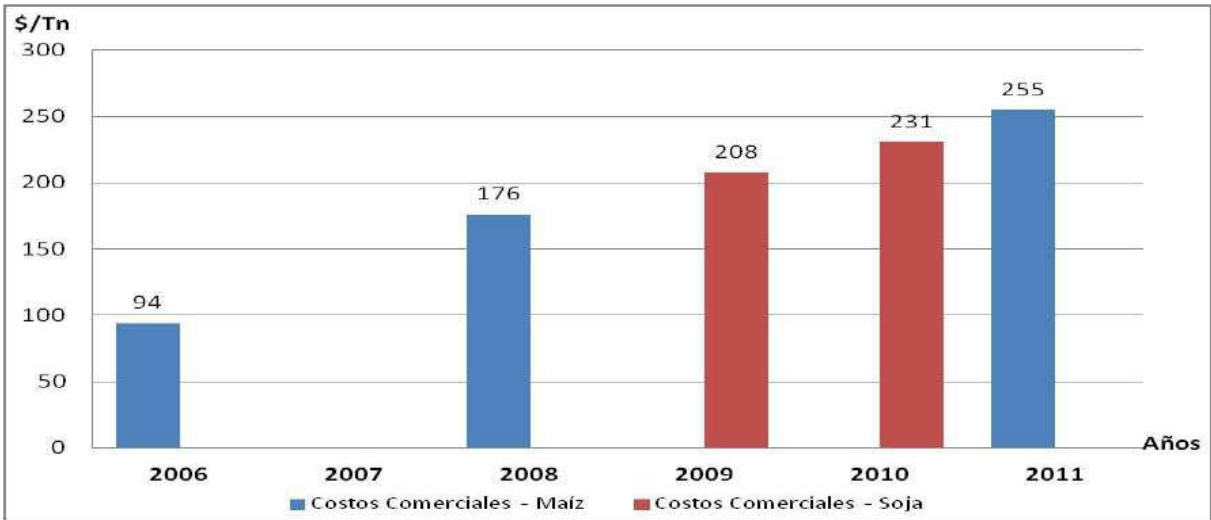
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA.

3.2.2.2 ANÁLISIS DE COSTOS COMERCIALES

Los costos de Maíz presentaron un comportamiento alcista, registrando un valor máximo de 254 \$/tonelada en el año 2011, y un mínimo de 94 \$/tonelada al inicio de la serie estudiada.

La Soja ofreció un comportamiento estable con un valor promedio de 219 \$/tonelada, registrando una leve disminución en el año 2009.

GRÁFICO XXIX: Evolución costos comerciales por producto

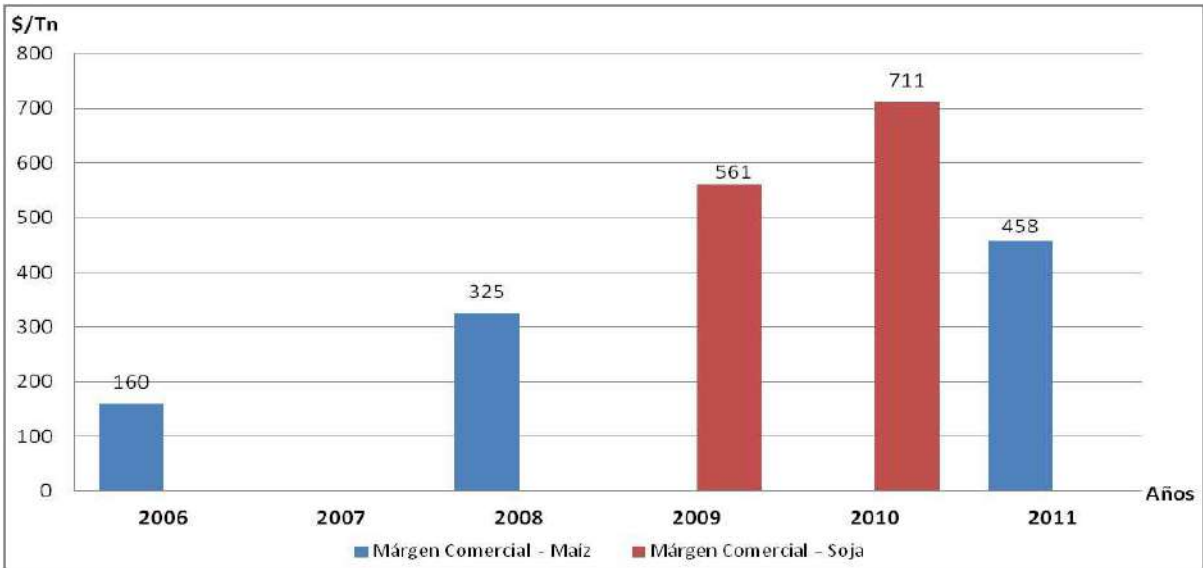


Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA y datos del establecimiento.

3.2.2.3 MÁRGENES COMERCIALES NETOS

Los MCN fueron superiores en Soja, principalmente debido a las diferencias entre los precios obtenidos por cada tonelada de producto.

GRÁFICO XXX: Evolución de márgenes comerciales netos por producto



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA y datos del establecimiento.

3.2.3 ALTERNATIVA III

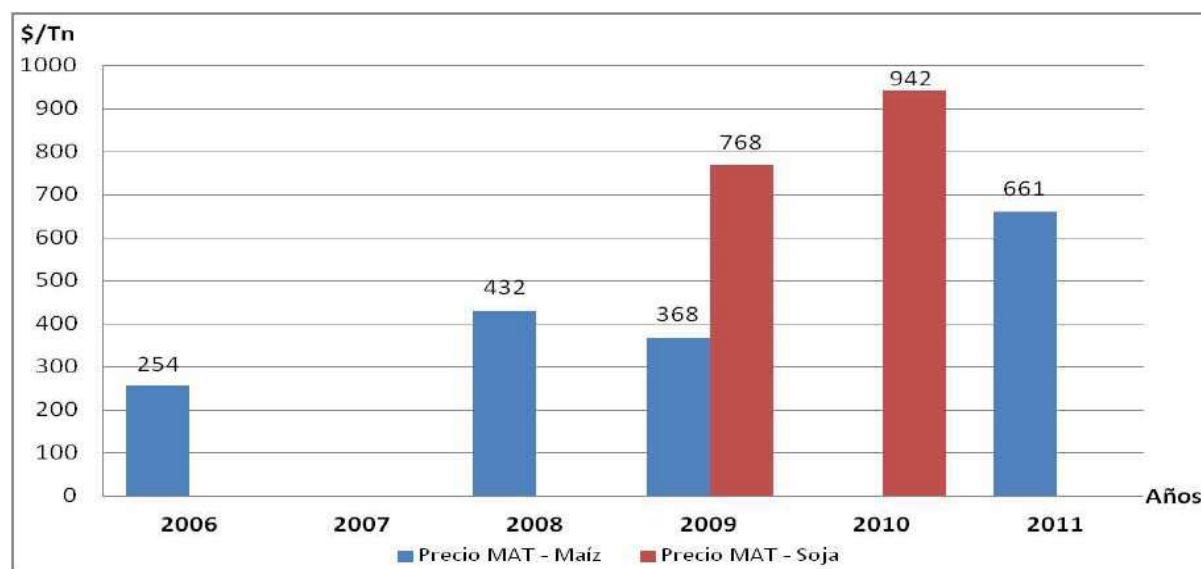
3.2.3.1 ANÁLISIS DE PRECIOS

Las coberturas de precios realizadas en Maíz han presentado un precio promedio de 429 \$/tonelada promedio, con un máximo de 661 \$/tonelada durante el año 2011, y un mínimo de 254 \$/tonelada durante el 2006.

En Soja se calculó un precio promedio de cobertura de 855 \$/tonelada, con un valor máximo de 942 \$/tonelada registrado en el año 2010, mientras que en el año restante la cobertura fue de 768 \$/tonelada.

En ambos productos los valores máximos fueron registrados en el último año de su comercialización.

GRÁFICO XXXI: Evolución de precios obtenidos en coberturas a futuro



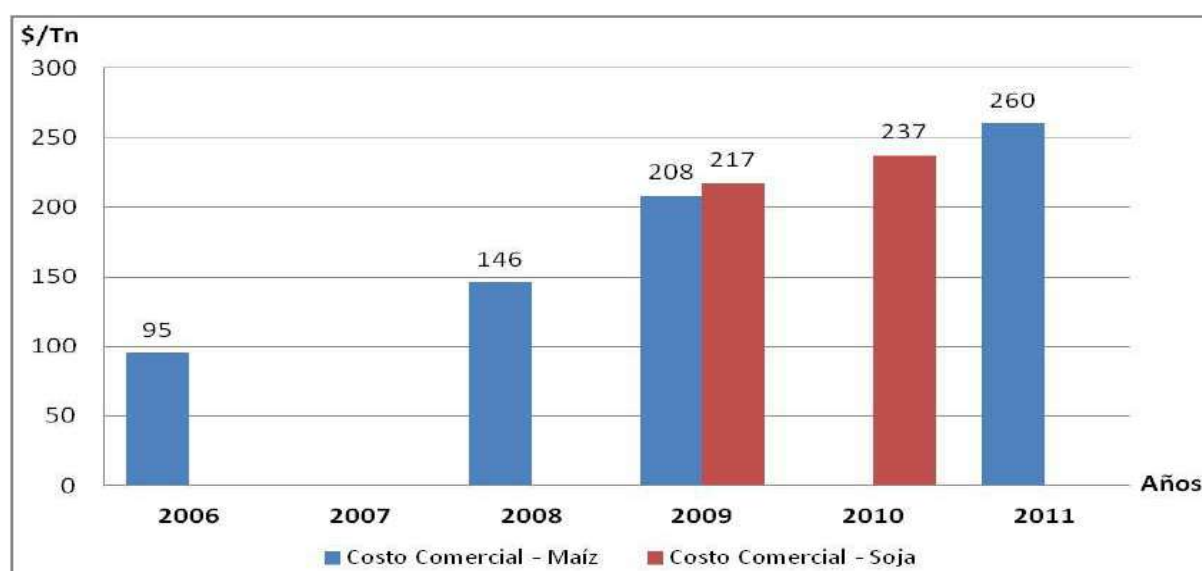
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA.

3.2.3.2 ANÁLISIS DE COSTOS COMERCIALES

Los costos comerciales presentaron crecimiento en ambos productos. En Maíz los costos promedios fueron de 117 \$/tonelada, registrando crecimientos durante los años en los que se comercializó.

En Soja el costo comercial promedio fue de 227 \$/tonelada. El mismo presentó un comportamiento estable de crecimiento del 9,21%.

GRÁFICO XXXII: Evolución de costos comerciales por producto



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA y datos del establecimiento.

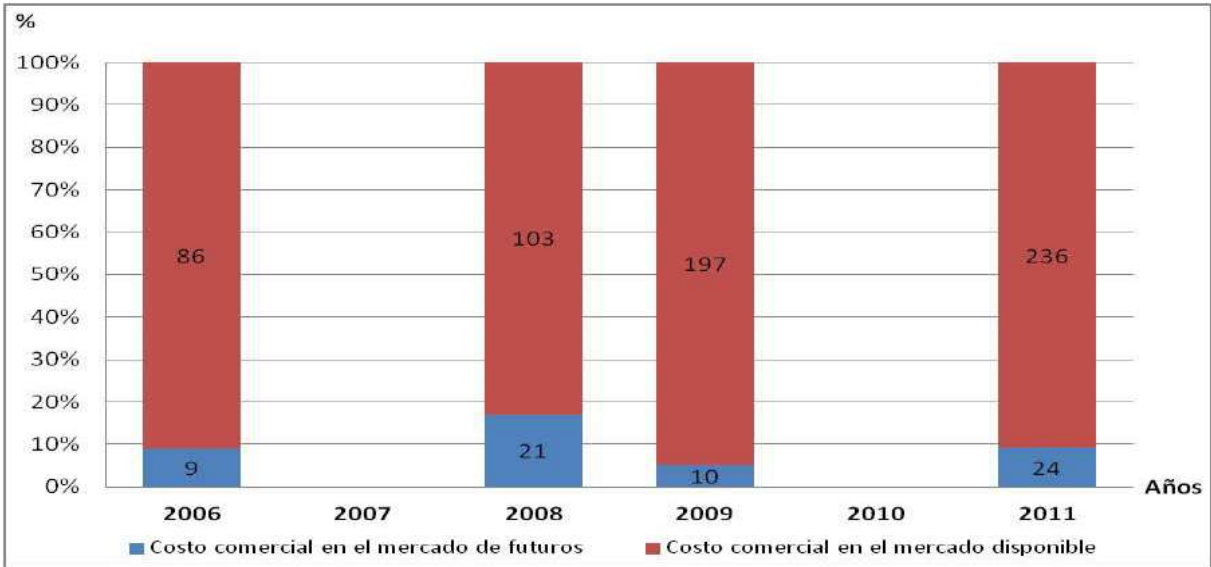
Costos comerciales de coberturas y del mercado disponible

En Maíz los costos de operar en el mercado disponible participan en un 84% sobre los totales.

El 16% restante es atribuible a la operatoria en el mercado a término.

En el año 2008 se obtuvo una mayor incidencia del costo de la operatoria en futuros, participando en un 11% sobre la estructura de costos totales. La menor incidencia se registró en el año 2009, con una participación del 5%.

GRÁFICO XXXIII: Evolución de la distribución de costos en Maíz

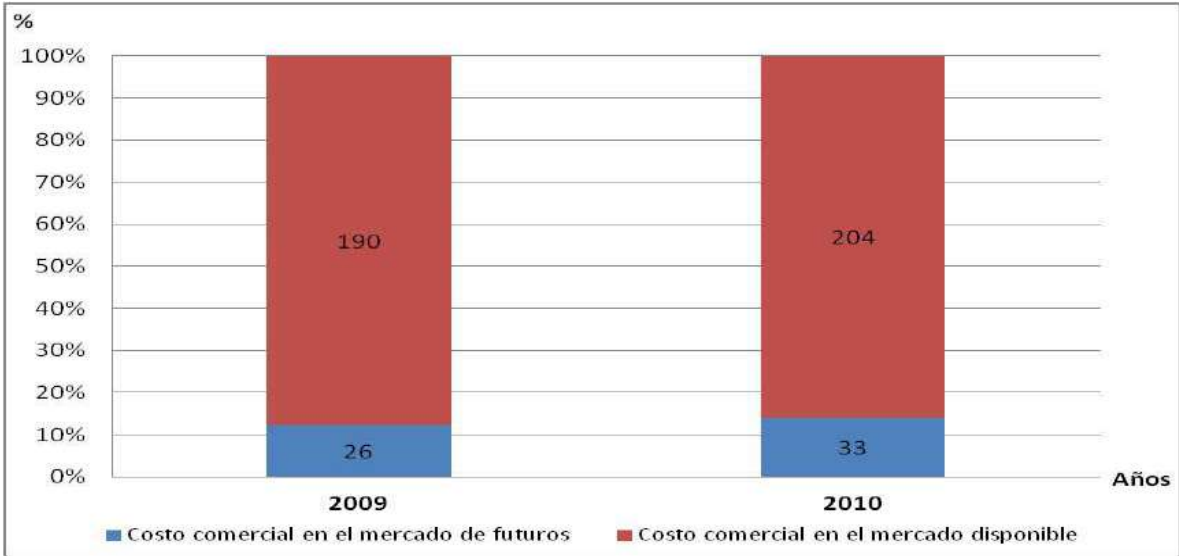


Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA y datos del establecimiento.

En Soja el costo de promedio de operar en el mercado a término incidió en un 15% sobre la estructura de costos totales (un 4% por encima de la incidencia que este tiene en Maíz), mientras que el 85% pertenece a la operatoria en el mercado disponible.

La participación del costo de operar a término con respecto al costo comercial total creció un 3% del año 2009 al 2010.

GRÁFICO XXXIV: Evolución de la distribución de costos en Soja

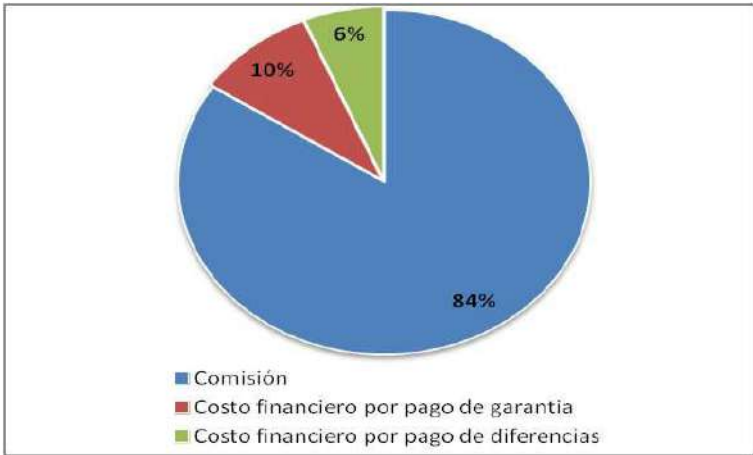


Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA y datos del establecimiento.

Estructura de costos de operación en el mercado de futuros

Al analizar los costos comerciales y financieros que demanda la operatoria en el mercado a término, se destacaron 2 aspectos principales: la incidencia de la comisión al acopiador/corredor, y la necesidad de disponer de fondos para afrontar el costo de garantía y las diferencias diarias que se generan en dicho mercado.

GRÁFICO XXXV: Distribución de costos en coberturas en el MATBA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA.

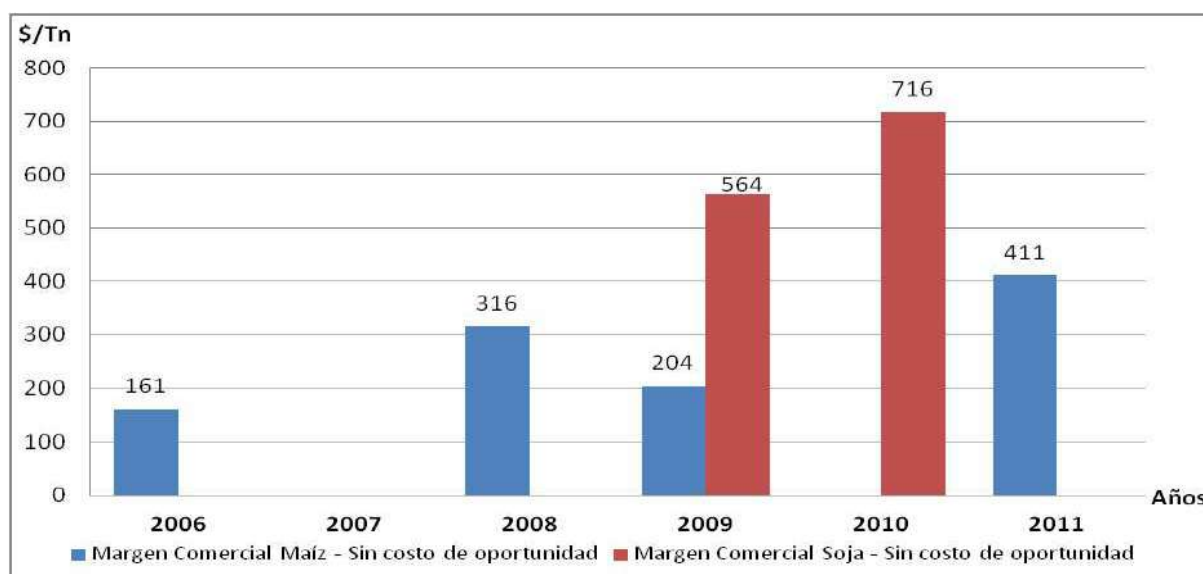
3.2.3.3 MÁRGENES COMERCIALES NETOS

Márgenes comerciales netos sin costo de oportunidad

Se destaca la superioridad de la Soja respecto al Maíz. La Soja arrojó un margen promedio de 640 \$/tonelada, donde los mayores resultados se registraron en el año 2010, superando en un 27% a los del año anterior.

El Maíz presentó un MCN promedio de 273 \$/tonelada, registrándose un valor máximo de 411 \$/tonelada para el año 2011, mientras que el menor margen se obtuvo en el 2006, con un valor de 161 \$/tonelada.

GRÁFICO XXXVI: Evolución de márgenes comerciales netos sin costo de oportunidad



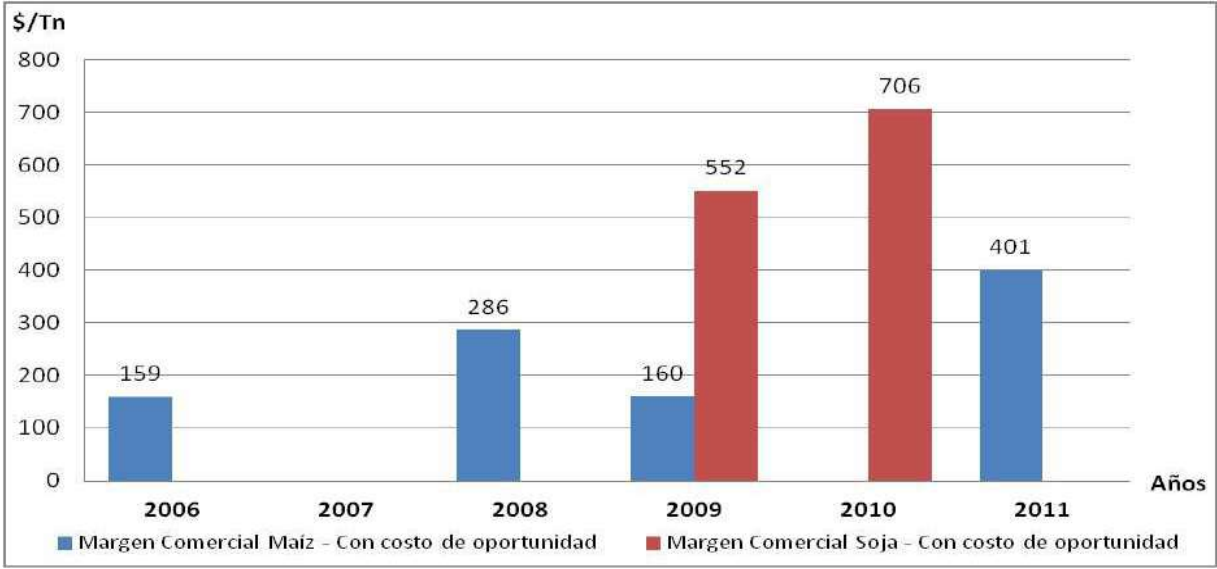
Fuente:Elaboración propia.

Márgenes comerciales netos con costo de oportunidad

El Maíz presenta una particularidad debido a que parte de la producción del año 2008 sería comercializada al año siguiente, presentando un período de inmovilización promedio de 350 días. Por lo expresado anteriormente, se registra una disminución de 44 \$/tonelada en los MCN con respecto al análisis anterior.

El producto Soja se comercializa en el mes de cosecha, registrándose períodos de almacenaje de hasta 29 días, presentando bajos costos de oportunidad por inmovilización del capital.

GRÁFICO XXXVII: Evolución de márgenes comerciales netos con costo de oportunidad



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA y datos del establecimiento.

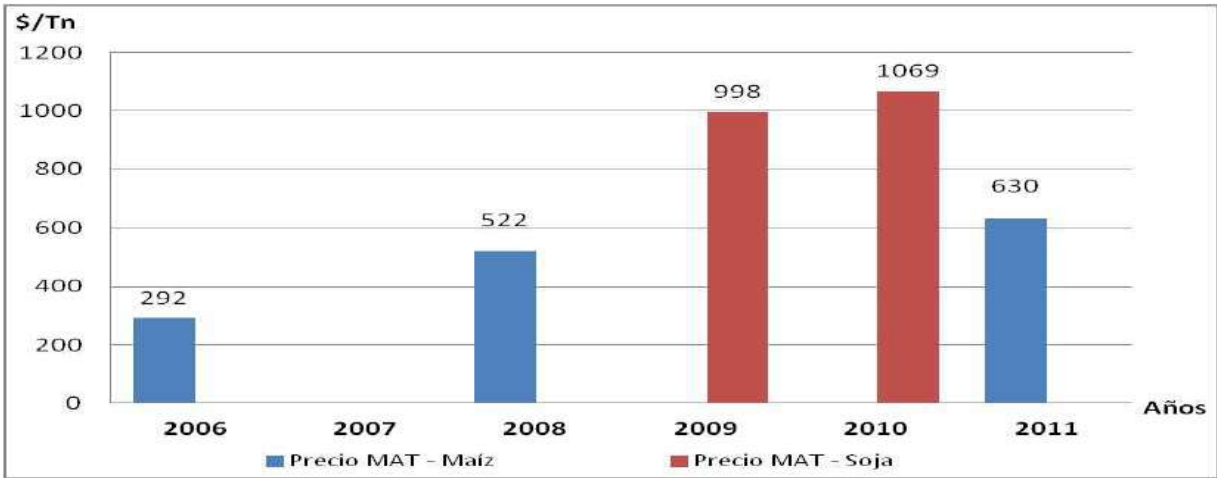
3.2.4 ALTERNATIVA IV

3.2.4.1 ANÁLISIS DE PRECIOS

En Maíz el precio promedio fue de 481 \$/tonelada, con un mínimo de 292 \$/tonelada en 2006, y un máximo de 630 \$/tonelada en el último año bajo estudio.

En Soja los valores para ambos años fueron similares, registrándose un valor superior en 71 \$/tonelada en el último año de comercialización.

GRÁFICO XXXVIII: Evolución de precios obtenidos en cobertura a futuro



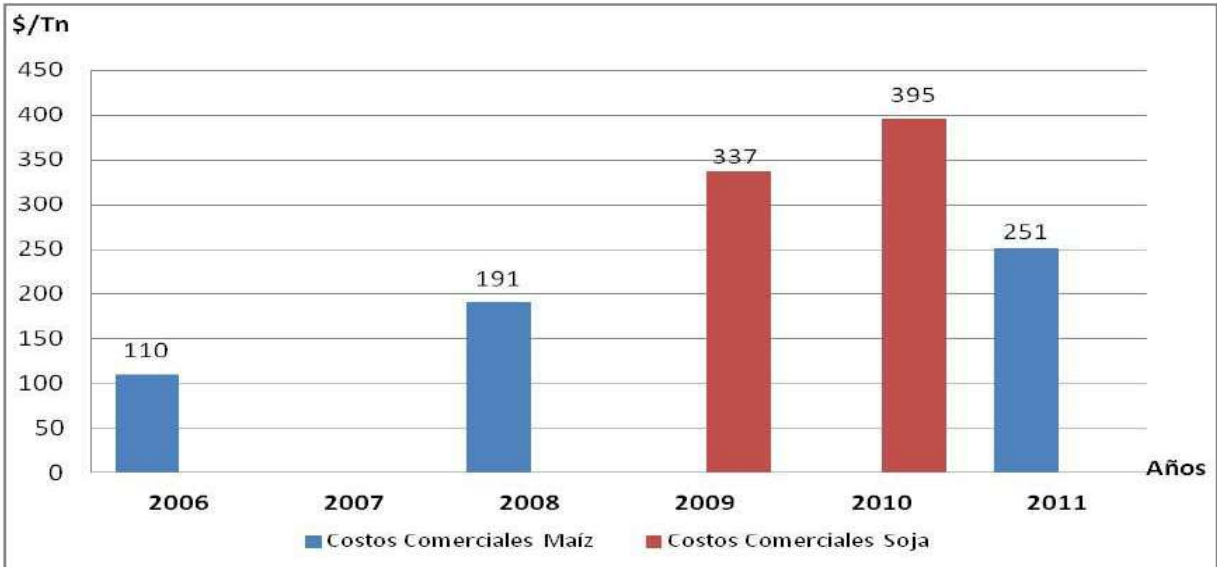
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA.

3.2.4.2 ANÁLISIS DE COSTOS COMERCIALES

Los costos presentaron un crecimiento sostenido en ambos productos a lo largo de la serie estudiada. En Maíz el costo comercial promedio fue de 184 \$/tonelada, con un mínimo de 110 \$/tonelada en 2006, y un máximo de 251 \$/tonelada en el año 2011.

En Soja se aprecia un incremento interanual del 17%, con costos unitarios de 337 \$/tonelada y 395 \$/tonelada.

GRÁFICO XXXIX: Evolución de costos comerciales por producto

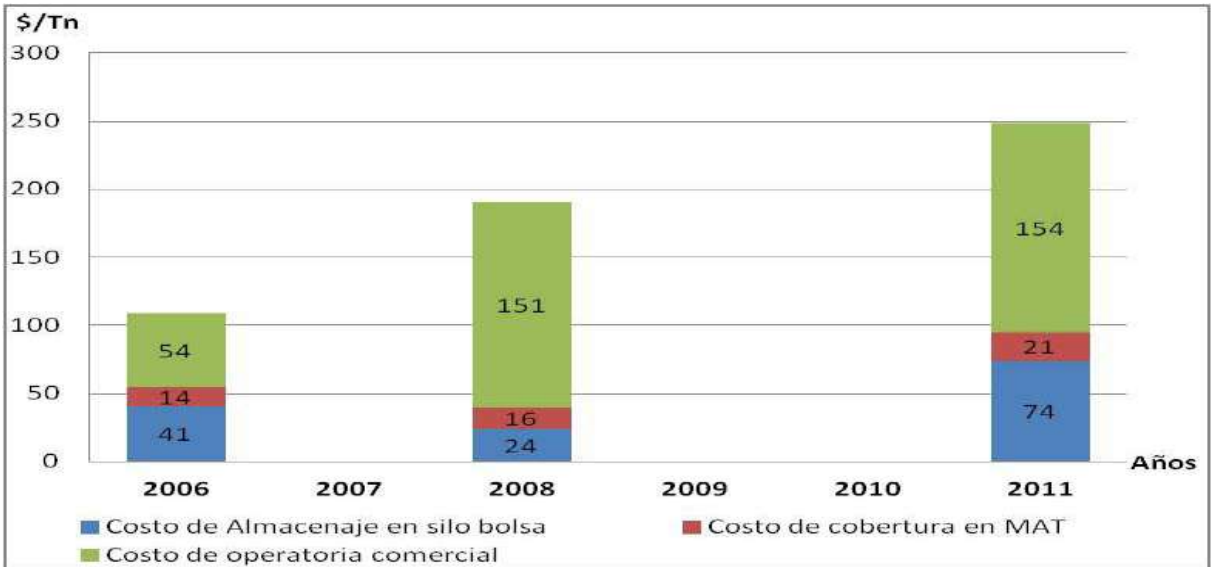


Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA.

Costos comerciales desagregados

Para Maíz se destaca la operatoria en el mercado disponible, la cual incide en un 66% sobre la estructura total de costos. Por otra parte, los costos de almacenaje y de realización de coberturas, participaron en un 25% y 9% respectivamente.

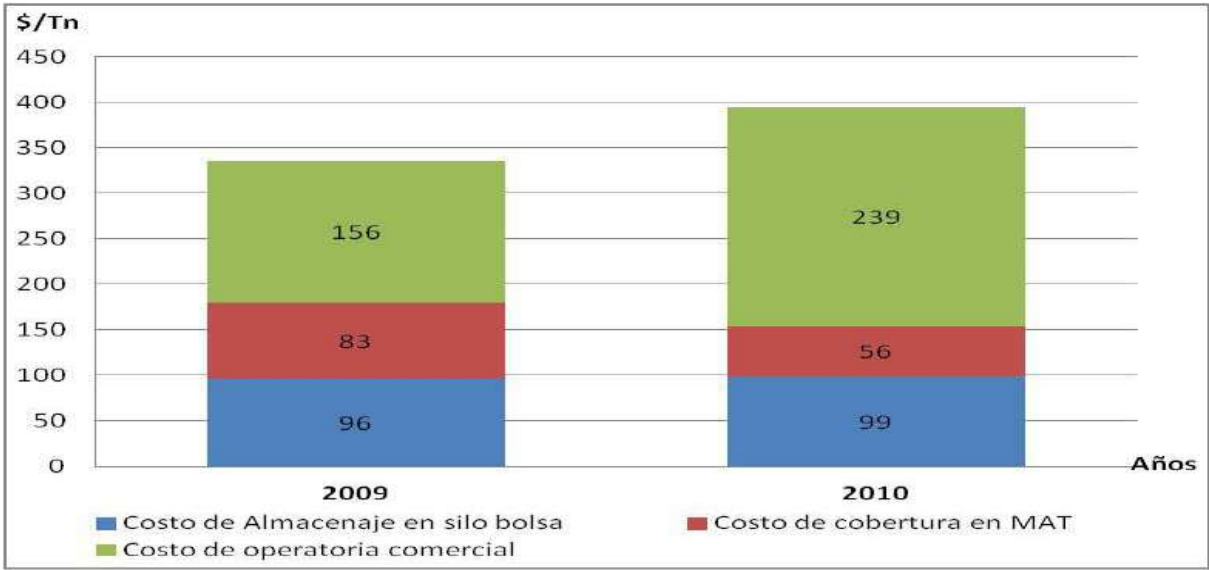
GRÁFICO XL: Distribución de costos comerciales en Maíz



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento e informante calificados.

En Soja los costos presentaron menores diferencias, el costo de operar en el mercado disponible continuó siendo el principal componente.

GRÁFICO XLI: Distribución de costos comerciales en Soja



Fuente: Elaboración propia en base a datos del establecimiento e informantes calificados.

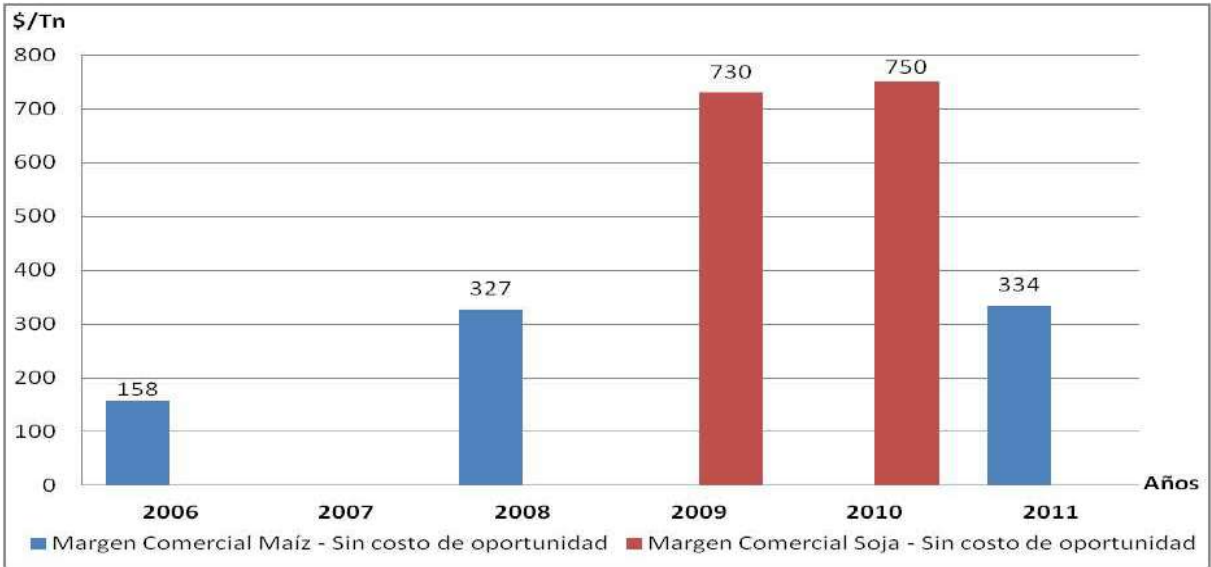
3.2.4.3 MÁRGENES COMERCIALES NETOS

Márgenes comerciales netos sin costo de oportunidad

El MCN de Maíz fue de 273 \$/tonelada, con un máximo de 334 \$/tonelada en el año 2011, y un mínimo de 182 \$/tonelada en 2006.

En Soja se observó un MCN promedio de 667 \$/tonelada.

GRÁFICO XLII: Evolución de márgenes comerciales netos sin costo de oportunidad



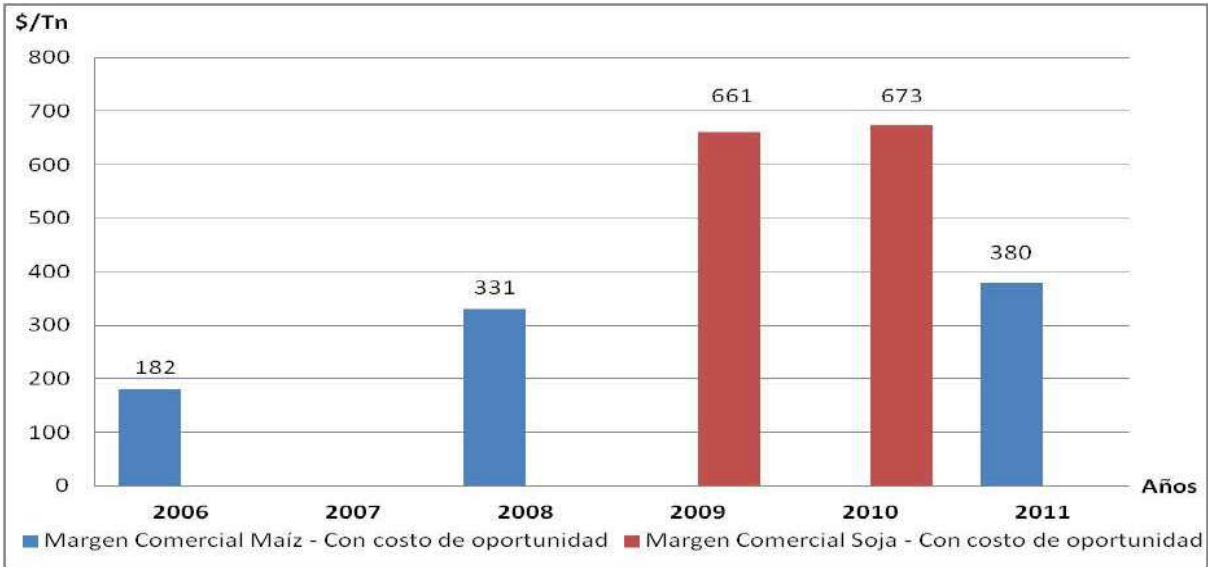
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA e informantes calificados.

Márgenes comerciales netos con costo de oportunidad

En Maíz se calculó un MCN inferior en 4 \$/tonelada con respecto al analisis anterior. Los márgenes de los años 2006 y 2011, fueron inferiores en 24 \$/tonelada y 45 \$/tonelada. Los mayores costos de oportunidad se explicaron debido a que la mercadería estuvo almacenada durante 11 meses en ambos años.

En Soja los márgenes comerciales fueron inferiores en 68 \$/tonelada y 77 \$/tonelada.

GRÁFICO XLIII: Evolución de márgenes comerciales netos con costo de oportunidad



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MATBA e informantes calificados.

3.2.5 ALTERNATIVA V

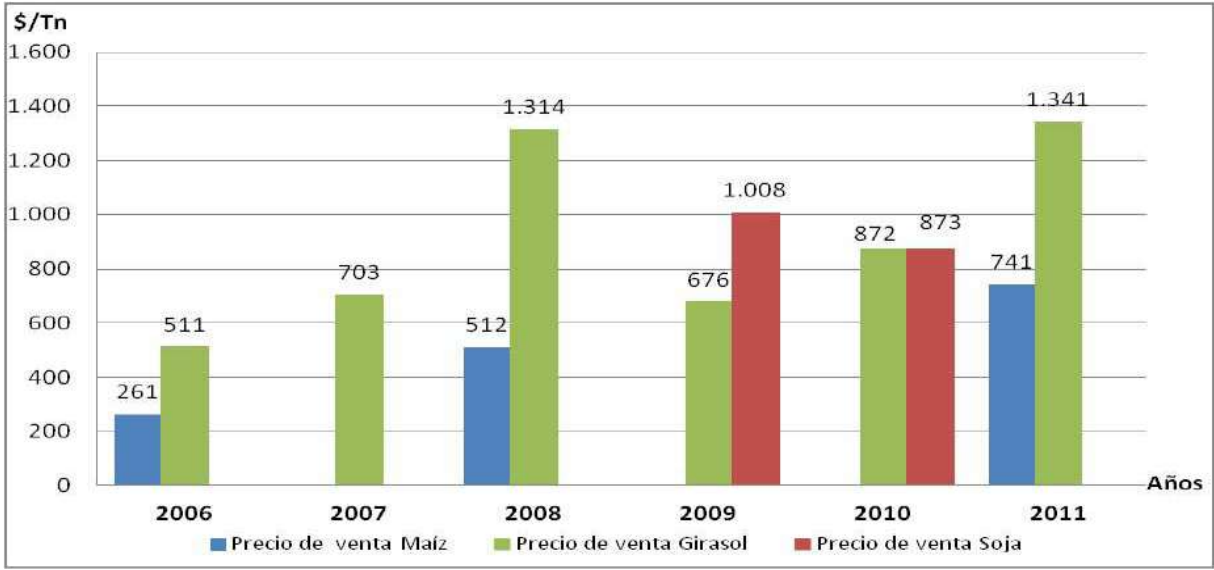
3.2.5.1 ANÁLISIS DE PRECIOS

El valor promedio del Maíz fue de 505 \$/tonelada, con un precio máximo de 741 \$/tonelada en 2011, y un mínimo de 261 \$/tonelada en 2006.

En Girasol se observó una variabilidad superior a la de Maíz, donde el precio máximo promedio fue de 903 \$/tonelada durante los 6 años estudiados. En el año 2008 y 2011 se registraron las mayores cotizaciones, la mercadería fue comercializada con precios que superaron los 1.300 \$/tonelada. En 2006 las ventas promediaron los 511 \$/tonelada, siendo este el menor precio obtenido.

La Soja registró un decrecimiento en el precio con un promedio de 940 \$/tonelada en ambos años.

GRÁFICO XLIV: Evolución de precios de los distintos productos comercializados

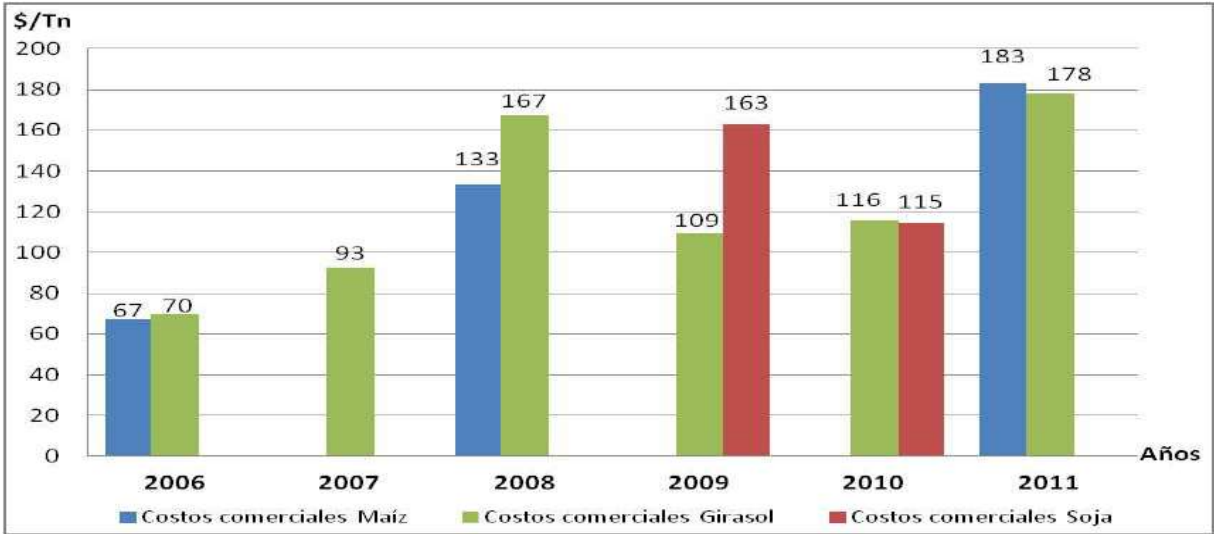


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Cereales de Bahía Blanca.

3.2.5.2 ANÁLISIS DE COSTOS COMERCIALES

Presentaron un comportamiento similar al de los precios en todos los productos analizados. Los promedios fueron de 128 \$/tonelada para el Maíz, 139 \$/tonelada para la Soja y de 122 \$/tonelada para el Girasol.

GRÁFICO XLV: Evolución de costos comerciales por producto

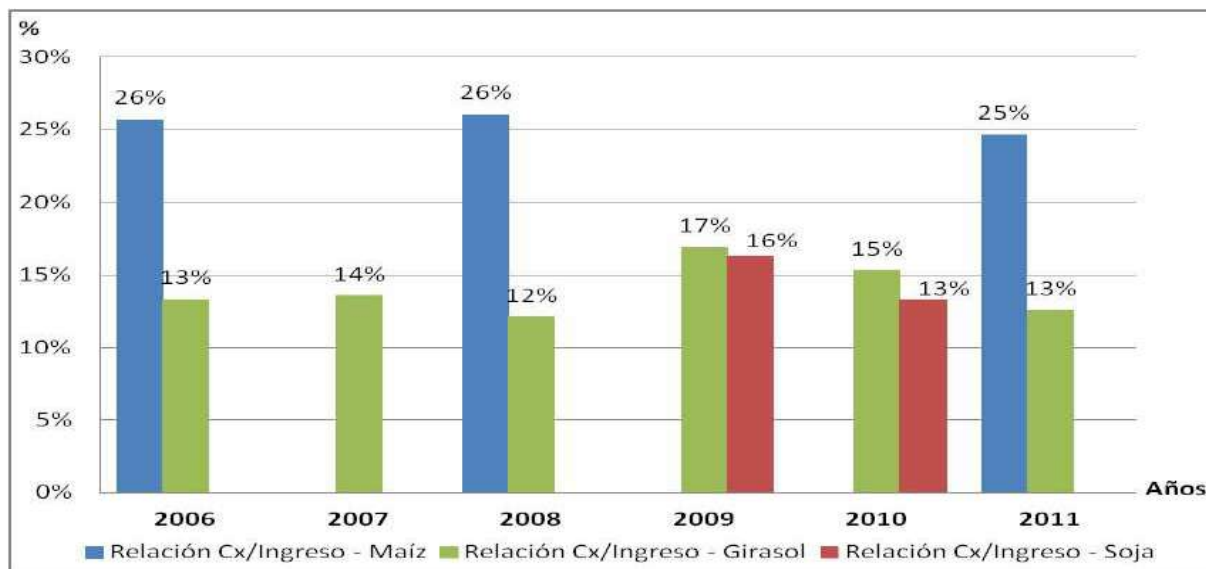


Fuente: Elaboración propia.

Incidencia de los costos comerciales en el ingreso total

El Maíz presentó la mayor incidencia, participando en un 26% sobre el ingreso. Mientras que la Soja y el Girasol, participaron en un 14% aproximadamente.

GRÁFICO XLVI: Incidencia de los costos comerciales en el ingreso del productor



Fuente: Elaboración propia.

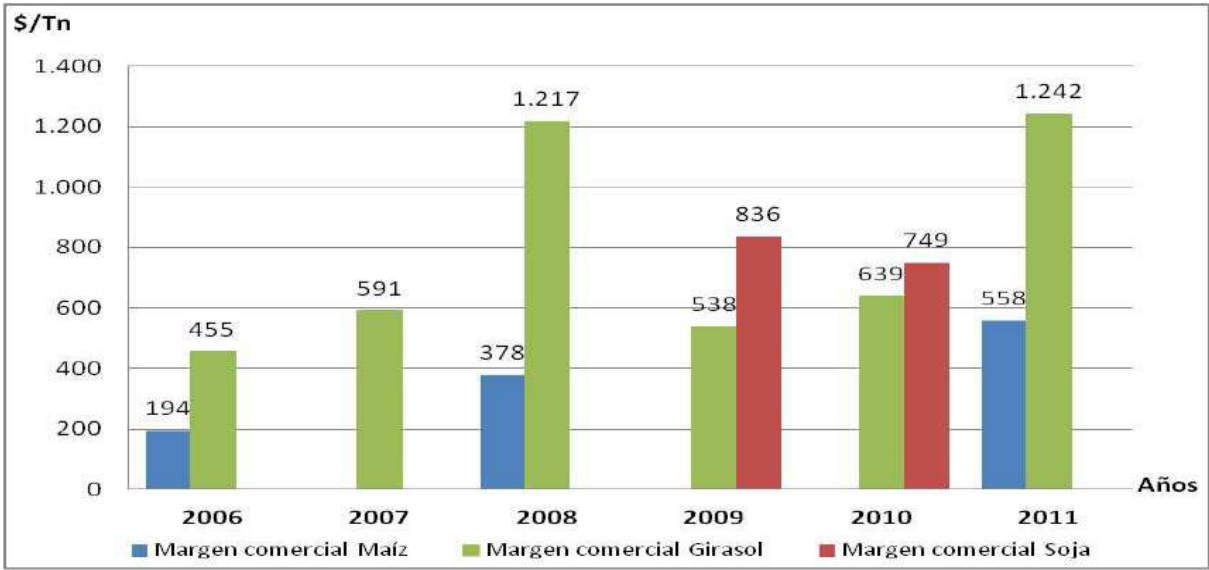
3.2.5.3 MÁRGENES COMERCIALES NETOS

El Maíz presentó un crecimiento, registrando un MCN promedio de 377 \$/tonelada, con un máximo de 558 \$/tonelada en el año 2011 y un mínimo de 194 \$/tonelada para el año 2006.

El Girasol presentó MCN superiores a los demás productos. En los años 2008 y 2011, se calcularon los máximos, superando en ambas ocasiones los 1200 \$/tonelada. Los MCN promedio del Girasol estuvieron en los 780 \$/tonelada.

La Soja mostró una baja de un 10% en el año 2010 con respecto al 2009. Su promedio en los 2 años fue de 792 \$/tonelada.

GRÁFICO XLVII: Evolución de márgenes comerciales netos obtenidos por producto



Fuente: Elaboración propia.

3.3 DESCRIPCIÓN DE SITUACIONES DEL CASO TESTIGO Y LAS ALTERNATIVAS PROPUESTAS

3.3.1 Caso Testigo

Al analizar los costos de transacción (CT) incurridos en la actividad comercial, se aprecia un riesgo de mercado “bajo”, debido a que las ventas mayoritariamente han sido realizadas mediante contratos *forward*, de este modo, el productor se cubrió parcialmente ante las volatilidades de precios de los distintos productos.

La frecuencia de operaciones fue alta, el productor históricamente operó con dicho actor, por lo cual, el factor confianza ha prevalecido en el tiempo.

Dichos aspectos incidieron para que no se requieran de muchos encuentros y se disminuya la búsqueda de información para concretar las operaciones, por lo cual, los CT fueron “muy bajos”.

Por otra parte, se destaca el riesgo climático/biológico, ya que pudo haber afectado el volumen de producción provocando incumplimientos, para aquellas ocasiones donde existe un compromiso de entrega de mercadería por parte del productor.

La confianza entre las partes, como así también la falta de regulación sobre dichos contratos, hizo que ante alguna situación de incumplimiento las partes puedan haber llegado a un acuerdo²⁹.

El riesgo de almacenaje presentó CT “muy bajos”, debido a que la totalidad de la mercadería fue almacenada en acopio, donde la responsabilidad sobre los granos recae sobre la firma encargada del servicio.

Por último se destacan los “bajos” CT generados en el control de las operaciones, ya que al operar frecuentemente con dicho actor el productor no hace énfasis en el mismo.

3.3.2 Alternativa I

El productor no realiza ningún tipo de cobertura o contrato que le haya permitido resguardarse ante el riesgo precio. Esta decisión contiene un componente “muy alto” de CT.

La frecuencia de operaciones es similar a la que se lleva a cabo en el Caso testigo, ya que se opera con el acopio de confianza. La diferencia reside en la falta de experiencia a la hora de almacenar la producción en el establecimiento. Por esta razón, los CT fueron “bajos”.

El riesgo climático/biológico genera CT “muy bajos” debido a el productor no realiza una venta anticipada comprometiendo un determinado volumen de mercadería, la cual es almacenada en el establecimiento mediante la utilización de silo bolsa. Dicha técnica estuvo expuesta a riesgos que pudieron haber afectado la calidad y/o cantidad de mercadería. El

²⁹El productor comentó que en algunas ocasiones, las inclemencias climáticas adversas provocaron incumplimientos con en el volumen establecido en el contrato *forward*, sin embargo, debido al conocimiento entre las partes, no existió ningún tipo de inconveniente.

almacenaje se encuentra sujeto a pérdidas físicas y queda expuesto también al riesgo financiero generado por la inmovilización de capital.

El control presentó CT levemente superiores al Caso testigo, ya que si bien se operó con el actor tradicional, la falta de *know how* al almacenar demandó un mayor esfuerzo que generó CT “bajos”.

3.3.3 Alternativas II, III y IV

Los CT generados por el riesgo precio fueron “muy bajos”, debido a que se llevan a cabo coberturas de precios que permitieron crear salvaguardias para administrarlo.

La operatoria en el mercado a término es un canal de comercialización nuevo para el productor, donde la falta de confianza provocada por el desconocimiento de los actores y demás cuestiones operativas, inciden sobre la magnitud de los CT. Por otra parte, la falta de frecuencia de operaciones demanda esfuerzos orientados a la obtención de información sobre el funcionamiento del mismo. En consecuencia, la Alternativa II presenta CT “altos”. Las Alternativas III y IV contienen CT “muy altos” debido a que, además del esfuerzo no remunerado ya mencionado, se requiere de información para llevar a cabo el almacenaje a campo.

El riesgo climático/biológico para las Alternativas II y III, es un factor a tener en cuenta ya que existe un determinado volumen de mercadería comprometido a entregar, por lo cual, los CT son “altos”. En la Alternativa IV se dispone de la mercadería, por esto, los CT son “muy bajos”.

El riesgo de almacenaje tiene una mayor incidencia en las Alternativas III y IV, presentan CT “altos”, debido a que el almacenaje llevado a cabo en el propio establecimiento estuvo sujeto a pérdidas físicas y de calidad. Además estuvo expuesta al riesgo financiero generado por la

inmovilización del capital. La Alternativa restante presenta CT “muy bajos”, ya que las posibles pérdidas físicas son responsabilidad del acopiador.

El control es un factor importante a tener en cuenta, debido a que la falta de experiencia del productor en este tipo de operatorias hizo que el mismo se intensifique. Por lo cual, las alternativas II, III y IV presentan CT “altos”.

3.3.4 Alternativa V

La mercadería se comercializa a cosecha sin aplicar ningún tipo herramienta de cobertura sobre el precio de la operación. En consecuencia, existe una elevada exposición al riesgo que genera CT “muy altos”.

En cuanto a la frecuencia de operaciones, la articulación con la industria es un canal desconocido por el productor, por lo cual, la búsqueda de información es un aspecto a tener en cuenta a la hora de concretar la operatoria. El esfuerzo no remunerado generado por la falta de experiencia en el canal, provoca CT “altos”.

Tanto el riesgo climático/biológico, como también el de almacenaje, presentan una baja incidencia en los CT debido a que no existen compromisos de mercadería a entregar y el almacenaje es practicado por la agroindustria.

El control de la Alternativa presenta “altos” CT, por ser un canal desconocido para el productor.

TABLA III: Comparación de costos de transacción del Caso y las alternativas propuestas

Variables	Importancia	Caso Testigo	Alternativas Propuestas				
			I	II	III	IV	V
Riesgo precio	40%	2	5	1	1	1	5
Frecuencia de operaciones	30%	1	2	4	5	5	4
Riesgo climático/biológico	15%	3	1	4	4	1	1
Riesgo de almacenaje	10%	1	4	1	4	4	1
Control de la operación	5%	2	2	4	4	4	4
TOTAL	100%	1,75	3,25	2,5	3,1	2,65	3,65

Fuente: Elaboración propia.

Costos de Transacción → 1: Muy bajos / 2: Bajos / 3: Medios / 4: Altos / 5: Muy altos.

3.4 COMPARACIÓN Y ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO COMERCIAL DEL CASO Y LAS ALTERNATIVAS PROPUESTAS

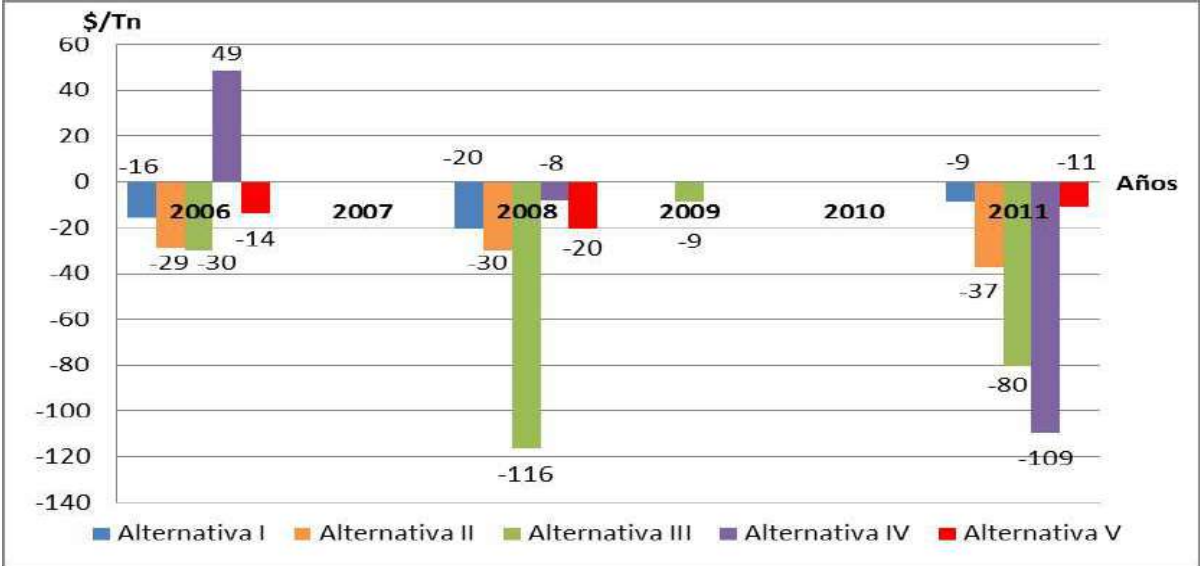
3.4.1 ANALISIS DE PRECIOS DIFERENCIALES (PD)

En Maíz los precios en las alternativas planteadas fueron inferiores a los registrados en las transacciones llevadas a cabo por el Caso testigo. Sólo la Alternativa IV en el año 2006 presentó un precio superior al Caso. En dicho año se registraron las menores diferencias entre los precios.

En 2008 y 2011 se registraron los mayores PD en las estrategias llevadas a cabo sobre el mercado a término. En 2008 la Alternativa III presentó un precio inferior al Testigo en 116

\$/tonelada; mientras que en el año restante, la Alternativa IV, registró un valor inferior en 109 \$/tonelada.

GRÁFICO XLVIII: Evolución de los PD en Maíz



Fuente: Elaboración propia.

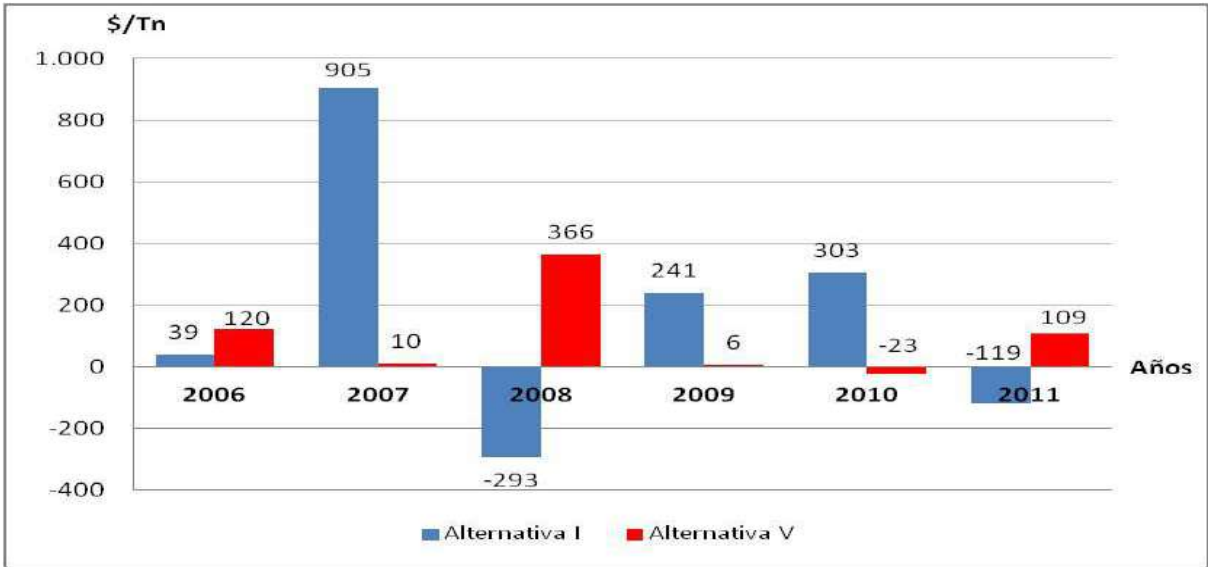
En Girasol las alternativas propuestas presentaron precios superiores al Caso en la mayoría de los años estudiados.

Tal es así, que la Alternativa V mostró precios superiores al Testigo excepto en el año 2009, donde registró un PD inferior en 23 \$/tonelada. La Alternativa I registró precios superiores al Testigo en el 66% de los años estudiados.

El año 2007 merece un análisis particular, hubo una amplia diferencia de precios entre la Alternativa I (venta en Noviembre), con respecto al Testigo (venta en Mayo) y la Alternativa V (venta en Marzo). En 2007 los precios en el mercado de referencia³⁰ se incrementaron en un 103%, pasando de 587 \$/tonelada en el primer trimestre, a 1.194 \$/tonelada en el último trimestre del año.

³⁰Bolsa de Cereales de Bahía Blanca.

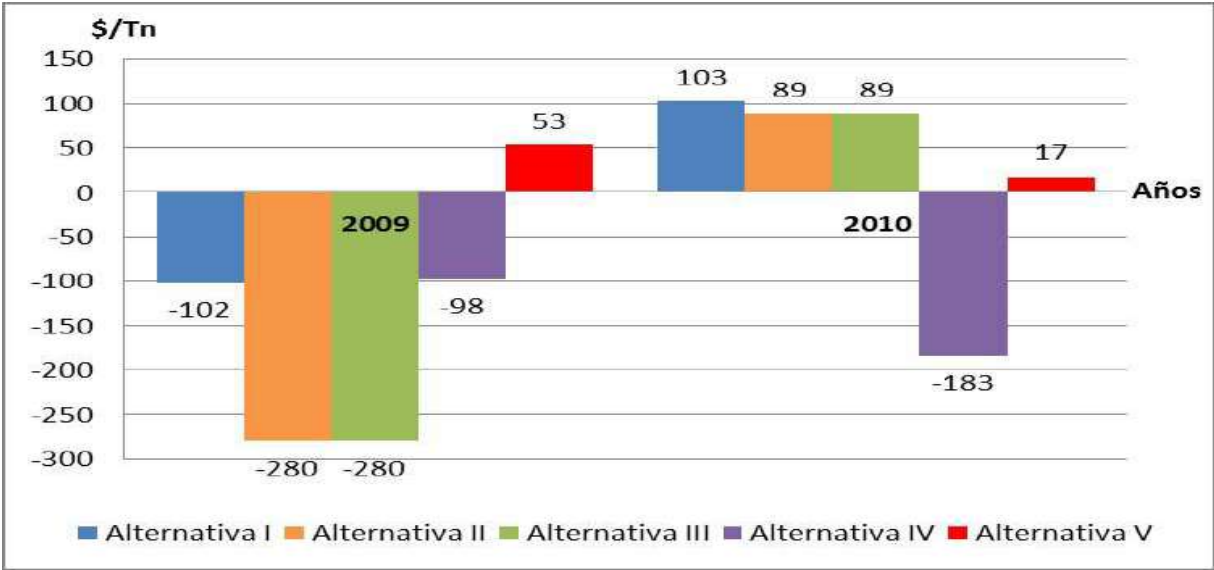
GRÁFICO XLIX: Evolución de los PD en Girasol



Fuente: Elaboración propia.

Las alternativas propuestas en Soja exceptuando la articulación con la agroindustria, presentaron precios inferiores a los obtenidos en el Caso para el año 2009. Durante Mayo y Junio (meses de cosecha), el mercado disponible registró los mayores precios del año (1.022 \$/tonelada en promedio), mientras que las coberturas en el mercado a término para dichos meses promediaron los 768 \$/tonelada. Las ventas en el mes de mayor estacionalidad (Diciembre) también presentaron cotizaciones inferiores.

GRÁFICO L: Evolución de los PD en Soja



Fuente: Elaboración propia.

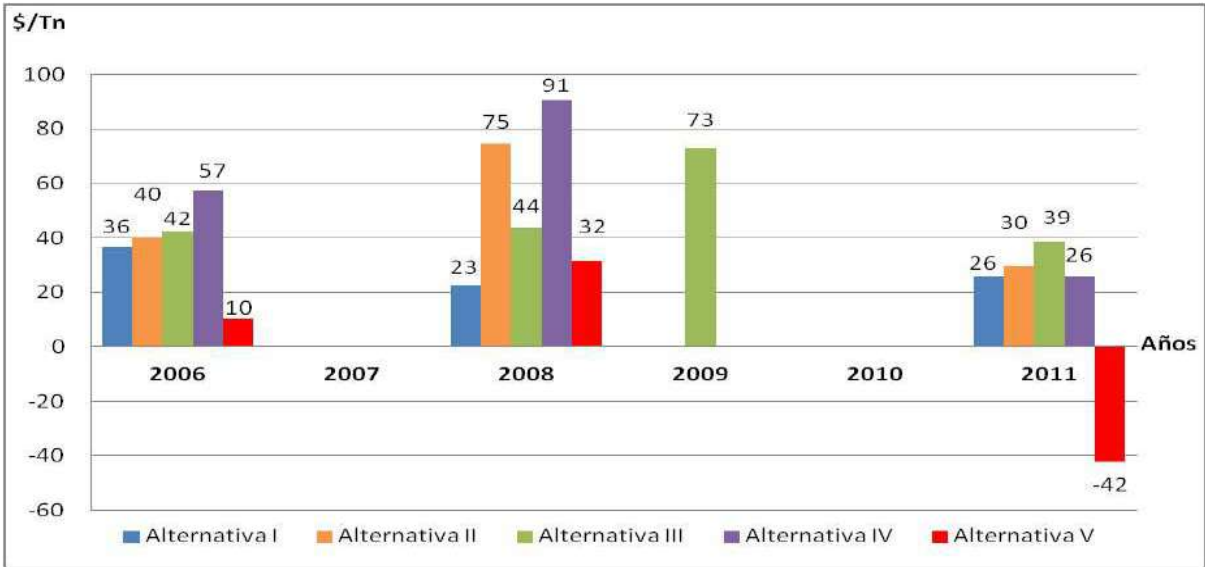
3.4.2 ANALISIS DE COSTOS COMERCIALES DIFERENCIALES (CCD)

En Maíz las alternativas comerciales propuestas presentaron mayoritariamente costos comerciales superiores a los registrados en el Caso.

Las menores diferencias se dan en la Alternativa V, donde en los años 2006 y 2008 los costos comerciales fueron de 10 \$/tonelada y 32 \$/tonelada superiores al Testigo. En el año restante el CCD fue inferior en 42 \$/tonelada.

Las Alternativas III y IV presentaron los mayores CCD debido al almacenaje en silo bolsa, la realización de coberturas de precios en el mercado a término y la posterior comercialización en el mercado disponible.

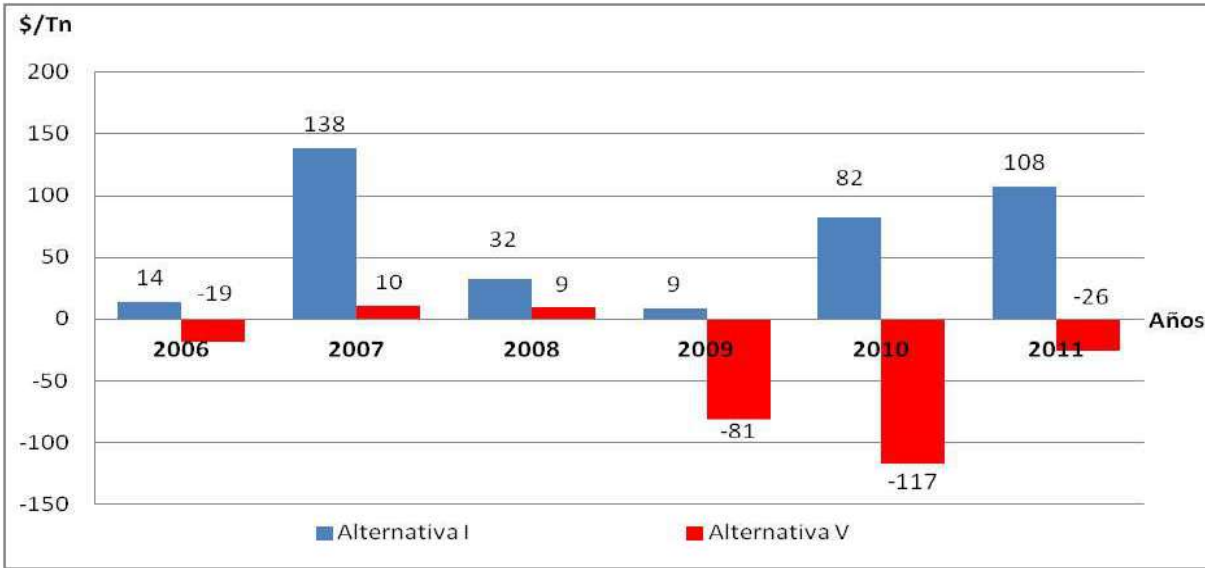
GRÁFICO LI: Evolución de los CCD en Maíz



Fuente: Elaboración propia.

Las alternativas propuestas en Girasol presentaron CCD heterogéneos. Para la realización de la Alternativa I, se incurren en costos superiores al Caso durante todos los años estudiados. Mientras que la restante presentó CCD inferiores en el 66% de los años.

GRÁFICO LII: Evolución de los CCD en Girasol

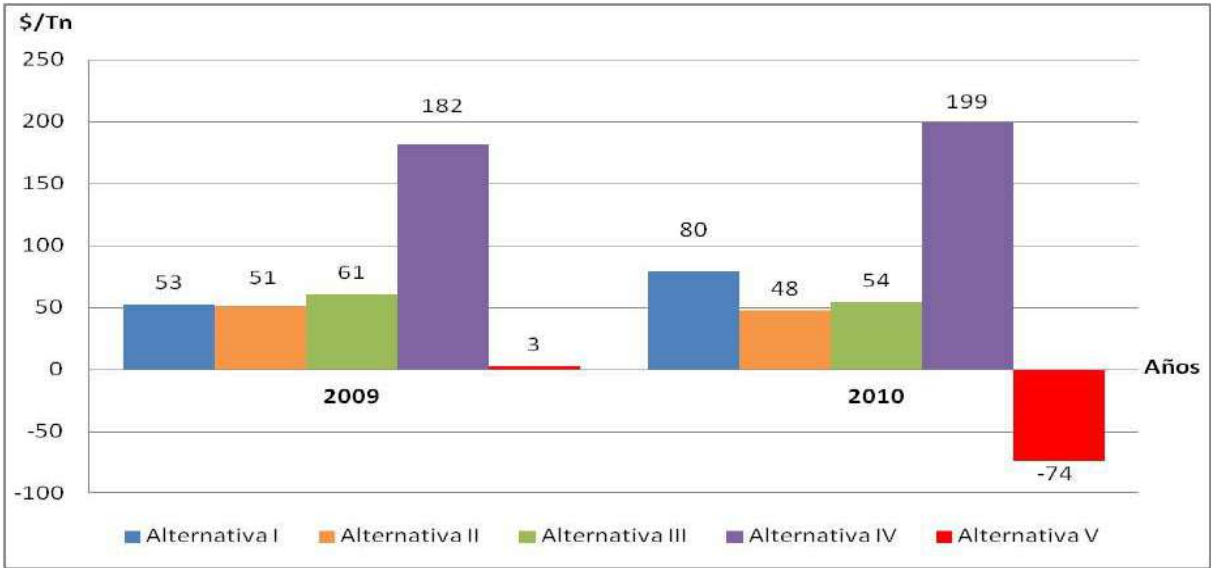


Fuente: Elaboración propia.

En Soja al igual que en Girasol, la articulación con la agroindustria implicó los menores costos, superando al Caso en el año 2009 (3\$/tonelada). En 2010 el CCD fue inferior en 74 \$/tonelada.

Las alternativas restantes presentaron costos comerciales superiores al Caso en ambos años. Se destaca la Alternativa IV, ya que presentó un CCD superior en 190 \$/tonelada.

GRÁFICO LIII: Evolución de los CCD en Soja



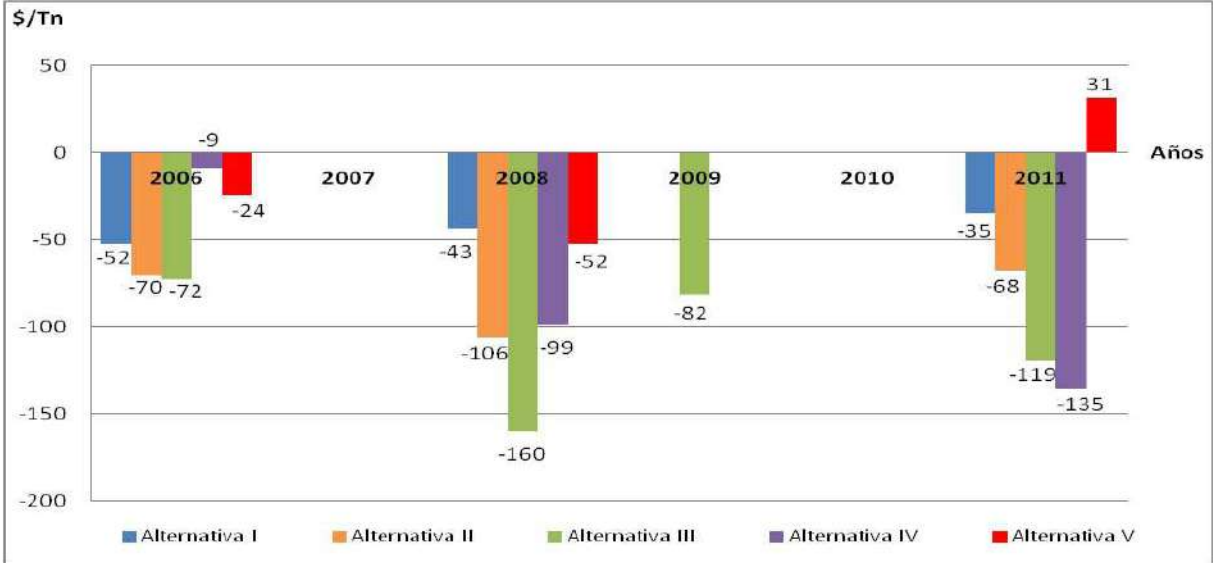
Fuente: Elaboración propia.

3.4.3 ANALISIS DE LOS MÁRGENES COMERCIALES NETOS DIFERENCIALES (MCND)

Los MCND de Maíz de las alternativas planteadas fueron inferiores en la mayoría de las situaciones. Las mayores diferencias se dan en aquellas alternativas llevadas a cabo en el mercado a término, principalmente en los años 2009 y 2011.

La articulación con la agroindustria registró márgenes comerciales similares al Caso, con un resultado superior en 31 \$/tonelada en el 2011, y diferencias inferiores en los años restantes (38 \$/tonelada en promedio).

GRÁFICO LIV: Evolución de los MCND en Maíz



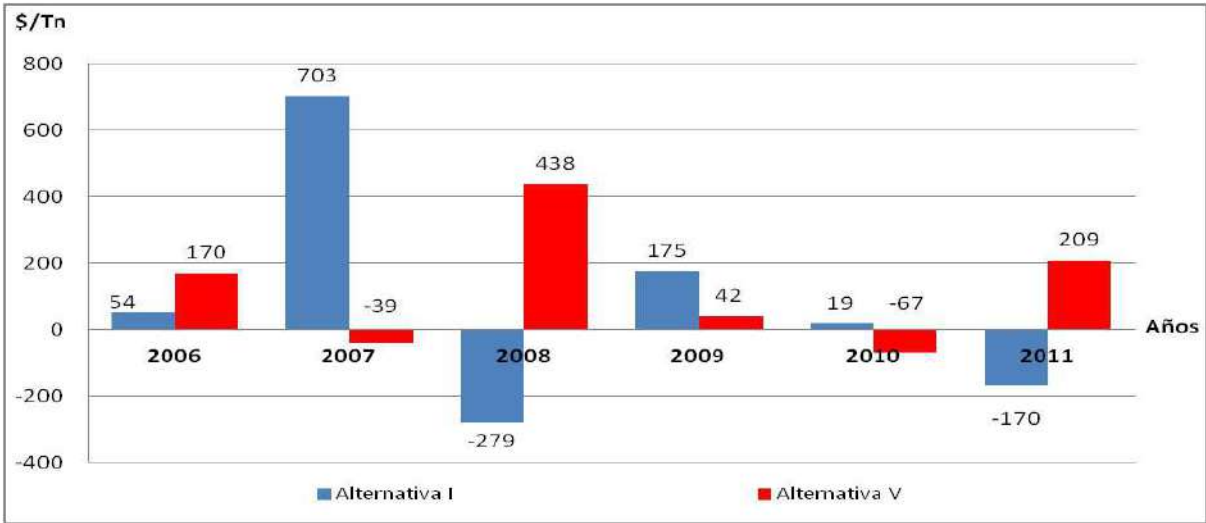
Fuente: Elaboración propia.

En Girasol los márgenes comerciales de las alternativas planteadas han presentado mayoritariamente resultados superiores a los registrados en el Caso.

En la Alternativa I las particularidades ocurridas en los precios del año 2007, generaron una fuerte incidencia en los MCND. En 2008 y en 2011 los MCND fueron negativos.

La Alternativa V presentó el mayor margen diferencial en 2008.

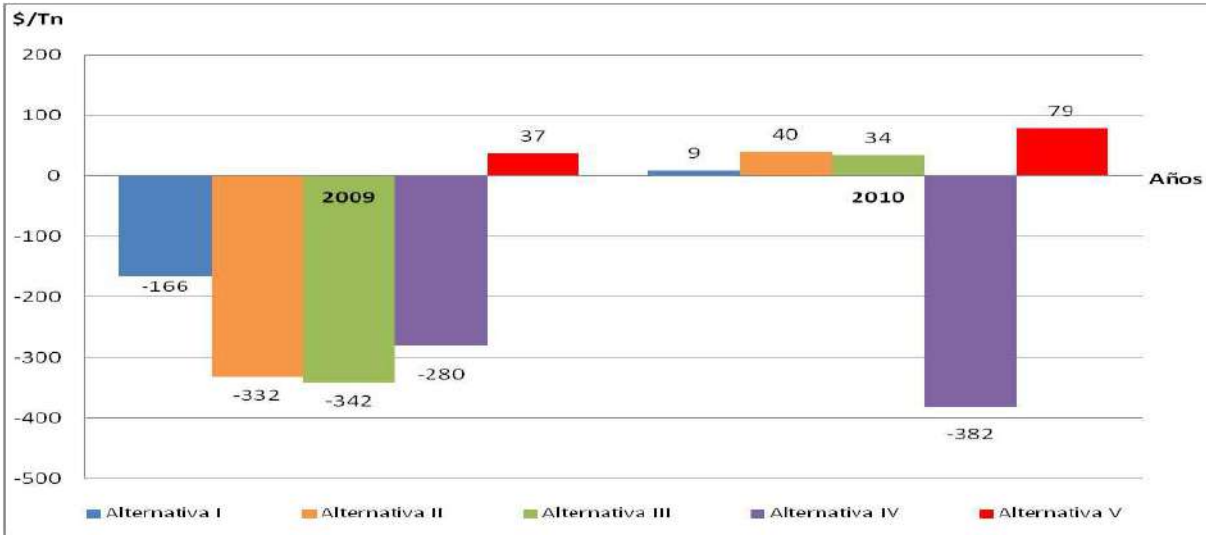
GRÁFICO LV: Evolución de los MCND en Girasol



Fuente: Elaboración propia.

En Soja en el año 2009 se registraron MCND inferiores debido a los mejores precios registrados en el mercado disponible durante los meses de cosecha. Distinto fue lo que transcurrió en 2010 donde se presentaron todas las alternativas con MCND superiores a excepción de la Alternativa IV.

GRÁFICO LV: Evolución de los MCDN en Soja



Fuente: Elaboración propia.

3.4.4 ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL MARGEN COMERCIAL NETO DIFERENCIAL

En Maíz se generaron variaciones similares dentro de las alternativas planteadas. Los cambios significativos resultaron del Testigo y la Alternativa I.

Las variaciones más importantes registradas en el Caso testigo se dieron durante el año 2009, esto se podría explicar por el prolongado período de almacenaje de la mercadería (349 días promedio). Al registrarse las máximas variaciones de la tasa de interés (+/- 20%), se obtuvieron valores superiores en 11 \$/tonelada e inferiores en 9 \$/tonelada respecto a la situación inicial.

En la Alternativa I para el año 2011, se produjeron las máximas variaciones (+/- 13 \$/tonelada), dichas variaciones estarían explicadas por el almacenamiento de la mercadería.

Las variaciones de las alternativas III y IV fueron similares a las del Testigo y la Alternativa I respectivamente, este comportamiento estaría sustentado por los períodos de inmovilización del capital. Las variaciones en la Alternativa III fueron superiores ya que se le adicionaron los costos de oportunidad que demanda el mercado a término.

En la Alternativa IV, los valores superaron en un 50% a la Alternativa I para el año 2006, mientras que en 2011 disminuyeron en un 30%.

En Girasol las mayores variaciones se obtuvieron en los años 2009 y 2010, registrándose aumentos de hasta 17 y 24 \$/tonelada respectivamente, y disminuciones de hasta 18 y 25 \$/tonelada para cada año. Dichas variaciones estarían explicadas por los prolongados períodos de inmovilización de capital llevados a cabo por el productor (556 días promedio en 2009 y 147 días en 2010).

La Alternativa I presentó variaciones crecientes en todos los años bajo estudio exceptuando al 2006. Los promedios de las variaciones en el período 2007 - 2011, permanecieron entre +/- 14 \$/tonelada.

En Soja las alternativas I y IV presentaron las mayores variaciones.

En la Alternativa I la variación fue similar en los 2 años analizados. Se diferencian en un crecimiento en el año 2010. Las variaciones promedio fueron de hasta 15 y 16 \$/tonelada, por encima y por debajo de la situación inicial.

En la Alternativa IV las variaciones presentaron la misma disposición que en la Alternativa I, aunque con un nivel de variabilidad superior. Los promedios de las variaciones estuvieron entre los 18 y 15 \$/tonelada, por encima y por debajo de la situación inicial.

4. REFLEXIONES FINALES

A modo de cierre se presentan a continuación una serie de consideraciones con respecto al desempeño comercial del Caso objeto de estudio y las alternativas planteadas. Además se realiza una comparación cualitativa bajo el enfoque de los costos de transacción.

Al analizar los precios diferenciales obtenidos en Maíz en las distintas alternativas propuestas, se valida la hipótesis en todas las situaciones excepto en la Alternativa IV. La mayoría de las alternativas comerciales mantuvieron un precio inferior respecto al Testigo durante los años de estudio, la excepción se observó en la Alternativa IV durante el año 2006.

En Girasol la situación difiere, la inexistencia de un rendimiento uniforme respecto al Caso testigo, hizo que se rechace la hipótesis planteada. La Alternativa V presentó precios superiores a excepción del año 2010. Mientras que la Alternativa I, obtuvo precios superiores al Caso en el 66% de los años analizados.

En Soja se valida la hipótesis en 2 de las alternativas planteadas. La Alternativa IV registró precios inferiores en ambos años analizados. Por otra parte, la Alternativa V presentó la situación inversa con precios superiores al Caso en 2009 y 2010.

Al analizar el costo comercial diferencial en Maíz, se valida la hipótesis en todas las alternativas excepto en la articulación con la agroindustria. Las alternativas propuestas presentaron costos comerciales superiores al Caso en todos los años estudiados a excepción de la Alternativa V en el año 2011. Se destacan las mayores diferencias durante el año 2008.

En Girasol al igual que en Maíz se valida la hipótesis en la Alternativa I, ya que en todos los años presentó costos comerciales superiores a los del Caso.

En la Alternativa V la hipótesis fue rechazada debido a que no se observó un comportamiento uniforme respecto a los costos comerciales del Testigo. Se destaca que en 4 de los 6 años estudiados, la articulación con la agroindustria presentó costos inferiores al Caso.

En Soja los costos comerciales diferenciales de las alternativas planteadas superaron a los del Caso testigo en casi todas las situaciones. La excepción ocurre en Alternativa V en el año 2010.

Por último, al analizar los márgenes comerciales netos de Maíz, se observa que las alternativas propuestas arrojaron en la mayoría de las situaciones resultados inferiores al Testigo. Se valida la hipótesis en todas las alternativas con excepción de la articulación con la agroindustria, donde se registró un margen comercial neto superior al Caso en el año 2011.

En Girasol se refuta la hipótesis en ambas alternativas estudiadas, pero se destaca que ambas presentaron resultados superiores al Caso en el 66% de los años estudiados.

En Soja se valida la hipótesis para la Alternativa V. La misma, presentó márgenes comerciales netos superiores al Testigo en los años estudiados. Lo contrario sucedió en la Alternativa IV, donde se obtuvieron resultados por debajo de los registrados en el Caso durante los 2 años estudiados. Por lo tanto se valida la hipótesis planteada.

Los cambios generados en los márgenes comerciales netos estuvieron explicados en mayor medida por las variaciones de precios. Donde los estudios de estacionalidad, podrían llegar a ser un aspecto de suma importancia a la hora de planificar la comercialización agraria.

Si bien la utilización de coberturas en el mercado a término presentan resultados inferiores al Caso en la mayoría de las situaciones de Maíz y Soja. La utilización de contratos de futuro podría ser una buena herramienta para administrar el riesgo precio y diversificar la comercialización.

La comercialización llevada a cabo por el Caso testigo presentó los menores costos de transacción. La frecuencia de operaciones es un factor relevante a tener en cuenta por el productor a la hora de tomar decisiones comerciales. Los reiterados acuerdos inciden sobre la

magnitud de los costos de transacción, proporcionando un mayor nivel de confianza generado por el conocimiento entre las partes.

Diferente es la situación que registra la articulación directa con la agroindustria, donde los costos de transacción son superiores al resto de las alternativas. La indicada magnitud estaría explicada debido a las asimetrías de información generadas por la falta de transparencia en la operatoria comercial.

Al sensibilizar la tasa de interés en Maíz, el Caso testigo y la Alternativa I presentaron una mayor incidencia en el año 2009 y 2011 respectivamente, explicado en gran parte por el extenso período de almacenaje. Las variaciones en la Alternativa III fueron superiores a las anteriores ya que se le adicionaron los costos de oportunidad que demanda el mercado a término. La Alternativa IV presentó valores que superaron en un 50% a la Alternativa I para el año 2006, mientras que en 2011 disminuyeron un 30%.

En Girasol las mayores variaciones se calcularon en los años 2009 y 2010. La Alternativa I presentó variaciones crecientes en todos los años bajo estudio exceptuando al 2006.

En Soja las alternativas I y IV presentaron las mayores variaciones. En la Alternativa I la variación fue similar en los 2 años analizados. En la alternativa IV las variaciones presentaron el mismo comportamiento que en la anterior, aunque con un nivel de variabilidad superior.

5. AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional de La Pampa, especialmente a la Facultad de Agronomía, institución donde nos formamos y de la cual nos llevamos los mejores recuerdos.

A nuestros compañeros de curso, con los cuales compartimos días de estudio, viajes, mates y asados. Ellos también son parte de este trabajo.

A Jorge Alberto Paturllanne, que nos permitió llevar a cabo la investigación sobre su establecimiento, y estuvo dispuesto a colaborar en todo momento.

A Alejandro Barilatti, María Lis Fraire, Rodrigo Gómez, Julio Reinhardt, y tantos otros que han contribuido en la realización de esta investigación.

A Daniel Iglesias y Daniel Saravia, docentes del tribunal evaluador, que estuvieron dispuestos en todo momento y agradecemos sus contribuciones.

A Luis Balestri, el cual es un honor tenerlo como docente y Co-Director de este trabajo de investigación.

A Santiago, nuestro docente y director, que nos guío y formó en todo momento durante el desarrollo de nuestro trabajo final de graduación.

Por último, queremos agradecer a nuestras familias y amigos, por el apoyo incondicional en el transcurso de nuestra formación profesional. Sin ellos, nada hubiera sido posible.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Agüero, D; Tapia, G; Gili, A; Melazzi, M; Bruno, F. (2005). “Caracterización de los productores agropecuarios del dpto. Catriló – La Pampa posterior a la devaluación”. 4º Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires. Argentina.
- Anlló, G; Bisang, R; Campi, M; Albornoz, I. (2009). “Innovación y competitividad en tramas globales”. Documento de Proyecto. Colección de documentos de proyectos. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Naciones Unidas. Santiago de Chile. Chile.
- Anlló, G; Bisang, R; Salvatierra G; (2010). “Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor”. Documento de Proyecto. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Naciones Unidas. Santiago de Chile. Chile.
- ASAGIR. (2011). “Comercializando Girasol”. Cuadernillo clásico de Girasol N° 164. Revista Agromercado. Julio 2011. pp 19-20.
- Balestri, L.; Ferrán, A.; Giorgis, A.; Saravia, C.; Larrera, A.; Castaldo, A.; Poma, K.; Parían, A. (2001).” La toma de decisiones en las empresas agropecuarias del norte de la provincia de la Pampa”. Revista de Ciencias Veterinarias. Año 2 N°2. ISSN 1515-1883 Facultad de Ciencias. Veterinarias. Universidad Nacional de La Pampa. Argentina. pp. 38-52.
- Balestri, L; Saravia, C. (2005). “Sistema Comercial Agropecuario”. Facultad de Agronomía. Universidad Nacional de La Pampa. Argentina.

- Balestri, L; Saravia, C; Tapia, G. (2007). “Funciones Facilitadoras de la Comercialización - Asunción del Riesgo”. Facultad de Agronomía. Universidad Nacional de La Pampa. Argentina.
- Belmonte, M; Fernández, M; Bellini Saibene, Y; Lorda, H; Schaab, L; Fernández, J. (2008). “Caracterización tecnológica y productiva del cultivo de Girasol para la provincia de La Pampa”. Estación Experimental de Anguil. INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). Argentina. 26p.
- Bisang, R; Gutman, G. (2005). “Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina”. Revista CEPAL N°87.pp 115-129.
- Bruno, F. 2007. “Tipificación de los productores agropecuarios del Departamento Catriló en la Provincia de La Pampa”. Resolución 288/06. Facultad de Agronomía. Universidad Nacional de La Pampa. Argentina. 92p.
- Cano, E; Fernández, B; Montés, M. (1980). “Inventario Integrado de los Recursos Naturales de la Provincia de La Pampa”. Estación Experimental de Anguil. INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria); Universidad Nacional de La Pampa; Gobierno de La Pampa.
- Casparri, M. T., Fusco, M. A. et al. (2009): “La complementariedad de los seguros y los derivados en el mercado de eventos catastróficos bajo intervención estatal”. X Jornadas Nacionales y Latinoamericanas Actuariales. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires. Argentina.
- De Emilio, M; Botta, F; De la Puente, D. (2011). “El Potencial de Innovación en la comercialización de granos de Argentina”. VIII *Internacional Agribusiness PAA-PENSA Conference “The Multiple Agro Profiles: How to Balance Economy, Environment and Society”*. Buenos Aires. Argentina.

- Etchepare, C. (2009). “El campo argentino... la crisis mundial o las políticas internas”. Disertación. Santa Rosa. La Pampa. Argentina.
- Ferrán, A.; Balestri, L.; Giorgis, A.; Pardo Sempere, L.; Saravia, C. (2000). “La capacidad de gestión del empresario rural de la Pampa. Análisis de las variables influyentes”. Revista de Ciencias Veterinarias. Año 3 Número 3. ISSN 1515-1883. Facultad de Ciencias Veterinarias. Universidad Nacional de La Pampa. Argentina. pp. 113-129.
- Ferro Moreno, S.; Balestri, L; Souto, A. (2009). “Factores que inciden en la fundación de cooperativas agropecuarias en La Pampa”. Reunión AAEA. Escenarios del sector Agropecuario en la Argentina.
- Flores Paredes, J; Sánchez Ambríz, G; Calderón Martínez,G. (2011). “Mercado agrícola mundial y medio ambiente en la ronda Doha”. XIII Reunión de Economía Mundial.
- Formento, S. (2005). “Empresa Agraria y sus Contratos de Negocios”. ISBN 950-29-0732-9. Segunda Edición. Editorial Facultad de Agronomía. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Gereffi, G. (1996). “*Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries*”, *Competition and Change*, Volumen 1, N° 4.
- Giancola, S; Salvador, M; Covacevich, M; Iturrioz, G. (2009). “Análisis de la Cadena de la Soja en la Argentina”. Estudios Socioeconómicos de los Sistemas Agroalimentarios y Agroindustriales. Número 3. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). ISSN 1852-4605. Argentina.

- Iglesias, D. (2000). “Competitividad de la Pymes agroalimentarias pampeanas productoras de commodities”. Publicación Técnica N° 49. Estación Experimental Agropecuaria de Anguil. INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). Argentina.
- Ingramo, J. (2009). “Presión Impositiva sobre la producción agrícola pampeana”. Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Estudios Económicos. Buenos Aires. Argentina.
- Labey, M. (2001). “Análisis cualicuantitativo de la situación de los pequeños y medianos productores agropecuarios. Departamento Catrilo (La Pampa)”. PIEA. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Lazzati, N; Pacheco, J. (2003). “Análisis de la Evolución del Componente Estacional del Precio de la Soja en Argentina. Implicancias para el Productor Agropecuario”. Publicación en la Bolsa de Comercio de Rosario. 16p.
- Martínez Carazo, P. (2006). “El método de estudio de caso. Estrategia metodológica de la investigación científica”. Revista Científica “Pensamiento & Gestión” N°20. ISSN 1557-6276. Universidad del Norte. Barranquilla. Colombia. pp. 165-193.
- Martínez Melo, H. (2003). “Análisis de los factores que condicionan la utilización de contratos de futuros y opciones en el partido de Balcarce”. Tesis de Maestría. Facultad De Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Mar del Plata. Balcarce. Argentina. 174p.
- Migliardi, E; Rodríguez, L. (2004). “El Almacenamiento de granos en La Pampa”. Tesis de Grado. Facultad de Agronomía. Universidad Nacional de La Pampa. 34p.
- Ortolani, L. (2001). “Futuros y Opciones y su beneficio en la proyección económica de los productores agropecuarios”. Publicación en Bolsa de Comercio de Rosario. Argentina. 25p.

- Pena de Ladaga, S y Berger, A. (2006). “Toma de decisiones en el sector agropecuario. Herramientas de Investigación Operativa aplicadas al agro”. Editorial Facultad de Agronomía. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Porter, M. (1996). “*What is Strategy?*”. *Harvard Business Review*. Estados Unidos.
- Porter, M. (1998). “*On Competition*”. *Harvard Business School Publishing*. Estados Unidos.
- Quagliani, A; Vigna, C; Zuliani, S. (2006). “La Cobertura del Riesgo de Precio: ¿Fantasía o Realidad?”. *Revista Agro Mensajes*. Cátedra de Comercialización. Cátedra de Administración Rural. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Rosario. Argentina. pp. 28-29.
- Qüesta, T; Jones, R. (2005). “Alternativas de comercialización de granos”. Cátedra de Comercialización. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Rosario. Argentina.
- Reale, D. (2010). “Comercialización de granos, funcionamiento y organización”. Bolsa de Comercio de Rosario. Dirección de Información y Estudios Económicos. Rosario. Argentina.
- *Revista Márgenes Agropecuarios*. (2011). “Reseña Estadística”. Registro de propiedad intelectual N° 859061. Buenos Aires. Argentina.
- Rudi, R. (2009). “Resultado por comercialización en agricultura”. *Revista del Instituto Internacional de Costos*. ISSN 1646-6896. Julio/Diciembre. N° 5. pp 471-493.
- Steiger, C; Feeney, R. (2010). “Características del productor argentino y modalidades de comercialización”. Publicación de la Revista de la Bolsa de Rosario. Año XCVIII - N° 1510. Argentina. pp. 32-37.

- Tapia, G. (2010). “Estrategias comerciales de los productores agropecuarios del departamento Catriló (La Pampa) desde los 90 a la actualidad”. Tesis de Maestría. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Mar del Plata. Balcarce. Argentina. 148p.
- Villarreal, A. (1991). “Evolución del Sector Avícola durante el Período 1984-1989”. Universidad Central de Venezuela. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Escuela de Economía. Caracas. Venezuela.
- Williamson, O. (1985). “*The economics institution of capitalism: firms, market, relational contracting*”. New York. The free press. Mac Millan.
- Yacuzzi, E. (2005). “El estudio de caso como metodología de investigación: teoría, mecanismos causales, validación”. Universidad del CEMA (Centro de Estudios Macroeconómicos de la Argentina). Buenos Aires. Argentina.

6.1 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- http://www.fyo.com/granos/cotizaciones/serieshistoricas/series_historicas.aspx
- http://www.ruta0.com/rutas_argentinas.aspx?d1=Villa+Maza&h1=Bah%EDa+Blanca&tipo=1&desde=2031&hasta=9&tipoq=1.
- <http://www.usda.gov>
- <http://www.fao.org>
- <http://www.asagir.gov.ar>
- <http://www.minagri.gov.ar>
- <http://www.mecon.gov.ar>

ÍNDICE.

1.- INTRODUCCIÓN	1
1.1- PROBLEMA A INVESTIGAR	1
1.2- ANTECEDENTES	2
1.2.1- Antecedentes al problema	2
1.2.2- Tipos de transacciones en la organización comercial de la oferta en Argentina	11
1.2.3- Tipos de transacciones en la organización comercial de la oferta en La Pampa	15
1.3- INTRODUCCIÓN AL CASO	16
1.4- HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
2.- MATERIALES Y MÉTODOS	20
2.1- MARCO TEÓRICO.....	20
2.2- MARCO METODOLÓGICO.....	23
2.2.1- Eje metodológico principal	23
2.2.2- Alternativas comerciales propuestas.....	25
2.2.3- Costos de transacción del Caso y las alternativas propuestas.....	29
2.2.4- Indicadores de desempeño comercial	32
2.2.5- Supuestos y limitantes.....	33
2.2.6- Descripción de las etapas de trabajo	35
3.- RESULTADOS Y DISCUSIONES	38
3.1- ANALISIS DEL CASO TESTIGO Y ASPECTOS INHERENTES A SU CONTEXTO.....	38
3.1.1- Análisis de aspectos físicos.....	38
3.1.2- Análisis de precios	42
3.1.3- Análisis de costos comerciales.....	50
3.1.4- Análisis de márgenes comerciales netos.....	55
3.2- ESTRATEGIAS COMERCIALES ALTERNATIVAS	57
3.2.1- Alternativa I	57
3.2.1.1- Análisis de precios	57
3.2.1.2- Análisis de costos comerciales.....	58
3.2.1.3- Márgenes comerciales netos	62
3.2.2- Alternativa II.....	64
3.2.2.1- Análisis de precios	64
3.2.2.2- Análisis de costos comerciales.....	65
3.2.2.3- Márgenes comerciales netos	66
3.2.3- Alternativa III.....	67
3.2.3.1- Análisis de precios	67
3.2.3.2- Análisis de costos comerciales.....	68
3.2.3.3- Márgenes comerciales netos	71
3.2.4- Alternativa IV	72
3.2.4.1- Análisis de precios	72
3.2.4.2- Análisis de costos comerciales.....	73
3.2.4.3- Márgenes comerciales netos	75
3.2.5- Alternativa V.....	77

3.2.5.1- Análisis de precios	77
3.2.5.2- Análisis de costos comerciales.....	78
3.2.5.3- Márgenes comerciales netos	79
3.3- DESCRIPCIÓN DE SITUACIONES DEL CASO TESTIGO Y LAS ALTERNATIVAS PROPUESTAS.....	80
3.3.1- Caso testigo.....	80
3.3.2- Alternativa I.....	81
3.3.3- Alternativa II, III y IV.....	82
3.3.4- Alternativa V.....	83
3.4- COMPARACIÓN Y ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO COMERCIAL DEL CASO Y LAS ALTERNATIVAS PROPUESTAS	84
3.4.1- Análisis de precios diferenciales.....	84
3.4.2- Análisis de costos comerciales diferenciales	87
3.4.3- Análisis de los márgenes comerciales netos diferenciales.....	89
3.4.4- Análisis de sensibilidad del margen comercial neto diferencial	92
4.- REFLEXIONES FINALES.....	94
5.- AGRADECIMIENTOS	97
6.- BIBLIOGRAFÍA.....	98
6.1- BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA	103

