

**Universidad Nacional de Río Cuarto
Facultad de Agronomía y Veterinaria
Dpto. Economía Agraria
Medicina Veterinaria**



**PROGRAMA
Y
NOTAS DE APOYO A DOCENCIA**

**ECONOMIA (3083)
1º cuatrimestre 2023**

Equipo Docente:

Méd. Vet. Vigliocco, Mauricio José
Ing. Agr. Salminis, Javier Alejandro
Ing. Agr. Peralta, Marcela Liliana
Ing. Agr. Ricotto, Alcides Juvenal
Méd. Vet. Ponce Crivellaro, Marianela Carolina
Méd. Vet. Decara, Alejandra Lorena
Méd. Vet. Sandoval, Ada Gabriela
Méd. Vet. Fernando Greco

ÍNDICE

	Pág.
<i>Programa</i>	I
<i>Metodología de Enseñanza</i>	X
<i>Régimen de Aprobación</i>	X
<i>Régimen de Regularidad</i>	XI
<i>Régimen de Promoción</i>	XI
<i>Aprobación de la Materia</i>	XII
<i>Lugar y Horarios de Consulta</i>	XII
<i>Cronograma de actividades</i>	XIII
<i>Fechas de parciales</i>	XIII
<i>Anexo: Pautas generales Examen libre</i>	XVI
<i>Tabla 1. Síntesis de Teórico Prácticos</i>	XVII

CONTENIDOS

Unidad 1. Introducción a la Economía	1
Unidad 2. Sector Agropecuario	15
Parte 1. Importancia Económica del Sector Agropecuario (SA)	16
Parte 2. Sistema Agroalimentario (SAA)	20
Unidad 3. El funcionamiento del sistema económico	38
Parte 1. Las Variables Macroeconómicas	39
Parte 2. Los Indicadores Macroeconómicas Fundamentales	41
Parte 3. El Estado y su participación en la Actividad Económica	51
Parte 4. Las Transacciones Internacionales y la Balanza De Pagos	61
Parte 5. El Comercio Internacional de Agroalimentos	65
Parte 6. La Inflación	79
Unidad 4. Microeconomía	90
Parte 1. La Función de Producción	91
Parte 2. Costos de Producción	98
Parte 3. Las Decisiones de las Unidades Económicas	109
Parte 4. Mercados: conceptos y clases	118
Parte 5. Características de Oferta y Demanda de productos agropecuarios	120
Unidad 5. Comercialización Agropecuaria	139
Parte 1. Análisis de Mercados Agropecuarios	140
Parte 2. Economía Social, Cooperativismo y Comercio Justo	152

**PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)**

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

I - OFERTA ACADÉMICA

Carreras para las que se ofrece el mismo curso	Plan de Estudios	Código del Curso	Carga Horaria	
			Semanal	Total
Medicina Veterinaria	2-98-5	3083	4 (en promedio)	40

II - EQUIPO DOCENTE

Apellido y Nombre (1)	Cargo	Dedicación
Méd. Vet. Mauricio VIGLIOCCO (Responsable del curso)	PAD	DE
Ing. Agr. Javier SALMINIS	PAS	DE
Ing. Agr. Marcela PERALTA	PAD	DE
Ing. Agr. Alcides RICOTTO	JTP	DE
Méd. Vet. Marianela PONCE CRIVELLARO	JTP	DE
Méd. Vet. Lorena DECARA	AUX 1°	DE
Méd. Vet. Ada Gabriela SANDOVAL	JTP	DE
Méd. Vet. Fernando GRECO	AY 1°	DS

(1) Agregar las filas que sean necesarias

III - CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

Carga horaria semanal: hs				Modalidad (2)	Régimen		
Teórico/ Práctico	Teóricas	Prácticas de Aula	Teórico-Prácticas de laboratorio, campo,		Cuatrimestral:	1°	2°
						X	
					Anual		
3 (en promedio)	1 (en promedio)			Asignatura	Otro:		
					Duración: 14 semanas		
					Período:		
					Del 13/03/2023 al 17/06/2023		

(2) Asignatura, Seminario, Taller, Pasantía, etc.

IV.- FUNDAMENTACION

Los sistemas de producción agropecuarios forman parte del sistema agroalimentario de la región en la que están insertos, contribuyendo con su producción de bienes y servicios, generando empleo e ingresos, y relacionándose con otros sistemas productivos. Es por ello que en la formación profesional del Médico Veterinario se deben incorporar conceptos y herramientas económicas que permitan hacer un análisis integral, superando el enfoque tradicional, meramente tecnológico-productivo. Como eje conceptual el desarrollo de la asignatura transita alrededor de la problemática referida a los "Alimentos": dónde se producen, quienes los producen, para quiénes los producen. Esta perspectiva permite comenzar y terminar la cursada volviendo al punto de partida, es decir, es un elemento que permite vertebrar los contenidos dando lugar a la retroalimentación del conocimiento.

V.- OBJETIVOS

Comprender la naturaleza de los problemas económicos.
 Analizar el funcionamiento del sistema económico en general y del sector agropecuario en particular, a través de sus indicadores y sus relaciones.
 Conocer los tópicos elementales de la teoría de la producción.
 Comprender el funcionamiento de los mercados en general y del agropecuario en particular.
 Analizar aspectos vinculados a la comercialización de productos agropecuarios y de la economía social, incluyendo el cooperativismo.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

VI. CONTENIDOS Y BIBLIOGRAFÍA

UNIDAD 1: INTRODUCCION A LA ECONOMIA

Contenidos

Concepto de Economía. Necesidades: definición, clasificación. Bienes: definición, clasificación. La elección y los factores productivos: el principio de escasez. Factores productivos: definición, clasificación, el capital humano. Sectores económicos: primario, secundario y terciario. Problemas económicos fundamentales: el costo de oportunidad. Clasificación de la economía.

Objetivos de la Unidad

Introducir el vocabulario económico y los conceptos elementales de la ciencia económica.

Finalidades

Se espera que al finalizar esta unidad el estudiante pueda diferenciar el objeto de estudio: la economía como ciencia social.

Bibliografía

- BARROS DE CASTRO Y LESSA.** “Introducción a la Economía. Un enfoque estructural”. Ed. Siglo XXI. B.A., Septiembre 1982.
- BECKER, V. Y F. MOCHÓN.** “Elementos de Micro y Macroeconomía”. Capítulo 1. Ed. McGraw-Hill. 1994.
- ECKSTEIN, S y M. SYRQUIN.** “Introducción al Análisis Económico”. Ed. La Semana Publishing Co., Israel. 1981.
- FREIRE, V. y L. ISSALY.** Notas de Apoyo a la Docencia. “Números Índices”. CEMVET, FAV, UNRC. Versión 2007.
- ISSALY, L. y Salminis J.** Notas de Apoyo a la Docencia. “Unidad 1 - Nociones Básicas sobre Economía”. CEMVET, FAV, UNRC. Versión 2007.
- MILLER, R. y R. MEINERS.** “Microeconomía”. Capítulo 1. 3^{ra} edición. Ed. McGraw-Hill 1990.
- MOCHÓN, F.** “Economía. Teoría y Política”. Ed. McGraw-Hill, 1992.
- PETICARARI, N. y S. HAUNQUE.** “Introducción a la Economía”. Colección Académica. Editorial La ley. 2006.
- SAMUELSON, P.** “Curso de Economía Moderna”. Ed. Aguilar, 1980.

UNIDAD 2: SECTOR AGROPECUARIO

Contenidos

Importancia económica del sector agropecuario (SA): características técnico-económicas del SA. Síntesis de la evolución del sector agropecuario nacional.

Sistema agroalimentario (SAA): importancia de un enfoque sistémico; componentes y características. Cadena Agroalimentaria. Cambios en la participación del sector agropecuario dentro del SAA. Transformaciones estructurales del SAA. Evolución del SAA en Argentina.

Objetivos

Caracterizar y comprender el funcionamiento del Sistema Agroalimentario en la economía argentina
 Identificar los roles de cada uno de los componentes del SAA, su poder de negociación y su captura de valor.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

Finalidad

Se espera que el estudiante pueda superar la visión del sector agropecuario, como integrante de un sistema mucho más complejo y cada vez más interrelacionado, a través del abordaje del concepto de SAA.

Bibliografía

- AACREA** (Asociación Argentina de Consorcios regionales de Experimentación Agrícola). “**Agroalimentos argentinos II**”. Trabajo de Compilación y Análisis de Información realizado por el Área de Economía de AACREA. Bs. As, 2004.
- ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA AGRARIA**. “Economía Agraria Argentina: consideraciones sobre su evolución y situación actual”. En: XX Congreso Internacional de Economistas Agrarios. Buenos Aires, 1988.
- BECKER, A. y F. MOCHON**. “Economía: Elementos de Micro y Macroeconomía”. Ed. Mc Graw-Hill. España. 1994.
- BISANG R. y S. SZTUIWARK**. Tramas productivas de alta tecnología y Ocupación. El caso de la soja transgénica en Argentina. Proyecto MTSS-BISI.EG 59. Buenos Aires, Junio 2006.
- CARBALLO, C.** “Evolución del sector agropecuario y agroindustrial en Argentina. Etapas en su desarrollo y principales políticas agrarias”. UBA- Fac. Agronomía. Buenos Aires, 2004.
- CENTRAL DE TRABAJADORES ARGENTINOS**. Centro de Investigación y Formación. Documento de Trabajo N°8. Rentabilidad, empleo y condiciones de trabajo en el sector agropecuario. Febrero de 2011.
- ECKSTEIN, S y M. SYRQUIN**. “Introducción al Análisis Económico”. Ed. La Semana Publishing Co., Israel. 1981.
- ESTEFANELL, G y otros**. “El Sector Agroalimentario Argentino en los '90”. IICA. 1997.
- FERRUCCI, R.** “Instrumental para el Estudio de la Economía Argentina”. Ed. Eudeba. Buenos Aires, 1984.
- FIORENTINO, R.** “La Política Agraria para la Región Pampeana en las Últimas Décadas”. CISEA. Buenos Aires, 1984.
- GIBERTI, H.** “Evolución y perspectivas del sector agropecuario argentino”. En: XX Congreso Internacional de Economistas Agrarios. Asociación Argentina de Economía Agraria. Buenos Aires, 1988.
- GUTMAN, G. y V.CESA**. Innovación y cambio tecnológico en las industrias de la alimentación en Argentina. En: Bisang R. *et al.* Apertura e Innovación en Argentina. Para desconcertar a Vernon, Shumpeter y Freeman. Buenos Aires, Redes, UNGS, Ed. Miño y Dávila, 2002.
- LLACH, JUAN J., M. MARCELA HARRIAGUE Y ERNESTO O’CONNOR**. “La generación de empleo en las cadenas agroindustriales”. Fundación Producir Conservando. Buenos Aires, 2004.
- MALASSIS, L.** “La structure et l’évolution du Complexe Agriindustriel de la Pampa et de la Région de La Plata”. En: *Comptabilité Nationale Française. Economie et Sociétés*. N° 3 (9). En: Las Pymes agropecuarias de La Pampa y su competitividad”. 1973.
- MECON** Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Subsecretaría de Alimentos y Mercados. **ALIMENTOS ARGENTINOS**. (I - 183). Buenos Aires, Julio 1999.
- REBIZO, M. Y A. TEJEDA RODRÍGUEZ**. Balance de inserción internacional de las cadenas agroindustriales argentinas. Documento de proyecto. CEPAL. 2011.
- RECA, L.** “Aspectos del Desarrollo Agropecuario Argentino”. 1875-2005. Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria. Buenos Aires, 2006.
- RODRÍGUEZ-ZUÑIGA, M. y R. SORIA**. “Caracterización de la industria Agroalimentaria”, *Pensamiento Iberoamericano*, 8, pp. 263-278. 1985.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
AÑO: 2023

SECRETARÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA Y PLANIFICACIÓN DEL

DESARROLLO “Informes de cadenas de valor: Ovinos – Lanas y carne” e “Informes de cadenas de valor: Cárnica –Porcina, 2016.

SAGPyA (Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentos). “Argentina agroalimentaria”. Áreas Bilaterales. Dirección Nacional de Mercados Agropecuarios. Buenos Aires, 2004.

SALMINIS, J. “El rol del sector agropecuario. Importancia política y económica”. Economía Pecuaria. FAV – UNRC. 1994.

SCHEINKERMAN DE OBSCHATKO, E. “El aporte del sector agroalimentario al crecimiento económico argentino, 1965- 2000”. IICA, Buenos Aires. Pág. 2003.

SCHEJMAN, A. “El concepto de sistema agroalimentario: alcances y limitaciones”. En Economía política de los sistemas alimentarios en América Latina. FAO/CEPAL. 1994

UNIDAD 3: EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ECONOMICO

Contenidos

Las variables macroeconómicas: conceptos macroeconómicos. La política macroeconómica. La Contabilidad Nacional: el Producto Nacional. La ecuación macroeconómica básica.

Los indicadores macroeconómicos fundamentales: Producto, Ingreso, Valor Agregado y Producción. Modalidades de expresión de las variables: Variables brutas y netas; variables internas y nacionales; limitaciones de los resultados de Producto, Ingreso y Valor Agregado. Medición de la actividad económica.

El Estado y su participación en la actividad económica: la distribución del Ingreso, distribución personal del ingreso, la distribución funcional del ingreso. Pobreza e indigencia. Necesidades Básicas Insatisfechas. Índice de Desarrollo Humano.

La intervención del estado y sus objetivos, la política distributiva y sus instrumentos, la política fiscal, otras.

Inflación: definición. Causas y efectos. Hiperinflación. Medición de la inflación: números índices: clases, IPC, IPIM, cambios porcentuales.

Objetivos

Analizar las principales variables macroeconómicas.

Relacionar los cambios en las variables y su impacto en los productores agropecuarios.

Analizar el impacto de la política macro y sectorial sobre el sector agropecuario y el SAA.

Finalidades

Se espera introducir al alumno en aspectos de actualidad del sector agropecuario usando información tanto de medios especializados, como de difusión general.

Bibliografía

ASIGNATURA ECONOMÍA RURAL. “Medición de la Actividad Económica”. Suplemento de teórico N° 1. Dpto. de Economía y Sociología Rural. Facultad de Cs. Agropecuarias. UNC. 1987.

BECKER, A. y F. MOCHON. “Economía: Elementos de Micro y Macroeconomía”. Ed. Mc Graw-Hill. España. 1994.

BERENSON, M. y D. LEVINE. “Estadística para Administración y Economía. Conceptos y Aplicaciones”. Ed. Mc Graw-Hill. México. 1991.


PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

- C. E. I.** (Centro de Economía Internacional) “El Comercio Agrícola y el problema de los subsidios”. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. 1999.
- CÁCERES, J.** “Globalización y la reestructuración del sector agrícola”. En: II Congreso Técnico Empresarial, Rosario. FAA, Programa Fortalecer. pp. 5-17. agosto de 1998.
- CATTÁNEO, C. y L. TEDESCO.** “Evolución del sector agropecuario argentino y europeo en los '90”. En: Segundas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. FCE, Universidad de Buenos Aires. 2001.
- COSCIA, A.** “Economía Agraria”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1989.
- DE CLEMENT, Z.** “Las restricciones no arancelarias como instrumento de preservación ambiental y como instrumento comercial en el marco del sistema multilateral de comercio”. Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba. 2003. <http://www.acader.unc.edu.ar>
- DÍAZ BONILA, E.** “OMC, ALCA y MERCOSUR: escenarios para la agricultura”. En: Revista Argentina de Economía Agraria, Vol. IV, N° 2. Asociación Argentina de Economía Agraria. Mendoza. 2001.
- FERRUCCI, R.** “Instrumental para el estudio de la Economía”. Ed. Eudeba. Buenos Aires. 1984.
- FISCHER y DORNBUSCH.** “Economía” - Ed. McGraw - Hill. México. 1985.
- FRANCIA, A. R. GAVIDIA J. MORENO y A. SASSONE.** “Manual de Economía General” - Ed. Hemisferio Sur. 1982.
- FREIRE, V. y L. ISSALY.** Notas de Apoyo a la Docencia. “Números índices”. CEMVET, FAV, UNRC. 2007.
- _____. “Conceptos Macroeconómicos”. Agosto 2000.
- _____. “Principales indicadores de la actividad económica Producto, Ingreso y Valor Agregado”. Notas de clase FAV - UNRC. 1992.
- FREIRE, V. y L. ISSALY.** “Números Índices”. FAV – UNRC. 1992.
- GIACOBONE, G. Y SELVA, R.** “Enfoque estructural”. Febrero 2012. En: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/43-5811-2012-02-19.html>
- GUADAGNI, A. y J. KAUFMANN.** “Comercio internacional y pobreza mundial”. Revista de la CEPAL N° 84, Diciembre 2004.
- I.N.D.E.C.** Información de Prensa 05/02/02. Ministerio de Economía. Secretaria de Política Económica. 2002.
- _____. Metodología N°13. Ministerio de Economía. Secretaria de Política Económica. Sd.
- ISSALY, L.; M. VIGLIOCCO; V. FREIRE; J. SALMINIS y M. PERALTA.** “Macroeconomía: Las variables económicas. Medición de la actividad económica. El estado y su participación en la actividad económica. Las transacciones internacionales y la balanza de pagos”. Marzo 2004.
- KOSTZER, D.; B. PERROT y S. VILLAFAÑE.** “Distribución del ingreso, pobreza y crecimiento en la Argentina. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales”. Ministerio de Trabajo, Empleo, Seguridad Social. BS. AS. 2004.
- MOCHON, F.:** “Economía. Teoría y Práctica”. 2° Ed. McGraw-Hill. 1990.
- MORENO, J.; A. CARRERAS; G. DUHALDE Y L. SCHIAVA.** “Los subsidios agrícolas en clave de desafío”. Programa de estudios “Economía Internacional”. WorkingPaper N° 3. Centro Argentino de Estudios Internacionales. Sd. <http://www.caei.com.ar>
- OMC** (Organización Mundial de Comercio). <http://www.wto.org>
- OCDE** (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). <http://www.oecd.org>
- RODRÍGUEZ, A. y RIVERA PEREYRA.** “Indicadores Económicos: ¿Cuáles son, cómo se elaboran y qué indican?”. Ed. Macchi S.A. Buenos Aires. 1971.
- SALMINIS, J.** “El papel del Estado en el Desarrollo Rural”. Dpto. de Economía, Sociología y Política Agraria, Universidad de Córdoba, España. 2000.
- SAMUELSON, P.** “Economía”. 14° Ed. Mc Graw-Hill. Sd.
- SELA** (Sistema Económico Latinoamericano). “Instrumentación del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay: aspectos prioritarios para América Latina y el Caribe”. www.lanic.utexas.edu



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

SING, S. “La Ronda Uruguay; una perspectiva histórica”. En: Tercer Mundo Económico, tendencias y análisis. 1999. www.tercermundoeconomico.org.uy

ZAIAT, A. “Inflación estructural”. Junio 2011. En: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-170812-2011-06-25.html>

UNIDAD 4: MICROECONOMIA

Contenidos:

La función de producción: conceptos básicos de la relación insumo-producto en sus aspectos físicos; Producto marginal y Producto medio, ley de rendimientos decrecientes, etapas de la curva de función de producción.

Costos de producción: análisis de corto plazo, costos fijos, costos variables, ley de los costos marginales crecientes; Costo marginal y Costo medio. Determinación del nivel óptimo de producción en empresas que maximizan beneficios.

Las decisiones de las unidades económicas: Demanda y Oferta, Individual y total o de mercado, cambios en las cantidades demandadas/ofrecidas y en la demanda/oferta. Interacción de las unidades económicas: equilibrio de mercado (en competencia perfecta).

Mercados: conceptos y clases; clasificación, competencia perfecta e imperfecta.

Características propias de la oferta y de la demanda de productos agropecuarios, la cadena de la carne vacuna y el ciclo ganadero.

Objetivos

Usar elementos de matemática y de economía para “modelar” el funcionamiento de una empresa o de un mercado.

Introducir conceptos que serán retomados y profundizados en Epidemiología y Administración Rural.

Caracterizar aspectos específicos de la oferta ganadera.

Finalidad

Se espera brindar al alumno el conocimiento básico sobre funcionamiento de la empresa agropecuaria y de los mercados donde esta actúa.

Bibliografía

ARAOZ, L. “Trazabilidad de la carne bovina en la Argentina”. Proyecto FAO-Países del MERCOSUR ampliado. Buenos Aires, Enero de 2004.

BECKER, A. y F. MOCHON. “Economía: Elementos de Micro y Macroeconomía”. Ed. Mc Graw-Hill. España. 1994.

BERENSON, M. y D. LEVINE. 1991. “Estadística para Administración y Economía. Conceptos y Aplicaciones”. Ed. Mc Graw-Hill. México.

CICCRA (Cámara de la Industrias y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina) “Informe Económico Mensual. Documento N° 77”, CICCRA. 2006.

COSCIA, A. “Comercialización de Productos Agropecuarios”. Ed. H. Sur, Bs. As. 1978.

CRETZAZ, J. “Creería la oferta de carne de corral”. En: La Nación.com. <http://www.lanacion.com/27/02/06>.

DE LAS CARRERAS, A. “El Comercio de Ganados y Carnes en la Argentina”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1986.

DÍAZ, S. “¿Agricultura versus ganadería?” En: Página 12. <http://www.pagina12.com.ar> 16/07/06.

DOMINICK, S. “Microeconomía”. Ed. McGraw-Hill. Latinoamericana. 1976.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

ECONOMÍA (3083). “Características de la oferta y demanda de los productos agropecuarios”. Notas de clase. Departamento Economía Agraria.

_____. “Las decisiones de las unidades económicas”. Notas de clase Departamento Economía Agraria.

_____. “Mercado: concepto y clases”. Notas de clase. Departamento Economía Agraria.

FISCHER y DORNBUSCH. “Economía” Ed. McGraw Hill. México. 1978

FRANCIA, A., R. GAVIDIA, J. MORENO y A. SASSONE. “Manual de Economía General”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1982.

FREIRE, V. y L. ISSALY. “Precios - Análisis de Precios”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1992.

GAVIDIA, R. y L. TOMASINI. “Principios de Microeconomía”. OGE, Buenos Aires. 1992.

GUIÑO, C. “Elasticidad”. Cátedra de Economía Rural I. Fac. de Cs. Agrop. UNC. 1983.

INDEC. “Censo Nacional Agropecuario 2002”. Buenos Aires. 2002. En: <http://www.indec.gov.ar>

IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). “Lineamientos para la formulación de escenarios del mercado de carne vacuna en la Argentina”. Doc. de Trabajo N° 1. PEEA-UCA. Buenos Aires. 2005.

_____. “Mercado de carne vacuna en Argentina. Estado de situación y perspectivas”. Cuadernillo Técnico N° 2. Buenos Aires. de 2006.

IRIARTE, I. “No se percibe una liquidación ganadera”. En: La Voz del Interior, 19/05/06.

ISSALY, L. y V. FREIRE. “Elasticidad”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1992.

ISSALY, L., M. VIGLIOCCO y V. FREIRE. “Microeconomía”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1998.

KAMINSKY, M. “Influencia de los precios y la política de precios en el desarrollo regional agropecuario”. Dpto. de Economía. INTA. 1972.

NORES, G. “Causas y Efectos de los Ciclos Ganaderos. El Rol de la Información en la Toma de Decisiones”. INTA. 1973.

ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario). “Informe Mensual Diciembre 2006”. 2006.

_____. “Informe Bovino 2005”. 2005.

ORDOÑEZ, H. Y C. OTAÑO. “El funcionamiento del mercado de carnes”. Cátedra de Comercio, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. 2006.

RECA, L. “El nuevo marco macroeconómico y el Sector Agropecuario Argentino: comentarios y reflexiones”. En: XXVII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria. Rafaela. 1996.

SALMINIS, J. “El Ciclo Ganadero”. Notas de Apoyo a la Docencia. Dpto. de Economía Agraria, FAV, UNRC. 1997.

SALVATORE, D. “Microeconomía”. Ed. Mc Graw Hill. Colombia. 1982. Santinelli, J. “Situación de la empresa ganadera. Dónde iremos a parar”. En: XVII Jornadas Ganaderas de Pergamino 2006.

UNIDAD 5: COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA

Contenidos

El mercado y la comercialización: Márgenes brutos de comercialización. Estrategias para mejorar la eficiencia de la empresa agropecuaria en la comercialización.

Economía Social: conceptos básicos de la economía social y solidaria. Nociones de cooperativismo. Comercio justo: experiencias nacionales.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

Objetivos

Adquirir conceptos de comercialización y aplicarlos en situaciones actuales, relacionándolos con la cadena agroalimentaria.

Reconocer formas de comercialización alternativas de organizaciones sociales de pequeños y medianos productores.

Finalidad

Se espera que el alumno elabore el concepto de que el precio que recibe el productor implica márgenes de comercialización y distinto poder de negociación.

Bibliografía

- AGÜERO, D.** “Notas de Clase”. Economía Agraria. Dpto. Ec. Agraria, FAV, UNRC. 1996.
- AGÜERO, D., J. SALMINIS y M. VIGLIOCCO.** “Análisis de Mercados Agropecuarios”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1997.
- ANUARIO EL COMERCIO JUSTO EN ESPAÑA.** Coordinadora Estatal de Comercio Justo. 2011.
- ARRUDA, M.** ¿Qué es la economía solidaria? El renacimiento de una sociedad humana matrística. Panel “Por una economía del pueblo: realidades y estrategias de lo local a lo global” IV Forum Social Mundial. Porto Alegre, 2004.
- AZKARRAGA, J.** El movimiento cooperativo vasco. Rol de la Economía Social en el desarrollo de Euskadi. Revista Realidad Económica. N° 218. Ed. IADE. ISSN 0325-1926. Buenos Aires,. 2006.
- BEKER, V. Y F. MOCHÓN.** “Economía. Elementos de Micro y Macroeconomía”. McGraw-Hill. Madrid. pp. 215-243. 1994.
- CABALLERO, L.; DUMRAUF, S; GONZALEZ, E; MAINELLA, F MORICZ, M** (2010). Los procesos organizativos de la agricultura familiar y la creación de ferias y mercados de economía social. Otra Economía - Revista Latinoamericana de economía social y solidaria- Volumen IV - N° 7 – 2° Semestre/2010 - ISSN 1851-4715 -www.riless.org/otra economía.
- CEÑA DELGADO, F.** “Planteamientos económicos del desarrollo rural: perspectiva histórica”. Revista de Estudios Agro-Sociales, N° 169. Madrid. julio-setiembre de 1994.
- Comercio Justo y Economía Social. Crisis y principios éticos para una economía de la solidaridad.** En: <http://comerciojusto.org/wp-content/uploads/2012/07/Comercio-Justo-y-economía-social.pdf>.
- CORAGGIO, J.** Los Caminos de la Economía Social y Solidaria. Iconos. In: Revista de Ciencias Sociales. N° 33, Quito, Enero 2009, pp. 29-38. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales- Sede Academia de Ecuador. ISSN: 1390-1249. 2009.
- COSCIA, A.** “Comercialización de Productos Agropecuarios”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1982.
- COSCIONE, M.** El comercio justo una alianza estratégica para el desarrollo de América Latina. ISBN 978-878319-399-0. 2008.
- COTERA FRETTELL A.Y ORTIZ ROCA H.** Comercio Justo. En A. D. Cattani (organizador): La otra economía. Universidad Nacional de General Sarmiento- Editorial Altamira, Buenos Aires. Encuesta Nacional de Nutrición y Salud-ENNyS): Documento de Presentación, MSyAN; Buenos Aires, 2004.
- DESCALZI, E. ET. ALL.** La comisión de comercialización y la producción de dulces y conservas. El caso de PUSaLi (Productores Unidos de Santiago de Liniers). Consultado en: www.inta.gov.ar
- DÍAZ, M.; MEDRANO, J.; y ZANOVELLO, L.** Redes de comercio justo en Argentina. Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo. UBA. Buenos Aires, 2011.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

- FACCIANO, G.** “Los futuros son un seguro para el productor”. En: Revista Mercado Rural. Mayo 1999. pp 50-53.
- GAVIDIA, R. y L DE TOMASINI.** “Principios de Microeconomía”. OGE, Buenos Aires. 1992.
- GUERRA, E.** “EL agronegocio y la empresa agropecuaria frente al Siglo XXI”. Costa Rica. IICA. 2002.
- HARRISON, K.** et al. Mejoramiento de los sistemas de comercialización de alimentos en los países en desarrollo: experiencias en América Latina. CR, IICA. 1976
- HAUCK, V.** Ferias Francas en Corrientes: se prepara el 13° encuentro provincial entre el campo y la ciudad. 2012. Disponible en: www.inta.gov.ar
- KOTLER, P. y G.** “Fundamentos de Mercadotecnia”. Armstrong. Prentice – Hall Hispanoamericana S.A. 1998.
- MARTÍNEZ, F. y G. DONOSO.** “Curso de Comercialización Agrícola”. Univ. Católica de Chile. 1987.
- MENDOZA, G.** “Compendio de mercadeo de productos agropecuarios”. 2da edición. IICA. 1991.
- MILLER, R. Y R. MEINERS.** “Microeconomía”, 3ra. Ed. McGraw-Hill. México. 1990.
- MOCHÓN, F.** “Economía. Teoría y práctica”. 2º Edición. McGraw-Hill. Madrid. 1992. pp. 677-705.
- PEREZ DE MENDIGUREN, J.; ETXARRI, E.; ALDANONDO, L.** ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones a fines. XI Jornadas de Economía Crítica. 2008.
- REINTJES, C.** La economía solidaria innovación y transformación de la sociedad y de la economía, construyendo una verdadera democracia social, política y economía. IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) 2004. Síntesis Foros 2002-2004.
- SALMINIS, J.** “El papel del Estado en el Desarrollo Rural”. Dpto. de Economía, Sociología y Política Agraria, Universidad de Córdoba, España. 2000.
- _____. “Comercialización de Productos Agropecuarios”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1995.
- SCHEJTMAN, A.** “Agroindustria y pequeña agricultura. Enfoques y lineamientos de política”. CEPAL - FAO. México. 1996.
- SOSA, A.** Experiencias de Comercio Justo en Argentina. U.B.A (Universidad de Buenos Aires). Producción, reproducción y cambio en la estructura social. Buenos Aires, 2011.
- TEUBAL, M.** Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En ¿Una nueva ruralidad en América Latina? Ed. CLACSO, Congreso Latinoamericano En Ciencias Sociales. Buenos Aires, 2001.
- TORT, M.; LOMBARDO, P.** La sustentabilidad de la empresa social: la cooperativa Campo de Herrera. Revista Realidad Económica. N°253. Ed. IADE. ISSN 0325-1926. 2009.
- VERBEKE, G.** Ferias Francas de Misiones. 2008. Consultado en: <http://www.riless.org/experiencias-desarrollo.shtml?>
- www.spanica.org
www.fao.org/publications/sofa/es
www.fao.org/economic/ess/en/



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

VII. PLAN DE TRABAJOS PRÁCTICOS

TP N° 1: UNIDAD 2 **CONCEPTUALIZACIÓN DE CADENAS AGROALIMENTARIAS**

TP N° 2: UNIDAD 4 **OFERTA Y DEMANDA, MERCADOS, MARGEN BRUTO DE COMERCIALIZACIÓN**

TP N° 3: UNIDAD 4 **INTRODUCCIÓN A MICROECONOMÍA: FUNCIÓN Y COSTOS DE PRODUCCIÓN**

TP N° 4: UNIDAD 4 **OFERTA Y DEMANDA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS, CICLO GANADERO**

TP N° 5: UNIDAD 4 **CIRCUITOS DE PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y CONSUMO DE ALIMENTOS**

Ciyc I: Clase integradora y de consulta 1° Parcial

TP N° 6: UNIDAD 5 **ECONOMÍA SOCIAL, COOPERATIVISMO, COMERCIO JUSTO**

TP N° 7: UNIDAD 3 **INDICADORES MACROECONOMICOS**

TP N° 8: UNIDAD 3 **SECTOR AGROPECUARIO Y MACROECONOMIA (I)**

TP N° 9: UNIDAD 3 **SECTOR AGROPECUARIO Y MACROECONOMIA (II)**

Ciyc II: Clase integradora y de consulta 2° Parcial

VIII. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

Se prevé el dictado de clases Teóricas de 2 horas de duración por semana, expositivas, de asistencia no obligatoria; y clases Teórico-prácticas de 3 horas de duración por semana, de asistencia obligatoria (80%), expositivas, demostrativas y prácticas grupales. Se trabajará con, aproximadamente, entre 5 (cinco) y 7 (siete) comisiones de 50 alumnos cada una.

Al tratarse de una materia del área socio-económica, se trabaja en un 70% de los trabajos prácticos con artículos y notas tanto de situaciones actuales como retrospectivas del sistema agroalimentario en general, del sector agropecuario en particular, y de los productores, sobre todo aquellos de tipo familiar. Se procura que los alumnos desarrollen capacidades de análisis y síntesis. En el otro 30% se proponen y desarrollan situaciones problemáticas donde se requiere del uso del instrumental económico, trabajando con gráficos, tablas, y/o cálculos básicos, con el objetivo de aprehender habilidades específicas.

En la mayoría de los TP se plantea la lectura grupal de artículos específicos de la disciplina, con preguntas y consignas a desarrollar en forma grupal como guía de estudio de dichos temas, realizando un plenario final de cada clase práctica para poner en común los resultados y opiniones, y se sugiere la realización de alguna actividad extra-clase. La misma no es obligatoria y se plantea para que las y los alumnos realicen un contacto con la asignatura entre un TP y el siguiente. Además, para favorecer la alfabetización académica propia de la disciplina, se plantea que identifiquen palabras o conceptos desconocidos para armar un glosario.

Se recurre al uso de mapas conceptuales en la parte teórica y en los trabajos prácticos como herramienta integradora, que funcione también como una hoja de ruta (para que el alumno pueda contestar preguntas tales como: ¿de dónde venimos?, ¿hacia dónde vamos?).

Previo a los exámenes parciales se desarrollarán Clases Integradoras y de Consultas de carácter opcional, de 2 horas cada una.

El material de clases estará disponible en el Sitio de la Asignatura de la plataforma SIAL y en la fotocopiadora del CEMVET; mientras que en EVELIA se encontrarán de materiales de años anteriores, para eventuales revisiones y consulta por parte de las y los estudiantes

Los horarios de consulta de cada docente se exponen en el transparente de la asignatura (oficina O - Planta alta - FAV).

IX. RÉGIMEN DE APROBACIÓN

El proceso evaluativo de la asignatura prevé la realización de dos parciales y sus respectivos recuperativos, además de una actividad práctica adicional e integradora para los alumnos que aspiran a

**PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)**

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
AÑO: 2023

la promoción. Los parciales son escritos, a desarrollar y/o múltiple opción y se estructuran de manera de integrar las unidades evaluadas. Los exámenes finales siguen el mismo criterio.

La evaluación en la cursada es continua, integrando consignas que involucran los tres niveles de procesamiento cognitivo de la tarea: reproducir; organizar y reorganizar; y generar nueva información. Al inicio del dictado se propone un cuestionario sobre aspectos básicos de la economía en relación con la producción en el contexto de la carrera de Medicina Veterinaria, con el objetivo de indagar determinados conocimientos previos, cuestionario que se retomará al final de la cursada para realizar comparaciones y/o verificar dichos conceptos.

Para alcanzar la promoción, se propone una actividad integradora, que consiste en la realización de una *Secuencia Fotográfica* que represente un circuito de producción, distribución y consumo de alimentos, situados en los lugares de procedencia de los y las estudiantes. Las particularidades de esta actividad se desarrollarán en el TP 5.

1. EXÁMENES

Exámenes parciales: Se realizarán dos (2) exámenes parciales escritos (con preguntas teóricas, prácticas y teórico prácticas) con una (1) instancia de recuperación para cada uno de ellos.

Las instancias de evaluación (parciales y recuperatorios) se realizarán en las fechas coordinadas y establecidas en la reunión de coordinación de horarios que cita Secretaria Académica al comienzo del ciclo lectivo.

En el primer examen parcial se evaluarán las Unidades 1, 2 y 4 y en el segundo parcial las Unidades 3 y 5.

Exámenes recuperatorios: Habrá un (1) examen recuperatorio para cada parcial, ya sea para regularizar o promocionar la asignatura, en caso de ausencia, aplazo (nota inferior a cinco) o para alcanzar requerimientos de promoción.

2.1. RÉGIMEN DE REGULARIDAD: para regularizar los estudiantes deberán cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- Asistir al 80% de clases teórico-prácticas.
- Alcanzar una calificación mínima de cinco (5) puntos en los dos exámenes parciales. Para ello el estudiante deberá acreditar un mínimo del 50% de los conocimientos solicitados en los exámenes.
- De no alcanzarse dicha calificación, los estudiantes tendrán derecho a, como mínimo, una instancia de recuperación para cada parcial.

2.2. RÉGIMEN DE PROMOCIÓN: serán alumnos promocionados los que cumplan con los siguientes requisitos:

- Cumplimentar las actividades estipuladas en el ítem 2.1 a) del Régimen de Regularidad
- Obtener una calificación promedio de siete (7) puntos en los dos exámenes parciales, sin registrar instancias evaluativas de aprobaciones con notas inferiores a cinco (5) puntos.
- Recuperar cada instancia evaluativa, cualquiera sea la calificación obtenida.
- Los alumnos que estén en condiciones de promocionar (hayan cumplido con los ítems 2.2 a), 2.2 b) y 2.2 c) deberán realizar la una actividad práctica adicional e integradora a desarrollar en el TP 5. Esta actividad es condición indispensable para que la promoción sea acreditada.

A los estudiantes que estén en condiciones de obtener la promoción y que hayan cumplido con la actividad integradora correspondiente, pero que no cuenten con los requisitos previos de correlatividades, se les conservará la promoción.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

2.3. ALUMNOS LIBRES: serán alumnos en condición de libres aquellos que no cumplan con lo establecido precedentemente en los ítems 2.1 ó 2.2.

APROBACION DE LA MATERIA

Los alumnos que promocionen la asignatura habrán aprobado la misma, debiendo inscribirse en algún turno de exámenes finales para cumplimentar la colocación de la nota en el Acta correspondiente.

Los alumnos regulares aprobarán la asignatura mediante la evaluación de los contenidos teóricos en los correspondientes turnos de exámenes finales.

Los alumnos libres tendrán tres instancias de evaluación: en la primera deberán elaborar un trabajo monográfico (consultar las pautas en “Anexo Examen libre”); aprobado éste, realizarán un examen complementario de temas teórico prácticos, y finalmente serán evaluados de igual manera que los alumnos regulares.

LUGAR Y HORAIOS DE CONSULTA

Oficina “O”, planta alta, ingresando por el hall del sector de Agronomía.

Horarios en transparente de la oficina, o contactarse vía correo electrónico de la asignatura:

economia3083@ayv.unrc.edu.ar

X. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (semana y día)	Temas	Tipo de Actividad	Docentes participantes
Ver cronograma adjunto		Teóricos	MV Mauricio Vigliocco
		TP Com 1	MV Mauricio Vigliocco
		TP Com 2	IA Alcides Ricotto
		TP Com 3	MV Lorena Decara / IA Marcela Peralta
		TP Com 4	MV Gabriela Sandoval
		TP Com 5	MV Marianela Ponce Crivellar
		TP Com 6	IA Javier Salminis

**PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)**

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES (2023)

FECHA	SEMANA	ACTIVIDAD	UNIDAD TEMÁTICA	COMISIÓN	HORA
13/3/2023	1	T 1	Introducción		12 a 14
15/3/2023	1	TP 1	Conceptualización Cadena Agroalimentaria	1, 2, 3	8 a 11
16/3/2023	1	TP 1	Conceptualización Cadena Agroalimentaria	4, 5, 6	16 a 19
20/3/2023	2	T 2	Microeconomía 1		12 a 14
22/3/2023	2	TP 2	Oferta y Demanda/Mercados/Margen Bruto de Comercialización	1, 2, 3	8 a 11
23/3/2023	2	TP 2	Oferta y Demanda/Mercados/Margen Bruto de Comercialización	4, 5, 6	16 a 19
27/3/2023	3	T 3	Microeconomía 2		12 a 14
29/3/2023	3	TP 3	Introducción Microeconomía (Función y Costos de producción)	1, 2, 3	8 a 11
30/3/2023	3	TP 3	Introducción Microeconomía (Función y Costos de producción)	4, 5, 6	16 a 19
10/4/2023	5		Clase consulta integradora PARCIAL 1		12 a 14
12/4/2023	5	TP 4	Oferta y Demanda de Productos Agropecuarios/Ciclo Ganadero	1, 2, 3	8 a 11
13/4/2023	5	TP 4	Oferta y Demanda de Productos Agropecuarios/Ciclo Ganadero	4, 5, 6	16 a 19
17/4/2023	6		PARCIAL 1		12 a 14
19/4/2023	6	TP 5	Circuitos de producción, distribución y consumo de alimentos/Características diferenciales	1, 2, 3	8 a 11(+1)
20/4/2023	6	TP 5	Circuitos de producción, distribución y consumo de alimentos/ Características diferenciales	4, 5, 6	16 a 19(+1)
24/4/2023	7	T 4	ESS/Cooperativismo		
26/4/2023	7	TP 6	Economía Social/Cooperativismo/Comercio Justo	1, 2, 3	8 a 11
27/4/2023	7	TP 6	Economía Social/Cooperativismo/Comercio Justo	4, 5, 6	16 a 19
05/5/2023	8		Recuperatorio PARCIAL 1		
08/5/2023	9	T 5	Macroeconomía 1		12 a 14
10/5/2023	9	TP 7	Indicadores Macroeconómicos	1, 2, 3	8 a 11
11/5/2023	9	TP 7	Indicadores Macroeconómicos	4, 5, 6	16 a 19
13 ó 20/5/2023	9/10		Viaje Feria Agroecológica Córdoba y Coop. Agrop.		
17/5/2023	10	TP 8	Inflación	1, 2, 3	12 a 14
18/5/2023	10	TP 8	Inflación	4, 5, 6	16 a 19
29/5/2023	12	T 6	Macroeconomía 2		12 a 14
31/5/2023	12	TP 9	Intervención del Estado/ Crecimiento/Desarrollo/Distribución del Ingreso (Y)	1, 2, 3	8 a 11
01/6/2023	12	TP 9	Intervención del Estado/ Crecimiento/Desarrollo/Distribución del Ingreso (Y)	4, 5, 6	16 a 19
02/6/2023	13		Clase consulta integradora PARCIAL 2		
05/6/2023	13		PARCIAL 2		
14/6/2023	14		Recuperatorio PARCIAL 2		
17/6/2023	14		FIN 2do. CUATRIMESTRE		

FECHAS DE EXAMENES PARCIALES (2023)

	1° Parcial	Recuperatorio	2° Parcial	Recuperatorio	3° Parcial	Recuperatorio	Observaciones
Economía	17/4	05/5	05/6	14/06	-	-	-
Inmunología	19/4 (20/4)	17/5	30/5	12/6	-	-	-
Nutrición	28/4	08/5	02/6	09/6	-	-	-
Patología	03/5	11/5	24/5	07/6	16/06	21/06	-



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

ELEVACIÓN Y APROBACIÓN DE ESTE PROGRAMA		
	Profesor Responsable	Aprobación del Departamento
Firma		
Aclaración	Vigliocco, Maurico José	
Fecha	Marzo 2023	

-----Por la presente se **CERTIFICA** que

D.N.I./L.C./L.E. N°.....

ha cursado y aprobado la asignaturapor este Programa de Estudios.

Río Cuarto,

Firma y sello autorizada de
 Secretaría Académica de Facultad



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
 AÑO: 2023

COMPLEMENTO DE DIVULGACION

OBJETIVOS DEL CURSO (no más de 200 palabras):

- Comprender la naturaleza de los problemas económicos.
- Analizar el funcionamiento del sistema económico en general y del sector agropecuario en particular, a través de sus indicadores y sus relaciones.
- Conocer los tópicos elementales de la teoría de la producción
- Comprender el funcionamiento de los mercados en general y del agropecuario en particular.
- Analizar aspectos vinculados a la comercialización de productos agropecuarios y del comercio internacional.

PROGRAMA SINTETICO (no más de 300 palabras):

UNIDAD 1: INTRODUCCION A LA ECONOMIA

Concepto de Economía. Necesidades: definición, clasificación. Bienes: definición, clasificación. La elección y los factores productivos: el principio de escasez. Factores productivos: definición, clasificación, el capital humano. Sectores económicos: primario, secundario y terciario. Problemas económicos fundamentales: el costo de oportunidad. Clasificación de la economía.

UNIDAD 2: SECTOR AGROPECUARIO

Importancia económica del sector agropecuario (SA): características técnico-económicas del SA. Síntesis de la evolución del sector agropecuario nacional.
 Sistema agroalimentario (SAA): importancia de un enfoque sistémico; componentes y características. Cadena Agroalimentaria. Cambios en la participación del sector agropecuario dentro del SAA. Transformaciones estructurales del SAA. Evolución del SAA en Argentina.

UNIDAD 3: EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ECONOMICO

Las variables macroeconómicas: conceptos macroeconómicos. La política macroeconómica. La Contabilidad Nacional: el Producto Nacional. La ecuación macroeconómica básica.
 Los indicadores macroeconómicos fundamentales: Producto, Ingreso, Valor Agregado y Producción. Modalidades de expresión de las variables: Variables brutas y netas; variables internas y nacionales; limitaciones de los resultados de Producto, Ingreso y Valor Agregado. Medición de la actividad económica.
 El Estado y su participación en la actividad económica: la distribución del Ingreso, distribución personal del ingreso, la distribución funcional del ingreso. Pobreza e indigencia. Necesidades Básicas Insatisfechas. Índice de Desarrollo Humano.
 La intervención del estado y sus objetivos, la política distributiva y sus instrumentos, la política fiscal, otras.
 Inflación: definición. Causas y efectos. Hiperinflación. Medición de la inflación: números índices: clases, IPC, IPIM, cambios porcentuales.

UNIDAD 4: MICROECONOMIA

La función de producción: conceptos básicos de la relación insumo-producto en sus aspectos físicos; Producto marginal y Producto medio, ley de rendimientos decrecientes, etapas de la curva de función de producción.
 Costos de producción: análisis de corto plazo, costos fijos, costos variables, ley de los costos marginales crecientes; Costo marginal y Costo medio. Determinación del nivel óptimo de producción en empresas que maximizan beneficios.
 Las decisiones de las unidades económicas: Demanda y Oferta, Individual y total o de mercado, cambios en las cantidades demandadas/ofrecidas y en la demanda/oferta. Interacción de las unidades económicas: equilibrio de mercado (en competencia perfecta).
 Mercados: conceptos y clases; clasificación, competencia perfecta e imperfecta.
 Características propias de la oferta y de la demanda de productos agropecuarios, la cadena de la carne vacuna y el ciclo ganadero.

UNIDAD 5: COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA

El mercado y la comercialización: Márgenes brutos de comercialización. Estrategias para mejorar la eficiencia de la empresa agropecuaria en la comercialización. Economía Social: conceptos básicos de la economía social y solidaria. Nociones de cooperativismo. Comercio justo: experiencias nacionales.



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA

ÁREA: **FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**

AÑO: 2023

Tabla 1. Síntesis de Teórico Prácticos de Economía (3083): Objetivos, Conceptos claves y Actividades.

TP	Objetivos	Conceptos claves	Actividades
1 Conceptualización Cadena Agroalimentaria	Comprender el concepto de Sistema Agroalimentario y las interrelaciones funcionales entre sus integrantes. Reconocer la importancia del enfoque de “cadena” versus el análisis del sector primario. Identificar y caracterizar los componentes o sub-sectores de cadenas agroalimentarias a escala nacional. Reflexionar acerca de las diferencias en el poder de negociación de los distintos actores dentro de la cadena agroalimentaria.	Sistema Agroalimentario. Cadena Agroalimentaria. Sectores funcionales. Sector para-agroalimentario. Poder de negociación	Descripción y análisis de cadenas agroalimentarias de productos y subproductos pecuarios (carnes, lácteos, huevos, miel): identificación de sectores funcionales, del sector para-agroalimentario, de otros agentes intervinientes y las estrategias llevadas a cabo.
2 Oferta y Demanda/Mercados/Margen Bruto de Comercialización	Conocer el comportamiento de la oferta, la demanda y el punto de equilibrio en un mercado de competencia perfecta. Identificar y caracterizar diferentes tipos de mercados agropecuarios. Conceptualizar, identificar sus componentes y calcular el Margen Bruto de Comercialización (MBC)	Oferta y Demanda: determinantes, curvas, cambios en las cantidades ofrecidas y demandadas y cambios en la función oferta y función demanda. Punto de equilibrio. Tipos de mercado. Margen Bruto de Comercialización: utilidades y costos de comercialización	Análisis de desplazamientos de curvas de demandada y oferta (cambios en las cantidades y cambios en la demanda y en la oferta) Tipos de mercado y Margen Bruto de Comercialización (MBC). Índice de Precios en Origen y Destino (IPOD)
3 Introducción Microeconomía (Función y Costos de producción)	Analizar una función de producción (física) típica y determinar las tres etapas de la misma. Comprender el comportamiento de los costos de producción en el corto plazo y determinar el nivel de producción (Q) que maximiza el beneficio del productor.	Función de producción: curvas, etapas, ley de rendimientos decrecientes. Costo de Producción: clasificación y representación gráfica. Beneficio económico: relación entre precios, costos de producción y cantidad de producto.	Cálculo y análisis de resultados Análisis de gráficos
4 Oferta y Demanda de Productos Agropecuarios/Ciclo Ganadero	Caracterizar, en general y en particular, la oferta y demanda de commodities y productos agroalimentarios de importancia en la canasta familiar: carnes y lácteos. Reconocer los tipos de variaciones de la oferta de ganado vacuno y las particularidades del Ciclo Ganadero, con las fases y principales indicadores que lo caracterizan.	Características específicas de la oferta y demanda de productos agropecuarios. Ciclo Ganadero: fases de retención y liquidación, indicadores	Lectura, análisis y discusión de datos, resultados y gráficos
5 Circuitos de	Identificar diferentes circuitos de producción, distribución y consumo de alimentos, relacionados con el ámbito profesional de la	Tipos de productos: commodities, insumo(s) para la producción animal, la	Lectura, análisis y discusión de diferentes circuitos de producción, distribución y



PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA
 ÁREA: **FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**
 AÑO: 2023

TP	Objetivos	Conceptos claves	Actividades
producción, distribución y consumo de alimentos	medicina veterinaria. Reconocer similitudes y diferencias entre los circuitos seleccionados.	agroindustria y la industria alimentaria y producto(s) para consumo humano. Alimentos naturales y mínimamente procesados, ingredientes culinarios y productos comestibles listos para el consumo: procesados y ultraprocesados. Circuitos cortos de comercialización. Circuitos de proximidad. Agricultura Familiar	consumo de alimentos Lectura y análisis de pautas para promocionar la asignatura.
6 Economía Social/Cooperativo/Comercio Justo	Conocer herramientas y estrategias relacionadas con los procesos de producción y comercialización. Introducir los conceptos de Economía Social Solidaria y otros relacionados (como Economía Popular, Cooperativismo y Comercio Justo). Organizar y analizar experiencias asociativas que apunten a mejorar la participación de distintos agentes en las cadenas de valor.	Economía mixta: descripción y diferenciación de componentes Organizaciones sin fines de lucro. Principios cooperativos	Organización, análisis y discusión de diferentes experiencias asociativas (entidades de ESS)
7 Indicadores Macroeconómicos	Identificar los principales indicadores macroeconómicos. Comprender las relaciones existentes entre los indicadores Comprender y ejercitar los cálculos de la variación de algunos indicadores	Variables macroeconómicas. Ecuación de producto: componentes y origen de cada uno. Equivalencia entre producto, ingreso y valor agregado Crecimiento económico Desarrollo	Indicadores macroeconómicos. Análisis de datos y gráficos, tasas de crecimiento y participación porcentual de componentes
8 Inflación	Conocer el proceso de un aumento generalizado de precios Ejercitar un método de actualización de la moneda	Inflación: concepto, causas y consecuencias. Índices de precios	Cálculo e interpretación de actualización de moneda, y análisis de instrumentos de intervención
9 Intervención del Estado/Crecimiento/Desa	Identificar diferentes indicadores económicos, sociales y ambientales y sus alcances Distinguir y comparar los conceptos de crecimiento y desarrollo Conocer y analizar algunos instrumentos de política económica	Distribución del Ingreso: personal, funcional y líneas de pobreza e indigencia Instrumentos de intervención del Estado: política de precios	Distribución del Ingreso: Personal, Funcional, Pobreza e Indigencia. Conceptos, diferenciación e indicadores. Instrumentos de política económica:

PROGRAMA DEL CURSO: ECONOMÍA (3083)

DEPARTAMENTO DE: ECONOMÍA AGRARIA

ÁREA: **FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**

AÑO: 2023



TP	Objetivos	Conceptos claves	Actividades
rrollo/Distribución del Ingreso (Y)			políticas de precios, comercial, social distributiva, crediticia.

Los materiales bibliográficos utilizado en todos los teóricos prácticos serán: las Guías de Teóricos Prácticos propiamente dichas, las Notas de clase de la asignatura, Artículos de actualidad complementarios de revistas especializadas y/o de medios de comunicación y Materiales audiovisuales específicos.



UNIDAD 1

INTRODUCCION A LA ECONOMIA

Concepto de Economía. Necesidades: definición, clasificación. Bienes: definición, clasificación. La elección y los factores productivos: el principio de escasez. Factores productivos: definición, clasificación, el capital humano. Sectores económicos: primario, secundario y terciario. Problemas económicos fundamentales: el costo de oportunidad. Clasificación de la economía.



Unidad 1: INTRODUCCION A LA ECONOMIA

CONCEPTO DE ECONOMIA¹

¿QUE ES LA ECONOMIA?

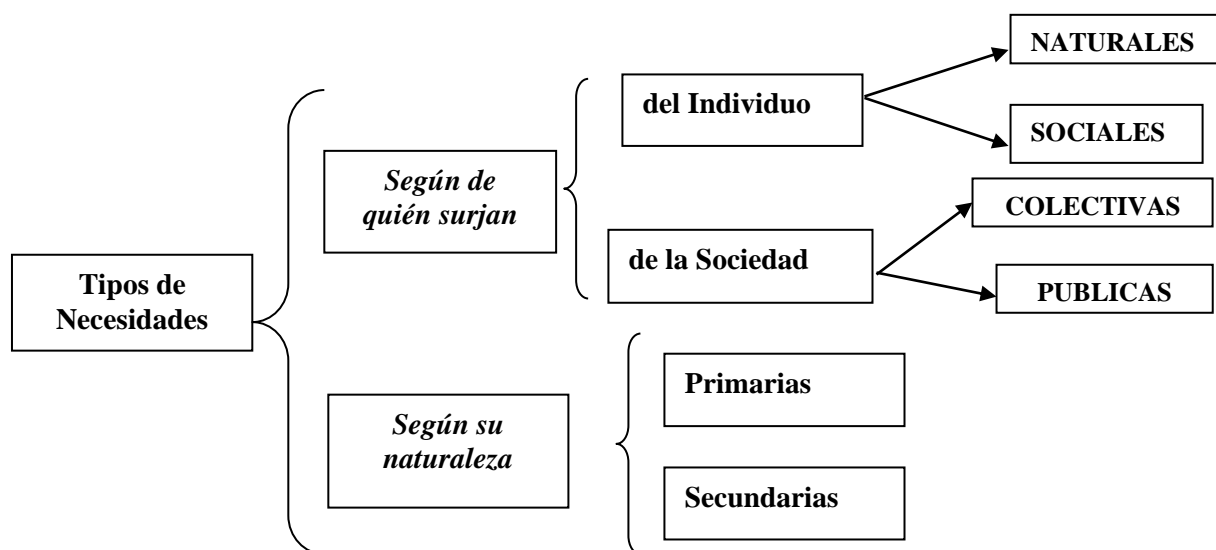
La **Economía** es una **ciencia social** que estudia cómo los individuos (empresas o personas) y la sociedad (representada por su gobierno) efectúan las **elecciones y decisiones** para asignar los **recursos productivos** disponibles (recursos naturales, trabajo, capital), que siempre son **escasos**, para producir **bienes y servicios** que permitan contribuir de la mejor forma a satisfacer las **necesidades** individuales y/o colectivas de la sociedad.

Al estudiar las actividades económicas de una sociedad, la ciencia económica pretende hallar la forma más satisfactoria de resolver los problemas económicos que el proceso de producción y consumo genera. No se debe esperar que se obtengan recetas exactas para resolver los problemas económicos, pues siempre habrá elementos arbitrarios en el comportamiento de los individuos (es una **ciencia social** y por lo tanto su objeto general de estudio es el hombre). Cabe esperar, no obstante, que los criterios proporcionados por la economía resulten de aplicación práctica y sirvan de guía para el control de la actividad económica.

Las personas, individualmente, necesitan comer, vestirse, educarse, divertirse, etc.; para ello tienen recursos, o ingresos, que siempre son insuficientes a la hora de conseguir todos los bienes y servicios que desean para satisfacer sus necesidades. Pero además, la sociedad tiene necesidades colectivas, como la educación, la justicia, la seguridad, la defensa, las carreteras, etc., y al igual que ocurre con los individuos, la sociedad tiene más necesidades que los medios necesarios para satisfacerlas.

NECESIDADES

NECESIDAD HUMANA: es la sensación o apetencia de algo (físico o espiritual) que el hombre desea satisfacer.



¹ Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a fuentes varias. Febrero 2019.



-SEGUN DE QUIEN SURJAN:

-**Necesidades del Individuo:** son las experimentadas por una persona. Pueden ser:

NATURALES: se identifican con la existencia propiamente dicha. Por ejemplo: comer, beber, dormir, reproducirse.

SOCIALES: son de índole emocional y determinan la viabilidad de las personas como seres individuales y sociales. Por ejemplo: amistad; necesidad de pertenencia a grupos (o aceptación social).

Cada uno satisface las necesidades individuales según sus posibilidades; excepto algunas necesidades básicas que una persona o un grupo de personas no puede satisfacer; sólo en esos casos el Estado las financia.

-**Necesidades de la Sociedad:** son las experimentadas por un grupo de individuos o por la sociedad en su conjunto.

COLECTIVAS: son aquellas que parten del individuo y que pasan a ser de la sociedad, es decir son las que se generan en la vida del hombre en sociedad. Por ejemplo: educarse; curarse enfermedades; comunicarse o transportarse.

Suele existir la posibilidad de satisfacerlas en el ámbito público (y son gratuitas) o en el privado (y son pagas).

PUBLICAS: Son aquellas que provienen de la misma sociedad y por lo tanto son comunes a todos los miembros de la sociedad. Son fundamentales para una sociedad jurídicamente organizada. Por ejemplo: vivir con seguridad; existencia de justicia; defensa de la soberanía o tener relaciones con otros estados.

Sólo el Estado brinda las posibilidades para que sean satisfechas.

-SEGUN SU NATURALEZA:

- **Necesidades Primarias:** de ellas depende la conservación de la vida, ya que son las que el hombre debe satisfacer para poder subsistir. Ej.: el alimento, el abrigo, la vivienda, etc.

- **Necesidades Secundarias:** son las que tienden a aumentar el bienestar del individuo, y varían de una época a otra y de una sociedad a otra, según las variaciones del medio cultural, económico y social en que se desenvuelven los individuos. Si no satisfacemos estas necesidades, podemos seguir viviendo. Ej.: hacer turismo, escuchar música, el confort, disfrutar de la diversión y el ocio, etc.

La satisfacción de necesidades materiales (alimentos, vivienda) y no materiales (educación, ocio) de una sociedad obliga a sus miembros a realizar determinadas actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y servicios que se necesitan.

En relación con las necesidades, **Maslow** (1968) elaboró la *teoría de las motivaciones humanas*, con base en el concepto de jerarquía de necesidades que influyen en el comportamiento. **Maslow** concibe esa jerarquía partiendo de que el hombre es una criatura cuyas necesidades crecen durante su vida. A medida que el hombre satisface sus necesidades básicas, otras más elevadas ocupan el predominio de su comportamiento. De acuerdo a ello, las necesidades humanas tienen la siguiente jerarquía:

a- Necesidades **fisiológicas:** (aire, agua, alimentos, reposo, abrigos etc.).

b- Necesidades de **seguridad:** (la necesidad de no sentirse amenazado, es decir, la ausencia de sucesos o ambientes amenazantes).

c- Necesidades **sociales:** de pertenencia, de interacción social y de amor (la necesidad de amistad, afiliación, interacción y amor).

d- Necesidades de **estima:** la necesidad de autoestima y de ser estimado por los demás.

e- Necesidades de **autorrealización:** la necesidad de realizarse a sí mismo maximizando la utilización de capacidades, destrezas y potencial propio.

Es preciso haber satisfecho las necesidades de orden inferior antes de que una necesidad de orden superior comience a controlar la conducta de las personas. Esto se puede visualizar en el diagrama 1:

Diagrama 1: Jerarquía de las necesidades humanas, según Maslow



En general, la teoría de **Maslow** presenta los siguientes aspectos:

- 1- Una necesidad satisfecha no origina ningún comportamiento; sólo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento de las personas.
- 2- El individuo nace con un conjunto de necesidades fisiológicas que son innatas o hereditarias. Al principio, su comportamiento gira en torno a la satisfacción cíclica de ellas (hambre, sed, ciclo sueño - actividad, sexo, etc.).
- 3- A partir de cierta edad, el individuo comienza un largo aprendizaje de nuevos patrones de necesidades. Surge la necesidad de seguridad, enfocada hacia la protección contra el peligro, contra las amenazas y contra las privaciones. Las necesidades fisiológicas y las de seguridad constituyen las necesidades primarias y tienen que ver con su conservación personal.
- 4- En la medida en que el individuo logra controlar sus necesidades fisiológicas y de seguridad, aparecen lenta y gradualmente necesidades más elevadas: son las sociales, de estima y de autorrealización. Los niveles más elevados de necesidades solo surgen cuando los niveles más bajos han sido alcanzados por el individuo.



Otra definición de Economía.

Según José Luis Corragio (2009), la economía es el “Sistema de normas, valores, instituciones y prácticas que se da históricamente una comunidad o sociedad para organizar el metabolismo seres humanos-naturaleza mediante actividades interdependientes de producción, distribución, circulación y consumo de satisfactores adecuados para resolver las necesidades y deseos legítimos de todos, definiendo y movilizand recursos y capacidades para lograr su inserción en la división global del trabajo, todo ello de modo de reproducir de manera ampliada (Vivir Bien) la vida de sus miembros actuales y futuros así como su territorio.” Para esta definición, la economía es parte de la cultura en sentido amplio.

Otra definición de necesidades humanas (en base a Desarrollo a escala humana, una opción para el futuro. 1995. Manfred Max-Neef, Antonio Elizalde y Martín Hopenhayn)

Las necesidades humanas “Son finitas, pocas y clasificables (son las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos); lo que cambia (en el tiempo y las culturas) es la manera y los medios para satisfacerlas (cantidad, calidad y las posibilidades de acceso a los mismos)”. A partir de esta definición, estable una diferencia entre necesidades y satisfactores. Cada sistema económico, social y político adopta diferentes estilos para la satisfacción de las mismas necesidades humana fundamentales. En cada sistema, estas se satisfacen (o no se satisfacen) a través de la generación (o no generación) de diferentes tipos de satisfactores.

A las necesidades las clasifica según dos categorías, que pueden combinarse con la ayuda de una matriz.

Categorías Existenciales: Ser, Tener, Hacer y Estar

Categorías Axiológicas: Subsistencia, Protección, Afecto, Entendimiento, Participación, Ocio, Creación, Identidad y Libertad (implican la noción de **elección del ser humano** por los valores morales, éticos, estéticos y espirituales)

Matriz de necesidades y satisfactores (y bienes económicos)

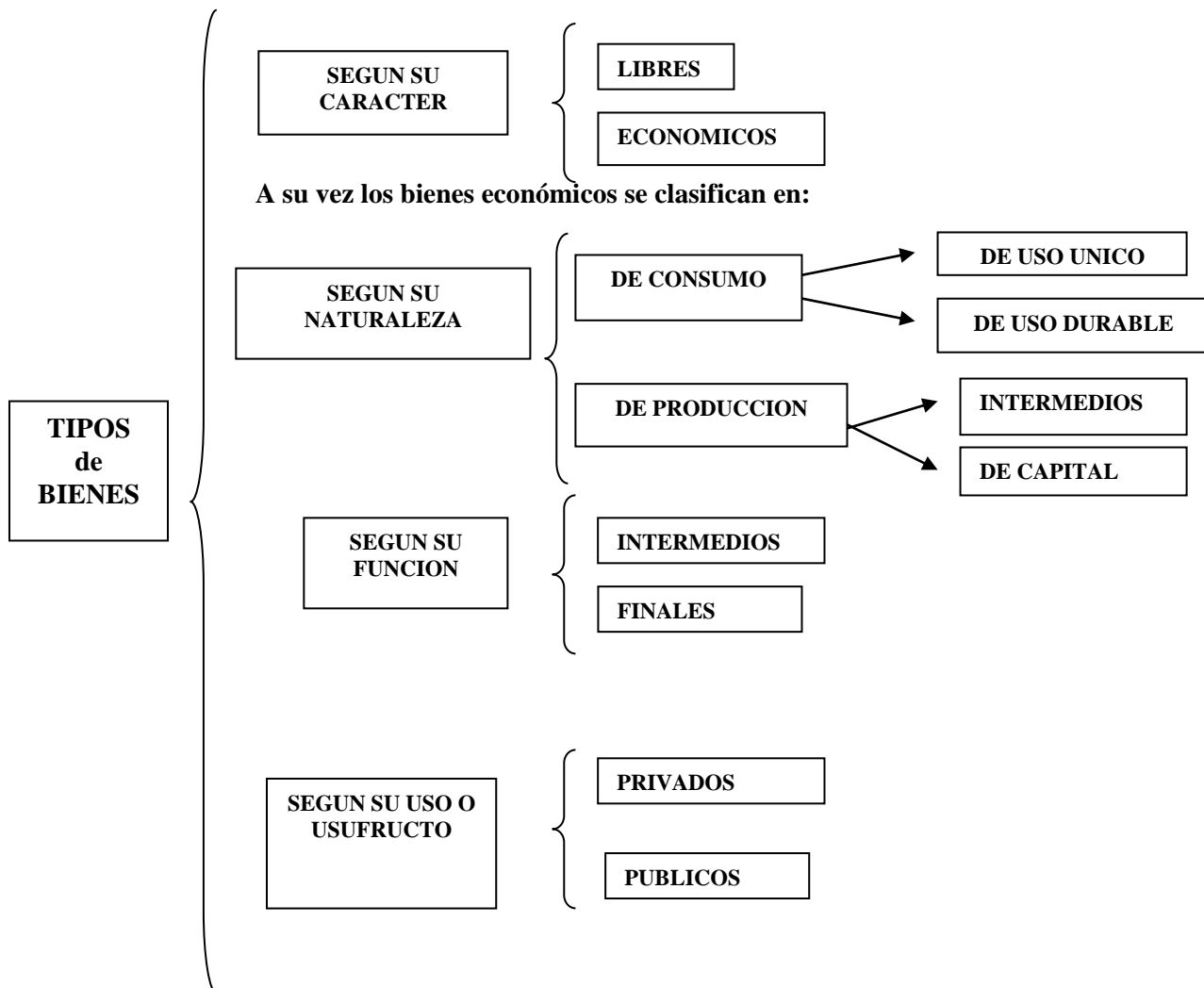
	SER	TENER	HACER	ESTAR
SUBSISTENCIA		Alimentación, abrigo, trabajo		
PROTECCIÓN				
APECTO				
ENTENDIMIENTO			Investigar, estudiar, experimentar, educar, analizar, meditar, interpretar	
PARTICIPACIÓN				
OCIO		Juegos, fiestas		
CREACIÓN				
IDENTIDAD				
LIBERTAD				

“De la clasificación propuesta, se desprende que, por ejemplo, alimentación y abrigo, no deben considerarse como necesidades, sino como satisfactores de la necesidad fundamental de subsistencia. Del mismo modo, la educación (ya sea formal o informal), el estudio, la investigación, la estimulación precoz y la meditación son satisfactores de la necesidad de entendimiento. Los sistemas curativos, la prevención y los esquemas de salud, en general, son satisfactores de la necesidad de protección.”

BIENES

BIEN: es todo aquello que satisface, directa o indirectamente, las necesidades de los seres humanos

TIPOS DE BIENES: si se trata de algo *tangible* es un bien propiamente dicho; si es *intangibile* se trata de un servicio. Haciendo una clasificación más específica, se tiene:



SEGUN SU CARACTER:

- **LIBRES:** en general se los considera como ilimitados o muy abundantes en cantidad, y no son propiedad de nadie en particular (son gratuitos). Ej.: el aire; el agua en algunos ambientes. De su estudio se ocupan los biólogos, hidrólogos, físicos y químicos.

A medida que la población y la producción aumentan en el tiempo, muchos bienes que antes se consideraban como “libres” se han convertido en bienes económicos, tales como la tierra para la agricultura, el agua y el aire para usos industriales, así como el agua para la generación de energía.

- **ECONOMICOS:** son escasos en cantidad en relación a las necesidades que deben satisfacer. No son gratuitos. De su estudio se ocupa la Economía. Los bienes económicos deben reunir los siguientes requisitos:
 - **Accesibles:** que sean posibles de ser utilizados.
 - **Aptos:** que reúnan las propiedades necesarias para su utilización en la satisfacción de necesidades.



- **Limitados y onerosos:** los bienes superabundantes no son económicos.
- **Transferibles:** que puedan ser intercambiados por otros.

Como en esta asignatura el interés se circunscribe a los Bienes Económicos, las clasificaciones que siguen a continuación se refieren sólo a estos.

SEGUN SU NATURALEZA:

- **DE CONSUMO:** satisfacen directamente las necesidades humanas; pueden ser:
 - **De uso único:** desaparecen con el primer uso. Ej.: alimentos, bebidas, etc.
 - **De uso durable:** de uso prolongado. Ej.: heladera, televisor, automóvil, etc.
- **DE PRODUCCION:** no satisfacen directamente las necesidades humanas:
 - **Intermedios:** se usan para ser transformados en otros bienes. Ej.: combustible, materias primas.
 - **De Capital:** son bienes que incorporan sus servicios a los bienes obtenidos. Aumentan la eficiencia del trabajo humano. Ej.: máquinas, herramientas, equipos, etc.

SEGUN SU FUNCION

- **INTERMEDIOS** (o insumos): ya definidos.
- **FINALES:** ya han sufrido las transformaciones necesarias para ser un bien de consumo o de capital. Se calcula sumando los **Bienes de Consumo** más los **Bienes de Capital**.

La sumatoria del valor monetario de los bienes finales e intermedios producidos en un país durante un período de tiempo determinado (generalmente un año), se conoce como: **Valor Bruto de la Producción (VBP)**.

Si sólo se considera el valor monetario de los bienes finales producidos en un país en un año, el concepto se conoce como **PRODUCTO (P)**, uno de los indicadores más usados para medir la actividad económica de un territorio o región.

La diferencia: **VBP - INSUMOS = VALOR AGREGADO**

El **VALOR AGREGADO** mide el valor añadido o adicionado durante el proceso productivo en un país durante un año y es un concepto equivalente al de **PRODUCTO**.

El eje central de la preocupación económica es precisamente la manera en que se administran determinados recursos escasos con el objeto de producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.

SEGUN SU USO O USUFRUCTO:

PRIVADOS: existe rivalidad y exclusión en su uso. Ejemplo: alimentos (si yo me como una manzana, otro/a no puede comerla), vestimenta (si yo uso una camisa, otro/a no puede usarlo).

PUBLICOS: no existe rivalidad ni exclusión en su uso. Ejemplo: defensa nacional

Exclusión: *propiedad de un bien por la cual es posible impedir a alguien hacer uso del mismo o consumirlo.*

Rivalidad: *propiedad de un bien por la que el consumo por una persona disminuye el consumo de otra.*

Hay situaciones intermedias:

No rivalidad pero sí exclusión: *tv por cable, carreteras con peaje*

Rivalidad pero no exclusión: *usualmente los recursos comunes: ambiente, peces en los ríos; carreteras sin peaje*



LA ELECCION Y LOS FACTORES PRODUCTIVOS: EL PRINCIPIO DE ESCASEZ

La actividad económica tiene como fin la satisfacción de las necesidades humanas. Bajo este enfoque, las necesidades sólo interesan en la medida que son satisfechas por bienes económicos, o sea, por elementos naturales escasos o por productos elaborados por el hombre. El problema económico surge porque las necesidades humanas son virtualmente ilimitadas, mientras que los recursos económicos disponibles para satisfacerlas son limitados (escasos), y por lo tanto también lo son los bienes económicos. Esto no es un problema tecnológico, sino de disparidad entre deseos humanos y medios disponibles para satisfacerlos.

- La **ESCASEZ** es un concepto **relativo**, en el sentido de que existe un deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la disponible.
- La **ESCASEZ** no es atributo de un bien, sino reflejo de una situación que surge de la interrelación entre necesidades y recursos.
- La **ESCASEZ** implica el sacrificio de un bien por otro.
- La **ESCASEZ** da lugar a la elección.

Los individuos tratan de cubrir inicialmente aquellas necesidades que son biológicas o primarias (alimentación, vivienda, vestido). También los individuos necesitan proveerse de ciertos servicios tales como los de asistencia médica, educación, transporte, etc. Una vez cubiertas las necesidades anteriores, los individuos se ocupan de aquellas otras que hacen placentera la vida, aunque el grado de cobertura de éstas dependerá del poder adquisitivo de cada individuo en particular.

Por lo general las necesidades tienden a incrementarse en la actualidad, lo que contrarresta el incremento de la capacidad productiva y, en definitiva, hace que la lucha contra la escasez sea una constante humana.

FACTORES PRODUCTIVOS

Son los recursos y servicios que emplean las empresas en sus procesos productivos. Dichos factores productivos se combinan con el objeto de obtener bienes y servicios cuyo destino será el consumo o su uso posterior en la producción. Se clasifican en tres categorías: Recursos Naturales, Trabajo y Capital.

Recursos Naturales (RN): Abarca todo lo que aporta la Naturaleza al proceso productivo. Esto es, la tierra, los minerales, los recursos energéticos y el agua. Debe realizarse la distinción entre recursos naturales *renovables* y *no renovables*. Los primeros son los que se pueden utilizar en forma reiterada en la producción porque vuelve a su estado original o se regeneran a una tasa mayor a su tasa de uso (agua, energía eólica; radiación solar; suelo; viento), mientras que los segundos se agotan al usarlos en el proceso productivo (combustibles fósiles: petróleo; carbón; gas natural).

Existe una mirada conservacionista que plantea que la mayoría de los recursos son, en mayor o menor medida, no renovables, por lo que su uso debe ser racional en todos los casos.

Trabajo (T): Se refiere a las facultades físicas e intelectuales de los seres humanos que intervienen en el proceso productivo. El “trabajo” es el factor productivo básico. Los trabajadores se sirven de las materias primas que se obtienen de la naturaleza y con la ayuda de las maquinarias apropiadas las transforman hasta convertirlas en otros bienes intermedios o en bienes finales.

Capital (C): Lo conforman todos los bienes producidos por el hombre que ayudan a la producción de otros bienes y servicios hasta llevarlos al consumidor final. Se considera sinónimo de “medios de producción”. Los recursos de capital están formados por los bienes duraderos de cualquier economía. Estos bienes son los que **no** se destinan al consumo, sino que se emplean para producir otros bienes sin agotarse en ese acto. Ejemplos de ellos son las máquinas, las fábricas, las plantas generadoras de energía; los medios de transporte, las carreteras, las herramientas, las computadoras, los tractores, etc. Si se dedica una cierta cantidad de recursos a producir bienes de capital, llamados también bienes de *inversión*, éstos no satisfarán necesidades



directamente y ahora, sino indirectamente y en el futuro, cuando se usen en la producción de otros bienes. En otras palabras, la producción de bienes de capital supone el deseo de esperar, pues se sacrifica **consumo presente** por un mayor consumo en el **futuro**.

Es importante aclarar que en economía, a menos que se especifique lo contrario, el término **“Capital”** significa **capital físico**, es decir máquinas y edificios, y **NO capital financiero**. Las acciones de una empresa o un depósito en plazo fijo no constituyen recursos que producen bienes y servicios, y **no** son **capital** en sentido económico. De forma similar al hablar de **“Inversión”**, en economía se hace referencia a la **inversión real**, es decir, acumulación de máquinas y edificios, y no a la compra de bienes financieros. Cuando, por ejemplo, se realiza una compra de acciones ya emitidas no tiene lugar una inversión real, pues únicamente se produce un cambio de propiedad de dichas acciones.

Asimismo, en economía es necesario distinguir entre **capital físico**, al que nos hemos referido anteriormente, y **capital humano**. Se entiende por **Capital Humano** la educación y la formación profesional que incrementan el rendimiento del trabajo. Los fondos destinados a educación y formación profesional suponen una inversión en capital, ya que durante el período de aprendizaje y estudio hay un elemento implícito de espera. Estos “gastos” contribuyen a incrementar la capacidad productiva de la economía, pues un trabajador formado y educado suele ser más productivo que uno que no lo está.

Algunos autores consideran que existe un cuarto factor de la producción, la **Capacidad empresarial (CE)**. El empresario es el que toma las decisiones y el que asume riesgos, obteniendo ganancias (o pérdidas) como resultado de su accionar. Se diferencia del factor Trabajo pues no tiene una retribución prefijada (como un sueldo).

Por su participación en el proceso productivo, cada factor recibe una retribución a modo de remuneración:

TRABAJO	⇒	SALARIOS
CAPITAL	⇒	INTERES
RECURSOS NATURALES	⇒	RENTA
CAPACIDAD EMPRESARIAL	⇒.	BENEFICIOS

La sumatoria de estas retribuciones recibidos por los factores de la producción, en un país en un período de tiempo determinado, constituye el **INGRESO** de la comunidad, concepto equivalente al de **PRODUCTO**, y que también sirve para medir la actividad económica de un territorio o región.

Los cuatro factores de la producción se combinan en distintas proporciones y forman Unidades Productivas (UP). Como ejemplos pueden mencionarse un establecimiento agropecuario, un molino harinero, un frigorífico, una carnicería, etc.

SECTORES ECONOMICOS

Cuando se suman las actividades productivas de un conjunto de UP de comportamiento homogéneo o similar, se define un Sector Económico. Se pueden distinguir tres sectores:

- **SECTOR PRIMARIO:** abarca las actividades vinculadas con los RN. Incluye: agricultura, ganadería, pesca, caza, actividades forestales y minería.
- **SECTOR SECUNDARIO:** reúne las actividades manufactureras mediante los cuales los bienes son transformados. Incluye las industrias y el sector de la construcción.
- **SECTOR TERCIARIO:** llamado también como Sector Servicios. Incluye: justicia, transporte, comercio, educación, etc.



PROBLEMAS ECONOMICOS FUNDAMENTALES

El principio de la escasez y la consecuente necesidad de elegir, se evidencia al considerar los tres problemas fundamentales a los que toda sociedad debe dar respuesta:

¿**QUÉ** producir?

¿**CÓMO** producir?

¿**PARA QUIÉN** producir?

¿**QUÉ** producir?; ¿qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidad?; ¿se producirán muchos bienes de consumo, como indumentaria o alimentos, o se le prestará mayor atención a los bienes de inversión como fábricas, que permitirán incrementar el consumo en el futuro?

¿**CÓMO** producir?; ¿con qué técnicas y con que recursos producirán las empresas?; ¿qué personas desarrollarán cada una de las distintas actividades?; ¿la producción será artesanal, con mucho uso de mano de obra, o muy mecanizada?; ¿las grandes empresas serán de propiedad pública o privada?

¿**PARA QUIÉN** producir?; ¿quiénes consumirán los bienes y servicios producidos?; ¿cómo se va a distribuir el total de la producción nacional entre los diferentes individuos y familias?; ¿se va a tender a que la distribución del ingreso sea igualitaria o, por el contrario, se permitirá que se produzcan diferencias de ingreso muy marcadas?

Cuando los gobiernos, las empresas y las familias deciden en qué gastar o qué producir están renunciando a otras posibilidades. La opción que debe abandonarse para poder producir u obtener otra cosa se asocia, en economía, al concepto de **costo de oportunidad**.

El costo de oportunidad de un bien o un servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a la que se debe renunciar para obtener el elegido

Si todos los recursos están siendo plena y eficientemente utilizados, producir una cantidad mayor de un bien, exigirá necesariamente producir menos de otro, esto es, tendrá un *costo de oportunidad*. Si estamos obteniendo una combinación determinada de bienes empleando eficazmente todos los recursos de que dispone la sociedad y quisiéramos, no obstante, producir algunas unidades más de uno de los dos bienes tendrá que ser a costa de reducir la producción de otro. Esta elección entre dos bienes indica que el costo de obtener más unidades de uno es precisamente dejar de producir algunas unidades de otro.

Ejemplo: consideremos un país que dispone de una dotación fija de factores productivos, que supondremos plenamente utilizados, y en la que se producen sólo dos bienes: Alimentos y Vestidos². Si a partir de una situación dada el país decide producir más Alimentos y se orientan los esfuerzos en esa dirección, se tendrá que estar dispuesto a producir menos Vestidos. Aumentar la producción de Alimentos tiene un costo para la sociedad en términos de los Vestidos que se ha dejado de producir.

Las diferentes posibilidades que se presentan se pueden ver numéricamente. Las distintas opciones son las combinaciones posibles de Alimentos y Vestidos, de las cuales 5 se recogen en el cuadro 1 y en la figura 1. En la opción "A" sólo se producen vestidos y en la "E" sólo Alimentos. La curva de posibilidades de producción está formada por todos los puntos intermedios: "B", "C" y "D". Al pasar de "A" a "E" aumenta la producción de Alimentos y disminuye la de Vestidos y esto se refleja en la columna de Costo de Oportunidad que indica cuánto cuesta producir una unidad más de Alimento expresada en términos de los Vestidos que se dejan de producir.

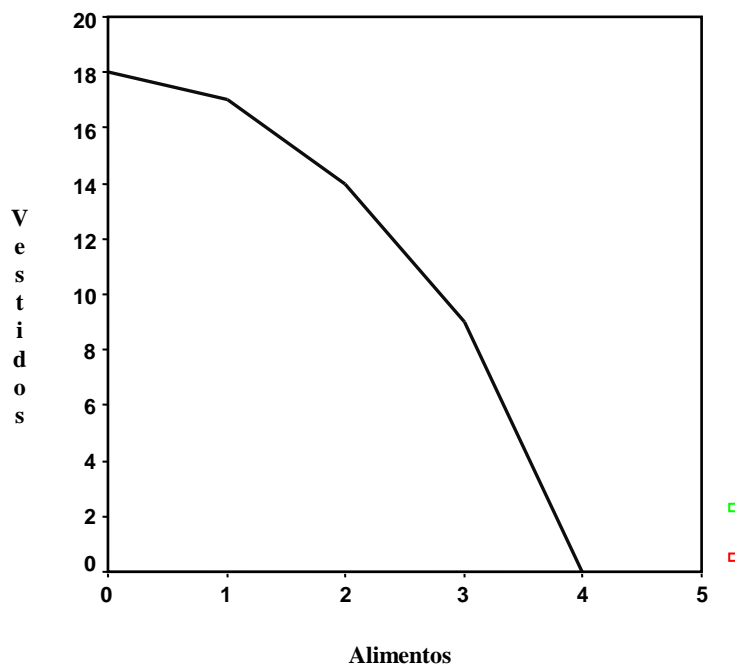
² Supondremos también que en el período de análisis la tecnología no cambia.



Cuadro 1: Las decisiones económicas

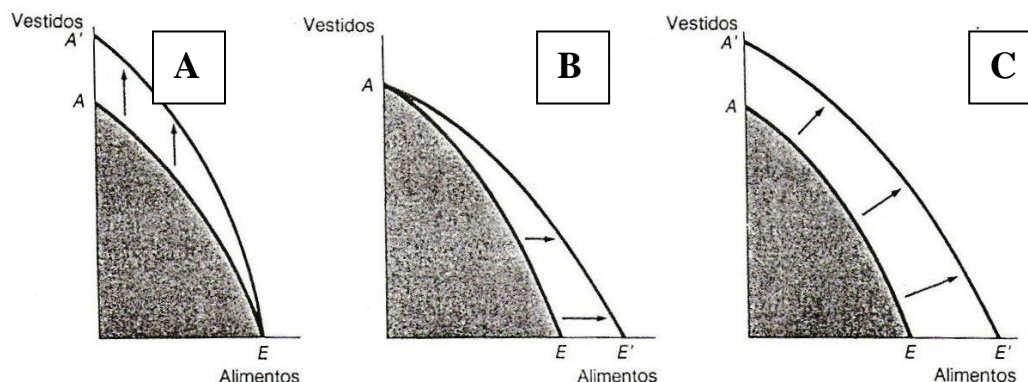
Opciones	Alimentos	Vestidos	Costo de Oportunidad
A	0	18	1
B	1	17	3
C	2	14	5
D	3	9	9
E	4	0	

Gráfico 1: La curva de posibilidades de producción



¿Qué sucede si hay un cambio tecnológico? Una mejora o perfeccionamiento tecnológico en la producción de uno de los bienes implica un desplazamiento de la curva de posibilidades de producción en la dirección marcada por el eje donde se representa el bien (ver gráfico 2: caso A o caso B). En caso de sendas mejoras tecnológicas la curva se desplaza alejándose del origen de coordenadas (gráfico 2: caso C).

Gráfico 2: Las mejoras tecnológicas

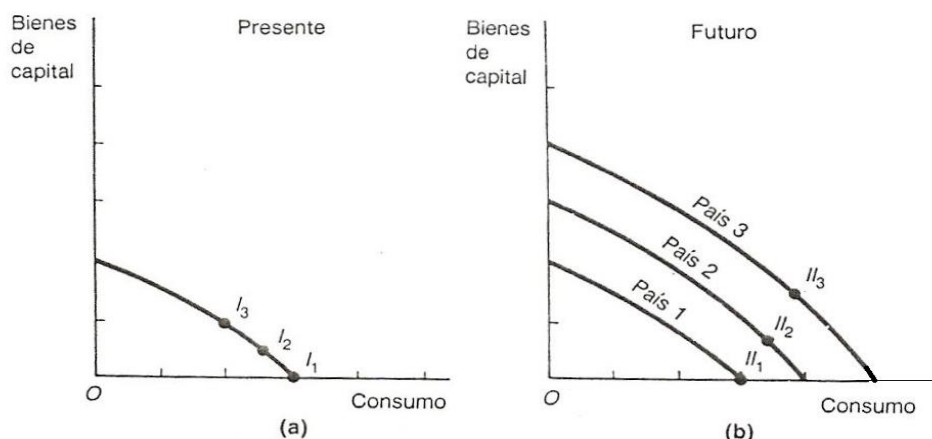


Por último, al relacionar el concepto de INVERSIÓN (visto anteriormente) con el de Costo de Oportunidad, surge el siguiente planteo:

“La formación de capital para el consumo futuro exige el sacrificio del consumo actual”

Para realizar el análisis, partimos ubicándonos en el período “I” en relación con 3 supuestos países: 1, 2 y 3, que comienzan con las mismas posibilidades de producción, aunque con diferentes tasas de inversión: mayor en el país 3 y nula en el país 1 (ver gráfico 3-a “Presente”). El país que más invierte (el 3) crece con más fuerza y en el período siguiente (“II”), es el que más consume y el que más sigue invirtiendo (ver gráfico 3-b “Futuro”)

Gráfico 3: Consumo presente o consumo futuro



CLASIFICACION DE LA ECONOMIA

Al estudiar las actividades económicas de una sociedad, la ciencia económica pretende encontrar la forma más satisfactoria de resolver los problemas económicos que los procesos de producción y consumo generan. No cabe esperar, sin embargo, que se obtengan recetas exactas pues siempre habrá elementos arbitrarios en el comportamiento de los individuos. La economía, como toda Ciencia Social, posee dos características que la diferencian de otros tipos de ciencias:

- La imposibilidad de experimentar o por lo menos de lograr certeza en la predicción de los resultados en base a experimentaciones controladas.



- La pertenencia del investigador al universo que estudia, lo que hace inevitable que las normas y valores del mismo interfieran en sus conclusiones.

De manera tal que la combinación de la falta de certeza, con los puntos de vista propios de cada economista, hace inviable la existencia de una verdad única -aunque a algunos les cueste aceptarlo- y nos obliga a estudiar la economía teniendo en cuenta la existencia de distintas corrientes del pensamiento.

Los abordajes específicos de estudio hacen que se consideren ramas (o subdivisiones) en la economía, estableciéndose distintas clasificaciones según el enfoque considerado:

-Según su carácter:

- **BÁSICA:** Enuncia teorías³ y leyes económicas⁴, basándose en modelos económicos⁵
- **APLICADA:** Parte de la Ciencia Económica que utiliza los conocimientos teóricos de ésta para examinar problemas prácticos y buscar soluciones a los mismos. En esta clasificación se incluyen: Historia Económica, Economía Institucional, Economía del Desarrollo, y Economía Internacional, como así también la llamada Economía por Sectores (Economía Agraria, Industrial, Laboral, de Servicios, etc.).

No existe una diferencia tajante, al menos desde el punto de vista profesional, entre la economía teórica y la aplicada: son las mismas personas, actuando en diferentes medios, las que pueden dedicarse a una u otra de estas especialidades.

La **Economía Agraria** como doctrina o disciplina, en su enfoque tradicional, se refería al estudio de la organización de la empresa agraria, sus recursos productivos y la forma en que se combinan. Posteriormente, además del análisis de los aspectos económicos de las explotaciones agrarias, incorporó otros contenidos como política agraria, mercados, estructura agraria, etc. La Economía Agraria continuó evolucionado en el sentido de extender su campo de aplicación, en sentido horizontal estudiando otros elementos y problemas de la sociedad rural, creándose una disciplina conocida como “economía rural” o “economía del desarrollo rural”. Por otra parte se amplía de manera vertical, estudiando la agricultura y la ganadería en el contexto de actividades que involucran transformar los productos agrarios o agropecuarios y llevarlos hasta el consumidor, creándose otra disciplina o enfoque que puede denominarse “economía agroalimentaria” o “economía del sistema agroalimentario”.

-Según su alcance:

MACROECONOMÍA: Se ocupa del estudio del funcionamiento de la economía en su conjunto. Su propósito es obtener una visión simplificada de la economía, pero al mismo tiempo conocer y actuar sobre el nivel de actividad económica de un país determinado o de un conjunto de países. Este comportamiento se ve reflejado en variables tales como: el Producto, el Consumo, el nivel de empleo, la Inversión, el nivel general de precios.

Ej.: si el Ministerio de Economía de un país señala que la inflación se ha reducido respecto al año anterior en un 2% y que el PBI lo hizo un 5% está destacando los aspectos significativos de la evolución global de la economía de ese país.

MICROECONOMÍA: Estudia el comportamiento de las unidades económicas individuales, tales como las familias o consumidores y las empresas y sus interrelaciones. Es decir que también estudia los mercados donde operan los demandantes y oferentes de bienes y servicios. Ej.: cuando explicamos el aumento del precio del ganado en pie como consecuencia de un incremento de la demanda de carne vacuna (interna y externa) estamos haciendo un planteo microeconómico.

³ Teoría: explicación de la/s relación/es causa-efecto entre dos o más variables

⁴ Ley: esto se da cuando una relación se plantea con continuidad y uniformidad

⁵ Modelo económico: versión simplificada de la realidad que a través de supuestos, argumentos y conclusiones explica un aspecto de un fenómeno más amplio. Ejemplos: el modelo que representa el funcionamiento del sistema económico (Unidad 3); el modelo del mercado de competencia perfecta (Unidad 4)



BIBLIOGRAFIA

- BARROS DE CASTRO Y LESSA.** “Introducción a la Economía. Un enfoque estructural”. Ed. Siglo XXI. B.A., Septiembre 1982.
- BECKER, V. Y F. MOCHÓN.** “Elementos de Micro y Macroeconomía”. Capítulo 1. Ed. McGraw-Hill. 1994.
- ECKSTEIN, S y M. SYRQUIN.** “Introducción al Análisis Económico”. Ed. La Semana Publishing Co., Israel. 1981.
- FREIRE, V. y L. ISSALY.** Notas de Apoyo a la Docencia. “Números Índices”. CEMVET, FAV, UNRC. Versión 2007.
- ISSALY, L. y SALMINIS J.** Notas de Apoyo a la Docencia. “Unidad 1 - Nociones Básicas sobre Economía”. CEMVET, FAV, UNRC. Versión 2007.
- MILLER, R. y R. MEINERS.** “Microeconomía”. Capítulo 1. 3^{ra} edición. Ed. McGraw-Hill 1990.
- MOCHÓN, F.** “Economía. Teoría y Política”. Ed. McGraw-Hill, 1992.
- PETICARARI, N. y S. HAUNQUE.** “Introducción a la Economía”. Colección Académica. Editorial La ley. 2006.
- SAMUELSON, P.** “Curso de Economía Moderna”. Ed. Aguilar, 1980.



UNIDAD 2

SECTOR AGROPECUARIO

Importancia económica del sector agropecuario (SA): características técnico-económicas del SA. Síntesis de la evolución del sector agropecuario nacional.

Sistema agroalimentario (SAA): importancia de un enfoque sistémico; componentes y características. Cadena Agroalimentaria. Cambios en la participación del sector agropecuario dentro del SAA. Transformaciones estructurales del SAA. Evolución del SAA en Argentina.



UNIDAD 2: SECTOR AGROPECUARIO (Parte 1)

Importancia económica del sector agropecuario (SA): características técnico-económicas del SA. Síntesis de la evolución del sector agropecuario nacional.

IMPORTANCIA ECONOMICA DEL SECTOR AGROPECUARIO (SA)¹

La actividad agropecuaria ha sido la primera actividad económica de la humanidad. Su destino principal era el autoconsumo y sólo se comercializaba una pequeña proporción. Esta actividad fue la base de la mayoría de las economías, hoy desarrolladas, a partir de la cual se generaron el resto de las actividades (productivas o no).

La importancia del sector está dada por su doble función, proveer bienes finales (alimentos) fundamentales para la vida y, además, insumos básicos de la actividad industrial.

Su trascendencia tiende a declinar con el proceso de desarrollo económico. La diversificación productiva, el reemplazo de productos naturales por productos artificiales y las políticas de los países industrializados han cambiado los precios relativos de la agroindustria, propiciando esta tendencia, sin embargo, aún hoy una economía es más fuerte e independiente cuando posee un poderoso sector agropecuario, aunque éste siga sufriendo una tendencia declinante relativa². De una participación preponderante en el Producto Bruto Interno (PBI)³ hasta fines del siglo XVIII, el sector agropecuario (SA) ha disminuido constantemente su peso relativo a partir de la Revolución Industrial del siglo XIX. En la mayoría de los países desarrollados disminuye el peso relativo del SA, al tiempo que se desarrollan el resto de los sectores, principalmente los sectores Secundario y Terciario. Hoy en día no representa más que el 10% del Producto Bruto mundial, porcentaje similar a su representación en el PBI argentino. Respecto a la absorción de mano de obra, hacia 1970, cerca de las 2/3 partes de la ocupación mundial estaba empleada en actividades agropecuarias. Actualmente se dedica a las mismas el 50% de la población mundial, siendo muy variable la proporción existente entre los países desarrollados y los subdesarrollados, ya que en éstos últimos el 90% de los trabajadores se dedican a esta actividad.

Características técnico-económicas del S.A.

El sector agropecuario tiene características técnico-económicas diferenciales

- ◆ Localización de la actividad: básicamente determinada por las condiciones ambientales o agroecológicas; con el tiempo el desarrollo tecnológico ha permitido flexibilizar esta situación, al menos parcialmente, a través de la genética, prácticas culturales, tecnologías más o menos complejas como riego, drenaje, etc.
- ◆ Ingobernabilidad de la oferta: vinculado a los factores climáticos y tiempos biológicos que producen incertidumbre de la producción.
- ◆ Requerimientos de superficie para poder desarrollarse: se refiere a que la actividad agropecuaria precisa superficie para poder desarrollarse. No basta con tener las condiciones ecológicas, sino que para que el sector agropecuario sea poderoso se necesita extensión territorial. Pero este determinismo también resulta parcialmente modificado a partir del desarrollo tecnológico que permite extender la frontera agropecuaria o permitir un uso más intensivo de las mismas.
- ◆ Demanda de los productos: básicamente influenciada por el lento crecimiento de la población (a tasas vegetativas), el ingreso de los consumidores y la escasa disponibilidad de bienes

¹ Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a fuentes varias. Febrero 2019.

² Sino, cómo se explicaría que países del primer mundo como Estados Unidos o los países europeos apliquen medidas proteccionistas y elevados sistemas de subsidios a los productores agropecuarios para mantener los niveles de producción.

³ El Producto Interno Bruto (PIB) mide el valor de los bienes y servicios finales producidos dentro de la frontera de un país, siendo considerado el indicador fundamental para medir el crecimiento de la economía de un país y de los sectores que la integran



sustitutos. Estos aspectos determinan que los productos posean, en general, bajas elasticidades precio e ingreso.

◆ Tendencia al deterioro de los precios relativos: a nivel internacional e interno los precios de estos productos se deterioran, en términos relativos, por:

- a) A nivel internacional por la situación de predominio o monopolio que en el mercado mundial poseen los países industrializados
- b) A nivel interno por la atomización de los productores agropecuarios frente al poder de negociación de los demandantes industriales oligopólicos, o por políticas económicas que tienden a mantener controlado el precio de los “bienes salario”.
- c) Por el extraordinario avance tecnológico de los países desarrollados y su política de subsidios que transformó en exportadores a muchos que antes importaban.

Por último debe mencionarse que de las características técnico-económicas del sector agropecuario surge un patrón de asentamiento poblacional. Un país con cualidades agroecológicas, donde predominan las actividades de explotación extensiva, el asentamiento poblacional será muy diferente de otro sin estas características.

Análisis del sector agropecuario en argentina: instrumental sectorial e intersectorial

A nivel *sectorial* Argentina es:

Productos agrícolas

- El 1° productor y 2° exportador mundial de yerba mate
- El 9° productor y 3° exportador mundial de maní
- El 3° productor y 1° exportador mundial de limones
- El 3° productor y 2° exportador mundial de soja
- El 5° productor y 3° exportador mundial de maíz
- El 6° productor y 3° exportador mundial de ajo
- El 5° productor y 3° exportador mundial de sorgo

Productos pecuarios

- El 3° productor y exportador mundial de miel
- El 6° productor y el 14° exportador mundial de carne bovina
- El 8° productor y el 6° exportador mundial de carne aviar
- El 31° exportador mundial de carnes caprina y ovina
- El 15° productor y el 41° exportador mundial de carne porcina

Fuente: Secretaria de Agroindustria (Ministerio de Producción y Trabajo), 2018
Secretaria de Políticas Económicas (Ministerio de Hacienda), 2018

El indicador *intersectorial* más importante para medir el peso del SA en una economía es la participación que posee en el PBI de la misma.

A medida que las economías crecen, su participación en el PB tiende a disminuir, pues responde a procesos de diversificación de la actividad, que generan mayor transformación de los productos en el sector secundario y mayor desarrollo de actividades terciarias (comercio y servicios), a tasas de crecimiento superiores a las del sector agropecuario. Es por ello que las generaciones anteriores gastaban la mayor parte de sus esfuerzos en la alimentación, y los sectores primarios tenían mayor peso dentro de la producción de cada país. En Argentina se puede observar que, con los años, la participación del sector primario dentro del PBI tuvo una importante disminución (Cuadro 1 y Gráfico 1). La baja en la participación es propia de las características que tiene la producción agraria nacional ya que el proceso de agregado de valor se produce en



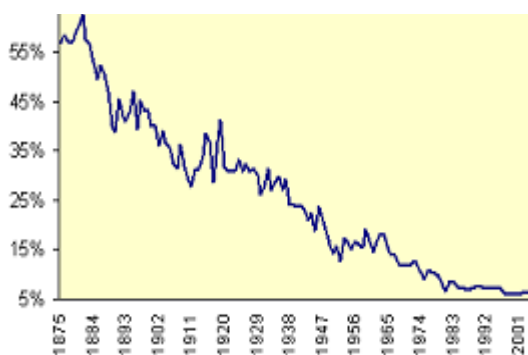
el sector industrial (procesamiento, envasado, etiquetado, etc). Esto tiene su lógica, ya que a medida que un país va desarrollando su economía, los sectores productores de bienes básicos tienden a perder importancia en relación a los que producen servicios y bienes más complejos (que por definición tienen un mayor valor agregado)

Cuadro 1: Participación del SA Argentino en el PBI

Año	% participación en el PBI total
1900	35.5
1940	25.9
1950	18.8
1960	17.7
1970	12.4
1980	7.8
1990	7.6
2000	5.4
2005	7,9
2010	7,1
2015	5,2

Fuente: elaboración propia en base a Ferrucci (1984) e INDEC (2019)

Gráfico 1: Participación (%) del sector agropecuario en el PBI 1875-2005



Fuente: Lucio Reca. 2006

Un segundo indicador importante sobre la posición relativa del sector en el conjunto de la economía es la participación en la ocupación o en la Población Económicamente Activa (PEA) (ver cuadro 2). Esta proporción tiende también a descender en el proceso de desarrollo económico (por la migración hacia las ciudades, la tecnificación, la mecanización de los procesos y ocurrencia cambios tecnológicos de manejo y de uso de insumos).

Cuadro 2: Participación del Sector Agropecuario en el empleo (en personas por años seleccionados)

Año	PEA Total	PEA agrop.	%
1914	3.360.000	821.000	24,4
1950	6.600.000	1.622.000	24,6
1960	8.198.000	1.352.000	16,5
1970	9.308.000	1.331.000	14,3
1980	10.792.000	1.399.000	12,9
1990	11.548.000	1.197.000	10,4
2015	19.690.406	924.981	4,7

Fuente: censos Nacionales de población-INDEC

Un tercer indicador, es la participación del SA en el comercio exterior. En relación con esto, y en términos generales se considera que normalmente los países menos desarrollados exportan casi con exclusividad productos primarios, principalmente agropecuarios, con nulo o escaso grado de elaboración, e importan bienes industrializados. En la medida que avanza el proceso de desarrollo, disminuyen las exportaciones de materia prima sin elaboración y aumenta la participación de manufacturas, tanto de “origen agropecuario” como de “origen industrial”. En las importaciones disminuye la proporción de productos terminados de consumo por aumento de las máquinas y equipos y los insumos básicos.

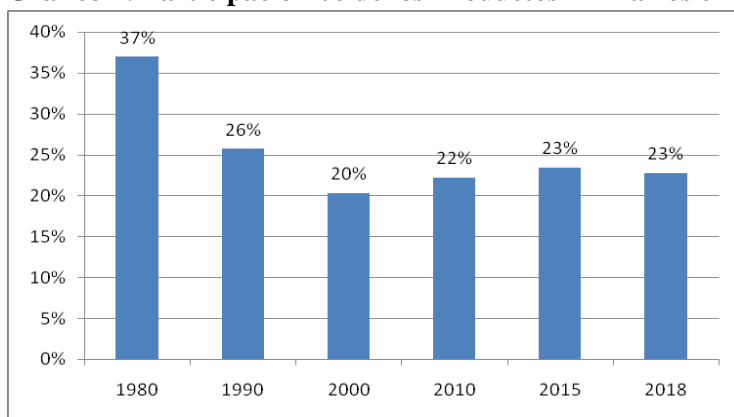


¿Qué pasa en nuestro país con este indicador? El sector agropecuario ha tenido un rol histórico en las exportaciones argentinas.

A comienzos del siglo XX la agricultura era la fuente de ingresos externos más importante de Argentina. Fue de este modo que nuestro país se posicionó como uno de los exportadores mundiales de mayor relevancia en cereales, carnes, lanas y cueros siendo conocido, hasta comienzo de los años cuarenta, como “el granero del mundo” (Reca y Parellada, 2001). Las exportaciones del sector agropecuario representaban entre el 95-98% del total exportado a principios de siglo.

Sin embargo, la segunda guerra mundial cambió drásticamente el panorama descripto provocando una caída en las exportaciones agropecuarias argentinas. Esta situación se pudo revertir en los años sesenta y setenta cuando el sector comenzó a recuperar protagonismo llegando a representar el 53 % del total exportado en el año 1970, manteniéndose hasta la actualidad como uno de los mayores componentes de las exportaciones de Argentina, a pesar de presentar una tendencia declinante (ver Gráfico 2).

Gráfico 2: Participación % de los Productos Primarios en las exportaciones en Argentina



Respecto al destino de lo producido por el sector, se observa que mientras en 1930 el 50-60% de los productos agropecuarios nacionales tenía como destino el mercado externo; a partir de 1950 más del 80% queda en el mercado interno. En la actualidad ese valor ronda el 60%.



UNIDAD 2: SECTOR AGROPECUARIO (Parte 2)

Sistema agroalimentario (SAA): importancia de un enfoque sistémico; componentes y características. Cadena Agroalimentaria. Cambios en la participación del sector agropecuario dentro del SAA. Transformaciones estructurales del SAA. Evolución del SAA en Argentina.

SISTEMA AGROALIMENTARIO (SAA)⁴

La importancia de un enfoque sistémico

La moderna producción de alimentos dista mucho de parecerse a la prevaleciente en la época pre-industrial. En ella, el productor era el principal responsable de la actividad agropecuaria. La producción de alimentos se centraba en el sector agropecuario.

En la actualidad, los alimentos son el resultado de la actividad interrelacionada o interdependiente de un conjunto heterogéneo de actores operando en diferentes etapas: productivas, industriales, comerciales, de transporte y distribución; con la participación de agencias públicas y privadas, instituciones y organizaciones, realizadas en mercados locales, nacionales, regionales e internacionales.

El sector agropecuario (SA), a pesar de continuar siendo el principal proveedor de materias primas, no puede por sí solo explicar la dinámica de la producción de alimentos. Este sector ha evolucionado desde una posición de relativa autonomía a otra de mayor interdependencia con otros sectores de la economía; transformando los métodos de análisis del SA a una “economía agroalimentaria”; en la cual se analizan de manera integrada las distintas etapas del Sistema Agroalimentario (SAA).

Componentes y características

El desarrollo industrial que presentan los países occidentales ha llevado en las últimas décadas a una transformación del concepto y los métodos de análisis del sector agropecuario. En este contexto se orientan una serie de trabajos que definen un nuevo concepto: la economía agroalimentaria. En ellos se analizan de manera integrada las distintas etapas del SAA, considerándolas en relación con el sistema socioeconómico en el que están inmersas. Las nociones de sistema agroalimentario y agroindustria fueron utilizados en forma precursora por Davis y Goldberg (1957) en Estados Unidos, que ya en los años 50 intentaron explicar la problemática de la economía rural desde una óptica nueva y más adaptada a la realidad.

Posteriormente, su desarrollo alcanzó mayor amplitud a partir de Malassis y la escuela francesa, vinculada a las instituciones científicas y académicas de Montpellier, en la década de los sesenta. Estas investigaciones concluyen en 1979 con un importante tratado de economía agroalimentaria, que recopila y sistematiza de forma teórica toda la metodología estudiada hasta entonces. En la actualidad se ha generalizado este enfoque a bastantes países.

El SAA, es objeto de estudio de la economía agroalimentaria, porque define el conjunto de las actividades que concurren a la formación y distribución de los productos alimentarios y, en consecuencia, al cumplimiento de la función de la alimentación humana en una sociedad determinada (Malassis, 1979). No sólo existe esta preocupación de examinar integralmente los distintos componentes, sino que se ha creado ya una conciencia de ejecutar las acciones de política agropecuaria bajo este prisma. De ahí se desprende que en casi todos los países se hable de política agroalimentaria en vez de política agropecuaria.

⁴ Nota de apoyo a la docencia elaborada por el Ing. Agr. Javier Salminis y la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a fuentes varias. Febrero 2019.



Dentro del SAA se distinguen el sector agropecuario (SA), la industria agroalimentaria (IAA) y la distribución agroalimentaria (DA) denominados como “sectores funcionales” del SAA. Dentro del SAA se incluyen las actividades de transformación y distribución de bebidas y tabaco, además de las propiamente alimentarias. También se suelen considerar dentro del mismo los subsectores primarios agrícolas y forestales cuyos productos no tienen un destino alimentario, así como sus industrias derivadas de primera transformación (desmotadoras de algodón, aserraderos), debido a la semejanza en las características productivas con respecto a sus análogos subsectores alimentarios. Las actividades primarias relacionadas a la pesca y acuicultura no se incorporan al SAA debido a las grandes divergencias estructurales y productivas que presentan con respecto al sector agropecuario aunque si quedan integradas al mismo las industrias derivadas de los productos de la pesca y acuicultura.

A pesar de que algunas características y los límites (esquema 1) de los tres principales sectores funcionales (o componentes) del SAA pueden resultar subjetivas y varíen según el autor considerado, las más destacadas se explican a continuación:

El **sector agropecuario (SA)** está compuesto por las actividades económicas cuyas salidas son los productos primarios agrícolas, ganaderos y forestales. Este sector ha dejado de ser el principal componente del SAA y se ha integrado en el proceso de desarrollo capitalista industrial, sobre todo mediante las relaciones de intercambio desigual con respecto a la IAA y a la distribución.

La **industria agroalimentaria (IAA)** es el sector que agrupa al conjunto de operaciones de transformación, conservación, preparación y acondicionamiento de productos agropecuarios o de consumos intermedios de origen agropecuario, efectuadas en unidades de producción industrial⁵. El conjunto del sector podría ser dividido funcionalmente en actividades de primera y de segunda transformación (o incluso de sucesivas elaboraciones), según que los insumos provengan directamente del sector primario o bien de otras empresas agroindustriales⁶. Esta última diferenciación imprime una serie de características estructurales distintivas que, desde el punto de vista organizativo y espacial, aproximan más el primer tipo de industrias al sector agropecuario y el segundo a otras industrias manufactureras.

El **sector de distribución alimentaria (DA)**: comprende las actividades comerciales que median entre las funciones productivas de bienes agropecuarios y agroindustriales (SA e IAA) y el consumidor final, transfiriendo los productos con el fin de que este último pueda acceder fácilmente a la compra de los alimentos en pequeñas unidades y en numerosos puntos de la geografía⁷. La subdivisión más general del sector es: *comercio mayorista* (mercados en origen, mercados en destino) y *comercio minorista* (hipermercados, supermercados, autoservicios), aunque existen al menos dos figuras importantes que pueden no adscribirse a ninguno de ambos, como son las centrales de compras y las cooperativas agrarias de comercialización. También incorporamos al sector de distribución algunas actividades comerciales que intervienen en el nexo comprendido entre el SA y la IAA (comerciante de ganado, corredor, o incluso algunas cooperativas agropecuarias de comercialización). De cualquier modo, el rasgo distintivo de la distribución es que comprende solamente actividades comerciales, lo que implica la adquisición del producto en propiedad, y no únicamente de servicios a la producción (por ejemplo, empresas de transporte). Asimismo, importantes empresas de distribución,

⁵ Algunas actividades, dedicadas fundamentalmente al acopio, manipulación, envasado, embalaje, normalización y refrigeración de productos agroalimentarios, como es el caso de los centros de recolección de leche o los mercados frutihortícolas, son integradas por algunos autores en el sector de distribución, mientras que en otros casos se adscriben a la IAA.

⁶ Un ejemplo del primer subsector serían los molinos arroceros o los molinos de aceite, mientras que la fabricación de platos precocidos o de postres a base de leche corresponderían al segundo tipo.

⁷ Desde el punto de vista de la asignación de una empresa a un sector funcional, emplearemos el criterio de considerar cual es la actividad principal o mayoritaria en su volumen de negocios. La otra opción, es decir, la delimitación y cuantificación de las actividades agrarias, transformadoras, de distribución cuando se trate de una empresa agroalimentaria que lleva a cabo todas las funciones, es desde el punto de vista estadístico muy dificultoso.



sobre todo los grandes establecimientos minoristas, no son exclusivamente alimentarias, pues integran progresivamente una mayor gama de otra serie de productos⁸.

Por otra parte, otros dos sectores están íntimamente relacionados con el SAA pero no forman parte de él: el **sector para-agroalimentario**, que abastece los bienes de equipos e intermedios y los servicios necesarios para el funcionamiento del sistema, y **las unidades familiares de consumo alimentario** (ver esquema 2 y 3):

Con respecto al **sector para-agroalimentario**⁹, se puede subdividir en dos grandes componentes. En primer lugar se encontrarían las industrias auxiliares y de abastecimiento de insumos de cada uno de los sectores funcionales del SAA: industrias de fertilizantes, fitosanitarios, vacunas, maquinaria agrícola, equipos de fabricación para la IAA, fabricación de envases y embalajes de productos alimentarios, etc. El segundo elemento estaría constituido por las empresas de servicios a la producción del SAA, como: servicios veterinarios y agronómicos, empresas de transporte, consultoría y marketing, sociedades de gestión, casas de reparación de maquinaria e instituciones crediticias específicas del SAA.

En lo que concierne a las **unidades familiares de consumo alimentario**, la modificación de las características del consumo tiene, más que nunca, una incidencia vital en las transformaciones recientes del SAA. Además, el consumidor es el destinatario inmediato del final de la cadena de producción alimentaria y, desde el punto de vista estadístico, la cuantificación del mismo sirve como importante elemento de contrastación de la cuantificación del SAA.

⁸ Un ejemplo actual, muy significativo de la importancia estadística de este hecho es la gran expansión que han experimentado durante la última década los hipermercados, que integran numerosas actividades de venta de productos no alimentarios.

⁹ También en este caso hemos de contabilizar fundamentalmente a aquellas empresas cuyas salidas se destinan mayoritariamente al SAA.

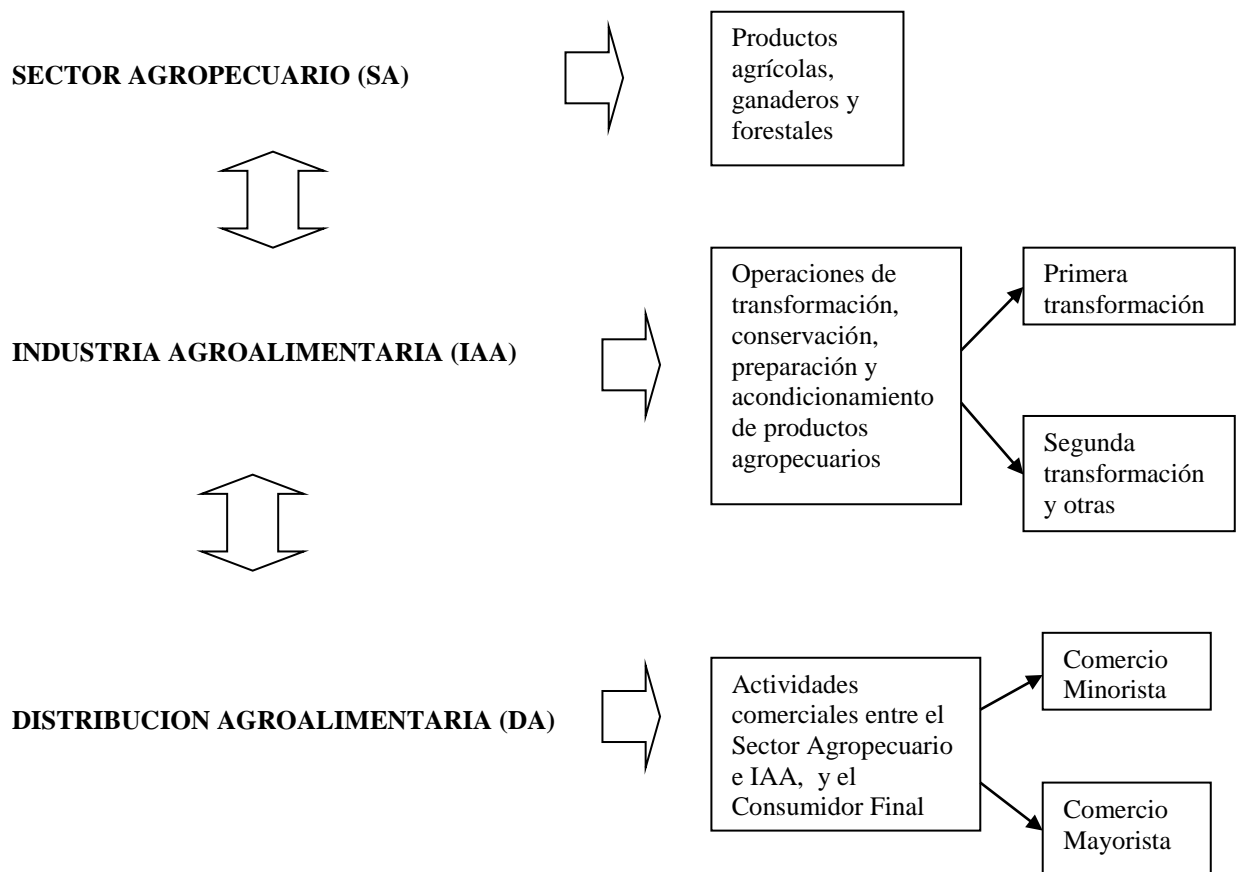


Esquema 1: Sistema Agroalimentario

CONCEPTO: CONJUNTO DE ACTIVIDADES DE:

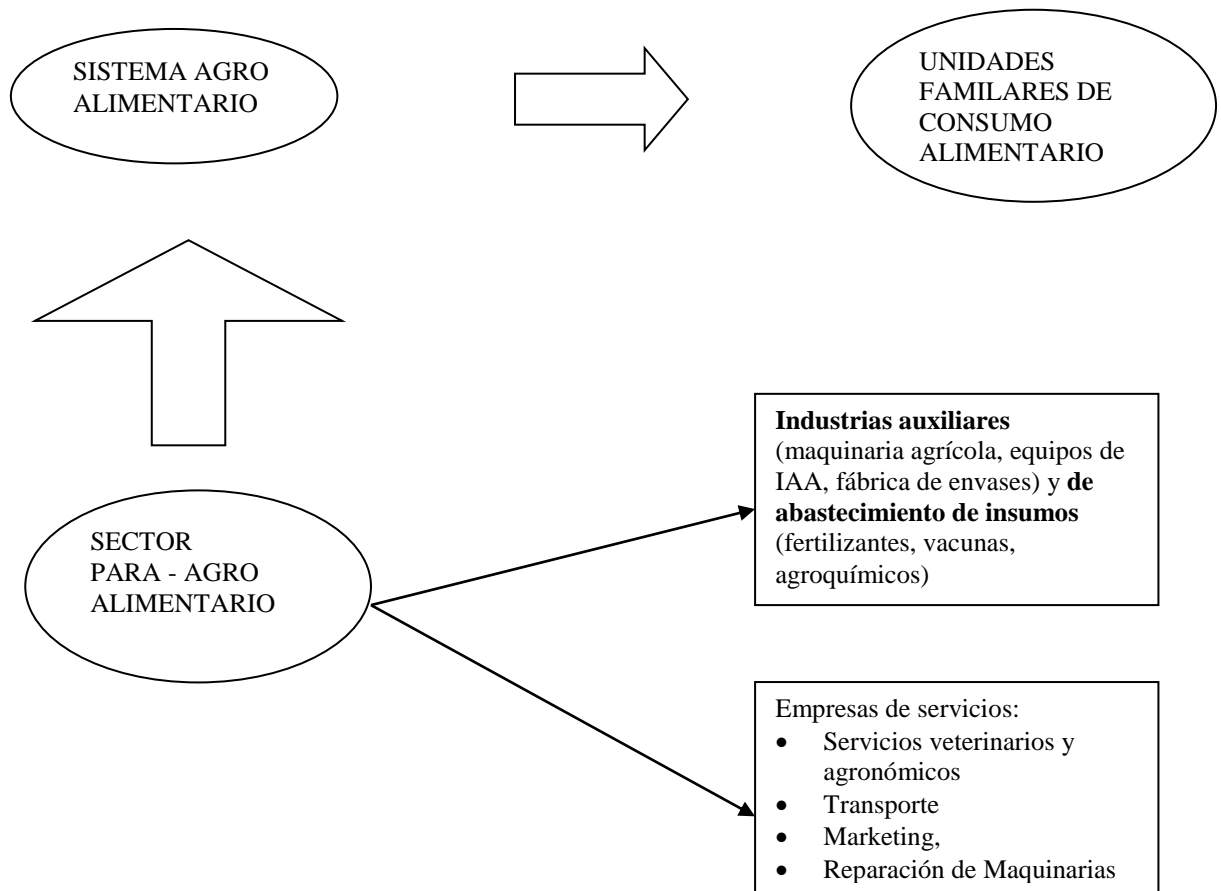
- EXPLOTACION AGRICOLA, GANADERA Y FORESTAL
- ELABORACION INDUSTRIAL DE ALIMENTOS
- DISTRIBUCION DE MATERIAS PRIMAS, ALIMENTOS FRESCOS Y ELABORADOS

COMPONENTES



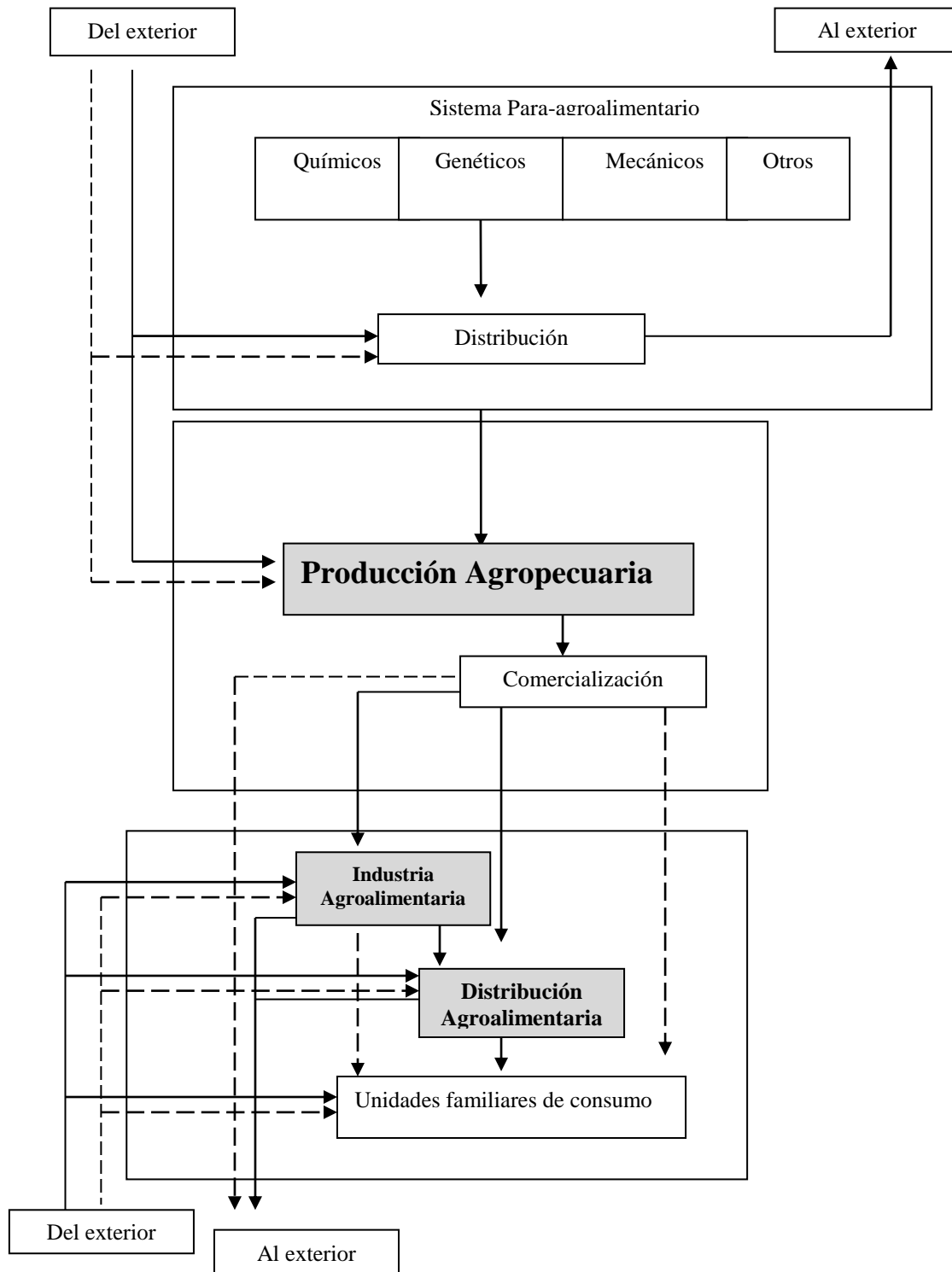


Esquema 2: SAA y Para-agroalimentario





Esquema 3: Esquema Integral del Sistema Agroalimentario



*Los componentes principales del SAA están resaltados en gris



CADENA AGROALIMENTARIA

El concepto de Sistema Agroalimentario (SAA), por su carácter macrosectorial, y por la gran diversidad de productos y productores que lo conforman, resulta insuficiente como marco conceptual para el diseño de políticas específicas a nivel nacional orientadas a determinadas líneas de producción o sectores de productores y/o consumidores. Por otra parte, el análisis microeconómico de los tipos específicos de actores¹⁰, que es relevante para examinar sus motivaciones y patrones de comportamiento, resulta también insuficiente para analizar los factores que determinan el qué, el cuánto, el cómo y el para quién se producen determinados tipos de productos específicos.

Vemos que tanto para el diagnóstico como para el diseño de políticas, es necesario disponer de un nivel de definición intermedio entre el macrosectorial y el microeconómico, surgiendo entonces el concepto de “**cadena agroalimentaria**” que se ubicaría a nivel mesoeconómico, o sea a un nivel intermedio entre lo macro y lo micro (ver esquema 4).

Una cadena agroalimentaria puede definirse como un itinerario o proceso que sigue un producto agrícola o pecuario, a través de las actividades de producción, transformación e intercambio y distribución hasta llegar al consumidor final. La cadena agroalimentaria incluye además el abastecimiento de insumos (financiamiento, seguros, maquinarias, semillas, fertilizantes, etc.) y equipos relevantes, así como todos los servicios que afectan de manera significativa a dichas actividades: investigación, capacitación, asistencia técnica, entre otros.

En consecuencia se puede decir que una cadena agroalimentaria es un conjunto de componentes (eslabones), interrelacionados entre sí, con objetivos específicos (generación de alimentos, generación de mano de obra, generación de riqueza, etc.) que se desempeña en un contexto (económico, social, político y ambiental) que la condiciona. En cada uno de los eslabones hay actores con características heterogéneas.

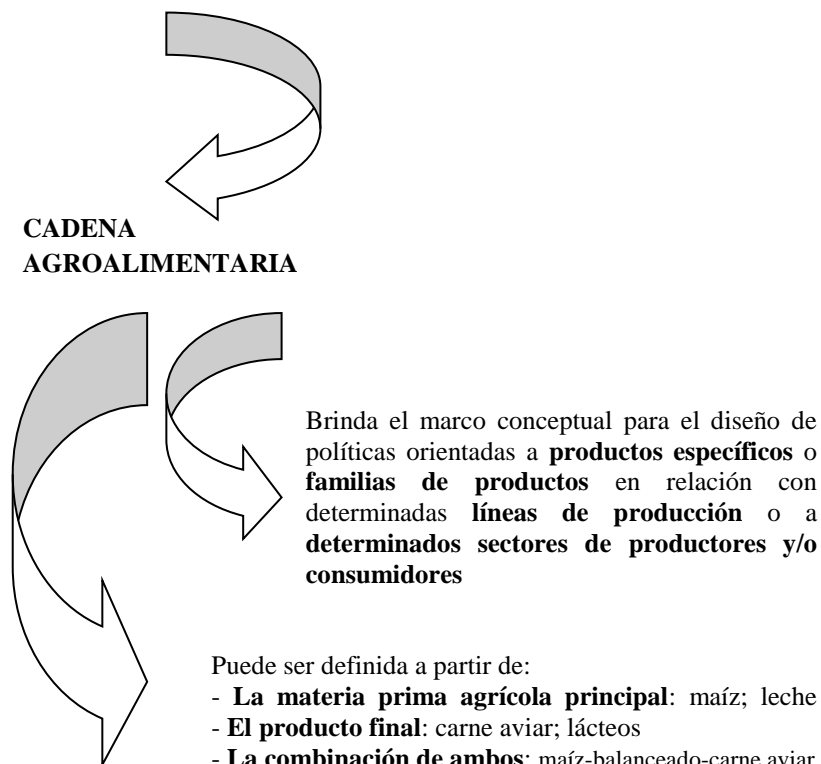
Todas las cadenas agroalimentarias consideradas en conjunto forman el Sistema Agroalimentario Argentino

Como se trata de un concepto operacional se pueden usar distintos criterios para delimitar una cadena, dependiendo cual sea más funcional a los objetivos que se persiguen. O sea que la delimitación de la cadena puede hacerse a partir de la materia prima principal (cadena de maíz, trigo, leche, etc.); o por el contrario, a partir del producto final (pan), o bien, de una combinación de ambos (alimentos balanceados-aves).

¹⁰ Los *principales actores* del sistema son personas físicas o jurídicas que intervienen en los *procesos económicos* de producción, acopio, transporte, procesamiento, industrialización, comercialización, distribución y consumo motivados por sus intereses dentro de la cadena. A este tipo de actores también se les denomina *agentes económicos*.

Esquema 4: Cadena Agroalimentaria

Enfoque mesoeconómico (ni micro ni macroeconómico)



El enfoque de cadenas permite analizar una realidad económica y social constituida por un conjunto de actores y actividades que interactúan como parte de un sistema y se interrelacionan para satisfacer necesidades de mercados específicos

La promoción de la organización, desarrollo y fortalecimiento de cadenas agroalimentarias se ha venido posicionando en varios países de América Latina, como una política pública de apoyo a la competitividad y como una estrategia empresarial para minimizar costos y mejorar calidad y la posibilidad de acceder y mantenerse en mercados dinámicos. Lo fundamental es que en estas propuestas sean lo suficientemente amplias para que no queden excluidos los pequeños productores familiares y campesinos, cuya producción de alimentos no solo garantiza su autoabastecimiento (soberanía alimentaria) sino que también generan excedentes que pueden salir al mercado. La proclamación por parte de la ONU¹¹ del Año Internacional de la Agricultura Familiar en el 2014, representó un hecho de gran importancia, ya que permitió visibilizar el rol fundamental que juega la agricultura familiar en la provisión actual y potencial de alimentos y materias primas, en la generación de ingresos, en la sostenibilidad de los recursos productivos, así como también en la mitigación del impacto de la volatilidad de los precios. Distintas organizaciones internacionales, como FAO¹² y el IICA¹³, sitúan a este sector como una de las áreas prioritarias que orientarán sus agendas de mediano plazo en la región. (CEPAL, FAO, IICA. 2012).

¹¹ Organización de las Naciones Unidas. Su función es la cooperación en asuntos como el [Derecho Internacional](#), la [paz](#) y [seguridad](#) internacional, el [desarrollo económico](#) y social, los asuntos humanitarios y los [derechos humanos](#).

¹² *Food and Agriculture Organization* (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). Su función principal es conducir las actividades internacionales encaminadas a erradicar el hambre.



Los países de América Latina, también han reconocido la importancia de la agricultura familiar en la provisión de alimentos básicos y en la mitigación de las crisis económicas. Es por ello que en los últimos años se han creado programas destinados a dar apoyo especializado a los agricultores familiares. Estas adaptaciones son necesarias debido a la heterogeneidad social y económica que caracteriza a este tipo de agricultura. Así mismo algunos países de la región han creado y/o reestructurado sus marcos regulatorios e institucionales (CEPAL, FAO, IICA. 2012). Brasil, por ejemplo, ha tenido un rol primordial en la creación de acuerdos comerciales (compras estatales de alimentos), que facilitaron la inserción de los agricultores en los mercados (CEPAL, FAO, IICA. 2012).

Argentina también ha instituido distintas áreas gubernamentales específicas para atender la problemática de la agricultura familiar (por ejemplo la Secretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar). Además se crearon nuevas legislaciones con el objetivo de brindar, en conjunto, las condiciones necesarias para un desarrollo integral y sustentable de los agricultores familiares.¹⁴

Es a través de todas estas acciones que la sociedad logrará visibilizar y valorizar, en forma progresiva, el aporte excepcional que realiza la agricultura familiar a sus territorios. Ya que su función no es solamente económica, sino que su impacto trasciende al ámbito social, cultural y ambiental.

CAMBIOS EN LA PARTICIPACION DEL SECTOR AGROPECUARIO DENTRO DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO

El desarrollo del marco conceptual de la economía agroalimentaria respondió a la necesidad de reflejar las transformaciones que los sectores agroalimentarios habían experimentado en el curso del proceso de crecimiento económico capitalista, a partir de los años cincuenta, en los países occidentales más desarrollados.

El punto de partida fueron las importantes transformaciones que modificaron las condiciones históricas de la producción agraria, que fueron un reflejo de la aceleración de los procesos de modernización del sector: éxodo rural, inserción creciente de las explotaciones agropecuarias en los circuitos de comercialización, reducción progresiva de la importancia del factor trabajo en favor del factor capital, aumento sensible de las tasas de rentabilidad, incremento del abastecimiento a las IAA's y de las compras a la industria de fabricación de insumos.

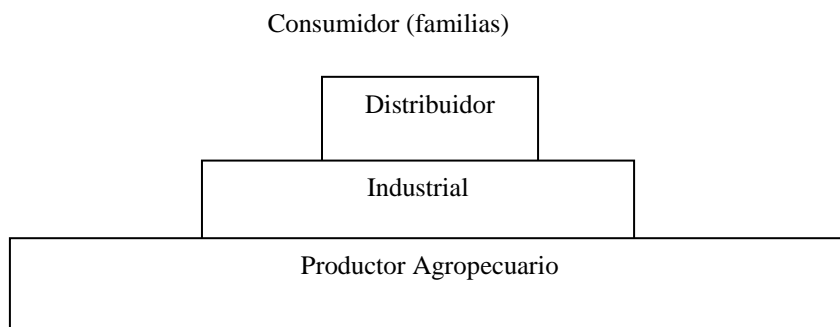
Simultáneamente, en el interior del SAA se fue produciendo un trasvase de rentas, de participación en la toma de decisiones y en la demanda final, desde el sector agropecuario a la IAA y al sector de distribución. Se fueron trastocando por tanto, los mecanismos de intercambio entre las distintas etapas de la cadena agroalimentaria, así como las relaciones entre sus respectivos agentes. Mientras que en una primera fase de desarrollo del SAA, la IAA se convirtió en el elemento central en la toma de decisiones del sistema, posteriormente la distribución impuso a menudo su hegemonía en los mercados alimentarios. De este modo, los agricultores han sido los agentes pasivos de estas relaciones desiguales (ver esquemas 5_a y 5_b)

¹³ Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Organismo especializado del Sistema Interamericano para apoyar el desarrollo de la agricultura y el medio rural en los países del hemisferio americano, brinda cooperación técnica innovadora a sus Estados Miembros.

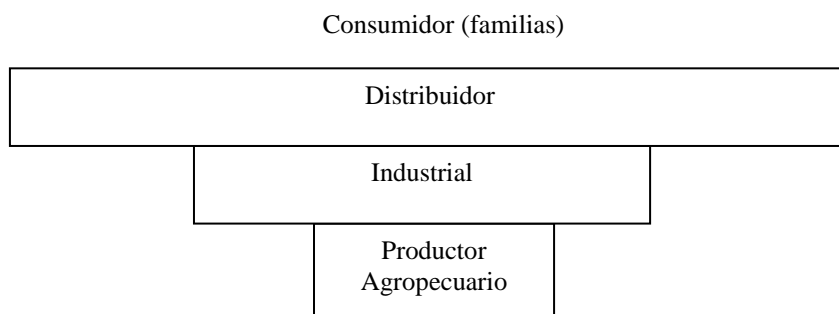
¹⁴ En el año 2014 fue promulgada la Ley Nacional 27.118 de Reparación Histórica de la Agricultura Familiar, la cual declara a la agricultura familiar de interés público en nuestro país, si bien aún no se reglamentó. También en el 2015 se incorporó al Reglamento de Inspección de Productos, Subproductos y Derivados de Origen Animal (Decreto 4238/68) el Capítulo XXXIII - "De los Productos Provenientes de la Agricultura Familiar".



Esquema 5_a: Número de agentes del SAA



Esquema 5_b: Poder de negociación de los agentes del SAA



a) Paradigmas del cambio:

Los dos grandes pilares de la economía agroalimentaria son los modelos de producción y los modelos de consumo. Los ritmos de cambio de la producción alimentaria se aceleran en relación con los ritmos de cambio del consumo alimentario. Por lo tanto, un elemento causal de estas transformaciones productivas del SAA es la creciente orientación de los agentes del sistema hacia las etapas finales de la producción alimentaria, a causa de su mayor proximidad a las señales emitidas por la demanda alimentaria. Esto implica un cambio en el paradigma existente: ya no es la oferta la que define que se consume, sino que es la demanda la que dice que producir (cuadro 1). En este sentido, la evolución del consumo alimentario tuvo una incidencia vital en la articulación del SAA durante las décadas de los sesenta y los setenta. Las cantidades globales demandadas de productos alimentarios fueron alcanzando altos niveles de saturación, lo que ha ido determinando un grado considerable de inelasticidad en su demanda. Igualmente, el cambio en los hábitos de vida, centrados en un consumidor fundamentalmente urbano y en la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, repercutió en una mayor necesidad de ahorro de tiempo en la preparación de alimentos en el hogar, que se resolvió con alimentos más elaborados. También se fueron incorporando progresivamente un conjunto de servicios añadidos a los productos (como información), así como nuevas características derivadas de necesidades de normalización, higiene y seguridad alimentaria.

Frente a la implantación de dicho modelo de consumo de masas, se producen posteriormente algunos cambios en la lógica del consumidor que empiezan a emerger de la crisis económica de finales de los setenta y principios de los ochenta, lo que añade una serie de matices a la evolución materializada en las dos décadas precedentes. El consumidor comienza a personalizar más su demanda de alimentos, en función de aspectos como la salud, la edad, la calidad de los alimentos, la estructura y el tamaño de la unidad familiar. Así, las empresas alimentarias tienden a



producir una segmentación del mercado en función de las características de las diferentes unidades de consumo y se produce un incremento espectacular en la gama de productos.

Cuadro 1: Paradigmas de producción (oferta) y de consumo (demanda)

OFERTA	DEMANDA
Pone el relieve en el producto. Ej. Productores de carne	Pone el relieve en los deseos del consumidor. Ej.: proveedores de cortes de carne con denominación de origen
El productor primero obtiene el producto y luego encuentra la manera de venderlo	El productor primero averigua las necesidades y deseos del cliente y luego encuentra la manera de hallar el producto que lo satisfaga
La organización administrativa está orientada hacia las ventas	La organización administrativa está orientada a las utilidades
El planeamiento está orientado al corto plazo en función de los productos y mercados actuales	El planeamiento está orientado a largo plazo, en función de nuevos productos y mercados con crecimiento futuro
Inducción de la demanda para adecuarla a la oferta	Inducción de la oferta para adecuarla a la demanda

b) Producto agropecuario vs. Producto agroalimentario

Hoy en día, como consecuencia de los cambios de hábitos del consumidor, los productos de la industria agroalimentaria son el resultado de procesos cada vez más sofisticados y complejos, ya que no sólo deben satisfacer una necesidad primaria como es el hambre, sino que esto va unido a requerimientos de tipo estético, de cuidado de la salud y el medio ambiente. Este proceso ha implicado mayores transformaciones, con más insumos y servicios, lo que ha aumentado el valor agregado de la cadena agroalimentaria.

Son precisamente estos cambios en el comportamiento del consumidor los que han motivado una creciente diferenciación conceptual entre el producto agropecuario y el producto alimentario. Esta distinción tiene una vital trascendencia en el ámbito de la elaboración de estadísticas del SAA, ya que el producto alimentario se convierte en el principal centro de atención de nuestras inquietudes metodológicas (ver cuadro 2).

El producto alimentario es el bien de consumo final resultante de someter al producto agropecuario a una serie de procesos de transformación y de añadirle toda una serie de utilidades. El producto agropecuario es simplemente la salida de la producción agropecuaria (Rodríguez-Zuñiga y Soria 1985).

A medida que el proceso de industrialización de la agricultura se consolida y el sector agropecuario se integra plenamente en el conjunto del sistema económico, el producto alimentario se diferencia cada vez más del producto agropecuario. Asimismo, el producto alimentario tiene una serie de características que lo distinguen y, en algunos casos, le confieren rasgos específicos contrapuestos a los que tradicionalmente se atribuyen a un producto agropecuario.

El **sector agropecuario** produce bienes con características particulares entre las que se destacan su origen biológico, homogeneidad, percibibilidad y cuya producción está sujeta a fluctuaciones estacionales. Estos bienes, en su gran mayoría, son la materia prima para las fases de elaboración posteriores.

Los productos que salen de la **IAA** pierden, en general, su componente estacional y son almacenadas durante largos períodos de tiempo; además, se incorporan a los productos una serie de utilidades demandadas crecientemente por los consumidores: condiciones de higiene y seguridad, normalización y otras tareas tradicionalmente realizadas en el hogar. En segundo lugar, la IAA



realiza un proceso de diferenciación del producto a través de un proceso de creación de marcas, lo que se lleva a cabo mediante actividades de *marketing mix*¹⁵.

Una característica fundamental que la etapa de **distribución** añade a los productos es la accesibilidad, esto es, el ahorro de tiempo en la búsqueda y adquisición de alimentos: disponibilidad de los alimentos en la cercanía de los hogares y con una disposición adecuada en los supermercados. Del mismo modo que en el caso de la IAA, la distribución incorpora también utilidades procedentes de actividades de marketing mix.

Cuadro 2: DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS POR SUBSECTOR

PRODUCTO AGROPECUARIO	PRODUCTO DE LA IAA	DISTRIBUCION
Bien biológico	Bien transformado	
Bien homogéneo	Bien diferenciado: creación de marcas (marketing mix)	
Perecedero	Almacenable	
Estacionalidad	Sin componente estacional	
Materia prima para posterior transformación	Producto con utilidades incorporadas: higiene, seguridad, normalización	Accesibilidad: ahorro de tiempo en búsqueda y compra Disponibilidad: cerca de los hogares Marketing mix

TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES DEL SAA

En el contexto de desarrollo económico actual el SAA ha disminuido su participación en la economía de los países avanzados y, al mismo tiempo, ha sufrido las mismas transformaciones que el resto de los sectores de la economía: mayor especialización, mayor apertura al exterior y un incremento en la importancia de sus ramas más industrializadas.

Como ya se planteó este cambio se refleja en el desplazamiento en la toma de decisiones desde el SA hacia la IAA y hacia la distribución alimentaria, situación que se puede analizar a través de varios aspectos:

- La gran mayoría de los productos agropecuarios están sometidos a algún grado de elaboración, tendencia que aumenta progresivamente.
- Una vez que la demanda global de productos alimentarios se encuentra prácticamente saturada en las sociedades desarrolladas, el poder de compra adicional destinado a la alimentación se dedica en casi su totalidad a consumir transformaciones y servicios añadidos al producto alimentario.
- Se deduce, por tanto, que el valor añadido en los productos alimentarios se desplaza de forma creciente desde el sector agropecuario hacia el sector industrial y el sector de servicios.
- Los métodos de organización industrial se extienden progresivamente a lo largo de las diferentes etapas de la cadena alimentaria, afectando incluso a un sector agropecuario que anteriormente utilizaba otros criterios de racionalidad y organización económicas,
- La intensificación y la especialización local de las producciones agrarias favorecen una concentración empresarial de las unidades de transformación agroalimentaria, impuesta tanto por razones tecnológicas, como de costos de transporte.
- Asimismo, es de reseñar la gran importancia de la evolución del sector de distribución alimentaria, que ha experimentado un nivel de concentración considerable, lo que produjo una franca regresión, desde el punto de vista minorista, del comercio independiente frente al desarrollo de cadenas comerciales y de grandes superficies.
- La innovación tecnológica desarrollada por otros sectores exteriores a la IAA ha implicado también un crecimiento unitario importante de las cantidades comercializadas.

¹⁵ El Marketing Mix es un concepto que plantea el posicionamiento de un bien en el mercado, considerando la combinación de las 4 "P": precio; plaza, promoción y producto.



La investigación en economía agroalimentaria señala que los principales factores vinculados a la evolución reciente y actual del SAA son los siguientes: concentración, penetración de capital multinacional, proliferación y promoción de productos, innovación tecnológica, tercerización y transformaciones en el espacio económico del SAA.

Esta evolución tiene diferentes ritmos en función de las características de cada economía agroalimentaria nacional y de las particularidades de cada subsector.

EVOLUCIÓN DEL SAA EN ARGENTINA: LA RELEVANCIA DEL COMPLEJO AGROALIMENTARIO EN LA ECONOMÍA ARGENTINA

Argentina se ubica en primera línea entre los grandes países productores de alimentos. El sistema agroalimentario argentino tiene una importancia económica y social fundamental, ya que entre otras causas se mencionan:

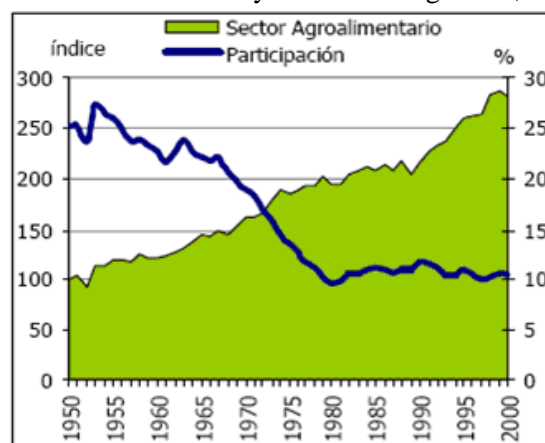
- ❖ **Primero** porque es productor de alimentos para la población. La participación del SAA argentino en el Producto Bruto Interno estuvo cercana al 10% en promedio en el período 1990-2015
- ❖ **Segundo** porque es la base sobre la que se estructura gran parte del espacio geográfico y la ocupación del territorio.
- ❖ **Tercero** porque genera un poco más de 1,9 millones de puestos de trabajo.
- ❖ **Cuarto**, porque es la vía principal de ingreso de divisas, participando con el 57% en las exportaciones para el año 2015.
- ❖ **Quinto**, es eje articulador de las economías regionales.

Para caracterizar la evolución del SAA en Argentina se presentan datos de su participación en la economía argentina (PBI), la evolución de su participación en las exportaciones, y su participación en la generación de empleo.

Como se aprecia en el gráfico 1 y en el cuadro 3, el aporte del sector productor de alimentos (sumando la producción primaria agropecuaria y la agroindustria) descendió del 35% del PBI (década del '30), al 25% (promedio de la década del '50). En el período 1980-2000 bajó, al 11%, hasta alcanzar el 15% en el período post-convertibilidad (2002-2010). Para el año 2015, el valor fue del 10% del PBI.

Gráfico 1: Valor Agregado y participación del Sistema Agroalimentario en el PBI

(en valores índice Base 1950 = 100 y % del PBI argentino, años 1950 a 2000)



Fuente: IICA. El aporte del sector agroalimentario al crecimiento económico argentino. El Sector agroalimentario incluye sector agropecuario e industria de alimentos, bebidas tabaco.



**Cuadro 3: Participación del Sistema Agroalimentario en el PBI
(en %, años 1930-2015)**

Años	Total Agroalimentario
1930	35
1965	22
1975	20
1985	13
1995	14
2001	13
2003	17
2005	14,8
2010	15,1
2015	10

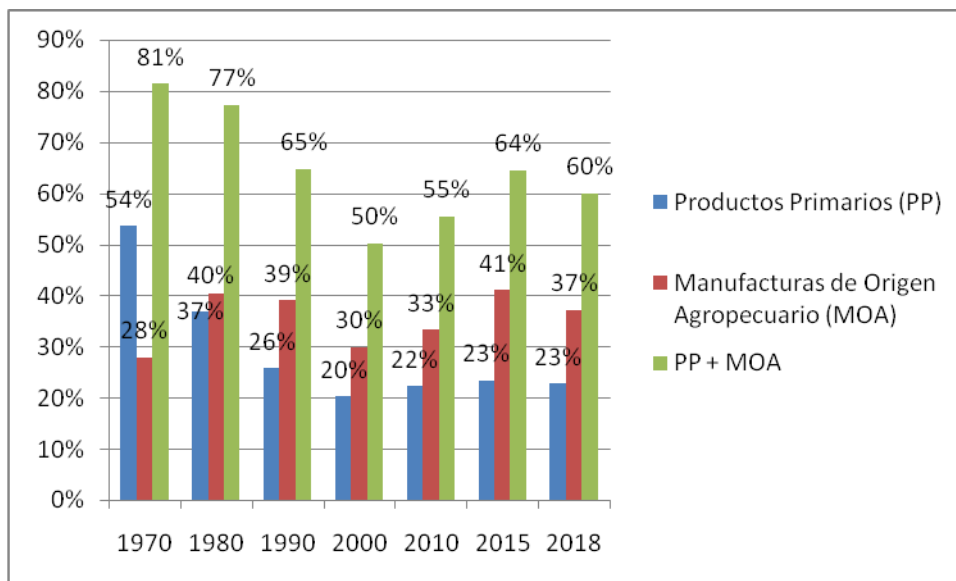
Fuente: Área de Economía AACREA. – CTA- INDEC

Una mirada aislada de estos valores porcentuales podría dar lugar a una visión errónea de pérdida de importancia del SAA en la economía argentina. Precisamente, este dato se debe contrastar con el importante crecimiento del Valor Agregado (o PBI) del SSA que fue del 180,5% (ver columna izquierda del gráfico 1), que queda diluido por el crecimiento más acelerado de otros sectores productivos y de servicios.

El aporte del SSA al PBI no debe ser visto solamente como un porcentaje respecto a otros sectores, ya que consecuentemente con el mayor nivel de tecnología aplicado y los elevados requerimientos del consumidor, se va transformando la **producción agropecuaria**. Esto implica un aumento en el **abastecimiento de insumos** (fertilizantes, vacunas, agroquímicos) y en la provisión de las **Industrias auxiliares** (maquinaria agrícola, equipos de inseminación artificial). Lo mismo ocurre en la **IAA**, con un mayor uso de insumos para el procesamiento, conservación y envase de alimentos. Además por la creciente urbanización, aumentan los servicios de logística para la distribución (**Empresas de servicios**: transporte/marketing/ /instituciones crediticias). Si se consideran todos estos aspectos su participación en la generación de Valor Agregado se eleva del 10% a cerca del 40%.

En cuanto a su desempeño como sector exportador (sumados los PP: productos primarios y las MOA: manufacturas de origen agropecuario) su participación pasó de cerca del 80% en las décadas del '70 y '80, al 65% en promedio en la década del '90. En el período 2000-2010 alcanzó en promedio el 50% del valor de las exportaciones totales, para superar el 60% entre 2015y 2018 (Gráfico 2). Como se observa, si bien la participación bajó, el complejo agroalimentario siguió manteniendo su preponderancia como el principal proveedor de divisas de la economía argentina.

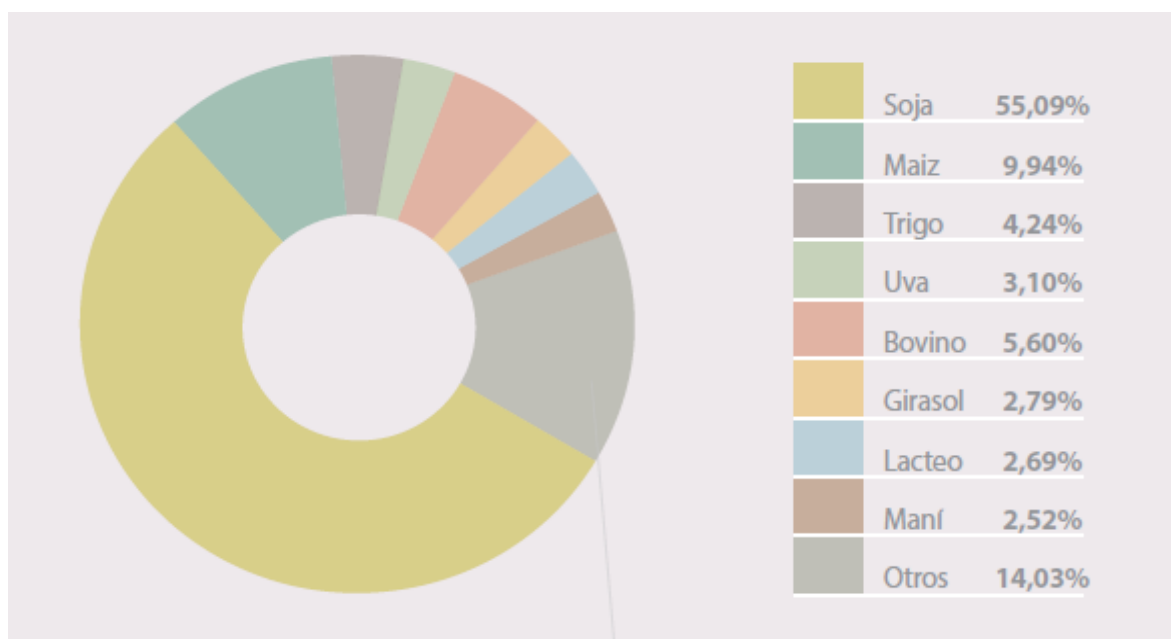
Gráfico 2: Exportaciones Agroalimentarias argentinas



Fuente: INDEC

Las exportaciones argentinas se encuentran fuertemente concentradas en la cadena de la soja, ya que las ventas externas de los productos que constituyen esta cadena representaron más del 55% de las exportaciones argentinas para el total de las cadenas estudiadas. Muy lejos se encuentra la cadena del maíz (10%), de los bovinos (6%), del trigo (4%), de uva, lácteos, maní, cebada y forestal. Para el 2015 estas cadenas concentraron el 90% del total de las exportaciones (Gráfico 3)

Gráfico 3: Participación en las exportaciones del total de las CAA. Año 2015.



Fuente: Secretaria de Agroindustria, 2018

Si se considera la participación de las exportaciones argentinas de cada cadena en el comercio mundial, el país tiene una fuerte presencia en yerba mate, donde abastece más del 48%



de las compras del mundo, soja (21%), maní (17%), limones (17%), maíz (11%), miel (7%), sorgo (5%) y ajo (3%) (Año 2015).

No obstante, las exportaciones argentinas cubren sólo el 1 % de las exportaciones mundiales de lácteos y de pollo y huevos, el 1% de las de arroz y el 0,01% de las de carne porcina. En cuanto a las demás cadenas con grandes valores comercializados a nivel mundial, la Argentina participa con un 2% en carne bovina, pero con un bajo 0,2% en la forestal.

En relación al empleo el SAA argentino genera un poco más de 1,9 millones de ocupados, lo que representa el 10% del empleo total para el año 2015 (Lódala, et al 2018).

Respecto de qué eslabón genera empleo, se puede decir que el 48% lo aporta el sector primario, mientras que el procesamiento industrial participa con el 29%. Es para destacar el peso del transporte de carga, que genera 13% de los empleos en el SAA. (Cuadro 4)

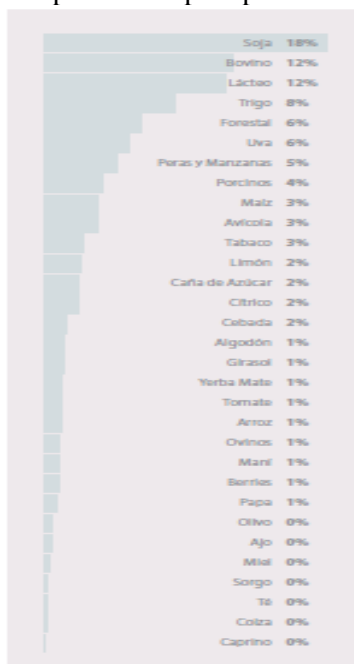
Cuadro 4: Empleo según eslabones de la cadenas agroalimentarias en Argentina (2015)

	EMPLEO	PORCENTAJE
Producción Primaria	924.981	48%
Agroquímicos	23.293	1%
Procesamiento Industrial	552.042	29%
Transporte de Cargas	251.626	13%
Servicios Agropecuarios	120.204	6%
Semillas	35.352	2%
TOTAL	1.907.498	100%
Categoría Agropecuaria y Silvicultura	1.080.537	57%
Categoría Industria Manufacturera	575.336	30%
Categoría Transporte y Comunicaciones	251.626	13%

Fuente: Sec.de Agroindustria.

En función del aporte de las cadenas al empleo total, aparecen como las más importantes: soja, lácteo, bovino y trigo (Gráfico 4)

Gráfico 4: aporte al empleo por cadena agroalimentaria. Año 2015





BIBLIOGRAFIA

- AACREA** (Asociación Argentina de Consorcios regionales de Experimentación Agrícola). “**Agroalimentos argentinos II**”. Trabajo de Compilación y Análisis de Información realizado por el Área de Economía de AACREA. Bs. As, 2004.
- ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA AGRARIA**. “Economía Agraria Argentina: consideraciones sobre su evolución y situación actual”. En: XX Congreso Internacional de Economistas Agrarios. Buenos Aires, 1988.
- BECKER, A. y F. MOCHON**. “Economía: Elementos de Micro y Macroeconomía”. Ed. Mc Graw-Hill. España. 1994.
- BISANG R. y S. SZTUIWARK**. Tramas productivas de alta tecnología y Ocupación. El caso de la soja transgénica en Argentina. Proyecto MTSS-BISL.EG 59. Buenos Aires, Junio 2006.
- CARBALLO, C.** “Evolución del sector agropecuario y agroindustrial en Argentina. Etapas en su desarrollo y principales políticas agrarias”. UBA- Fac. Agronomía. Buenos Aires, 2004.
- CENTRAL DE TRABAJADORES ARGENTINOS**. Centro de Investigación y Formación. Documento de Trabajo N°8. Rentabilidad, empleo y condiciones de trabajo en el sector agropecuario. Febrero de 2011.
- DAVIS, J.H. Y GOLDBERG, R.A.** (1957). A concept of Agribusiness. Harvard University, Boston
- ECKSTEIN, S y M. SYRQUIN**. “Introducción al Análisis Económico”. Ed. La Semana Publishing Co., Israel. 1981.
- ESTEFANELL, G y otros**. “El Sector Agroalimentario Argentino en los '90”. IICA. 1997.
- FERRUCCI, R.** “Instrumental para el Estudio de la Economía Argentina”. Ed. Eudeba. Buenos Aires, 1984.
- FIorentino, R.** “La Política Agraria para la Región Pampeana en las Últimas Décadas”. CISEA. Buenos Aires, 1984.
- GIBERTI, H.** “Evolución y perspectivas del sector agropecuario argentino”. En: XX Congreso Internacional de Economistas Agrarios. Asociación Argentina de Economía Agraria. Buenos Aires, 1988.
- GUTMAN, G. y V. CESA**. Innovación y cambio tecnológico en las industrias de la alimentación en Argentina. En: Bisang R. *et al.* Apertura e Innovación en Argentina. Para desconcertar a Vernon, Shumpeter y Freeman. Buenos Aires, Redes, UNGS, Ed. Miño y Dávila, 2002.
- MALASSIS, L.,** “Economie agro-alimentaire” (Vol. 1). Paris: Cujas. 1979.
- LÓDOLA, A.** “Cadenas de valor agroalimentarias. Evolución y cambios estructurales en el siglo XXI”. Secretaría de Agroindustria. Ministerio de Hacienda. Bs. As. 2018
- MECON** Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Subsecretaría de Alimentos y Mercados. **ALIMENTOS ARGENTINOS**. (I - 183). Buenos Aires, Julio 1999.
- REBIZO, M. Y A. TEJEDA RODRÍGUEZ**. Balance de inserción internacional de las cadenas agroindustriales argentinas. Documento de proyecto. CEPAL. 2011.
- RECA, L.** “Aspectos del Desarrollo Agropecuario Argentino”. 1875-2005. Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria. Buenos Aires, 2006.
- RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M. y R. SORIA**. “Caracterización de la industria Agroalimentaria”, *Pensamiento Iberoamericano*, 8, pp. 263-278. 1985.
- SAGPyA** (Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentos). “Argentina agroalimentaria”. Áreas Bilaterales. Dirección Nacional de Mercados Agropecuarios. Buenos Aires, 2004.



SALMINIS, J. “El rol del sector agropecuario. Importancia política y económica”. Economía Pecuaria. FAV – UNRC. 1994.

OBSCHATKO, E. “El aporte del sector agroalimentario al crecimiento económico argentino, 1965- 2000”. IICA, Buenos Aires. Pág. 2003.

SCHEJMAN, A. “El concepto de sistema agroalimentario: alcances y limitaciones”. En Economía política de los sistemas alimentarios en América Latina. FAO / CEPAL. 1994.

MINISTERIO DE HACIENDA, Secretaria de Política Económica. Informes de cadenas de valor. Marzo 2019. Disponible en:

<https://www.argentina.gob.ar/hacienda/politicaeconomica/microeconomica/cadenasproductivas>

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO, AGROINDUSTRIA, Marzo 2019.

Disponible en:

https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/



UNIDAD 3

EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ECONOMICO

Las variables macroeconómicas: conceptos macroeconómicos. La política macroeconómica. La Contabilidad Nacional: el Producto Nacional.

Los indicadores macroeconómicos fundamentales: Producto, Ingreso, Valor Agregado y Producción. Modalidades de expresión de las variables: Variables brutas y netas; variables internas y nacionales; limitaciones de los resultados de Producto, Ingreso y Valor Agregado. Medición de la actividad económica.

El Estado y su participación en la actividad económica: la distribución del Ingreso, distribución personal del ingreso, la distribución funcional del ingreso. Pobreza e indigencia. Necesidades Básicas Insatisfechas. Índice de Desarrollo Humano.

La intervención del estado y sus objetivos, la política distributiva y sus instrumentos, la política fiscal, otras.

Inflación: definición. Causas y efectos. Hiperinflación. Medición de la inflación: números índices: clases, IPC, IPIM, cambios porcentuales.

Las transacciones internacionales y la balanza de pagos: la Balanza en Cuenta Corriente, la Balanza en Cuenta de Capital, la Balanza de Pagos.

Comercio internacional: teorías explicativas, ventajas comparativas. Las restricciones al libre comercio. Los principales instrumentos proteccionistas. Los obstáculos en el comercio agrícola. Los regímenes de comercio.



UNIDAD 3: MACROECONOMIA (Parte 1)

Las variables macroeconómicas: Conceptos macroeconómicos. La política macroeconómica. La Contabilidad Nacional: el Producto Nacional.

LAS VARIABLES MACROECONOMICAS¹

Conceptos macroeconómicos

Se entiende por SISTEMA ECONOMICO al conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una Sociedad.

A su vez, la MACROECONOMIA se ocupa de estudiar el comportamiento global del Sistema Económico, el que se ve reflejado en un número reducido de variables. Su propósito es obtener una visión lo menos compleja posible del funcionamiento de la economía, pero que permita diagnosticar el nivel de la actividad económica.

La actividad económica de un país es una empresa colectiva muy compleja que incluye un sin número de actividades que se desarrollan simultáneamente. Si en un momento determinado, por ejemplo hoy, realizáramos un corte transversal de la misma, nos encontraríamos con que al mismo tiempo se producen bienes y servicios, se compran y se venden otros, otros más se consumen, etc. La producción de cada sector depende de la producción de muchos otros que son los que le brindan las materias primas y que demandarán sus productos terminados. Cada fase del proceso productivo (producción, distribución, circulación y consumo) depende a su vez de todas las demás. Si alguna de ellas se detuviera, se paralizaría el sistema en su conjunto.

LA POLITICA MACROECONOMICA

Como se dijo, la macroeconomía, para analizar el funcionamiento de la economía, se centra en el estudio de una serie de variables claves que le permiten establecer objetivos concretos y diseñar la política macroeconómica

La política macroeconómica está integrada por el conjunto de medidas gubernamentales destinadas a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto.

Los objetivos de la política suelen ser: la inflación, el desempleo, y el crecimiento.

- **La inflación:** la macroeconomía se ocupa de las causas y de los costos para la sociedad del crecimiento del nivel general de precios, o sea de la inflación, así como de las posibles soluciones y de las consecuencias de las políticas a proponer.
- **El desempleo:** la macroeconomía se ocupa de por qué el mercado de trabajo a veces presenta porcentajes muy elevados de desempleo y estudia las posibles medidas a tomar para tratar de reducirlo ya que, además de los costos personales sobre los individuos afectados, el desempleo supone un despilfarro de recursos.
- **El crecimiento:** la macroeconomía estudia las causas del crecimiento de la producción. Cuando una economía experimenta un crecimiento notable, se crean muchos puestos de trabajo y el bienestar general de los individuos crece. Lo contrario ocurre cuando la economía no crece de forma suficiente, o incluso, decrece.

Junto a los tres grandes objetivos señalados, las autoridades económicas también prestan una especial atención al **presupuesto público** y a las **cuentas con el sector exterior** (balanza de pagos). En particular, en el caso de la economía argentina, el déficit presupuestario público, esto es, la diferencia entre los ingresos públicos y el gasto público, ha sido una restricción que condicionó la política macroeconómica durante los '90.



Asimismo, el déficit exterior (balanza en cuenta corriente), es decir; la diferencia entre las exportaciones realizadas al resto del mundo y las importaciones procedentes del resto del mundo, preocupa a los responsables de la política económica. La macroeconomía analiza las causas de estos déficits (o superávits) públicos y exteriores y las posibles estrategias a seguir.

LA CONTABILIDAD NACIONAL: EL PRODUCTO NACIONAL

El enfoque macroeconómico exige la definición y medición de los datos en forma agregada, para obtener aquellas variables que permitan alcanzar una visión global. La medición de la actividad económica realizada en un país en un período de tiempo se efectúa por medio de la CONTABILIDAD NACIONAL. La misma consiste en un Sistema de Cuentas Nacionales, que es un sistema estadístico, que refleja el proceso de producción, distribución y uso de bienes y servicios dentro de una Sociedad determinada.

¹ Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a Güino et al (1987) y Ferrucci (1984).
Febrero 2019.



UNIDAD 3: MACROECONOMIA (Parte 2)

Los indicadores macroeconómicos fundamentales: Producto, Ingreso, Valor Agregado y Producción. Otros indicadores de la actividad económica. Modalidades de expresión de las variables: Variables brutas y netas. Variables internas y nacionales. Limitaciones de los resultados de Producto, Ingreso y Valor Agregado. La distribución del Ingreso.

LOS INDICADORES MACROECONOMICOS FUNDAMENTALES: PRODUCTO, INGRESO, VALOR AGREGADO Y PRODUCCION²

De los distintos agregados que recoge la Contabilidad Nacional el más significativo es el Producto o Ingreso Nacional.

El PRODUCTO mide el valor de los bienes y servicios finales producidos en un año por una economía (país, región, provincia). Es la más significativa de las variables macroeconómicas, ya que cuantifica el funcionamiento del conjunto de la economía y es un concepto indispensable para analizar problemas como la inflación o el crecimiento económico.

La PRODUCCION mide el valor de todos los bienes (finales e intermedios) producidos en un año en una economía. Este concepto no se usa para medir la actividad económica de un país porque contiene duplicaciones en su cálculo (para más detalles ver “Medición de la actividad económica”).

El INGRESO es la suma de las retribuciones que los factores de la producción reciben en un año por su participación en los procesos productivos.

El VALOR AGREGADO es un concepto genérico de la Contabilidad Nacional, del cual se desprenden dos especies distintas: el PRODUCTO y el INGRESO. Así planteado, el PRODUCTO es el VALOR AGREGADO desde el punto de vista de cual es el sector económico que lo produce, y el INGRESO es el VALOR AGREGADO desde el punto de vista de cual es el factor de la producción que lo recibe (**se verá en detalle más adelante**)

EL ORIGEN DEL PRODUCTO O INGRESO

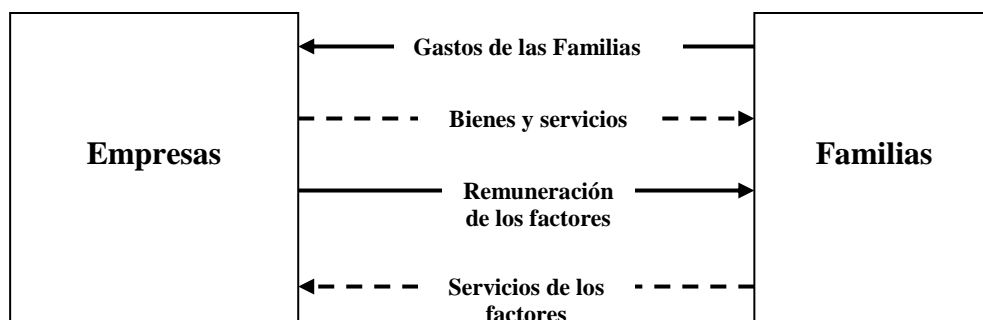
Toda Economía está formada por muchas unidades independientes: millones de familias y millones de empresas. Las familias deciden cuánto desean comprar y trabajar, y las empresas (o unidades productoras) deciden cuánto producir y vender y cuántas personas van a contratar.

Las decisiones conjuntas de todas las familias determinan el GASTO total de la economía, mientras que las decisiones de todas las empresas determinan el nivel total de PRODUCCION de la economía. Las familias son propietarias de los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) y se lo ofrecen a las empresas, que los utilizan para producir bienes y servicios. Como contraprestación por el uso de los factores de producción las empresas pagan a las familias retribuciones en forma de salarios, beneficios, intereses y rentas. Estas cantidades se denominan genéricamente ingresos. Las familias gastan estos ingresos en bienes y servicios finales producidos y ofrecidos por las empresas.

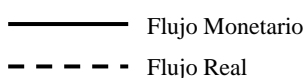
Para comprender mejor lo descripto se puede usar un modelo esquemático que proporciona una descripción simplificada de las relaciones planteadas. (Esquema 1)

² Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a Ferrucci (1984) y Becker y Mochón (1994). Febrero 2019.

Esquema 1: El flujo del Ingreso y del Producto



Referencias:



Las simplificaciones del modelo son dos:

1.- Se ha omitido el Sector Público, que participa realizando gastos (para ofrecer servicios a la sociedad como defensa, salud, justicia y educación; así mismo, construye carreteras, hospitales, etc.) y estableciendo impuestos (lo que le proporciona una fuente de recursos genuinos).

2.- Se ha considerado a la Economía como cerrada, es decir que el país no mantiene relaciones económicas con el resto de los países.

Del análisis del modelo se deduce que podemos calcular el valor generado por las familias y las empresas de dos formas distintas:

- Sumando el **gasto** total de las familias, o sea los consumidores, en bienes y servicios finales (para lo cual se valen de las remuneraciones que reciben), o
- Sumando el total de **ingresos** pagados por las empresas a los propietarios de los factores de producción, que en última instancia son las familias.

Si el modelo se analiza por la parte superior, se mide el PRODUCTO NACIONAL, desde el punto de vista del gasto.

Si el modelo se analiza por la parte inferior, se obtiene el valor del INGRESO NACIONAL.

OTROS INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

a) **El Ingreso Nacional y sus componentes:** una vez distribuido el Ingreso, bajo la forma de salarios, sueldos, interés, etc., quedan definidos los recursos con que cuentan las familias para satisfacer sus necesidades. Con estos recursos las familias se dirigen al mercado de bienes y servicios de consumo. Allí encuentran los diversos productos que las empresas ofrecen a determinados precios. De acuerdo con sus posibilidades económicas adquieren diferentes cantidades y calidades de bienes y servicios. El gasto total de la comunidad, que representa la demanda de bienes y servicios, constituye el CONSUMO (C).

Pero, no todos los ingresos se destinan a la satisfacción de necesidades inmediatas. Una proporción se destina al AHORRO (A), pensando en un consumo futuro. Así la ecuación del INGRESO (Y) queda:

$$Y = C + A$$

Los individuos pueden ahorrar por muchas razones, como puede ser: incrementar o mantener el patrimonio familiar; dejar una herencia a los sucesores; constituir un fondo de reserva para vivir en los años de jubilación o retiro; para comprar una casa o para enfrentar imprevistos.

Los determinantes del Consumo y del Ahorro



El Consumo y el Ahorro de una familia están fuertemente condicionados por sus ingresos. Cuanto mayor sea el ingreso de la familia mayor será el porcentaje del mismo que destinará a ahorrar. Las familias de bajos ingresos se ven obligadas a destinar la mayor parte de ellos a cubrir sus necesidades básicas y difícilmente pueden ahorrar. Además, las familias de ingresos medios y bajos se ven inducidas a consumir por el denominado efecto demostración que les impulsa a imitar el estilo de vida de los individuos con niveles de ingreso más alto, constituyendo un obstáculo para el ahorro.

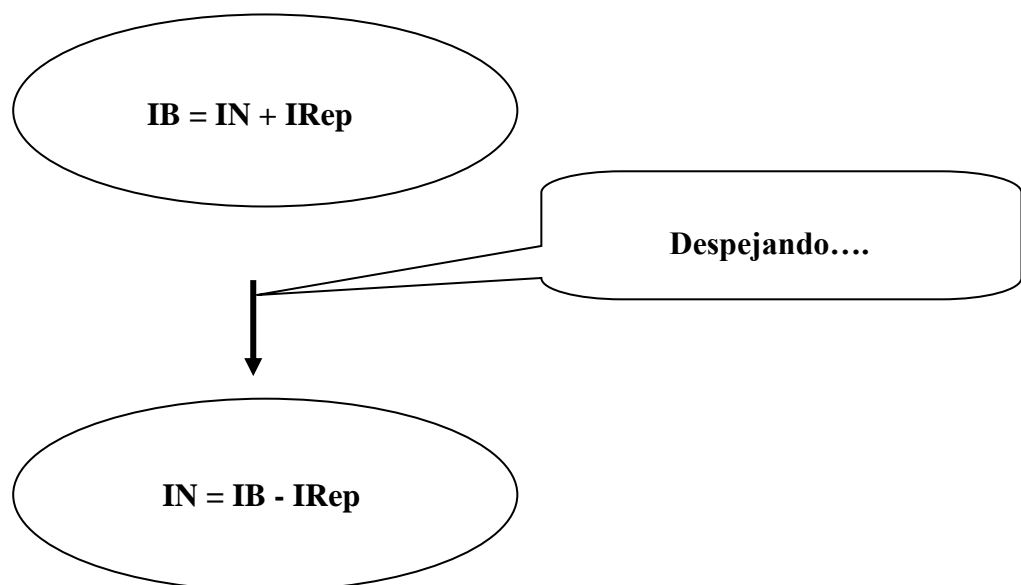
En cualquier caso, debe señalarse que las familias toman sus decisiones con relación a su ingreso disponible.

El Ingreso Disponible es aquél con el que finalmente cuentan los individuos después de pagar los impuestos y recibir las subvenciones.

El Estado, por tanto, puede provocar un aumento o una disminución del consumo mediante una alteración de los impuestos. Por otro lado, y precisando aun más la relación entre decisiones de consumo, ahorro, e ingreso, cabe señalar que al decidir la cuantía anual de su consumo la familia no sólo tiene en cuenta los ingresos obtenidos durante ese año, sino más bien los que consideran como permanentes al analizar una serie de años. Normalmente, una familia que ve aumentados sus ingresos en un número determinado de años, esperará a que se confirme dicho aumento antes de alterar sus pautas de comportamiento.

b) El Producto Nacional y sus partes: el principal componente es el CONSUMO (C) y el que presenta un comportamiento más estable a lo largo del tiempo. Se puede considerar el consumo **privado** y el consumo **público**. El primero abarca los gastos de las familias en bienes y servicios de consumo (de uso único o durable). El segundo corresponde a los gastos generados por los servicios que presta el estado, tales como defensa, salud, justicia, educación.

Pero en toda Economía no sólo se producen bienes y servicios para el consumo, sino también bienes de capital que contribuyen a la producción futura, aumentando la capacidad productiva y/o reponiendo los bienes de capital desgastados en cada período. A estos bienes se los denomina INVERSION BRUTA³ (IB), siendo el primer caso (aumento de capacidad productiva) de INVERSION NETA (IN) y el segundo de INVERSION DE REPOSICION (reposición por desgaste) (IRep). .



³ Para los economistas Inversión significa producción de bienes de capital duradero, pero para la gente común significa comprar una acción de una empresa o una quinta o abrir una caja de ahorro. No confundir: si yo retiro \$1.000 del sueldo y lo ingreso en el Banco o compro un bono del estado, no realizo una Inversión en términos económicos, lo único que ocurre es que cambio un *activo financiero* por otro. Sólo cuando se produce un bien de *capital físico*, se realiza lo que los economistas llaman Inversión.



Sin duda que en un país es importante que se repongan los bienes de capital (Rep), pero más aún lo es el hecho de que se genere nueva inversión. (IN), porque aumenta su capacidad productiva y por ende puede mejorar la actividad económica del país.

Veamos algunas situaciones partiendo de la ecuación:

$$IN = IB - IRep$$

- 1) Cuando $IB > IRep$, la IN es positiva: la economía del país se encuentra en **expansión** (con crecimiento del PRODUCTO), ya que su capacidad de producción (medida por los bienes de capital) está creciendo. La producción de bienes de capital alcanza para la reposición (IRep) y para la ampliación de la capacidad productiva (IN)
- 2) Cuando $IB = IRep$, la IN es nula: la economía del país está **estacionaria**. La producción de bienes de capital alcanza sólo para la reposición (IRep) y no permite la ampliación de la capacidad productiva (IN)
- 3) Cuando $IB < IRep$, la IN es negativa: la economía del país está en **regresión**, porque se consume más capital en un año que el que se alcanza a producir en el mismo, y se está desinvirtiendo. Esto ocurre en períodos adversos cuando la producción y el empleo se encuentran en niveles muy bajos y la nación tiene una capacidad productiva superior a la que está usando en ese momento; de aquí que no hay incentivos para reponer el capital depreciado y menos aún aumentar sus existencias.

La inversión puede ser **pública** o **privada**. La pública es cuando el estado construye carreteras, puentes, diques, parques; etc. La privada incluye tres categorías:

- Inversión en planta y equipo de las empresas; esto es, la construcción de fábricas, almacenes, la adquisición de maquinarias, etc.
- Construcción residencial, es decir la construcción de viviendas.
- Variación de existencias: el incremento de las existencias de automóviles representa algo que se ha producido y, por lo tanto, se incluye en el cálculo del producto nacional.

Las dos primeras categorías se engloban bajo el título común de *Inversión Bruta Fija*, y la *Variación de Existencias* figura por separado.

Los determinantes de la Inversión (I):

Al contrario de lo que ocurre con el consumo, la inversión es difícil de analizar y extraordinariamente variable. Precisamente, las fluctuaciones que experimentan las economías se deben en buena medida a la inestabilidad de la inversión, de ahí la importancia de su estudio. Una primera dificultad se deriva de que la inversión y el ahorro lo realizan personas distintas y por razones diferentes. En una economía mixta como la que estamos estudiando, el ahorro lo realizan las economías domésticas (familias) y lo efectúan sin tener en cuenta las oportunidades de inversión de las empresas.

La inversión se ve condicionada por un conjunto de variables, entre las que cabe destacar las siguientes:

- Las **expectativas empresariales** sobre el futuro de la actividad económica: los empresarios se forman unas expectativas sobre cómo evolucionará la economía y toman decisiones de inversión condicionadas por las mismas.
- La **tasa de interés**: el precio de pedir prestado, esto es, la tasa de interés, condiciona las decisiones de inversión. El empresario sólo invertirá cuando el rendimiento esperado de la inversión supere la tasa de interés o costo del dinero.
- El **nivel de capacidad instalada** utilizada por las empresas: la capacidad de una empresa son las instalaciones productivas con las que cuenta. Cuando estas no se utilizan completamente, la empresa tendrá un exceso de capacidad y no se sentirá motivada a realizar nuevas inversiones.

En síntesis, la ecuación del PRODUCTO (P) queda: $P = C + I$



Esta relación resume muchos de los conceptos expresados. La misma plantea la igualdad entre la OFERTA GLOBAL y la DEMANDA GLOBAL en una economía. Como todavía la economía es "cerrada" (no comercia con el exterior), el primer miembro indica lo que se produce (la OFERTA) en nuestra economía y el segundo miembro, en cambio, indica para que se produce (la DEMANDA) en nuestra economía.

EL SECTOR EXTERNO

A través de los intercambios con el exterior, los sistemas económicos funcionan de manera que tienden a complementarse; un país envía al resto del mundo aquellos bienes y servicios que le sobran, y obtiene del resto del mundo aquellos productos de que carece.

Con la "apertura" del sistema, la ecuación macroeconómica básica se reconstituye:

$$P + M = C + I + X$$

Donde el primer miembro sigue siendo la OFERTA GLOBAL, pero ahora incluye no sólo lo que se produce internamente (P) sino también lo que se importa (M). El segundo miembro sigue siendo la DEMANDA GLOBAL pero además de considerar lo que se demanda internamente para consumir (C) e invertir (I), incluye lo que demanda el resto del mundo por medio de las exportaciones (X).

Se puede obtener una nueva definición para el producto de una economía:

$$P = C + I + X - M$$

Donde $(X - M)$ representa un saldo (+ o -) de nuestras transacciones con el exterior.

El instrumento que mide las relaciones económicas de un país con el resto del mundo se llama BALANZA DE PAGOS. La misma está compuesta por dos balanzas:

- La balanza de Transacciones en Cuenta Corriente
- La balanza de Capitales

A su vez, la Balanza de Transacciones en Cuenta Corriente está conformada por:

- 1) El saldo entre exportación e importación de Mercancías o, Balanza Comercial;
- 2) La diferencia entre los pagos recibidos y efectuados por los Servicios Internacionales (fletes, seguros, turismo, etc.);
- 3) El saldo entre los ingresos de los factores de la producción que entran y salen del país.

Esta Balanza de Transacciones en Cuenta Corriente puede ser deficitaria (saldo negativo) o superavitaria (saldo positivo). En el primer caso la economía se endeuda con el resto del mundo. En el segundo la economía puede ser acreedora del resto del mundo. Estas situaciones que reflejan el estado financiero de un país, se registran en la Balanza de Capitales. El saldo de la Balanza de Transacciones en Cuenta Corriente y el saldo de la Balanza de Capitales deben tener, por lo tanto, valores idénticos y de signos opuestos. Esto es así porque la Balanza de Pagos debe ser necesariamente equilibrada, con saldo igual a CERO (respondiendo al principio contable de que el DEBE es igual al HABER).

El flujo de las importaciones no resulta del proceso productivo interno, lo que proporciona al sistema un cierto grado de libertad frente a las características específicas de su aparato productivo. De esto se valen los sistemas económicos para orientar la composición de sus importaciones, en el sentido de abastecer, con carácter complementario su producción nacional adquiriendo insumos, diversificando su consumo y ampliando el monto de equipos disponibles para la formación de capital. La constitución de las importaciones refleja la evolución interna de los sistemas.

Exportar es remitir al resto del mundo los excedentes relativos de ciertos bienes y servicios producidos internamente. El monto y composición de las exportaciones tiene sus raíces en la estructura del aparato productivo interno, pero su motivación y destino se encuentra en la demanda externa.

Respecto a las implicancias del intercambio externo, se puede decir:

- a) La importación de los insumos denota un cierto grado de madurez y complejidad del Aparato Productivo.



b) En contraposición, la importación en gran escala de artículos acabados de consumo, es una característica de los países atrasados, que cambian productos primarios por artículos manufacturados.

c) La importación de equipos asume gran importancia en los países subdesarrollados en fase de industrialización.

d) En cuanto a las exportaciones, aparece la importancia de las ventas externas como generadoras de ingresos y determinantes del nivel de actividad del sector vuelto hacia ellas. Las economías se valen de las exportaciones para financiar sus importaciones.

EL SECTOR PÚBLICO

Interviene en el sistema económico promoviendo y realizando obras de infraestructura, produciendo distintos bienes (por sí solo o asociado con capital privado), y prestando servicios en áreas sociales y colectivas como educación, salud, seguridad y justicia. Esto genera una corriente de GASTOS (G) que se incluyen, modificando la ecuación macroeconómica básica, como sigue:

$$P = C + I + G + X - M$$

Para poder financiar estos gastos, el Estado debe obtener recursos o ingresos propios, valiéndose para ello de instrumentos tributarios como impuestos, tasas y aportes previsionales. Existen también recursos no tributarios que surgen de la venta de bienes y servicios y tarifas.

MODALIDADES DE EXPRESION DE LAS VARIABLES

VARIABLES BRUTAS Y NETAS

En el proceso productivo se produce el desgaste de maquinarias, edificios, instalaciones, etc.; por el hecho de ser usados. Parte de los nuevos productos se utilizarán para la reposición de los bienes amortizados; es decir que servirán para dejar la capacidad productiva en un punto similar al que estaba cuando se comenzó a producir. Por lo tanto podemos generalizar diciendo que a la variable NETA se arriba luego de descontarle a la variable BRUTA el consumo de capital fijo (capital depreciado) del período estipulado. Por ejemplo:

$$\text{Producto Neto} = \text{Producto Bruto} - \text{Amortización (o Depreciación)}$$

VARIABLES INTERNAS Y NACIONALES

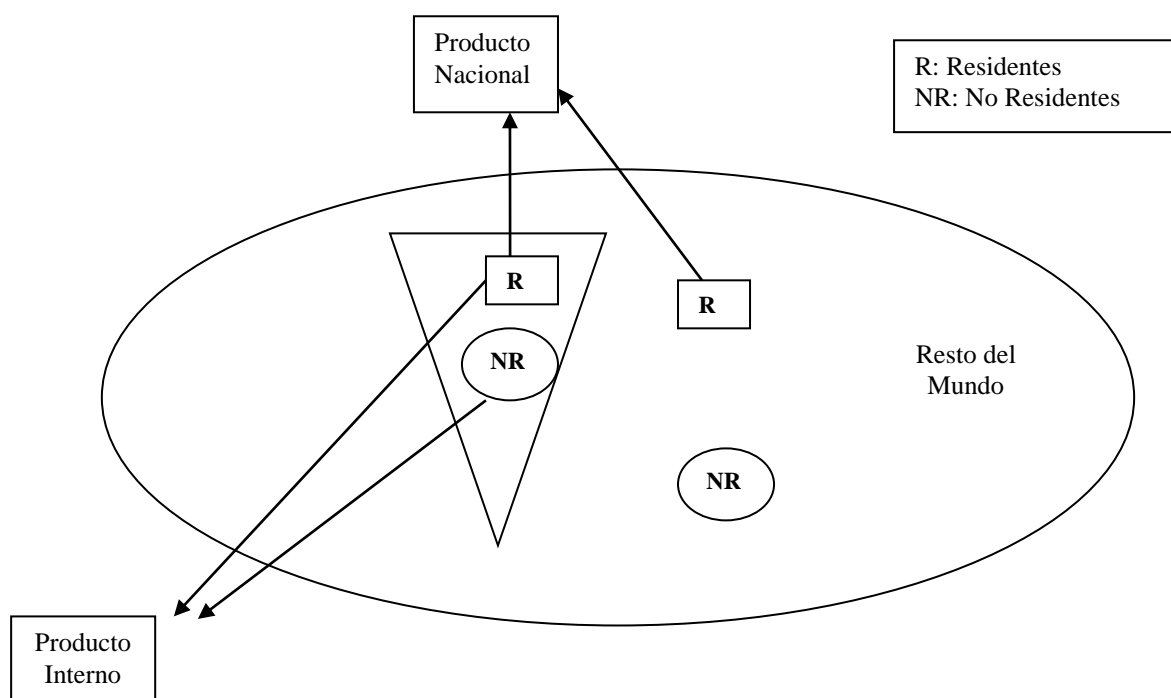
Para comprender estos conceptos, partiremos de dos definiciones:

- RESIDENTES: Comprende a las personas físicas y jurídicas que viven y actúan dentro del país en forma permanente, y a los diplomáticos, becarios, etc. que, aunque vivan en el extranjero mantienen el centro de su actividad económica en su país.

- NO RESIDENTES: Comprende a las personas físicas y jurídicas del resto del mundo, además a los diplomáticos, becarios, etc. de países extranjeros que viviendo en nuestro país mantienen el centro de su actividad económica en el exterior.

Ahora podemos definir como variables INTERNAS, ejemplo PRODUCTO INTERNO, a todos los bienes finales producidos por residentes y no residentes; es decir, dentro de las fronteras de un país. En cambio, variable NACIONAL, como PRODUCTO NACIONAL, son los bienes finales producidos únicamente por los residentes de un país:

Esquema 2: Producto Interno y Producto Nacional



LIMITACIONES DE LOS RESULTADOS DE PRODUCTO, INGRESO y VALOR AGREGADO

El Producto (tanto Neto como Bruto, Nacional como Interno) es afectado por limitaciones que restringen su exactitud como indicador de bienestar económico. Las mismas deben ser señaladas para reconocerlas y superarlas. A continuación se describen algunas:

1) En cuanto a la distribución de lo producido: ni el Producto Total ni el Producto per capita (Producto Total/población total) reflejan su distribución en la población. Se podría superar usando la Curva de Lorenz, el Coeficiente de Gini, etc.

2) En cuanto a la calidad de lo producido: el Producto tiene implícita la suposición de que artículos similares pueden tener distintos precios por razones de variaciones en calidad (por mayor resistencia al uso, por ejemplo). Esta suposición se contrapone con una realidad de productos que son de calidad homogénea pero que se visualizan como heterogéneos (por marca o publicidad) sin que esto justifique realmente una diferencia entre precios. Esta limitación es insuperable.

3) En cuanto a error de cálculo: estos pueden ser involuntarios. Esto ocurre cuando el servicio estadístico de un país es poco eficiente y por lo tanto muchas transacciones quedan fuera de registro. También sería el caso de aquellas economías con numerosas transacciones fuera del mercado (trueque, producción casera, etc.). En cuanto a los errores de cálculo voluntarios se pueden citar a los que se derivan de la Economía subterránea (mercado negro, vendedores ambulantes, etc.).

4) En cuanto al tiempo de ocio: el tiempo de ocio (que depende de la semana media de trabajo, número de días feriados, paros o huelgas, etc.) no es tenido en cuenta en los registros; esto es importante al realizar comparaciones entre distintos países o entre distintos momentos en la economía de un país.

5) En cuanto a la inflación: los países que sufren el fenómeno inflacionario pueden "lograr" enormes pero ficticios aumentos en su Producto. Esta limitación puede superarse deflactando los valores o expresándolos en alguna moneda fuerte.

6) En cuanto a la relación Producto / Poder Adquisitivo: las comparaciones del nivel de bienestar económico entre países, utilizando como medida al Producto o al Ingreso per capita, además de resultar difíciles de compatibilizar dado el distinto grado de incidencia de las limitaciones ya mencionadas, encierran la dificultad de no indicar el real poder adquisitivo de la población, aún cuando se expresen en una moneda



fuerte (el poder adquisitivo de un dólar no es igual en Argentina que en EEUU o en Egipto). Esta limitante podría superarse, para que la comparación entre países fuese válida, si se tradujera el resultado (Producto per capita) en elementos básicos de la dieta alimentaria de cada país.

7) En cuanto al Sector Gobierno: la contribución del Gobierno al Producto de un país merece un tratamiento especial, en virtud de los servicios que presta -destinados a satisfacer necesidades de carácter social- revisten características especiales como a) no son objeto de transacción en el mercado, b) son gratuitos, c) no requieren una contraprestación por parte del o de los beneficiarios. Son los casos de los servicios de Justicia, Educación, Salud Pública, etc. Como consecuencia no habría un precio de mercado al cual valorarlos. El criterio adoptado universalmente es que los servicios se valoran a su costo, es decir los insumos requeridos más las retribuciones a los factores productivos participantes.

8) En cuanto a las labores no rentadas: el sistema de registros del Ingreso hace exclusivamente a las labores retribuidas, excluyendo aquellas que no lo son pero que tienen gran valor, no sólo social o cultural, sino también económico (ejemplo: un profesional que escribe un artículo no remunerado sobre algún tema de aplicación económica, también sería el caso de horas efectivamente trabajadas pero no remuneradas, como horas fuera de horario o el trabajo de las amas de casa). Esto se superaría si pasaran a contabilizarse como actividades retribuidas, caso contrario no se reflejarán en el Producto de un país.

MEDICION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

Introducción

La Contabilidad Nacional tiene como objetivo describir el proceso de producción, distribución y uso de los bienes y servicios dentro de una sociedad determinada. A través de ella se pretende reflejar, lo más fielmente posible, la actividad económica realizada en un período. Para ello se recopila un sinnúmero de datos estadísticos y se estiman otros, los que deben sistematizarse, procesarse e interpretarse.

Los datos de la Contabilidad Nacional deben entenderse - en general - como aproximados y parciales. La aproximación a la realidad económica concreta depende de varios aspectos:

- a) La elección de una metodología correcta, que comprenda todos los aspectos de cada variable estudiada;
- b) La veracidad de los datos estadísticos obtenidos en las fuentes;
- c) La elección de un método correcto de aproximación de la muestra al "universo" económico.

Muchas afirmaciones del ciudadano corriente se basan correcta o erróneamente, en valoraciones de la Contabilidad Nacional. Y así pueden surgirnos preguntas como:

¿Es la Argentina un país más desarrollado que Venezuela?

¿Nuestro Ingreso *per cápita* es hoy mayor que en 1990?

¿Es la producción de 2005 mayor que la de 2004?

¿Qué peso relativo tiene el Sector Agropecuario en el PBI?

¿Qué grado de apertura hacia el resto del mundo tiene nuestra economía en la actualidad?

Lo que es mucho más importante, la política macroeconómica se basa en sus valoraciones y se enuncia teniendo en la mira su evolución ocurrida y pretendida.

INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA: ¿cómo se miden?

PRODUCCION: El conjunto de bienes que se producen en un país, en un período determinado, se denomina PRODUCCION (o Valor Bruto de la Producción). El mismo surge de sumar el valor de todos los bienes obtenidos por cada sector de actividad. También se denomina Producción al proceso productivo realizado o actividades realizadas; pero en este caso se refiere sólo a la Producción como Valor Bruto de la Producción.

La Producción a su vez se puede desglosar en dos partes bien diferenciadas: Los "Insumos" o bienes de Producción Intermedia, que el sector adquirió para realizar su producción; y el "Valor Agregado", lo que el mismo sector le adicionó a estos insumos en el proceso productivo.



Es común confundir los términos Producción y Producto. La Capacidad Productiva de un país es expresada por su PRODUCTO, y no por su PRODUCCION (pues al tomar el valor de todos los bienes contabilizamos algunos de ellos en más de una oportunidad). Por lo tanto, para medir la actividad económica de un país utilizamos los siguientes indicadores económicos: PRODUCTO; INGRESO; y VALOR AGREGADO. Estos son conceptos equivalentes, es decir, poseen el mismo resultado pero se integran con distintos elementos.

PRODUCTO: Se entiende por PRODUCTO la sumatoria del valor monetario de los bienes y servicios finales resultantes de la actividad económica de un país en un período determinado (generalmente un año).

$$\text{Producto} = \text{Valor Bruto de la Producción} - \text{Insumos}$$

INGRESO: Se entiende por INGRESO a la sumatoria de las retribuciones a los Factores de la Producción en un período de tiempo (generalmente un año).

$$\text{Ingreso} = \text{salarios} + \text{intereses} + \text{rentas} + \text{beneficios}$$

Es decir, se suman las retribuciones que reciben los factores: trabajo, capital, tierra y capacidad empresarial.

VALOR AGREGADO: Se entiende por VALOR AGREGADO a las incorporaciones (Valor Creado) que realiza cada sector (o la economía en su conjunto) durante un determinado período de tiempo (generalmente un año).

$$\text{Valor Agregado} = \text{VA S. 1}^\circ + \text{VA S. 2}^\circ + \text{VA S. 3}^\circ$$

Para facilitar la comprensión de estos conceptos, a continuación damos un ejemplo simplificado. Supongamos que nuestra economía está compuesta por tres sectores de la producción: AGROPECUARIO (Sector primario), INDUSTRIAL (Sector secundario) y COMERCIAL (Sector terciario); y que concurren a la producción cuatro factores: Tierra, Trabajo, Capital y Empresario, cuyos ingresos son Renta (R), Salarios (W), Interés (I) y Beneficio (B). Supongamos también que los sectores se encuentran encadenados de tal manera que la producción de cada uno es el insumo del siguiente.

Ejemplo (ver Cuadro 1): Una empresa (perteneciente al sector agrícola), produce trigo, y lo vende a un molino (sector manufacturero); éste lo transforma en harina y envasa, vendiéndolo posteriormente a comerciantes minoristas (pertenecientes al sector comercio), quienes finalmente lo expenden al consumidor final (sector familia)



Cuadro 1: ejemplo simplificado para medir la actividad económica

	Sector 1° (Productor)	Sector 2° (Molino)	Sector 3° (Panadería)
INSUMOS	25	145	225
Semillas	10	0	0
Trigo	0	105	0
Harina	0	0	200
Otros	15	40	25
VALOR AGREGADO	80	55	65
Rentas (R)	45	10	15
Salarios (S)	8	18	22
Beneficios (B)	15	20	17
intereses (i)	12	7	11
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION	105 (Trigo)	200 (Harina)	290 (Pan)

Aplicando los conceptos ya vistos obtenemos:

1) VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN (VBP)

$$\text{VBP } 1^\circ + \text{VBP } 2^\circ + \text{VBP } 3^\circ = 105 + 200 + 290 = \mathbf{595}$$

2) PRODUCTO BRUTO (PB)

$$\text{S } 1^\circ: \text{PB} - \text{insumos: } 105 - 25 = 80$$

$$\text{S } 2^\circ: \text{PB} - \text{insumos: } 200 - 145 = 55$$

$$\text{S } 3^\circ: \text{PB} - \text{insumos: } 290 - 225 = \underline{65}$$

200

3) INGRESO DE LA COMUNIDAD (Y)

$$\text{RENTA TOTAL (RT): } R \ 1^\circ + R \ 2^\circ + R \ 3^\circ = 45 + 10 + 15 = 70$$

$$\text{SALARIO TOTAL (ST): } S \ 1^\circ + S \ 2^\circ + S \ 3^\circ = 8 + 18 + 22 = 48$$

$$\text{BENEFICIO TOTAL (BT): } B \ 1^\circ + B \ 2^\circ + B \ 3^\circ = 15 + 20 + 17 = 52$$

$$\text{INTERES TOTAL (iT): } i \ 1^\circ + i \ 2^\circ + i \ 3^\circ = 12 + 7 + 11 = \underline{30}$$

200

4) VALOR AGREGADO TOTAL (VA)

$$\text{VA } 1^\circ + \text{VA } 2^\circ + \text{VA } 3^\circ = 80 + 55 + 65 = \mathbf{200}$$

¿Qué conclusiones obtiene de los resultados?



UNIDAD 3: MACROECONOMIA (Parte 3)

El Estado y su participación en la actividad económica: La política distributiva y sus instrumentos. La política fiscal. La inflación: causas y efectos en relación con el Sector Agropecuario⁴. Números Índices⁵.

EL ESTADO Y SU PARTICIPACION EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA⁶

Las diferencias acusadas en los ingresos de los individuos tienen su origen en hechos tales como el funcionamiento del mercado de trabajo y la distribución de la riqueza. Normalmente, los gobiernos tratan de evitar que estas diferencias sean muy marcadas.

LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

Dada una distribución de la riqueza, los ingresos o renta de cada una de las economías domésticas dependerán de las cantidades de recursos que posean, de la fracción de éstos que se venda en el mercado y de los precios que alcancen. Es preciso distinguir entre riqueza e ingreso.

La riqueza de un país es el conjunto de activos físicos, propiedad de las economías domésticas. El ingreso de un país en un período determinado deriva de la utilización de recursos productivos durante ese período.

La distribución del ingreso de un país entre los distintos agentes económicos será el resultado no sólo de los ingresos libremente obtenidos por los distintos factores productivos, sino que también se verá fuertemente condicionada por la acción del sector público mediante el establecimiento de impuestos y subvenciones.

LA MEDICIÓN DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

El Ingreso Nacional que se genera en un país se distribuye a través de los mercados de factores entre los individuos y familias que lo integran. La distribución resultante será más o menos igualitaria, según como esté repartida la propiedad de los factores productivos y cuál sea el sistema de precios o retribuciones vigentes en el país en cuestión. Existen dos formas de medir la distribución:

DISTRIBUCIÓN PERSONAL DEL INGRESO

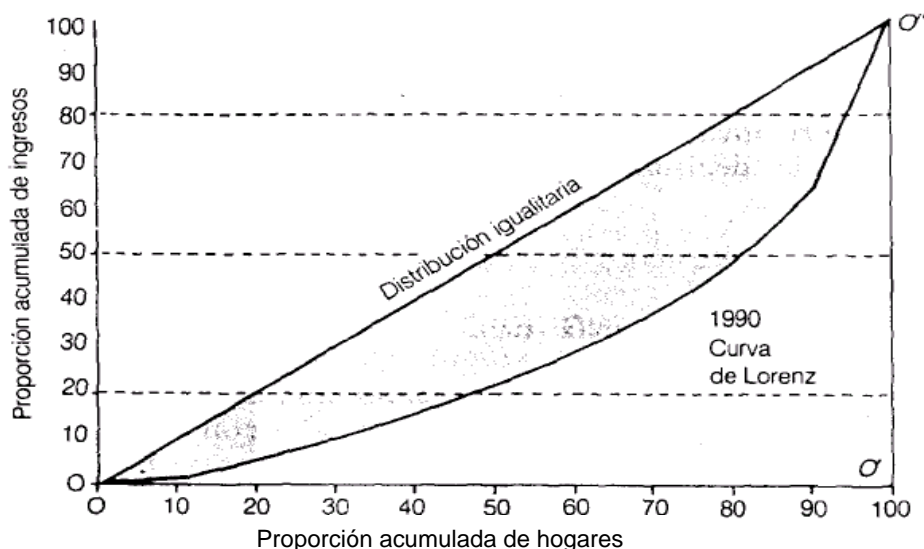
Para reflejar la desigualdad se recurre al análisis gráfico mediante la Curva de Lorenz, esta curva sirve para mostrar la relación que existe entre los grupos de la población y sus respectivas participaciones en el ingreso nacional. Esto se ve en el gráfico 1.

⁴ Ver copia de “La inflación: causas y efectos”, a continuación de esta Unidad.

⁵ Ver punto 10 al final de la Unidad.

⁶ Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a Ferrucci (1984) y Becker y Mochón (1994). Febrero 2019.

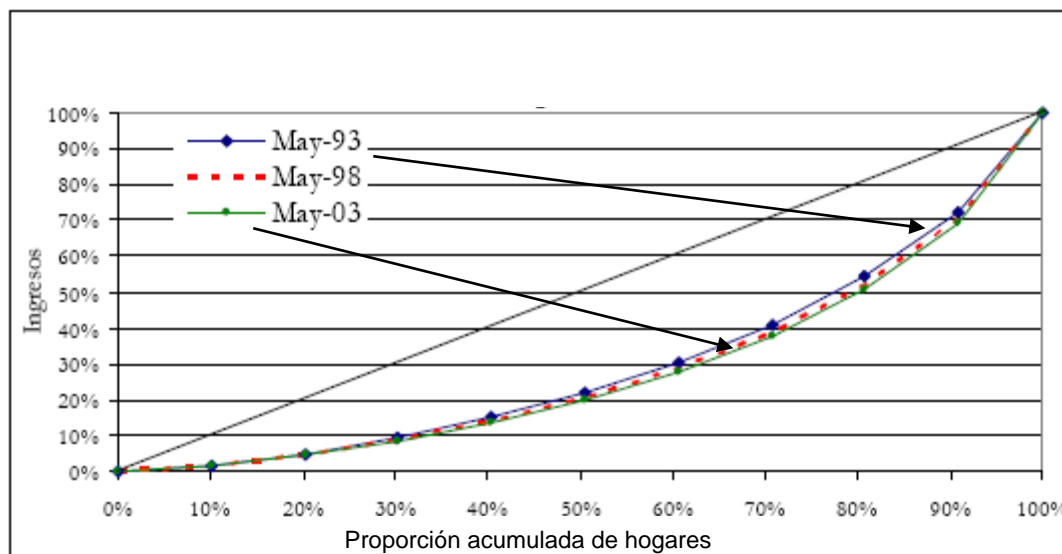
Gráfico 1: Curva de Lorenz de la economía argentina para 1990



La diagonal OO'' que aparece en el gráfico representa una distribución igualitaria en la que cada porcentaje de familias recibe un porcentaje igual del ingreso. Esta línea se suele llamar de equi-distribución o de distribución igualitaria. La curva de Lorenz indica la distribución del ingreso en el año correspondiente. En 1990 para la economía argentina muestra que, por ejemplo, el 30% de las familias de ingresos más bajos recibieron sólo el 10% del Ingreso Total. Cuanto más alejada esté la curva de Lorenz de la diagonal, mayor será la desigualdad de la distribución del ingreso nacional. En otras palabras, cuanto mayor es el área de desigualdad (zona comprendida entre la línea de equi-distribución y la curva de Lorenz), mayores serán las diferencias del ingreso en el país en cuestión.

En la Argentina la distribución del ingreso está lejos de ser equitativa. En el gráfico 2 se graficaron las curvas de distribución del ingreso para tres años seleccionados (1993, 1998 y 2003). Allí se puede observar que, por ejemplo el primer 30% de los hogares sólo acumula menos del 10% de los ingresos, o sea que se mantiene la situación de 1990.

Gráfico 2: Evolución en la distribución del ingreso total familiar por decil



Fuente: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Min. de Trabajo, Empleo, Seguridad Social.

Las curvas van alejándose progresivamente de la situación de equidad, la curva del año 2003 está más alejada de la línea de 45° que la del año 1993⁷. Ello estaría mostrando nuevamente el empeoramiento en la distribución del ingreso registrado en este período. Entre los años 1993 y 2003 la participación en el ingreso sólo aumenta para los deciles 9 y 10, los demás deciles ven reducida su participación considerablemente.

Si además se incorpora en el análisis la década del '80, la brecha es mayor.

LA BRECHA ENTRE EL 10% MÁS RICO Y EL 10% MÁS POBRE

1ER TRIMESTRE 2006	El 10% más rico obtenía 29,2 veces más que el 10% más pobre
CUARTO TRIMESTRE 2005	El 10% más rico obtenía 26,4 veces más que el 10% más pobre
TERCER TRIMESTRE 2005	El 10% más rico obtenía 30,7 veces más que el 10% más pobre
PRIMER TRIMESTRE 2005	El 10% más rico obtenía 30,7 veces más que el 10% más pobre
MAYO 1999	El 10% más rico obtenía 23,5 veces más que el 10% más pobre
MAYO 1994	El 10% más rico obtenía 19 veces más que el 10% más pobre
MEDIADOS DE LOS '80	El 10% más rico obtenía 15 veces más que el 10% más pobre

Tener en cuenta que:

El 10% más rico gana (declara ganar) \$3200 promedio

El 10% más pobre gana \$110 promedio.

DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO

Desde un punto de vista macroeconómico no sólo interesa estudiar cómo se distribuye el ingreso entre los individuos, sino también entre el trabajo y el capital.

La distribución funcional del ingreso se refiere al reparto del ingreso entre los factores de la producción, fundamentalmente el trabajo y el capital.

La parte del ingreso que corresponde al trabajo (que reciben los trabajadores) y la que se destina a retribuir al capital (que reciben los empresarios o capitalistas) depende de la proporción de estos factores utilizada en la producción, y de la relación entre los precios de dichos factores. Esto se analiza en los siguientes cuadros:

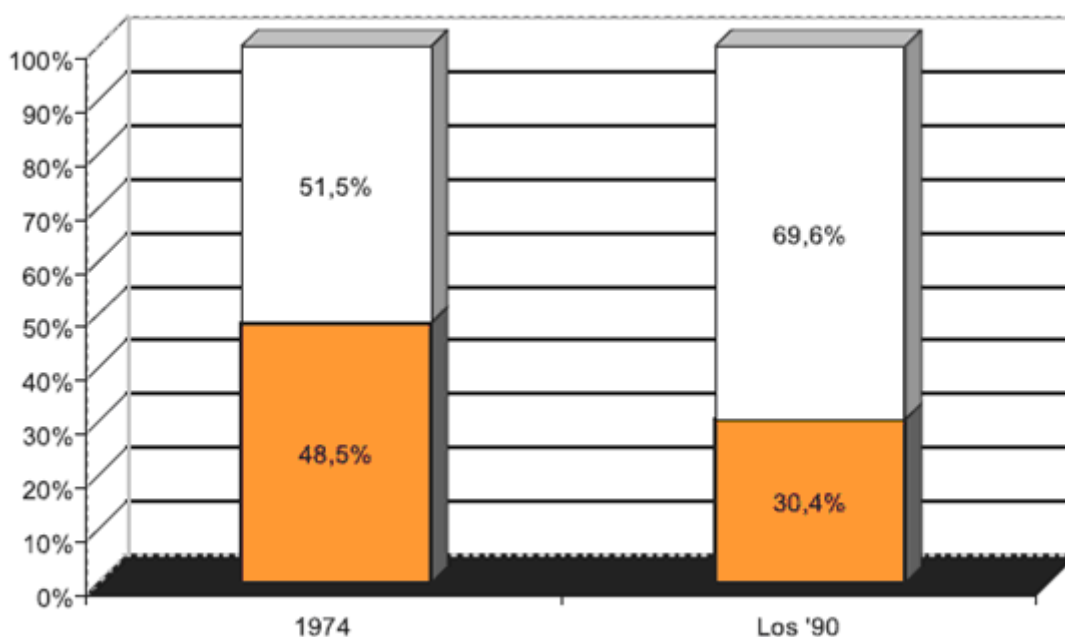
⁷ Para cuantificar la desigualdad, se usa el índice de Gini que mide la distancia entre la curva de Lorenz y la línea de perfecta equidad. El valor del indicador fluctúa entre 0 y 1. En la medida en que este indicador se aproxima a 0 refleja una distribución del ingreso más igualitaria, es decir, una situación en la que todas las personas obtienen un ingreso similar. Cuando el coeficiente se acerca a 1, muestra una distribución regresiva concentrada en pocas personas, acercándose a una situación de inequidad absoluta. En el caso de Argentina se incrementa en el período, en especial entre 1993 y 1998.

UNA MIRADA DE 30 AÑOS

LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO (entre 1974 y los '90)

En 1974, la Argentina tenía un producto per cápita de 10.143 dólares. Durante la década del '90, el producto per cápita alcanzó, en promedio, los 10.085 dólares, un valor casi idéntico al de 1974. Sin embargo, la distribución del ingreso fue completamente diferente. Mientras en 1974 los asalariados participaban con el 48,5% del producto bruto interno, en los '90, dicha participación se redujo al 30,4%. En otras palabras, la Argentina produjo en los '90 un volumen similar de bienes y servicios por habitante que en 1974, pero la distribución fue sustancialmente diferente y los trabajadores tuvieron que ceder nada menos que 18 puntos porcentuales que en términos del PBI actual equivalen a 27.000 millones de dólares, o 1.821 dólares por habitante

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO ENTRE 1974 Y LOS '90 / Participación de los trabajadores y los empresarios en el producto bruto interno.

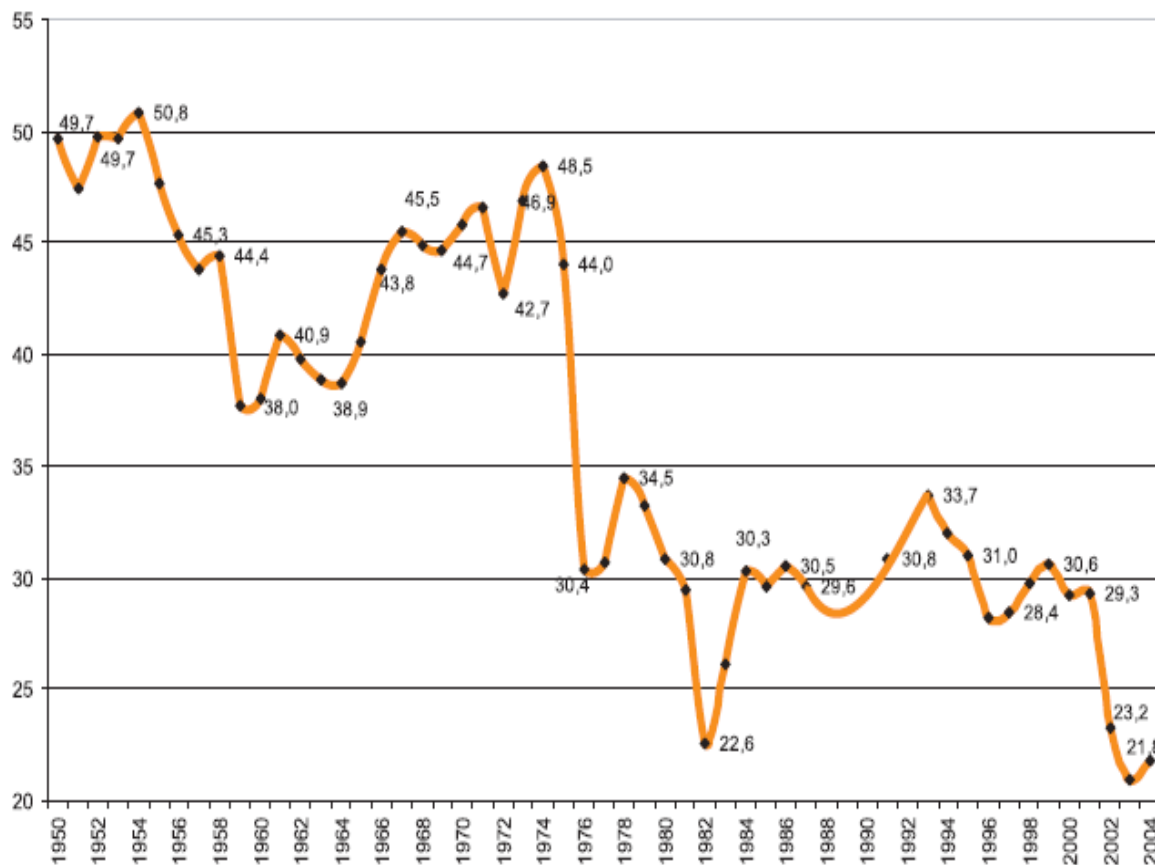


Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, en base a datos de BCRA, Ministerio de Economía y Penn World Tables.

- Participación de los trabajadores
- Participación de los empresarios

UNA MIRADA DE 50 AÑOS. DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO (1950 – 2004): Si se analiza la serie 1950- 2004 la pérdida es de casi 28 puntos

Participación de los asalariados en el producto bruto interno, 1950-2004.



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, en base a datos de BCRA, Altimir y Becaria (1999) y Lindemboin, Graña y Kennedy (2005).

LA POLITICA DISTRIBUTIVA Y SUS INSTRUMENTOS

Es frecuente que el Estado intervenga tratando de lograr que las diferencias de ingreso no sean muy acusadas. La política distributiva comprende un conjunto de medidas cuyo objetivo principal es modificar la distribución del ingreso entre los individuos o los grupos sociales. Los instrumentos de que dispone la política de distribución son, fundamentalmente:

- El sistema impositivo
- Los gastos de transferencia (seguro de desempleo, jubilaciones y pensiones)
- Intervención directa en el mecanismo de mercado

a) El sistema impositivo

Es el instrumento cuantitativamente más relevante dentro de la política distributiva. Los impuestos son una imposición del Estado a los individuos, unidades familiares y empresas, para que paguen una cierta cantidad de dinero en relación con determinados actos económicos, como por ejemplo: al realizar el consumo de un bien, al obtener ingresos por el trabajo o al generar beneficios las empresas.



Una descripción de los distintos tipos de impuestos se puede ver en el cuadro 2:

Cuadro 2: Tipos de impuestos

1. Según recaigan sobre los individuos o sobre los bienes y servicios	<ul style="list-style-type: none"> - Impuestos directos: tienen como base imponible los ingresos y el patrimonio. Recaen sobre el contribuyente y no sobre los bienes. Ej.: Impuesto a las ganancias - Impuestos indirectos: tienen como base imponible la producción, el consumo y las transacciones. Son los recaudados en el momento de comprar los bienes y servicios y, por lo tanto, sólo afectan indirectamente al contribuyente. Ej.: Impuesto al valor Agregado.
2. Atendiendo a la proporción en que los impuestos recaen sobre los diferentes ingresos (ver el cuadro 3)	<ul style="list-style-type: none"> - Impuestos regresivos: si el porcentaje tributado es cada vez menor a medida que el ingreso aumenta. - Impuestos progresivos: cuando a medida que aumenta el ingreso se tributa un porcentaje cada vez mayor. - Impuestos proporcionales: cuando se debe pagar un porcentaje constante del ingreso.

Los impuestos pueden modificar la distribución del ingreso si lo que pagan los individuos al estado no guarda la misma proporción con la estructura de la distribución del ingreso, o si el estado los devuelve mediante transferencias o servicios en una proporción distinta de la que los individuos contribuyeron con sus impuestos (ver cuadro 3).

Cuadro 3: Incidencia de los distintos tipos de impuestos, según aumenta el ingreso

INGRESOS ANUALES DE UNA FAMILIA (\$)	TIPO IMPOSITIVO (Porcentaje del ingreso a pagar al Fisco)		
	Progresivo	Regresivo	Proporcional
20.000	20	20	20
30.000	25	15	20

b) Los gastos de transferencia

Generalmente los impuestos tienen como objetivo primordial conseguir recursos financieros para el sector público y, subsidiariamente, modificar la distribución de los ingresos. Las transferencias, sin embargo, persiguen garantizar una base mínima de nivel de vida para todos los individuos y procurar una igualación primaria en la distribución del ingreso. El seguro de desempleo y las jubilaciones y pensiones garantizan una base mínima a personas que, de otra forma, no podrían obtener tales ingresos.

Las transferencias son los pagos que se realizan sin la provisión correspondiente de bienes y servicios por parte del receptor

c) Intervención directa en el mecanismo de mercado

Esta actividad redistributiva se centra en la intervención en el funcionamiento del mercado. Estas medidas actúan en el proceso de formación de los ingresos, esto es, sobre las fuerzas de la demanda y la oferta de la mano de obra y sobre otros factores de la producción, tales como el capital. Ejemplos conocidos de este tipo de políticas son la imposición de salarios mínimos, la limitación de los dividendos y los alquileres, y controles sobre los precios de determinados artículos generalmente de primera necesidad. Otro ejemplo característico es la congelación temporal de los salarios.

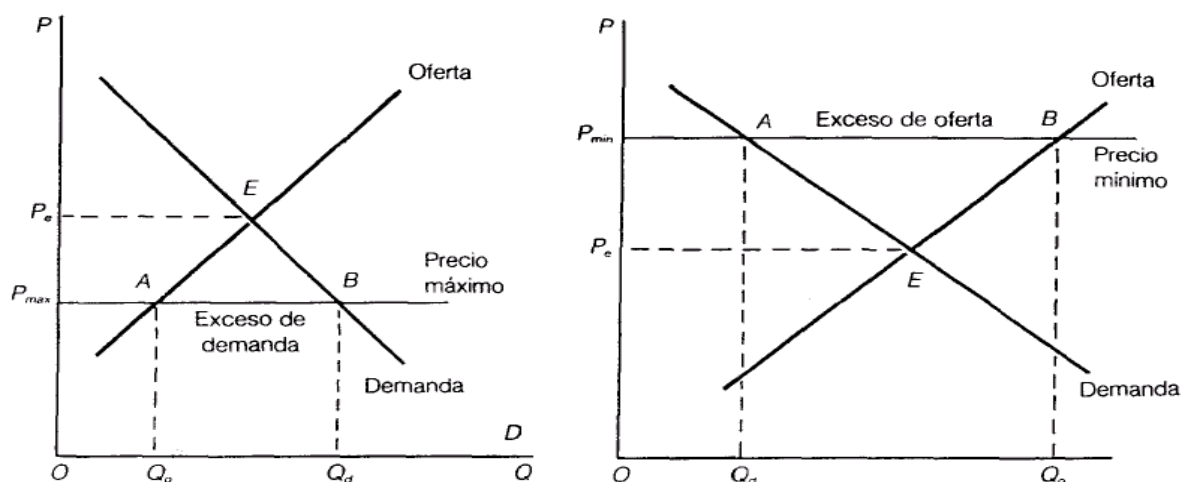
En términos generales, cabe señalar que si estas políticas no se basan en un análisis minucioso del funcionamiento de los mercados en cuestión, pueden romper el equilibrio del mercado y quizá incluso ir en contra de los intereses de aquellos sectores (o al menos sobre parte de ellos) a quienes las autoridades deseaban ayudar. Ejemplificaremos esta intervención con Precios Mínimos y Precios Máximos: (ver esquema 3)

- La fijación de un Precio Mínimo (el caso típico sería un salario mínimo) supone que el demandante tendrá que pagar un precio mayor que el de equilibrio, lo que originará un exceso de oferta y aparecerá un excedente.

- La fijación de un Precio Máximo (el caso típico sería en un bien de consumo o un alquiler) no permite al vendedor cobrar otro precio mayor que éste y la cantidad demandada superará a la ofrecida. Se produce un exceso de demanda y aparecerá un déficit.

Así, por ejemplo, el establecimiento de un salario mínimo disminuye la cantidad demandada de trabajo, de forma que del sector de los trabajadores salen ganando los que siguen empleados y pierden los que se ven despedidos. De modo similar, el establecimiento de un tope a los alquileres reduce el número de casas de alquiler ofrecidas. De este modo, ganan los que consiguen una casa de alquiler, pues pagan un precio inferior al que fijará el mercado, pero pierden los que no consiguen alquilar.

Esquema 3: Precios máximos y precios mínimos



LA INTERVENCION DEL ESTADO Y SUS OBJETIVOS

A lo largo de la historia la intensidad de la intervención del estado en la economía ha ido variando, alternándose las épocas de liberalismo con otras de una mayor intervención. Esta situación cambia a partir de la crisis de 1929. En este año se inició la Gran Depresión, y en la mayoría de los países occidentales se produjo una gran recesión, caracterizada por un aumento drástico del desempleo y la quiebra de un gran número de empresas. En muchos países, el miedo a que se produjeran nuevas recesiones llevó a aumentar de forma apreciable la intervención del estado en la actividad económica.

En este proceso influyó de manera importante la obra de J.M. Keynes, "Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero". Keynes proponía una actitud activa por parte de los gobiernos ante las crisis económicas, defendiendo el aumento del gasto, y en particular del gasto público, como una forma de combatir las depresiones económicas. En cualquier caso las ideas intervencionistas han sido criticadas por los monetaristas. Estos últimos confían en el libre juego de la oferta y la demanda y consideran que el Estado debe intervenir lo mínimo posible o no intervenir.



LAS FUNCIONES Y LOS OBJETIVOS DEL SECTOR PUBLICO

En la actualidad corresponden a las entidades vinculadas con el sector público tanto las funciones básicas en la programación económica como el papel dominante en las actividades de carácter social. Paralelamente, se ha producido un aumento paulatino de los poderes atribuidos al sector público para establecer normas de carácter económico. En muchos países el sector público ha actuado como promotor directo de grandes empresas industriales y se ha responsabilizado igualmente de la creación de organizaciones financieras de importancia.

Las funciones principales del sector público se ven en el cuadro 4:

Cuadro 4: Las funciones del sector público

Fiscal	Establecimiento y cobro de impuestos
Reguladora	Mediante leyes y disposiciones administrativas que afectan a la actividad económica. Ej: controles de precios, regulación de monopolios, protección sanitaria de los alimentos.
Provedora de Bienes y Servicios	Mediante las empresas públicas el estado facilita bienes y servicios públicos (defensa, transporte, enseñanza) produce bienes de consumo o producción (autos, agua, energía). Asimismo paga pensiones y otros seguros sociales y promueve la inversión en zonas deprimidas, etc.
Redistributiva	Tratando de modificar la distribución de la renta o de la riqueza entre personas, regiones o provincias, procurando que resulte más igualitaria. Para ello utiliza normas (por ej. leyes de salario mínimo y también los ingresos y los gastos públicos)
Estabilizadora	Procurando controlar los grandes agregados económicos, evitando excesivas fluctuaciones de los mismos y tratando de paliar los efectos de las caídas de la actividad productiva.

OBJETIVOS DEL SECTOR PUBLICO

Los gobiernos con su intervención en la Economía, persiguen unos objetivos últimos de carácter general, tales como el progreso económico y social del país.

Para conseguir estos objetivos últimos, los gobiernos tratan de conseguir objetivos económicos que se concentran en los puntos siguientes:

- El mayor nivel de empleo posible
- La estabilidad de los precios
- El crecimiento económico
- Una equitativa distribución del ingreso
- El equilibrio de los intercambios comerciales con el resto del mundo y equilibrio

fiscal.

LOS INSTRUMENTOS DEL SECTOR PUBLICO

El gobierno para alcanzar los objetivos que se propone se vale de la política económica. Esta generalmente se lleva a cabo mediante los instrumentos que proporcionan la política fiscal y la política monetaria. La política monetaria se ocupa de controlar la cantidad de dinero y los tipos de interés (y no será objeto de desarrollo en esta asignatura).

LA POLITICA FISCAL

Las decisiones del gobierno referentes al gasto público (compra de bienes, gastos en servicios, y gastos de transferencias) y a los impuestos (cantidad y tipo) constituyen *la política fiscal*.

Los ingresos públicos son los obtenidos por el Estado fundamentalmente a través de los impuestos, como ya se vio.



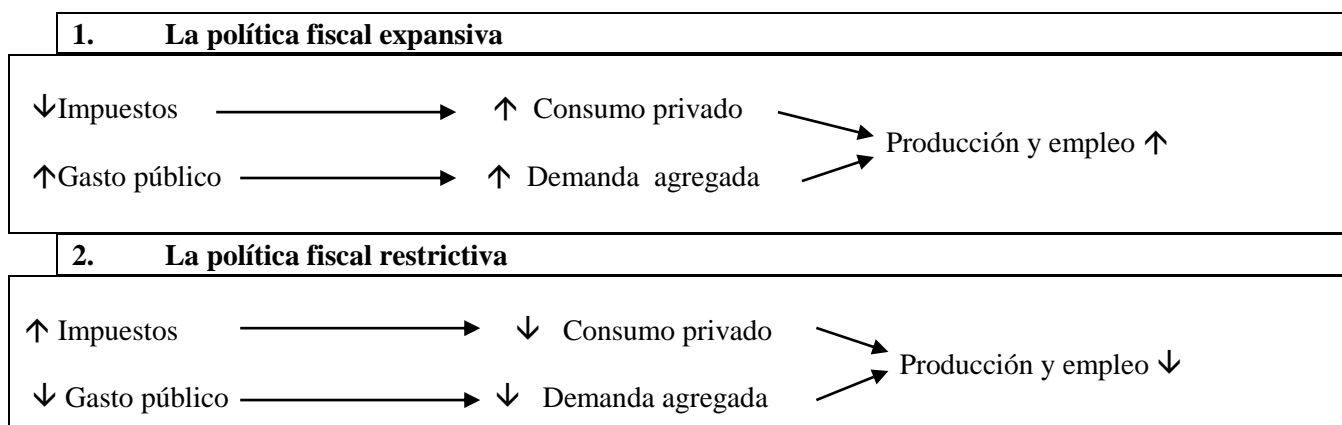
Los impuestos son los ingresos públicos creados por ley y de cumplimiento obligatorio por parte de los sujetos contemplados en la misma.

La política fiscal en acción

El Gobierno puede actuar sobre la economía utilizando los impuestos o el gasto público. Si el nivel de actividad económica es relativamente bajo y existe un volumen considerable de desempleo, el gobierno puede reducir los impuestos y/o subir el gasto público con el objeto de impulsar la demanda de consumo. Esto se conoce como Política Fiscal Expansiva.

Por el contrario, si la demanda agregada es superior a la capacidad productiva del país, una estrategia puede consistir en elevar los impuestos y/o disminuir el gasto público. Esto se conoce como Política Fiscal Restrictiva. Ver esquema 4.

Esquema 4: La política fiscal en acción



El presupuesto del sector público

Los ingresos y los gastos del sector público se integran constituyendo el presupuesto. El presupuesto del sector público es una descripción de sus planes de gasto y financiación; dicho presupuesto suele ir acompañado de cambios en los impuestos.

El presupuesto del sector público se puede definir de forma esquemática como sigue:

Presupuesto del sector público = Ingresos públicos – Gastos públicos

Si los ingresos públicos superan a los gastos públicos habrá superávit presupuestario (o superávit fiscal). Por el contrario, un déficit presupuestario se produce cuando los ingresos públicos son menores que los gastos públicos. El presupuesto estará en equilibrio cuando los ingresos públicos sean iguales a los gastos públicos.

Las medidas expansivas (aumento del gasto público o reducción de impuestos) tenderán a crear déficit en el presupuesto, mientras que las políticas restrictivas actuarán en sentido contrario.

El déficit y su financiación

Al margen de las distintas actitudes ante la política fiscal, el hecho es que a lo largo del presente siglo en la mayoría de los países el Sector Público ha incrementado su participación en la actividad económica, lo que ha hecho incurrir en cuantiosos déficit. Estos han implicado unas necesidades crecientes de financiación. Para atender estas necesidades se cuenta con tres procedimientos:

- Impuestos
- Creación de dinero, y
- Emisión de deuda pública



Aunque los impuestos aparecen como una forma natural de financiar los gastos públicos, presentan una seria limitación, ya que cuando hay déficit son insuficientes para cubrir los gastos. Además, si se está en una recesión no se puede aumentar los impuestos, pues se agravaría la misma.

Un posible procedimiento para tratar de hacer frente al déficit público consiste en acudir a la creación de dinero. Ya que el sector público, a través de la Tesorería y del Banco Central, es el responsable de la emisión de dinero, cabría pensar que basta recurrir a este procedimiento para atender las necesidades de financiación del déficit. Esto implica poner en marcha una política monetaria expansiva que puede tener efectos contraproducentes sobre la economía. En concreto supondría, entre otros aspectos, una elevación de las tensiones inflacionarias y la pérdida de valor del dinero.

Una tercera posibilidad para financiar los gastos públicos consiste en emitir deuda pública, es decir, poner a la venta títulos de renta fija (bonos y obligaciones) por parte del Estado. Esta iniciativa también tiene implicaciones monetarias, dado que los fondos financieros no son ilimitados y la emisión de deuda pública puede reducir las posibilidades de financiación de la inversión privada, así como contribuir a aumentar la tasa de interés. Este fenómeno es lo que se ha llamado el efecto desplazamiento de la actividad económica privada por el sector público.

El presupuesto debe equilibrarse cíclicamente, de tal modo que durante la recesión se pueda incurrir en déficit temporales.



UNIDAD 3: MACROECONOMIA (Parte 4)

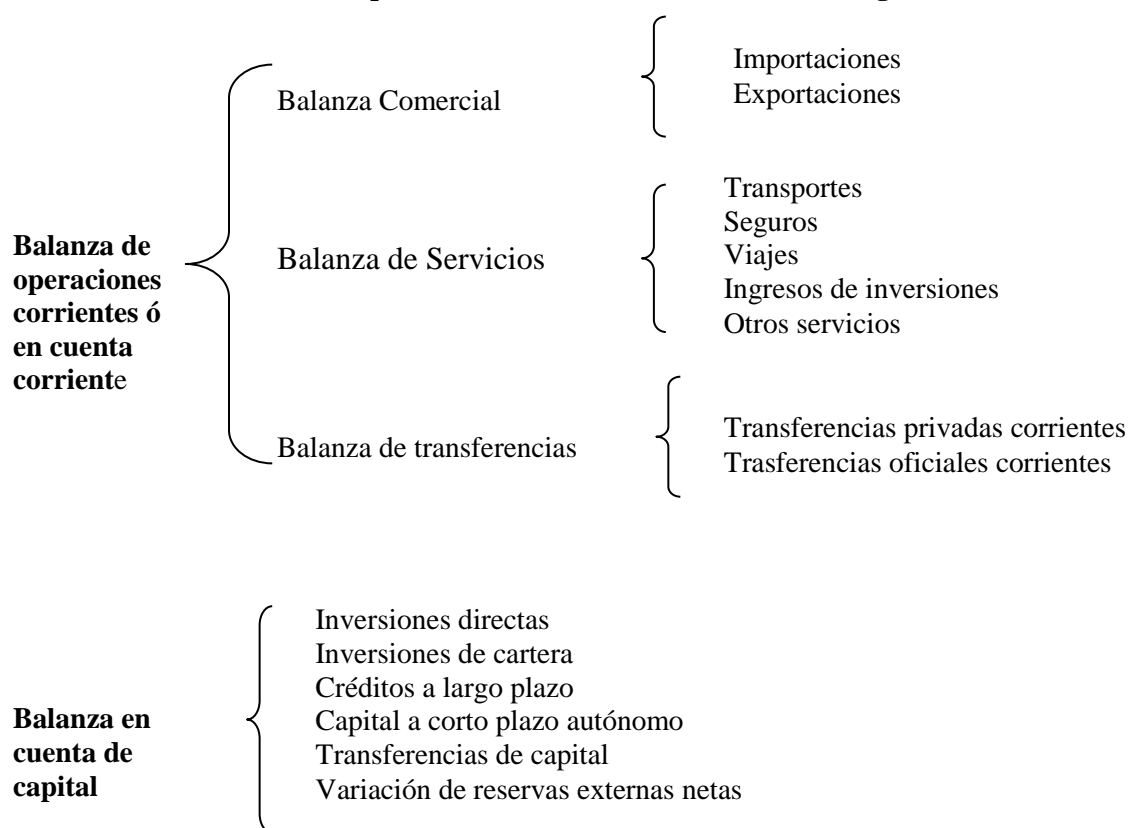
Las transacciones internacionales y la Balanza de Pagos: La Balanza en Cuenta Corriente. La Balanza en Cuenta de Capital. El saldo de la Balanza de Pagos. Deuda Externa. Impacto de la devaluación y de las retenciones en el Sector Agropecuario.

LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES Y LA BALANZA DE PAGOS

Las transacciones económicas entre países se pueden registrar contablemente en la balanza de pagos. La balanza de pagos es un documento contable que registra sistemáticamente el conjunto de transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un período de tiempo determinado. Suministra información detallada acerca de todas las transacciones económicas con el exterior, ya sean de bienes y servicios o financieras.

Las transacciones registradas por la balanza de pagos se agrupan en dos grandes categorías que integran *la balanza en cuenta corriente* y *la balanza en cuenta de capital*, según se ve en el. Ver esquema 5:

Esquema 5: Estructura de la Balanza de Pagos

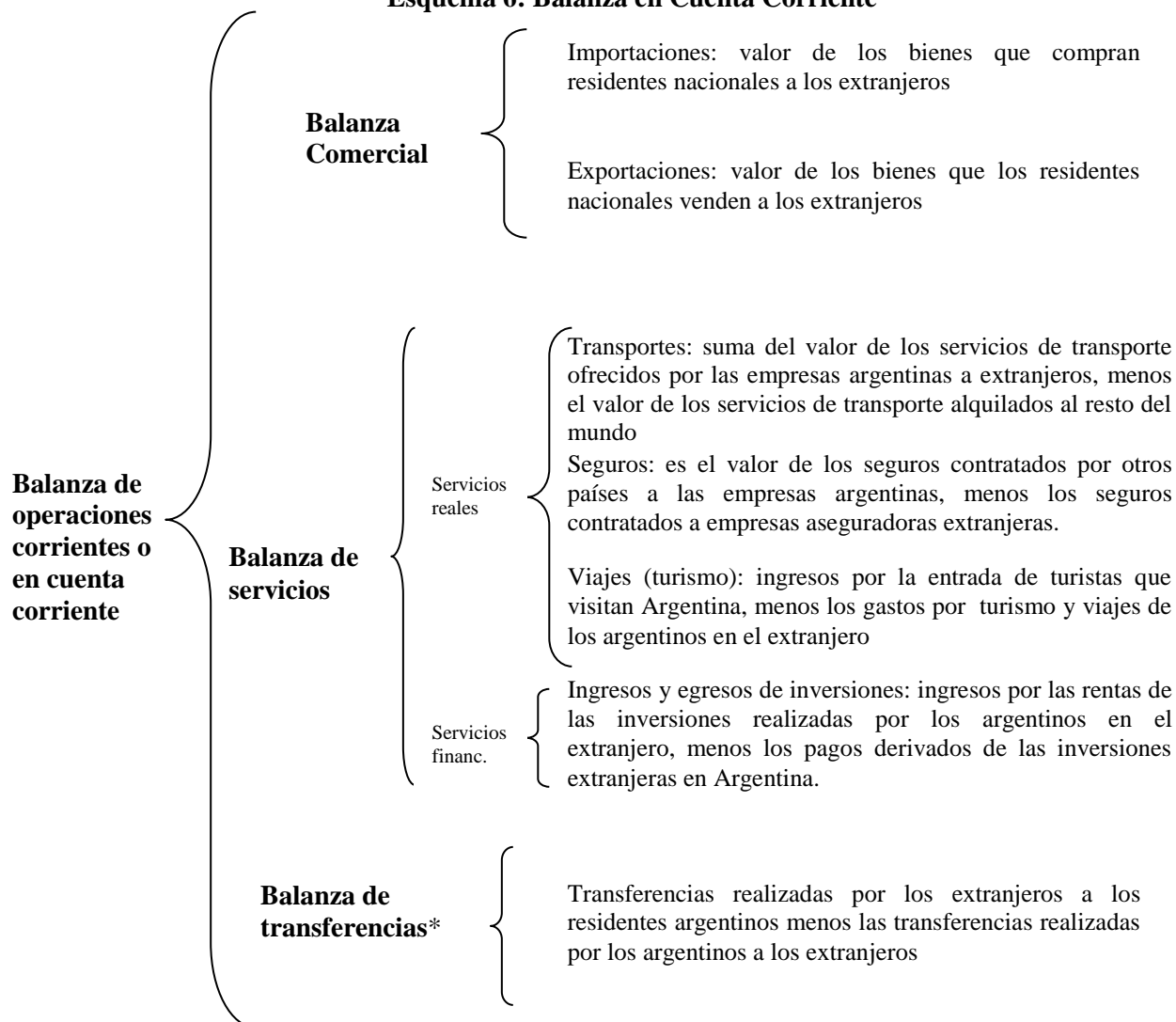




LA BALANZA EN CUENTA CORRIENTE

Las transacciones contenidas en la balanza en cuenta corriente incluyen, por una parte, las exportaciones e importaciones de mercancías y servicios y, por otra, las transferencias unilaterales corrientes, es decir, con destino al gasto, ya sean públicas o privadas. (Esquema 6).

Esquema 6: Balanza en Cuenta Corriente



*Las transferencias suponen entregas a título gratuito sin contrapartida. Un ejemplo son las remesas remitidas por los ciudadanos argentinos que trabajan en el extranjero

El saldo de una balanza es la diferencia entre los ingresos y sus pagos. Este saldo puede ser de déficit (-) o superávit (+).

La Balanza en Cuenta Corriente registra un déficit cuando los gastos derivados de la compra de bienes y servicios y transferencias superan los ingresos. Cuando un país registra un déficit de la Balanza en Cuenta Corriente tiene dos opciones: pedir préstamos en el extranjero o vender activos, esto es propiedades inmobiliarias, la propiedad directa de las empresas, acciones, etc. a extranjeros. Este tipo de transacciones aparecen recogidas en la Balanza en Cuenta de Capital, lo que nos dice que los posibles desequilibrios de la Balanza en Cuenta Corriente pueden compensarse con un saldo favorable en la Balanza en Cuenta de Capital.



No sólo es importante conocer el saldo de la balanza en Cuenta Corriente (o él de sus sub-balanzas: Balanza Comercial, Balanza de Servicios y Balanza de Transferencias) sino que también es necesario analizar la composición de los mismos. Una Balanza Comercial deficitaria indica que las importaciones de bienes superan las exportaciones, pero puede implicar que el país se endeuda para comprar bienes de capital lo que implica una mayor producción futura y la posibilidad de revertir dicho saldo.

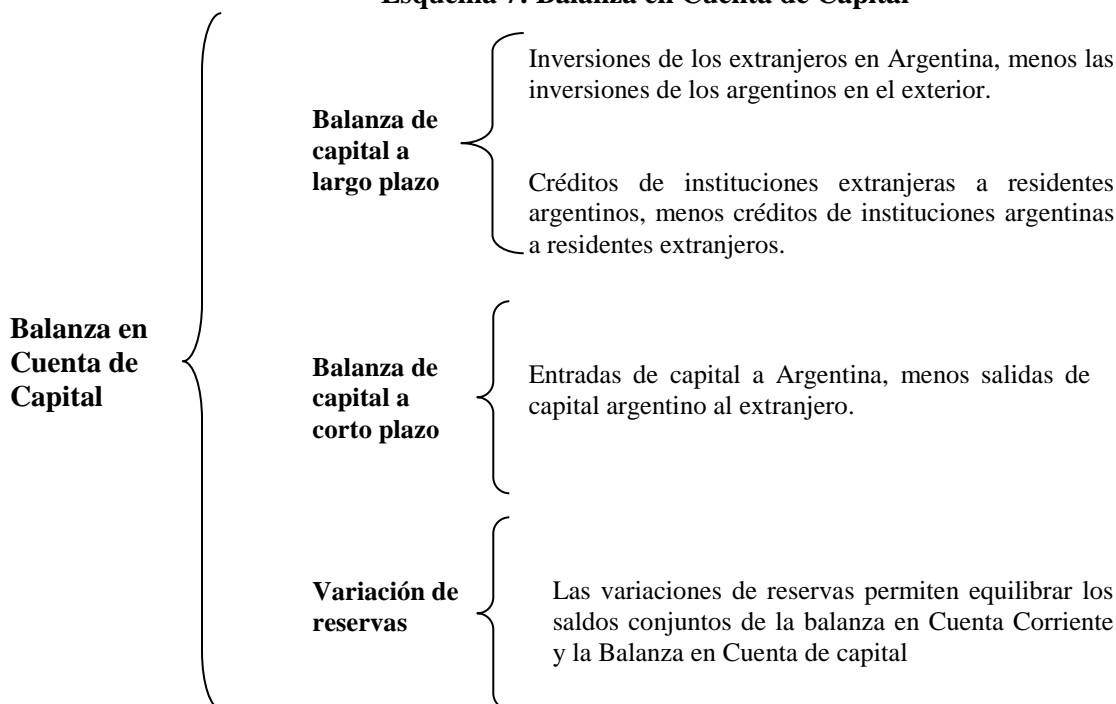
LA BALANZA EN CUENTA DE CAPITAL

Las transacciones internacionales enumeradas en párrafos anteriores se liquidan y ello no tiene ningún tipo de implicación ulterior. Esto no ocurre, sin embargo, si una empresa extranjera invierte en Argentina. La transacción supondría para nuestro país un ingreso de divisas –esto es, de monedas extranjeras o de derechos sobre el extranjero- pero a partir de entonces Argentina, como consecuencia de ello, tendría que remesar cada año, entre otras cosas, las utilidades sobre el capital invertido. Por otro lado, si un banco extranjero concede un préstamo a una empresa nacional, dicha cantidad se consideraría un ingreso en ese año, pero sería también una deuda del país para años sucesivos que obligaría al pago de interés y a una amortización del capital. Este conjunto de transacciones, que reflejan las disponibilidades del país para financiar su formación de capital o modifica la posición acreedora o deudora frente al resto del mundo, se engloban en 4 tipos básicos de operaciones, integrantes todas ellas de la balanza en Cuenta de Capital, que son: (Esquema 7)

- a) Inversiones directas, tales como la compra de un terreno o una casa por un extranjero
- b) Inversiones en cartera, esto es, cuando lo que se compra o se vende es la propiedad de una empresa, sus acciones o capital.
- c) Créditos a largo plazo, recibidos del exterior a plazo superior a un año o concedidos al exterior
- d) Capital a corto plazo, es decir créditos recibidos o concedidos, y su devolución cuando el plazo de vencimiento es inferior al año.
- e) Variaciones en las reservas centrales de divisas.



Esquema 7: Balanza en Cuenta de Capital



Las *Reservas* son las posesiones que tiene un país de divisas y otros activos que pueden utilizarse para satisfacer la demanda de divisas, y que sitúan al país como acreedor frente al exterior, ya que éstas representan activos frente al resto del mundo.

La Cuenta de Capital registra los ingresos procedentes del comercio de activos como la venta de acciones, bonos, propiedad inmobiliaria y sociedades a extranjeros y los gastos derivados de las compras de activos en otros países, incluidas las reservas de divisas. Esquemáticamente, la Cuenta de Capital se puede expresar como:

Balanza en Cuenta de Capital	=	Ingresos procedentes de la venta de activos al extranjero	-	Gastos incurridos en la compra de activos en el extranjero
-------------------------------------	---	--	---	---

La Cuenta de Capital de un país registra un *superávit* cuando éste obtiene más ingresos por la venta de activos al resto del mundo de los que se gasta comprando activos en el exterior. En este caso decimos que hay una *entrada neta de capitales* y las reservas aumentarán. Por el contrario, cuando hay un déficit en la Cuenta de Capital, pues se compran más activos al extranjero de los que los extranjeros nos compran, tiene lugar una salida neta de capital y las reservas se reducirán.

EL SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS

Este debe ser siempre igual a cero ya que se trata de un balance contable. Esto significa que si el saldo en la balanza en Cuenta Corriente es negativo, el de la balanza en cuenta de Capital debe ser positivo y viceversa.



UNIDAD 3: MACROECONOMIA (Parte 5)

Comercio internacional de agroalimentos: teorías explicativas, ventajas comparativas. Las restricciones al libre comercio, los principales instrumentos proteccionistas. Los obstáculos en el comercio agrícola. Los regímenes de comercio. Otros factores actuales en el contexto internacional.

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE AGROALIMENTOS ⁽⁸⁾

Introducción

Puede decirse que, en el pasado, el comercio internacional consistía simplemente en el intercambio de bienes y/o servicios entre países que tenían limitaciones o imposibilidades para producir por sí mismos (o no les convenía hacerlo) y países que se especializaban en la producción y exportación de aquellas mercancías en las que poseían mayores ventajas (principalmente naturales) frente a terceros. Pero en la era moderna, el concepto y alcance del comercio internacional trasciende el simple hecho de intercambiar productos.

La política comercial actual opera dentro de una matriz mucho más amplia, donde varios otros factores contribuyen a definir el comportamiento de los mercados agroalimentarios, tales como: la globalización, el crecimiento poblacional, las nuevas demandas de países en desarrollo, las políticas macroeconómicas de los Estados, los flujos de capital financiero internacional, los progresivos procesos de urbanización, los cambios en los hábitos y preferencias de los consumidores, la participación de la mujer en la fuerza laboral, los avances tecnológicos, las comunicaciones, el cambio climático, y los conflictos bélicos.

En los años de la II^o posguerra, una de las corrientes de pensamiento dominante en los países occidentales, basada en la teoría clásica y neoclásica sobre el intercambio y la *ventaja comparativa*, retomaba la vieja recomendación para los países más postergados, el asumir como estrategia para el desarrollo la especialización en la producción de materias primas y productos básicos para la exportación.

El principio de ventaja comparativa, introducido por el economista inglés David Ricardo (1772-1823), establece que los países pueden prosperar, en primer lugar, si aprovechan sus recursos en aquello que pueden producir mejor (a un costo relativamente menor), y después, intercambiando esos productos por los productos que otros países producen con mayor eficiencia. De aquí que se enfatice que la circulación sin restricciones de bienes y servicios sea una condición esencial para el crecimiento económico.

Sin embargo, la evidencia indica que existe una distancia sustancial entre el mundo real y esa teoría, que sostiene que a mayor libertad y apertura comercial mayor progreso de las naciones. Por un lado, el comercio no es tan libre y abierto, menos aún en los países desarrollados. Y por otro, abundan ejemplos sobre la implementación de drásticas políticas de apertura y desregulación de la economía, llevadas a cabo unilateralmente por los países en vías de desarrollo, respondiendo a proposiciones de los llamados países centrales y de los *organismos multilaterales*⁹, que han contribuido a aumentar significativamente las desigualdades sociales hacia su interior y la brecha entre países ricos y pobres.

Estudios empíricos rigurosos demuestran que no hay ninguna relación evidente de causa-efecto entre comercio y desarrollo económico: en el curso de los últimos veinte años, marcados por una fuerte aceleración y expansión del comercio mundial, las desigualdades económicas y sociales entre naciones y entre los grupos sociales en el seno de los países han vuelto a aumentar en forma considerable.

Nadie duda de la importancia del comercio internacional en cuanto a los beneficios que reporta, pero los verdaderos ejes que deberían analizarse son:

⁸ Nota de Apoyo a la Docencia. Ing. Agr. Javier A. Salminis. Departamento de Economía Agraria, FAV, UNRC. Febrero de 2009.

⁹ *Organismos multilaterales*: por ejemplo: Organización Mundial de Comercio (OMC), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).



- a) el fundamento ideológico que subyace en los promotores del libre comercio;
- b) los efectos institucionales, económicos y sociales observados por la aplicación de políticas comerciales liberales como un objetivo en sí mismo;
- c) quiénes son en realidad los beneficiados por estas políticas, y
- d) la pérdida o debilitamiento de la capacidad de los Estados en cuanto a su rol de promotor, gestor y controlador de políticas dirigidas al conjunto de la sociedad.

No obstante, debe tenerse en cuenta que si bien el modelo de economía de libre mercado es el que prevalece casi absolutamente en el mundo actual, su aplicación difiere según el país que se analice.

En Argentina el principio de ventajas comparativas fue el principal fundamento en la definición del **modelo agroexportador**, de *crecimiento hacia fuera*, que nos caracterizó durante buena parte de nuestra historia, y que fuera adoptado desde fines del siglo XIX como resultado de la confluencia de varios factores estrechamente vinculados entre sí, siendo los principales:

- las excepcionales condiciones de la región pampeana para producciones extensivas de clima templado, especialmente granos y carnes;
- la progresiva demanda de materias primas del Viejo Continente, a medida que éste se industrializaba;
- el proyecto de una clase política - dirigente local en el que pesaban de manera decisiva los terratenientes de la pampa húmeda;
- el proceso de inmigración europea y la colonización;
- la ampliación de la frontera agrícola.

La expansión agrícola permitió que, una vez logrado el autoabastecimiento de granos entre 1880 y 1890, en 1893 se exportara el primer millón de toneladas. Hacia fines de siglo, la exportación alcanzó las tres millones de toneladas de granos, de una producción total próxima a los cuatro millones y medio. Se empezó a definir entonces el modelo agroexportador, y a delimitar el modo de inserción de la Argentina en la economía mundial.

Con el tiempo, la ocurrencia de varios fenómenos, tanto de carácter interno como externo, han ido transformando las reglas de juego que enfrentan los agentes económicos, en la medida que el comercio internacional fue adquiriendo mayor dinámica y complejidad. Uno de esos acontecimientos fue la creación, absorción y difusión de un nuevo patrón tecnológico (biotecnología, comunicaciones, informática, nuevos procesos, nuevos productos, automatización, nuevas formas organizacionales, etc.), que ha determinado una reducción de las ventajas comparativas de muchos países, derivadas de una buena dotación de recursos naturales y de mano de obra barata. Esto significa que ya no basta sólo con esos factores para acceder a los mercados internacionales con precios competitivos, pues la incorporación del progreso técnico pasó a ser en muchos casos una condición necesaria para lograr competitividad.

El elemento tecnológico es uno de los tres componentes primarios del proceso de reestructuración del sistema económico mundial iniciado en la década del '80, enmarcado en lo que se da en llamar globalización, y que significa en definitiva un proyecto masivo de integración a los mercados mundiales. Los otros elementos son de orden político y económico - financiero.

El aspecto básico de la globalización económica - financiera es la implementación de un modelo de economía de libre mercado, libre comercio y movilidad sin restricciones del capital financiero especulativo. Este modelo, promovido especialmente por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial



(BM), la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹⁰, conlleva explícitamente la pérdida relativa de la autonomía de los Estados, puesto que la primacía del orden comercial limita seriamente la posibilidad de los gobiernos más débiles de poner límites al comercio por razones sociales, medioambientales, económicas o culturales.

Hoy, en general, la intervención gubernamental en muchos de los países en vías de desarrollo se circunscribe a la facilitación de los movimientos comerciales y financieros. En este sentido, se cumple con uno de los postulados básicos de la teoría económica clásica y neoclásica, que defiende la superioridad del mercado por sobre la regulación estatal. Según esta teoría, el Estado no debe intervenir en la vida económica, y debe ponerse al servicio del mercado, asegurando su óptimo funcionamiento y corrigiendo sus imperfecciones, puesto que sólo el mercado libre y concurrencial, es capaz de satisfacer las necesidades individuales.

Evidentemente, el nuevo proceso de globalización impulsó una reorganización de la producción mundial y su comercio, patrocinada por las empresas multinacionales, y un aumento de la competitividad internacional para algunos sectores, significando por ello un proceso parcial, heterogéneo y desequilibrado. Como consecuencia de escasos o débiles vínculos entre la política macroeconómica, la política comercial y las políticas sectoriales, la orientación de este proceso de crecimiento ha conducido a un desarrollo ecológicamente depredador, socialmente perverso y políticamente injusto.

Todo esto, a pesar del evidente y progresivo rechazo de la gente a toda tentativa de reducir la vida a una mercancía y el mundo a un gran mercado en el que los más fuertes imponen sus intereses.

LAS RESTRICCIONES AL LIBRE COMERCIO: FUNDAMENTOS E INSTRUMENTOS

Durante siglos, los gobiernos y los agentes interesados en el comercio internacional han discutido las ventajas e inconvenientes de aplicar instrumentos para restringir u obstaculizar el libre intercambio de bienes y servicios.

Existen una serie de argumentos que suelen ser utilizados para justificar la implementación de *políticas o instrumentos* intervencionistas o *proteccionistas* para restringir o impedir la entrada de determinados productos en un país. En la literatura económica, a este tipo de disposiciones se les denomina **medidas proteccionistas**. Entre los fundamentos empleados para defender la puesta en práctica de estas medidas, se destacan los siguientes:

- Impulsar el desarrollo industrial y la creación o mantenimiento del empleo en una Nación. Esta política se conoce como modelo *ISI*, industrialización sustitutiva de importaciones, y fue por ejemplo aplicada en nuestro país entre las décadas del '40 y '70.
- Facilitar el desarrollo de *industrias nacientes*, esto es, nuevas ramas industriales que de no contar con protección no podrían desarrollarse, por la competencia con las industrias de otros países donde se han difundido con anterioridad.
- Salvaguardar a un sector de la economía considerado vital y estratégico para el desarrollo del país, como puede ser por ejemplo agricultura, hidrocarburos, minería, siderurgia, etc., según sea el caso¹¹.
- Proteger el empleo en sectores o rubros menos competitivos, como mecanismos de políticas sociales.

¹⁰ FMI y BM: 185 países miembros; OMC: 153 países miembros; OCDE: 30 países miembros: Canadá, Estados Unidos, México, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza, Turquía, Australia, Japón, Nueva Zelanda, y Corea.

¹¹ Algunos autores incluyen como estratégica a la industria armamentista, y por lo tanto apoyan su protección.



- Neutralizar los déficits comerciales que se producen como consecuencia de mayores importaciones que exportaciones.
- Defenderse de las medidas proteccionistas aplicadas por otros países.

Los principales instrumentos proteccionistas

Medidas de aplicación directa

Los tipos de intervención en el comercio internacional habitualmente aplicados son los siguientes:

- a) Aranceles:** Un *arancel* o una *tarifa aduanera* es un impuesto o tasa que se aplica sobre los productos que se importan del extranjero. Su objetivo es el de elevar su precio en el mercado interno y así proteger los productos nacionales de la competencia de los bienes del exterior, supuestamente más baratos. Por ejemplo, la Unión Europea (UE) posee un sistema de *precios oficiales, mínimo o de entrada*, por debajo de los cuales la mercadería debe pagar derechos aduaneros.
- b) Contingentes o cuotas a la importación:** En ocasiones, sin perjuicio de lo anterior, los gobiernos imponen *contingentes, cuotas, cupos* o restricciones a la cantidad de bienes que se pretenden importar, cualquiera sea su precio. Con menor frecuencia, lo que se limita es el valor (precio) de las importaciones que pueden hacerse (es decir, se puede importar hasta cierto monto). Siguiendo el ejemplo anterior, numerosos productos agrícolas enfrentan cupos de ingreso además de los aranceles. Otro tipo de cupo, de especial importancia para nuestro país, es la llamada *Cuota Hilton*, referida a la cantidad de carne vacuna de alta calidad que es posible introducir en el mercado europeo con menores aranceles¹².
- c) Permisos de importación o exportación:** Similar al instrumento anterior, los gobiernos intervienen directamente otorgando o no permisos o autorizaciones limitadas de importación y/o exportación.
- d) Salvaguardias:** Consisten en restricciones temporarias o especiales a las importaciones de un producto, cuando éstas alcanzan un nivel considerado crítico. En ese caso, las importaciones adicionales abonarán derechos aduaneros complementarios.
- e) Medidas antidumping:** Constituyen derechos especiales (generalmente impuestos), cuando el precio de importación de un bien pretende ser o se sospecha estar por debajo de sus costos de producción (*dumping*). Muchas naciones utilizan indiscriminadamente las acusaciones de competencia desleal para proteger sus industrias locales.
- f) Derechos compensatorios:** Imposición de derechos especiales para contrarrestar los efectos de subsidios a la exportación aplicados por un país.
- g) Subsidios o subvenciones a la exportación:** El subsidio a la exportación es una ayuda que los gobiernos otorgan a los productores, fabricantes nacionales o exportadores de bienes para que de esta manera puedan exportarlos a precios menores, por lo tanto competitivos. Es decir, los subsidios a la exportación **compensan la diferencia entre los precios internos (más altos) y externos (más bajos)**. Las subvenciones pueden ser: a) directas, mediante la entrega de dinero a los productores; b) vía precios (se les paga por su producción un precio mayor que el de

¹² Argentina tiene un cupo de 28.000 toneladas anuales, con un arancel reducido del 20%. Fuera de esta cuota, el arancel trepa al 104%.



mercado); c) a través de reducciones o exenciones impositivas, y/o d) instrumentando líneas de financiamiento especiales, como créditos a tasas inferiores a las del mercado¹³.

Los aranceles, los subsidios y los demás instrumentos intervencionistas alteran y reducen las ventajas comparativas que pueden ostentar distintos sectores productivos de muchos países, especialmente de los no desarrollados, y logran achicar el comercio (en el caso de aranceles y contingentes), o aumentarlo (en el caso de los subsidios) de manera artificial.

Medidas indirectas: barreras no arancelarias o para-arancelarias

Además de los instrumentos anteriores, hay otras formas, quizás más sutiles, de poner obstáculos al libre comercio. Las *barreras no arancelarias* son leyes, prácticas o regulaciones administrativas, financieras, cambiarias, sanitarias o de cualquier otra naturaleza, cuyo objetivo es el de discriminar los productos extranjeros a favor de los nacionales, es decir, dificultar o impedir de manera unilateral el comercio recíproco. En definitiva, resulta todo impedimento al libre comercio que no sea un arancel. Los procedimientos más usuales son:

- a) **Normas consulares y estadísticas:** Exigencias de facturación, certificaciones consulares, documentos varios, etc.
- b) **Reglamentaciones aduaneras:** Relacionado con el punto anterior, se trata del cumplimiento de procedimientos aduaneros complejos y costosos.
- c) **Regulaciones de Bioseguridad: Normas sanitarias y/o fitosanitarias:** Disposición de normas sanitarias muy estrictas. Para la importación de ciertos productos animales o vegetales, se exige que provengan de países o de regiones que puedan certificar la no existencia de determinada plaga o enfermedad, por ejemplo los casos de encefalopatía espongiforme bovina (EEB) (“enfermedad de la vaca loca”), gripe aviar, o fiebre aftosa (Argentina no posee aún el “status sanitario” de país libre de aftosa sin vacunación, excepto para la región patagónica).
- d) **Normas técnicas y de calidad:** Cumplimiento de rigurosos requisitos sobre características de los productos y estándares de calidad.
- e) **Regulaciones de toxicidad:** Relacionadas con los requerimientos anteriores, los productos deben pasar severas inspecciones para determinar la existencia de residuos agrotóxicos, como así también se controlan los establecimientos de producción y de comercialización, y las condiciones de transporte.
- f) **Regulaciones ecológicas:** De aplicación más reciente, son normas que disponen que los productos deben acreditar estándares ecológicos de cuidado del medio ambiente en su proceso de producción para ingresar a un mercado.
- g) **Marcas de origen:** Requerimiento de la identificación del origen de la mercadería, tal el caso de los vinos argentinos para entrar en la UE.
- h) **Requisitos de empaque:** Por ejemplo, desde el año 2000 los productos pueden ingresar en la UE sólo si están embalados con elementos de material reciclable.
- i) **Requisitos de etiquetado:** Exigencias de identificación de determinada característica de un producto, tal el caso para la soja transgénica argentina.

¹³ En algunos textos y publicaciones suele emplearse el término “*subsidios*” (sin especificar) para aludir a todo tipo de ayuda, directa o indirecta, que puede recibir un productor.



- j) **Restricciones “voluntarias”:** Ante el temor a medidas más drásticas (como el cierre total de un mercado), en numerosas ocasiones los países no desarrollados aceptan *voluntariamente* restringir sus exportaciones.

Es frecuente que los países industrializados establezcan reglamentaciones sanitarias y de defensa al consumidor muy minuciosas para sus productos, pero que suelen ser mucho más rigurosas para los productos extranjeros.

Aunque en la teoría los países desarrollados impulsan la práctica del comercio sin restricciones, aplican con frecuencia los instrumentos descriptos e imponen a los países no desarrollados la adopción de políticas que faciliten el libre comercio. De hecho, se contradice con frecuencia el espíritu de acuerdos comerciales establecidos con otros países o en forma general, en el marco de negociaciones patrocinadas por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Cuando se trata de lograr nuevos mercados, se propugna la liberalización del comercio exterior, pero inmediatamente establecen restricciones a productos de terceros países para que los suyos mantengan o ganen posiciones en el mercado interno y/o externo.

Razones y consecuencias del proteccionismo en el comercio agroalimentario

En los principales países desarrollados, y como resultado de la implementación de diferentes tipos de regímenes y programas especiales de ayuda y protección, el sector agroalimentario se ha transformado en el principal receptor de transferencias y subsidios públicos, dificultando el acceso a los mercados de los menos desarrollados.

Se estima que los países en desarrollo pierden anualmente, aproximadamente, unos U\$S 500.000 millones por menores exportaciones debido al proteccionismo agrícola y las ayudas internas de los países desarrollados¹⁴.

En las últimas décadas, los subsidios a la producción agropecuaria han oscilado entre los U\$S 300.000 millones y los **U\$S 350.000 millones anuales**, de los cuales corresponden más de U\$S 120.000 millones a la UE, casi U\$S 95.000 millones a EE.UU, U\$S 65.000 millones a Japón, y 56.000 millones a los demás países de la OCDE.

Entre los **argumentos a favor de los subsidios agrícolas** y otras medidas proteccionistas, se destacan los siguientes:

- a) **Seguridad alimentaria:** Se refiere al objetivo de asegurar a la población el acceso a una oferta mínima de alimentos y ponerla al resguardo de eventuales hambrunas.
- b) **Razones estratégicas:** Desde hace siglos, en el contexto de conflictos bélicos reales o potenciales, se considera necesario mantener cierto nivel de independencia en materia de producción alimentaria.
- c) **La multifuncionalidad de la agricultura:** Más allá de los beneficios económicos propios de la producción, el agro genera un conjunto de beneficios complementarios, de carácter social: protección de la naturaleza y del paisaje rural; mantenimiento del estilo de vida rural, su cultura y tradición; preservación de las explotaciones familiares; y prevención de los fenómenos de superpoblación urbana. El enfoque de la UE sobre algunos de estos aspectos se resume en la conceptualización del agricultor como “*guardián de la naturaleza*”.
- d) **Apoyo a regiones menos desarrolladas:** Habitualmente, estas regiones tienen como base productiva la agricultura y ganadería.

Como resultado de políticas proteccionistas, se pueden mencionar los siguientes **efectos en los países que las implementan:**

¹⁴ “Más del 75% de los pobres del mundo se halla en el sector rural de los países en desarrollo, y los productos agrícolas que éstos podrían vender enfrentan las barreras del proteccionismo –aranceles, medidas no arancelarias, subsidios- de los países industrializados” (Guadagni y Kaufmann, 2004).



- a) Incremento en el ingreso de los productores, por la elevación artificial de los precios internos.
- b) Mayor estabilidad del empleo agrícola y menor presión inmigratoria hacia las ciudades.
- c) Mantenimiento de escalas subóptimas e ineficientes de explotación.
- d) Preservación del paisaje rural.
- e) Mayor producción y productividad, pero con importantes daños al medio ambiente por la excesiva intensificación de la producción.
- f) Creación de una red de intereses vinculados al mantenimiento de las políticas proteccionistas (gremios de sectores de la producción, industria y comercio fuertemente *lobbistas*).
- g) Mayores precios de los alimentos para los consumidores. Además de que los consumidores de los países desarrollados tributan directamente para financiar los subsidios, deben afrontar los mayores precios de los alimentos, elevados artificialmente.

Colateralmente, se producen ocasionales beneficios económicos en los países importadores de producciones subsidiadas.

Cuadro 1: “Tengo una vaca lechera, no es una vaca cualquiera...”

	Cantidad de vacas (en millones)	Subsidio por vaca (en dólares)	
		Por año	Por día (a)
Unión Europea	33,8	975	2.67
Japón	1.6	4328	11.86

Fuentes: Guadagni y Kaufmann (2004).

(a): Piénsese que en el África subsahariana el 50% de la población vive con menos de un dólar por día, y el 77% con menos de dos dólares diarios.

Por otro lado, este tipo de políticas derivan en distintas **consecuencias en el comercio mundial y en los países que no subsidian sus producciones y/o exportaciones:**

- a) Tendencia a la baja de los precios internacionales, por la sobreoferta (o menor demanda) de productos en determinados mercados. La aplicación de subsidios y otras ayudas en los países desarrollados conducen a una sobreproducción y empujan hacia abajo los precios globales.
- b) Por efecto de los menores precios en el mercado mundial, se generan desincentivos en producciones locales y se dan sobreajustes en la producción, de manera que se contrae la oferta de ciertos productos. También, los agricultores más pobres tienden a concentrarse en cultivos básicos, en los cuales pueden mantener alguna ventaja comparativa, no pudiendo diversificarse en producciones de mayor valor.
- c) En países no desarrollados con fuerte dependencia de la importación de alimentos, los bajos precios internacionales atentan con la posibilidad de estimular y llevar a cabo un proceso de desarrollo agrícola interno que termine con esa dependencia y procure alcanzar su seguridad alimentaria.



- d) Dificultades de acceso a los mercados para los países agroexportadores que no subsidian. Las naciones menos desarrolladas no pueden exportar sus productos por las restricciones enunciadas y los precios internacionales más bajos.
- e) Competencia desleal. Además de todo lo anterior, los países en desarrollo deben lidiar en sus mercados internos con la competencia de productos importados más baratos, que por efecto de los subsidios y demás instrumentos, pueden cotizar inclusive por debajo de los costos de producción locales.

Uno de los efectos más sensibles de la estructura arancelaria de los países industrializados es que desincentiva fuertemente la producción con mayor valor agregado, como se observa en el cuadro siguiente. Esto hace que, por ejemplo, los países en desarrollo produzcan más del 90% del total de granos de cacao, pero menos del 5% de la producción mundial de chocolate.

Cuadro 2: Aranceles aplicados por países industrializados: “La condena a exportar sin valor agregado”

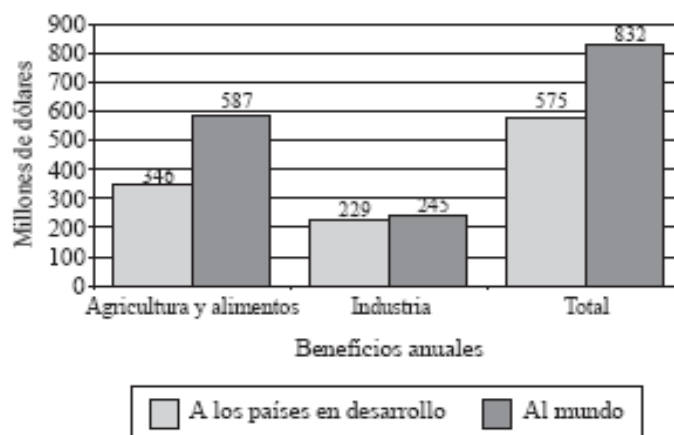
Producto exportado		Arancel aplicado por (en %)		
		Unión Europea	EE.UU	Japón
Café	Materia prima	7.3	0.1	6.0
	Producto elaborado	12.1	10.0	18.8
Cacao	Materia prima	0.0	0.0	0.0
	Producto elaborado	30.6	15.5	22.0
Azúcar	Materia prima	18.9	2.0	25.0
	Producto elaborado	36.4	17.7	a
Fruta	Materia prima	9.2	4.6	8.7
	Producto elaborado	22.5	10.7	16.7

Nota: a) Según especificaciones

Fuentes: Banco Mundial (2003); Guadagni y Kaufmann (2004).

Un estudio del Banco Mundial ha estimado que la eliminación de los aranceles a las importaciones, los subsidios a la exportación y los subsidios o ayudas a la producción interna, generaría ganancias potenciales totales de más de 800.000 millones de dólares anuales, de los cuales más de dos tercios estarían asociados a la liberación agrícola.

Gráfico 6. Ganancias potenciales de una Ronda de Doha que elimine las barreras arancelarias a los bienes hacia 2015 (en miles de millones U\$S anuales)



LOS REGÍMENES DE COMERCIO

Existen dos tipos de modalidades que rigen en el comercio internacional:

- 1) la conformación de **bloques regionales de libre comercio**, y
- 2) la instrumentación de **acuerdos multilaterales**, que bajo la cobertura de la OMC, suscriben los países miembros de esta organización de carácter global.

Esto sin perjuicio de arreglos específicos entre generalmente no más de dos o tres países, llamados por este motivo **acuerdos bilaterales o trilaterales**.

Los bloques regionales de comercio:

Con el objeto de fomentar y aumentar el intercambio de bienes y servicios y fortalecer el posicionamiento político y económico en el concierto regional y mundial, distintos grupos de países han ido avanzando en la construcción de bloques o uniones regionales de libre comercio, bajo distintas características.

Básicamente, la integración entre países, de carácter limitado y auspiciado por naciones vecinas entre sí, procura aprovechar en primera instancia las ventajas económicas de un mercado interno mayor, dado por la suma de los mercados internos de los países que se integran. Con este propósito, los países se asocian y eliminan o disminuyen las restricciones comerciales entre ellos, y mantienen o incrementan las medidas proteccionistas hacia bienes y servicios de países que no forman parte del bloque.

Se pueden distinguir tres formas de integración regional:

1) Áreas de libre comercio: los países miembros de un área de libre comercio (ALC) acuerdan la eliminación de todas las tarifas arancelarias, cuotas y otras barreras comerciales entre ellos, pero cada país tiene libertad para establecer restricciones hacia países no integrantes del bloque.

Debe señalarse que el libre comercio se limita a aquellos bienes y servicios que se producen en el ALC. Para evitar algún tipo de desviaciones (como una triangulación: un país miembro importa un bien con



un arancel inferior y luego lo exporta a otro país miembro) es usual establecer regulaciones específicas, como aquella en la cual el intercambio se puede realizar en términos de libre comercio cuando más del 50% del valor del producto en cuestión ha sido producido por una nación del bloque.

Un ejemplo de un ALC fue la **Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)**, creada en 1960. Ante los escasos avances alcanzados por esta asociación, en 1969 Bolivia, Colombia, Chile y Ecuador (más tarde se adhirió Venezuela) suscribieron el **Pacto Andino**, que preveía estructurar un esquema de integración entre países de niveles de desarrollo similares y que no se basara exclusivamente en la liberalización del comercio. A su vez, la ALALC fue reemplazada en 1980 por la **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**, que daba una mayor flexibilidad para que las naciones participantes pudieran acordar de manera bilateral entre miembros de la asociación o con terceros situaciones especiales o más ventajosas. Sin embargo, tampoco se obtuvieron resultados importantes. Cabría preguntarse el porqué de estas frustradas experiencias.

Otro ejemplo, aunque no fallido en este caso, es el **Tratado de Libre Comercio de Norteamérica**, más conocido por sus siglas en inglés NAFTA, conformado por Canadá, Estados Unidos y México en agosto de 1992. El tratado prevé el desmantelamiento gradual de las barreras arancelarias y la liberalización del comercio de servicios y de los flujos de inversiones.

2) Uniones aduaneras: los países integrados en uniones aduaneras acuerdan eliminar las restricciones al comercio entre ellos, y a la vez, establecer una tarifa externa común a las importaciones del resto del mundo. Cualquiera que sea el país importador miembro de la unión aduanera, los bienes importados se enfrentan a las mismas tarifas. Este modelo de integración elimina los problemas de desviación del comercio, apuntados en el caso anterior.

El **Mercado Común del Sur (MERCOSUR)** es un ejemplo vigente de unión aduanera, constituido por Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil a partir de la firma del Tratado de Asunción en 1991. Más tarde ingresaron como adherentes Chile y Bolivia (1996), y Venezuela (2006).

Según el “Tratado de Asunción”, son objetivos del Mercosur:

1. Permitir la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos;
2. Establecer un arancel externo común;
3. Coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales de sus integrantes;
4. Armonizar las legislaciones en las áreas pertinentes.

Estos objetivos se corresponden con las características observadas en un mercado común, como se describe a continuación. Sin embargo, el grado de avance actual hacia estos objetivos hacen del Mercosur una unión aduanera.

3) Mercados Comunes: un mercado común sería una unión aduanera con varios elementos adicionales: además de eliminar las restricciones al comercio entre los Estados miembros y de establecer una tarifa externa común, permite el libre movimiento de los factores de la producción dentro de la comunidad. Además, facilita la libre oferta de servicios financieros y de seguros.

La estrecha relación entre los países miembros exige que se conformen organismos supranacionales, que supervisan el funcionamiento de la comunidad, sus normativas y regulaciones, e impulsan y establecen políticas comunes en materias tales como seguridad social, impuestos, transporte, agricultura y competencia, que las naciones adoptan en común.

El mejor (y único hasta ahora) ejemplo de un mercado común, por historia y trascendencia, es el de la **Unión Europea (UE)**, antes Comunidad Económica Europea (CEE), integrada en la actualidad por 27 países.



La Unión Europea

En 1957, con la firma del Tratado de Roma, se constituyó un mercado común formado por los países integrantes del Benelux (bloque integrado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo) más Italia, Francia y Alemania. En el año 1973 se incorporaron Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca. En 1981 se integró Grecia. España y Portugal accedieron a la Unión en 1986. Austria, Finlandia y Suecia, en 1995. Más actualmente, en el 2004, ingresaron Polonia, República Checa, Hungría, Eslovaquia, Lituania, Letonia, Estonia, Eslovenia, Chipre y Malta. Y últimamente, Rumania y Bulgaria (2007)¹⁵.

Una de las líneas de acción más fuertes de la UE, desarrolladas desde sus inicios como bloque comercial en 1957, fue (y es) la **Política Agrícola Común (PAC)**, diseñada para estimular la producción interna, acrecentar la productividad, mejorar el nivel de vida de los agricultores, estabilizar los mercados, y generar ingresos, en un momento en el cual los países miembros eran importadores netos de productos agrícolas.

Los instrumentos básicos de la PAC consistieron en la aplicación de un sistema de precios garantizados (que aspiraban a ser razonables tanto para agricultores como a consumidores) a determinados productos para cantidades ilimitadas, y una política radicalmente proteccionista, para resguardar las producciones interiores de la competencia externa¹⁶. Debe resaltarse que la política de asegurar el abastecimiento de alimentos obedecía a un objetivo superior: no pasar nunca más por las situaciones de hambrunas generalizadas en los años de la guerra y posguerra.

A pesar de los grandes esfuerzos y recursos invertidos, en los años '80 la UE todavía era el mayor importador mundial de rubros alimenticios. Hacia 1990, la producción interna seguía creciendo, y ya se observaba un cambio de tendencia. Pocos años después, la UE no sólo lograba el autoabastecimiento, sino que se convertía en un gran generador de excedentes exportables.

Si bien la aplicación de la PAC ha logrado alcanzar su principal objetivo, ha generado un conjunto de situaciones tales como:

- 1) Incremento importante en la productividad agrícola en respuesta al creciente empleo de bienes de capital (lo que provocó un fuerte endeudamiento de los productores), de productos químicos (lo que deterioró el medio ambiente) y la reducción de la población agrícola (que significó un envejecimiento poblacional).
- 2) Aparición de grandes excedentes en aquellos productos con mayores rendimientos, lo que generó problemas para la orientación de las ayudas.

¹⁵ Existen además países *candidatos oficiales* a entrar en la UE (Turquía, Croacia y Macedonia), y varios *candidatos potenciales* (Albania, Bosnia Herzegovina, Montenegro y Serbia).

¹⁶ Los precios agrícolas en la UE fluctúan libremente entre un mínimo que viene dado por los precios garantizados (asegurando un nivel mínimo de ingresos a los productores), y un máximo que es el precio indicativo a partir del cual se desencadena automáticamente la importación (para que los consumidores no paguen de más). Dentro de esa banda, los precios fluctúan a diario según las condiciones del mercado.

Por otro lado, para defenderse de la competencia externa, la UE aplica un sistema según el cual se fijan los precios indicativos que funcionan como guía marcando la tendencia del mercado. De estos precios indicativos se derivan, aplicándoles una reducción, los precios umbral o precios más bajos al que una mercancía de un tercer país puede ingresar al mercado europeo. La diferencia entre estos precios se nivela con los *prelievos*, que son imposiciones variables en puerta de entrada para los productos procedentes de fuera de la UE. En la mayoría de los productos este instrumento es la única forma de protección en frontera externa. Sin embargo, en algunos casos se aplica además la tarifa externa común.

Los recursos obtenidos por los prelievos, más los de la tarifa externa común y una parte de la recaudación del IVA, son las fuentes de financiación del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA), el cual se utiliza para mantener los precios internos y reorientar los cultivos.



- 3) Ampliación de la brecha entre la renta de los agricultores y la de los demás sectores. Además, como gran parte de las ayudas se establecen según superficie, los que más se benefician son los agricultores más acomodados y terratenientes¹⁷.
- 4) Acrecentamiento de las diferencias entre las regiones ricas, dedicadas a la industria y los servicios, y las pobres orientadas a la producción agrícola.
Además, cabe destacarse que:
 - 1) Los gastos derivados de esta política insumen elevados porcentajes del presupuesto comunitario.
 - 2) En muchos casos, los consumidores de la UE pagan sobreprecios.
 - 3) Estados Unidos, por un lado, y los países exportadores que no subsidian su producción agrícola (nucleados en el llamado *Grupo Cairns*, formado por 19 países, entre ellos Argentina, Uruguay, Brasil, Nueva Zelandia, Indonesia, Australia y Canadá) presionan para que se eliminen los subsidios¹⁸.

En 1991 se reformuló la PAC con el fin de: a) mantener el modelo familiar de explotación reteniendo a los jóvenes en las zonas rurales, b) repartir los costos de su financiación, c) mantener la preferencia comunitaria, la unidad de mercado y el apoyo a las unidades de explotación menos competitivas, d) disminuir paulatinamente los precios para los cereales, lácteos y la carne vacuna, e) implementar un sistema de transferencias directas a los productores. En los años 1997 y 2003 la UE presentó nuevas reformulaciones de la PAC. Entre otros objetivos, se planteó la reducción de la intervención de precios en los mercados de carne vacuna, leche y cereales, y compensar a los productores con más asistencia directa.

El Sistema Mundial de Comercio: La OMC

Finalizada la II Guerra Mundial, el “mundo occidental” (en especial Estados Unidos) impulsó la creación de instituciones de carácter global, como el BM, FMI, y la Organización Internacional de Comercio (OIC).

La OIC fue el antecedente del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** (conocido como GATT, según sus siglas en inglés) que funcionó entre 1948 y 1995. En realidad, la OIC nunca logró constituirse debido a la falta de voluntades políticas, por lo tanto el GATT se desempeñó de manera provisional hasta 1995, cuando se conformó la **Organización Mundial de Comercio (OMC)**.

El GATT era básicamente un foro de discusión y negociación comercial multilateral en el cual representantes de los países integrantes, en reuniones llamadas “rondas”, intentaban alcanzar acuerdos destinados a impulsar el comercio de mercancías, consensuando disminuciones de aranceles y otras restricciones en ciertos rubros y productos. Argentina ingresó en el GATT en 1967.

La política agrícola de los países centrales estuvo basada históricamente en una estrategia de proteccionismo en sus numerosas manifestaciones. Con el tiempo, los gobiernos ampliaron los argumentos proteccionistas, y se convirtió en un instrumento destacado de las políticas públicas.

Por falta de consensos en las distintas rondas de negociación, la agricultura¹⁹ se mantuvo durante décadas excluida de los acuerdos multilaterales. Recién en la “Ronda Tokio” (1973-79) fue considerada un tema específico de la agenda, y comenzó a ser tratada en el sistema mundial de comercio.

¹⁷ En la UE en el año 2004 se concedieron 28.200 millones de euros en subsidios directos, que salieron de los 45.600 millones de presupuesto de la PAC. **El 7% de los mayores productores europeos se embolsaron más de la mitad de estas ayudas directas.** El príncipe de Mónaco, la duquesa de Alba y la reina de Inglaterra figuran entre los mayores receptores de esas ayudas. Dentro de la Farm Bill, el equivalente estadounidense de la PAC, el apoyo de Washington a sus agricultores es muy similar al que tiene la UE. **El 10% de los mayores productores recibió en el 2005 más del 72% de los 23.000 millones de dólares de ayuda.** Mientras, el 60% de los agricultores estadounidenses no reciben ningún tipo de subsidios.

¹⁸ Discusiones que también se dan hacia el interior del **Grupo de los 20 (G20)**, que es un foro integrado en 1999 por las mayores economías del mundo (el **G7 + 1**: EE.UU, Japón, Inglaterra, Francia, Alemania, Italia y Canadá + Rusia) y otras importantes economías en desarrollo y emergentes (Australia, Brasil, China, India, México, Arabia Saudita, Sudáfrica, Corea del Sur, Turquía y Argentina).

¹⁹ Cuando hablamos de agricultura, implícitamente hablamos también de ganadería.



Entre las décadas del '70 y '80 se sucedieron una serie de hechos que aceleraron la inclusión ampliada del tema agrícola en la siguiente ronda de negociaciones, la “Ronda Uruguay” (R.U.) (Punta del Este, 1986 – Marrakech, 1994). El prolongado ciclo de proteccionismo a la agricultura comenzó a ser cada vez más cuestionado, coincidiendo esto con el inicio de una profunda crisis agrícola en los Estados Unidos, que, a causa de menores producciones y un estancamiento general del mercado mundial, había perdido cuotas de mercado. Mientras tanto, la UE caminaba firmemente rumbo al autoabastecimiento, y tanto uno como el otro, además de Japón, profundizaban la carrera de subvenciones y protecciones, con un enorme costo para sus administraciones y consumidores. En el momento que se iniciaron las negociaciones de la R.U., los gastos de presupuesto en los programas de apoyo a la agricultura en los países desarrollados (PD) sumaban 100 mil millones de dólares, mientras que las transferencias total sobre contribuyentes y consumidores era de 271 mil millones de dólares.

En la reunión ministerial de Ginebra de 1982 se delineó el programa de temas a discutir, y en setiembre de 1986 se dio por iniciada la Ronda Uruguay del GATT. El tema agrícola desempeñó un papel central, y después de ocho años y tras numerosos intentos fallidos, los 125 países participantes de la R.U. dieron por finalizadas las negociaciones. Entre otros resultados alcanzados relativos al renglón agrícola, los PD se comprometieron a reducir, paulatinamente hasta el año 2000, el 36% los aranceles, el 20% la ayuda interna, y el 36% los subsidios a la exportación²⁰.

No obstante, el acuerdo agrícola de la R.U. presentó una serie de debilidades, limitaciones y excepciones importantes, pero a favor de las naciones industrializadas²¹. Por lo anterior y por falta de cumplimiento de los acuerdos alcanzados, siguieron persistiendo altísimos niveles arancelarios, y los subsidios se han incrementado, en vez de disminuir.

De manera separada a las negociaciones agrícolas, pero estrechamente vinculadas con ellas, también se han delineado en el seno de la OMC una serie de directrices generales y recomendaciones internacionales relacionadas con medidas sanitarias y fitosanitarias. Los PD introdujeron en las discusiones procedimientos de control, inspección y aprobación que, plantean, deberían ser estándares para todos, lo cual significa la imposición de normas más rígidas para el intercambio.

Esperanzados en que los acuerdos en las Rondas mejoraran sus economías y contribuyeran al progreso social, los países en desarrollo efectivizaron las concesiones comprometidas (rebajas arancelarias en productos industriales, apertura en los servicios, concesiones en la propiedad intelectual, etc.). Pero la contraparte de las naciones desarrolladas no se cumplió.

En noviembre del 2001, los hasta entonces 142 países miembros de la OMC reunidos en Doha, Qatar, acordaron lanzar la novena ronda de negociaciones globales (“Ronda de Doha”), a desarrollarse entre el 2002 y el 2005. En diciembre de ese año se propuso un acuerdo para terminar con los subsidios a las exportaciones agrícolas en el año 2013, a cambio de un compromiso de las naciones en desarrollo de aumentar la apertura a las exportaciones industriales de los PD. Las negociaciones siguen estancadas.

Según la Organización de las Naciones Unidas (ONU), **los subsidios agrícolas crecieron en 2006 a 372 mil millones de dólares** en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Este dato contrasta con **una merma en la asistencia oficial para el desarrollo**, modo parcial en el

²⁰ Otros acuerdos alcanzados se referían a: la conversión de barreras no arancelarias en aranceles equivalentes, a los fines de lograr mayor transparencia en el comercio; la autorización a países de utilizar *salvaguardas especiales*, como derechos aduaneros adicionales ante caídas de precios extraordinarios o aumentos de las importaciones; la concesión de *contingentes arancelarios* o cuotas de acceso mínimo con aranceles preferenciales, para favorecer el acceso a los mercados de países subsidiarios de productos cuyas importaciones fueran inferiores al 5% del consumo nacional; la implementación de disposiciones especiales para países menos adelantados, que no debían asumir compromisos, y para países dependientes de importaciones subsidiadas para el abastecimiento alimentario.

²¹ Gran parte de las normas y acuerdos fue elaborada en negociaciones secretas y a puertas cerradas entre pequeños grupos de negociadores. Una de las “trampas” utilizadas fue el uso como referencia de un ciclo de precios internacionales particularmente deprimido (1986/1988), para efectuar el cálculo de reducción de aranceles y subsidios. Otro caso es el de los “picos arancelarios”: como los compromisos se efectivizaron a partir de promedios, algunos productos redujeron sus aranceles menos que el promedio. Por otra parte, no se resolvieron otras cuestiones igualmente trascendentes como las reglas sobre el uso de créditos a la exportación, **la ayuda alimentaria** y otras formas de asistencia a la comercialización.



que se financia el programa: *"Los subsidios agrícolas internos de los países ricos sobrepasan el dinero destinado a asistencia para el desarrollo: U\$S 372 mil millones vs. U\$S 104 mil millones"*, dice el informe.



UNIDAD 3: **MACROECONOMIA (Parte 6)**

LA INFLACIÓN²²

DEFINICIÓN

Es el crecimiento generalizado y continuo de los precios de los bienes y servicios en la economía de un país a lo largo del tiempo

En la práctica, la evolución de la inflación se mide por la variación de un índice de precios. En nuestro país, los índices más utilizados para medir la inflación son el Índice de Precios al Consumidor (IPC; IPCNU) y el Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM) que se estudiarán en el apartado siguiente.

Lo que sube de manera continuada es el nivel general de precios y no el precio de un bien o de un conjunto de bienes en particular, por importantes que éstos fueren en la composición de la canasta de consumo familiar. Subas de precios se dan permanentemente en la medida que una economía de un país se mantenga activa.

CAUSAS DE LA INFLACIÓN: se cuenta con tres grupos de teorías para explicarlas:

- Inflación de demanda
- Inflación de costos
- Inflación estructural

- **Inflación de demanda:** los autores que sostienen esta teoría plantean que el factor clave para explicar el crecimiento de los precios se encuentra en la evolución de la demanda agregada (recordando la ecuación macroeconómica, serían los componentes que están a la derecha del signo igual). Si los distintos sectores económicos (primario, secundario y/o terciario) en un país planean, en su conjunto, realizar gastos que superan la capacidad de producción de la economía, esos planes no podrán cumplirse de la forma que fueron proyectados.

En relación con esta teoría existen dos explicaciones: la de los monetaristas y las de los keynesianos.

- Explicación monetarista de la inflación: la causa que explica el comportamiento de la demanda agregada es el aumento de la cantidad de dinero por encima del crecimiento de la producción. Los defensores de esta explicación sostienen que sin un aumento de la cantidad de dinero ninguna de las otras causas propuestas (por otros autores) puede llevar a alzas continuadas y sostenidas de los precios. Asimismo, sostienen que el aumento de la cantidad de dinero es condición suficiente para que aparezca la inflación, ya que este aumento explica el comportamiento de la demanda agregada y, por lo tanto de los precios. Para entender este argumento, piénsese en un país con una economía simple en la que la cantidad de dinero en circulación, (billetes y monedas) sea de 1.000 pesos, y, además, en la que no exista dinero bancario (como sería la plata que está depositada en el banco), y que el único tipo de bienes que se pueda comprar con dinero sean vestidos. Supongamos, igualmente, que cada año se producen 500 vestidos y todos ellos se venden, pero una vez vendidos no se pueden revender. Bajo estos supuestos resulta que el precio de cada vestido es de 2 pesos (\$1.000 / 500 vestidos). Imagínese ahora que el Banco Central emite 1.000 pesos más, de forma que la cantidad total de dinero en circulación sea de 2.000 pesos. Si el nuevo dinero también se dedica a la compra de vestidos resultará que el nuevo precio de los vestidos será de 4 pesos por vestido (\$2.000 / 500 vestidos). Así pues, como consecuencia de haberse duplicado la cantidad de dinero, los precios también se han duplicado. Los monetaristas sostienen que lo que es cierto para este ejemplo simple, también lo es para el mundo real: si la cantidad de dinero aumenta un 10% y el producto real de la economía (medido por el PBI) permanece inalterado, la inflación será de un 10%.

²² Este apartado se basa en la propuesta de Becker, V. Y F. Mochón, "Elementos de Micro y Macroeconomía". Capítulo 21. Ed. McGraw-Hill. 1994.



- Explicación keynesiana de la inflación: para estos autores la variable clave es la demanda agregada, de forma que si la demanda total excede a la producción, tendrá lugar un aumento en el nivel de precios. Desde una perspectiva keynesiana la incidencia sobre los precios de un incremento de la demanda agregada dependerá de la situación de la economía de cada país, esto es, del grado en que la demanda de bienes y servicios (demanda agregada) sea mayor que la oferta de bienes y servicios (oferta agregada). Se presentan dos situaciones posibles:
- a) Si partimos de una situación en que todos los recursos están empleados y se produce un aumento de la demanda agregada (es decir el gasto deseado y posible tanto por los consumidores, como por las empresas que invierten o el gobierno), los precios aumentarán. Esto ocurre porque existirá un exceso de demanda que no podrá ser cubierto por una mayor producción de unidades o cantidades físicas de bienes y servicios e, inexorablemente, el sobrante de poder adquisitivo determinará un aumento del nivel general de precios.
 - b) Sin embargo, si hubiera una gran cantidad de recursos desempleados, la relación entre demanda agregada y precios no será tan estrecha, pues el aumento de la demanda podría compensarse con un aumento de la oferta. Esto dependerá de la disponibilidad de mano de obra y de la existencia de capital.

La intensidad del aumento de los precios dependerá del tamaño del incremento de la demanda agregada y de lo próximo que se encuentre la economía del país al pleno empleo.

Pleno empleo: situación en la cual todos los factores disponibles están empleados, es decir, no existe desempleo. Esto significa que la capacidad productiva de un país, medida por los recursos disponibles (capital físico, recursos naturales, mano de obra, capacidad empresarial) está siendo utilizada a pleno, lo que implica que el producto generado por las empresas (oferta agregada) alcanza o está cercano a un máximo.

Si la economía del país está muy alejada del pleno empleo, las empresas pueden contratar más trabajadores y comprar más maquinaria y equipo para producir más bienes, siempre que haya demanda. En esta situación un aumento de la demanda no debería generar mucha inflación. Pero si la economía del país está próxima al pleno empleo o existen rigideces (como dificultades para la contratación de nuevos factores), las empresas no tienen capacidad para producir más bienes y servicios. En estas circunstancias cuando tenga lugar un aumento de la demanda se generará un incremento de precios, mientras que la producción permanecerá prácticamente inalterada.

Inflación de Costos: esta explicación sostiene que las tensiones inflacionarias tienen su origen en los costos. Cualquier empresa se enfrenta a las siguientes partidas de costos: a) Los costos laborales, que suelen ser cuantitativamente los más importantes; b) los costos de los bienes y servicios adquiridos a otras empresas, sean nacionales o extranjeras; c) Los impuestos y los costos financieros (pago de intereses por un crédito, por ejemplo).

La inflación de Costos se ha explicado destacando que los aumentos de los distintos elementos que integran los costos son los culpables de que los precios se eleven. Con frecuencia, la responsabilidad principal se atribuye a los sindicatos, al imponer éstos continuos aumentos de salarios en mayor proporción que los crecimientos de productividad del trabajo. Se argumenta que, dado el carácter no competitivo de la formación de los salarios, los sindicatos pueden conseguir aumentos salariales superiores a los de la productividad del trabajo, lo que hace que el proceso inflacionario se inicie por un empujón de los costos y no por un tirón de la demanda.



Inflación estructural: esta teoría es elaborada por renombrados economistas latinoamericanos, como Ferrer, Furtado, Olivera y Sunkel. Fue concebida en estrecha relación a la naturaleza de la inflación observada en economías de los países de la región durante la década del 60 del siglo pasado, y sigue siendo vigente para explicar lo que ocurre en los países en desarrollo.

Estos autores plantean que la verdadera causa de la inflación no debe buscarse en un desequilibrio entre la demanda y la oferta agregadas, sino en desajustes sectoriales que afectan a bienes determinados. Sostienen que ciertas rigideces estructurales e institucionales son las responsables de que a las presiones de demanda no se correspondan con un incremento en la oferta de dichos productos. Así, por ejemplo, la inelasticidad²³ de la oferta de los bienes agropecuarios determina que la mayor demanda generada por el crecimiento en la población y el aumento en el ingreso, se traduzca en aumentos de precios de aquellos bienes. Al tratarse en gran medida de artículos de subsistencia, el incremento en su precio repercute en alzas de salarios nominales que, a su vez, generan nuevos aumentos en el nivel de precios. Este fenómeno tiende a repetirse indefinidamente en tanto persiste el desequilibrio original que lo impulsa.

Se supone que los cambios en los precios relativos (agropecuarios vs industriales) responden a cambios en la estructura de la economía; de ahí que este tipo de inflación esté asociado al largo plazo, que es cuando se producen los cambios estructurales, los que para esta teoría consisten en la superación de rigideces, restricciones o estrangulamientos en la oferta o en la capacidad de producción de ciertos sectores que ocupan un lugar crítico en el proceso productivo. En este sentido se diferencia de las causas anteriores, especialmente con la inflación de demanda, aunque con la inflación de costos tenga algunos aspectos en común.

Desde esta interpretación, las inflaciones latinoamericanas de los años 60 estarían ligadas al crecimiento de la población urbana vinculada con el proceso de industrialización. Estos factores traían como consecuencia presiones de demanda sobre la producción agropecuaria, proveedora de los denominados bienes-salario, es decir, bienes con alta incidencia en la canasta de consumo de la clase obrera urbana. Esto ocurría porque operaba, en el contexto productivo de entonces, una oferta agropecuaria restringida, limitada o estancada (estrangulamiento sectorial). En este contexto de demanda creciente por bienes del sector primario, los precios absolutos y relativos de este tipo de bienes deberían haber subido respecto a los precios de los bienes industriales. Ante la caída del poder adquisitivo, los trabajadores presionaban por aumentos salariales, que cuando eran otorgados se trasladaban a los precios de los bienes industriales. Luego, se sucedía una nueva onda de aumento de los alimentos, y así sucesivamente, dando como resultado una situación de precios absolutos en constante alza. Las subas de precios y el proceso inflacionario se consolidaban y retroalimentaban.

Analizar la inflación bajo las premisas de este enfoque conlleva una distinción fundamental respecto de otros abordajes teóricos convencionales. Lo atrayente del enfoque, como rescata Osvaldo Sunkel, es que de esta forma las fuentes subyacentes de la inflación se encuentran en los problemas básicos del desarrollo y permite, por lo tanto, superar enfoques tradicionales de corto plazo que buscan las causas en los “abusos” del Gobierno en el gasto público, la “debilidad” del Banco Central al emitir en exceso y la “irresponsabilidad” de los sindicatos al pedir recomposiciones salariales.

Tampoco sería factible atribuir la inflación a las presiones de costos o de la demanda, pues la inflación sólo puede comprenderse como un proceso integral que incorpora muchos aspectos.

Lo grave de la inflación no es el aumento de precios en sí mismo, sino sus consecuencias en la distribución del ingreso y las distorsiones que pudiera traer aparejadas en las decisiones productivas y en la demanda, pensando en la necesidad estructural de orientar el excedente a la inversión y no al adelantamiento de consumo suntuario o la fuga de divisas.

²³ La inelasticidad de la oferta de los productos agropecuarios indica que frente a una suba en los precios, las cantidades producidas y ofrecidas aumenten en menor proporción que el aumento de precios, debido, entre otras cosas a la existencia de ciclos biológicos que impiden la inmediatez en el aumento de la producción.



CONSIDERACIÓN DINÁMICA DE LA INFLACIÓN

La distinción entre la inflación de demanda, de costos, o estructural, es muy difícil de concretar, pues todo lo que muestran los datos estadísticos sobre precios y salarios es una secuencia interminable de aumentos de ambas variables. Para catalogar una inflación como de demanda, de costos, o estructural habría que acudir al punto de partida, y esto resulta muy difícil en el mundo real. Por ejemplo, si se observa que los salarios han aumentado en un año concreto, es probable que el incremento salarial se deba a que en un año anterior subieron los precios. Si se hace caso omiso de este hecho, se catalogaría a la inflación como de costos, pero probablemente no se trata más que de una reacción ante la inflación anterior.

LOS EFECTOS O CONSECUENCIAS DE LA INFLACIÓN

Los efectos de la inflación sobre la economía de un país se pueden agrupar en tres categorías: a) Pérdida del poder adquisitivo del dinero; b) Incertidumbre; y c) Desempleo.

a) Pérdida del poder adquisitivo del dinero

Una razón por la cual la inflación se considera generalmente indeseable es porque reduce el poder adquisitivo del dinero, esto es, reduce el valor de lo que se puede comprar con una cantidad de dinero determinada. Por ejemplo, si en 2010 con 10 pesos se podían comprar 4 tiras de pan, en 2016 con esos mismos 10 pesos sólo se pueden comprar 2 tiras de pan.

La inflación no incide sobre todos los individuos por igual, sino que puede perjudicar más a unos grupos sociales que a otros, e incluso puede llegar a beneficiar a determinados individuos o grupos en algunos casos concretos.

Así podemos mencionar entre los grupos perjudicados por la inflación a:

- Los jubilados ya que reciben ingresos que suelen aumentar menos que los precios.
- Aquellos trabajadores que por dificultades de la empresa o por otras razones no pueden lograr que los aumentos de sus salarios vayan paralelos a los incrementos de los precios.
- Los ahorristas que encuentran que la tasa de interés que reciben por sus ahorros es menor que la tasa de inflación, de forma que el valor real de sus ahorros disminuye.

Entre los grupos beneficiados por la inflación:

- Los deudores, ya que al ser menor el valor del dinero, en términos reales la cantidad que tiene que devolver es inferior.
- El Estado, tanto por ser un deudor neto como por el efecto de ciertos impuestos, - por ejemplo, el impuesto sobre los ingresos - en los que la proporción a pagar aumenta con el nivel de ingreso nominal que se eleva con la inflación.

b) Incertidumbre

La inflación también supone un costo para la economía de un país, ya que las decisiones son más difíciles de tomar cuando aumenta la incertidumbre que originan los procesos inflacionarios. Esta inseguridad ante el futuro afecta principalmente a:

- Los consumidores que desconocen cuál es el precio verdadero que tendrán que pagar por un determinado bien o servicio.
- Las empresas, por su parte, no saben a cuánto podrán vender sus productos en el futuro y cuánto costará producir los bienes que en la actualidad lanzan al mercado.
- Los ahorristas no conocen lo que valdrán sus ahorros dentro de 2 o de 3 años
- El sector público se encontrará con dificultades para prever el valor exacto de los gastos de inversión en equipo e infraestructura al que deberá hacer frente en los próximos años.

c) Desempleo

La inflación también puede incidir sobre el desempleo. Así, cuando los precios aumentan en el país más que en extranjero, se reduce la competitividad de los productos nacionales, viéndose desplazados en los mercados internacionales.

Al reducirse la demanda de bienes y servicios argentinos, se reducirá el número de trabajadores requeridos para producirlos, lo que llevará consigo un aumento de desempleo en nuestro país. Por el contrario, si se reduce la inflación en la Argentina, los productos locales serán más competitivos, lo que hará que aumenten las exportaciones argentinas, en consecuencia, el empleo.

LA HIPERINFLACIÓN

Cuando la inflación alcanza valores muy altos, sus efectos negativos sobre la economía se ven acrecentados excesivamente. Así, cuando los precios crecen a tasas superiores al 50% mensual, se dice que la economía se ve afectada por un proceso de *hiperinflación*. Cuando esto ocurre los individuos tratan de desprenderse del dinero líquido del que disponen antes que los precios crezcan más, y hagan que el dinero pierda aún más valor. Este fenómeno conocido como la *huida del dinero* consiste en la reducción de las tenencias monetarias de los individuos, puesto que el dinero se desvaloriza de día en día y de hora en hora.

Las hiperinflaciones son fenómenos excepcionales y extremos. En Argentina se pueden mencionar dos episodios de hiperinflación: en Junio de 1989 los precios minoristas crecieron un 196,6%, y Marzo de 1990 el incremento de precios alcanzó el 95,5%.

Procesos de este tipo desorganizan la producción y los mercados y redistribuyen el ingreso y la riqueza de manera notable.

NUMEROS INDICES²⁴

¿Para qué nos sirven? ¿Cómo utilizarlos?

Es común en los países la existencia de inflación, lo que provoca que los precios de los bienes y servicios sean expresados en cantidades cada vez mayores de dinero; o sea, que su *valor nominal* sea cada vez mayor, no significando esto que aumente, necesariamente, su *valor real*. Decimos que:

* **Valor Nominal** es el valor del bien tal como se lo cotizó en el mercado en un momento determinado (el precio que se pagó en el mercado). *Es expresado en moneda corriente*.

* **Valor Real** se refiere al poder adquisitivo del valor nominal (es el precio que habría pagado si no hubiese inflación). *Es expresado en moneda constante*.

El valor nominal en períodos de inflación puede dar una idea equivocada de los progresos o atrasos del valor de un bien determinado. Para poder realizar comparaciones, es necesario eliminar el factor que ha "inflado" los precios, para lo cual hacemos uso de los *números índices*.

Definición de Números Índices

Un número índice es una medida estadística que refleja cambios en la magnitud de una variable, o grupo de variables relacionadas. Si bien los números índices son de uso generalizado, es conveniente tener en cuenta que:

- 1- No es una medición exacta, refleja el comportamiento en forma aproximada.
- 2- Es un número relativo, que compara valores con relación a un valor determinado, que recibe el nombre de *base del índice, o índice del año base*, y su valor es igual a 100 (*índice del año base = 100*).

CLASES DE NÚMEROS INDICES

²⁴ Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Viviana Freire. Febrero 2019.



Las clases de números índices son dos:

- 1- Índices de Cantidades
- 2- Índices de Precios

Índices de Cantidades

Indica la variación de la cantidad de un producto o conjunto de productos entre distintos momentos de tiempo.

Ejemplo 1: Producción de carne bovina. (kg) de un establecimiento con invernada intensiva (*feed-lot*) ubicado en la provincia de San Luis. Ver datos en Cuadro 5.

Cuadro 5. Ejemplo de índice de producción de carne bovina

Años	Producción en Kg.	Índices (año base: 1990=100)
1990	13.830	100
1991	14.650	106
1992	12.362	
1993	11.415	
1994	12.250	
1995	13.663	
1996	13.871	
1997	12.544	
1998	11.751	
1999	11.677	

Construcción de los índices de Cantidades

Se fija un año base al que se le da valor de 100 (o índice 100); el resto de los índices se obtienen por regla de tres simple.

Ej: fijamos a 1990 como año base (con índice = 100).

Producción 1990.....índice 100

Producción 1991.....x $x = \frac{\text{Producción 1991} \times 100}{\text{Producción 1990}} = \frac{14.650 \times 100}{13.830} =$

x = índice 106

Este índice nos indica que la producción de 1991 ha aumentado un 6 % respecto al año base 1990 (106 - 100 = 6 %)

¿Cómo varían los índices de producción de toda la serie?.

Índices de Precios

Refleja la variación de los precios de un artículo o conjunto de ellos en distintos períodos.

Estos índices son simples cuando se compara el precio de un solo bien en diferentes períodos; y son ponderados o compuestos cuando contemplan un conjunto de precios de varios artículos (denominados habitualmente "canasta") en diferentes períodos de tiempo.



Índices Simples: Ejemplo: Evolución del precio del ternero en el Mercado de Liniers en el año 2000, Cuadro 6.

Cuadro 6. Ejemplo de índice de precios

Meses	Precios nominales o corrientes (\$/kg vivo)	Índices (Enero = 100)
Enero	0,98	100
Febrero	0,916	93,5
Marzo	0,953	
Abril	0,975	
Mayo	0,931	
Junio	0,94	
Julio	0,96	
Agosto	0,973	
Septiembre	0,973	
Octubre	1,025	
Noviembre	1,039	
Diciembre	1,05	

Construcción de Índices Simples de Precios

Fijaremos como base a Enero y le asignaremos el Índice 100.

\$ nominales o corrientes Ene.....100

\$ nominales o corrientes Feb.....x

.....

$$x = \frac{\$ \text{Feb} \times 100}{\$ \text{Ene}} = \frac{0,916 \times 100}{0,98} =$$

$$x = \text{índice } 93,5$$

¿Qué conclusiones obtiene luego de calcular todos los índices para 2000?

¿Qué porcentaje de variación ha habido en el precio del ternero entre Diciembre y Enero en moneda nominal o corriente?

Vemos que los números índices indican la evolución de los precios; reflejan la tendencia de los cambios y los ritmos; pero no es posible hacer comparaciones con valores nominales o corrientes como los vistos, porque están expresados en unidades monetarias de distinto poder adquisitivo. Para llegar a conclusiones válidas será necesario transformar los valores monetarios en unidades de igual poder adquisitivo, o sea en valores reales o constantes. Esta transformación recibe el nombre de "**deflación**".

Deflación es el mecanismo por el cual la moneda se corrige de los efectos causados por su desvalorización, permitiendo así hacer comparables los precios correspondientes a diferentes épocas.

Para comprender el mecanismo entraremos en el campo de los **Índices Compuestos o Ponderados**. Por esto se dice que para deflactar, es necesario disponer de un "índice deflactor"; es decir, un indicador que proporcione una pauta de la alteración de los precios y que tenga relación con la variable que se pretende deflactar.

Veremos ahora cómo se construye un Índice Ponderado para posteriormente comprender el mecanismo de deflación. Para ello, el INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) construye y publica una serie de índices; entre ellos los más usados son:

- i) Índices de Precios al Consumidor.
 - ii) Sistema de Índices de Precios Mayoristas.
 - iii) Índices del Costo de la Construcción.
- Sólo los primeros dos son de interés para esta asignatura.



¿Cómo se construyen éstos índices?

Para construir estos índices compuestos o ponderados, se considera una serie de artículos representativos del panorama general de la producción y el consumo ("canasta"). La suma ponderada de los precios de esos artículos correspondientes al año base se equipara a 100. Digamos por ejemplo que ese valor sea \$600; entonces a \$600 le corresponde el índice 100. Si al año siguiente el valor de esa "canasta" es de \$1200, para obtener el índice correspondiente se realiza por regla de tres simple:

$$\begin{array}{l} \$600 \dots\dots\dots \text{índice } 100 \\ \$1.200 \dots\dots\dots x \end{array} \quad x = \frac{1.200 \times 100}{600}$$

x = índice 200

y así sucesivamente se construyen los índices para cada período (mes, trimestre o año), comparándolo siempre con el año elegido como base.

Elección del Año Base: El período o año elegido como base debe ser "normal"; entendiéndose como tal, por ejemplo lo siguiente:

- *Año en el que no haya habido problemas climáticos que afecten la producción agropecuaria.
- *La faena de ganado haya sido normal.
- *No haya habido problemas de iliquidez monetaria, o por el contrario, excesiva abundancia de medios de pagos.
- *No haya habido desequilibrios.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC)

Se denomina así a un número elaborado para estimar los cambios ocurridos en un período de tiempo determinado en los precios promedios que una determinada clase de consumidores paga por una cantidad y calidad dada de mercaderías y servicios.

Desde enero de 2014 el índice que se mide en la Argentina se denomina **IPCNu** (índice de Precios al Consumidor Nacional urbano) y mide mensualmente el valor de una cantidad determinada de bienes que conforman el gasto realizado por los hogares de las aglomeraciones urbanas mayores de 5.000 habitantes de todo el país.

Este índice se elabora en tres etapas:

- 1) Obtención de un presupuesto de gasto o "canasta" que contiene los bienes y servicios que consume el individuo y su grupo familiar. Se determinan canastas específicas para 6 regiones del país (Noroeste, Noreste, Cuyo, Pampeana, Gran Buenos Aires y Patagonia) compuestas por 520 bienes cada una.
- 2) Periódicamente (mensualmente) se actualiza el valor de esa canasta con las variaciones de precios de los bienes y servicios que la componen, pero sin modificar tal composición.
- 3) Comparando (por regla de tres simple) el valor actualizado de esta canasta con el valor que tenía en el período base, se obtiene el índice de precios del período (mes) "X"

La importancia socio-económica del I.P.C. radica en que es uno de los parámetros para estimar la inflación.

SISTEMA DE INDICES DE PRECIOS MAYORISTAS

Es un número índice de las cotizaciones mayoristas de una selección de artículos representativos de las diferentes ramas de la economía. El año base es 1993=100.

Estos índices se subdividen en:

INDICE DE PRECIOS INTERNOS AL POR MAYOR (IPIM): mide la evolución de los precios de los productos de origen nacional e importado ofrecidos en el mercado interno. Los precios observados incluyen el IVA, los impuestos internos y otros gravámenes contenidos en el precio, como el impuesto a los combustibles.

INDICE DE PRECIOS INTERNOS BASICOS AL POR MAYOR (IPIBM): tiene igual cobertura que el IPIM pero los precios se consideran sin impuestos.



INDICE DE PRECIOS BASICOS DEL PRODUCTOR (IPBP): mide la evolución de los precios de productos exclusivamente de origen nacional; tanto los ofrecidos internamente como los de exportación. El tratamiento impositivo es el mismo que en el IPIBM.

El que se usa más frecuentemente en Economía Agraria es el IPIM.

Ejemplo: Para deflactar (quitar inflación) o actualizar (indexar) un valor para expresarlo en moneda constante de cualquier período (y no sólo la del año base), podemos utilizar la siguiente fórmula:

$\text{Valor Real (o Constante)} = \text{Valor Nominal (o Corriente)} \times \frac{\text{IPIM. mes objetivo}}{\text{IPIM. mes referido}}$

IPIM mes objetivo: Es el Índice de Precios del mes o período seleccionado para estabilizar la moneda (hacerla constante) (Es decir, "Hacia donde vamos").

IPIM mes referido: Es el Índice de Precios de cada mes o período cuyo precio o valor que queremos deflactar o actualizar ("Desde donde partimos").

Ejemplo: seguiremos con el análisis del precio del ternero en el Mercado de Liniers en el año 2000. A la columna de precios corrientes agregamos ahora una columna con los valores mensuales del IPIM para ese año. Ver Cuadro 7.

Cuadro 7. Ejemplo de índice de precios internos mayorista

Meses	Precios nominales o corrientes (\$/kg vivo)	IPIM (año 2000)
Enero	0,980	104,59
Febrero	0,916	105,50
Marzo	0,953	106,04
Abril	0,975	104,75
Mayo	0,931	105,85
Junio	0,940	106,41
Julio	0,960	106,26
Agosto	0,973	106,45
Septiembre	0,973	107,74
Octubre	1,025	107,96
Noviembre	1,039	107,83
Diciembre	1,050	105,83

Utilizaremos el **IPIM** para **Actualizar** valores. Por ejemplo, si deseamos llevar el precio promedio mensual del ternero a moneda constante de Diciembre de 2000, utilizando los datos del cuadro 3:

Al aplicar la fórmula para actualizar el precio del mes de Enero tendríamos:

Precio real de enero = ¿

Precio nominal de enero = 0,98 \$/kg

I.P. mes objetivo (Dic) = 105,83

I.P. mes referido (Ene) = 104,59

Precio real = $0,98 \times \frac{105,83}{104,59} = 0,99 \text{ $/kg}$

El precio real, constante o actualizado del mes de Enero es de 0,99 \$/kg. De ternero (en moneda constante de Diciembre 2000).

A modo de práctica, complete el cuadro 9 actualizando los precios e índices de los otros meses.



Cuadro 9. Práctica de cálculo de precios reales

Meses	Precios nominales o corrientes (\$/kg vivo)	IPIM (año 2000)	Precios reales o constantes de diciembre de 2000 (\$/kg vivo)
Enero	0,98	104,59	0,99
Febrero	0,916	105,50	
Marzo	0,953	106,04	
Abril	0,975	104,75	
Mayo	0,931	105,85	
Junio	0,94	106,41	
Julio	0,96	106,26	
Agosto	0,973	106,45	
Septiembre	0,973	107,74	
Octubre	1,025	107,96	
Noviembre	1,039	107,83	
Diciembre	1,05	105,83	

CAMBIOS PORCENTUALES

Miden el cambio porcentual de una variable en el tiempo. No utiliza unidades, por lo tanto se pueden comparar distintas series de datos.

Ejemplo: ¿Cuál fue la variación porcentual en la producción de carne (datos del Cuadro 1, ya resuelto) entre los años 1990 y 1999?

$$\text{Cambio \% producción} = \frac{\text{producción 1999} - \text{producción 1990}}{\text{producción 1990}} \times 100$$

$$\text{Cambio \% producción} = \frac{11.677 - 13.830}{13.830} \times 100 = -15,7 \%$$

Este cálculo de cambio porcentual se simplifica si restamos el índice de producción de 1999 respecto al índice del año base (1990). Compruébelo.



BIBLIOGRAFIA

- ASIGNATURA ECONOMÍA RURAL.** “Medición de la Actividad Económica”. Suplemento de teórico N° 1. Dpto. de Economía y Sociología Rural. Facultad de Cs. Agropecuarias. UNC. 1987.
- BECKER, A. y F. MOCHON.** “Economía: Elementos de Micro y Macroeconomía”. Ed. Mc Graw-Hill. España. 1994.
- BERENSON, M. y D. LEVINE.** “Estadística para Administración y Economía. Conceptos y Aplicaciones”. Ed. Mc Graw-Hill. México. 1991.
- COSCIA, A.** “Economía Agraria”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1989.
- FERRUCCI, R.** “Instrumental para el estudio de la Economía”. Ed. Eudeba. Buenos Aires. 1984.
- FISCHER y DORNBUSCH.** “Economía” - Ed. Mc Graw - Hill. México. 1985.
- FRANCIA, A. R. GAVIDIA J. MORENO y A. SASSONE.** “Manual de Economía General” - Ed. Hemisferio Sur. 1982.
- FREIRE, V. y L. ISSALY.** Notas de Apoyo a la Docencia. “Números índices”. CEMVET, FAV, UNRC. 2007.
- _____. “Conceptos Macroeconómicos”. Agosto 2000.
- _____. “Principales indicadores de la actividad económica Producto, Ingreso y Valor Agregado”. Notas de clase FAV - UNRC. 1992.
- FREIRE, V. y L. ISSALY.** “Números Índices”. FAV – UNRC. 1992.
- GIACOBONE, G. Y SELVA, R.** “Enfoque estructural”. Febrero 2012. En:
<http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/43-5811-2012-02-19.html>
- GUADAGNI, A. y J. KAUFMANN.** “Comercio internacional y pobreza mundial”. Revista de la CEPAL N° 84, Diciembre 2004.
- INDEC.** Información de Prensa 05/02/02. Ministerio de Economía. Secretaria de Política Económica. 2002.
- _____. Metodología N°13. Ministerio de Economía. Secretaria de Política Económica. Sd.
- ISSALY, L.; M. VIGLIOCCO; V. FREIRE; J. SALMINIS y M. PERALTA.** “Macroeconomía: Las variables económicas. Medición de la actividad económica. El estado y su participación en la actividad económica. Las transacciones internacionales y la balanza de pagos”. Marzo 2004.
- KOSTZER, D.; B. PERROT y S. VILLAFÑE.** “Distribución del ingreso, pobreza y crecimiento en la Argentina. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales”. Ministerio de Trabajo, Empleo, Seguridad Social. BS. AS. 2004.
- MOCHON, F.:** “Economía. Teoría y Práctica”. 2º Ed. McGraw-Hill. 1990.
- RODRÍGUEZ, A. y RIVERA PEREYRA.** “Indicadores Económicos: ¿Cuáles son, cómo se elaboran y qué indican?”. Ed. Macchi S.A. Buenos Aires. 1971.
- SAMUELSON, P.** “Economía”. 14º Ed. Mc Graw-Hill. Sd.
- SELA** (Sistema Económico Latinoamericano). “Instrumentación del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay: aspectos prioritarios para América Latina y el Caribe”. www.lanic.utexas.edu
- SING, S.** “La Ronda Uruguay; una perspectiva histórica”. En: Tercer Mundo Económico, tendencias y análisis. 1999. www.tercermundoeconomico.org.uy
- ZAIAT, A.** “Inflación estructural”. Junio 2011.
- En: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-170812-2011-06-25.html>



UNIDAD 4

MICROECONOMIA

La función de producción: la relación insumo-producto, aspectos físicos, Producto marginal y Producto medio, ley de rendimientos decrecientes, etapas de la curva de función de producción.

Costos de producción: análisis de corto plazo, costos fijos, costos variables, ley de los costos marginales crecientes, Costo marginal y Costo medio; Determinación del nivel óptimo de producción en empresas que maximizan beneficios.

Las decisiones de las unidades económicas: Demanda y Oferta, Individual y total o de mercado, cambios en las cantidades demandadas / ofrecidas y en la demanda / oferta. Interacción de las unidades económicas: equilibrio de mercado (en competencia perfecta).

Mercados: conceptos y clases; clasificación, competencia perfecta.

Características propias de la oferta y de la demanda de productos agropecuarios, la cadena de la carne vacuna y el ciclo ganadero.



UNIDAD 4: MICROECONOMIA (Parte 1)

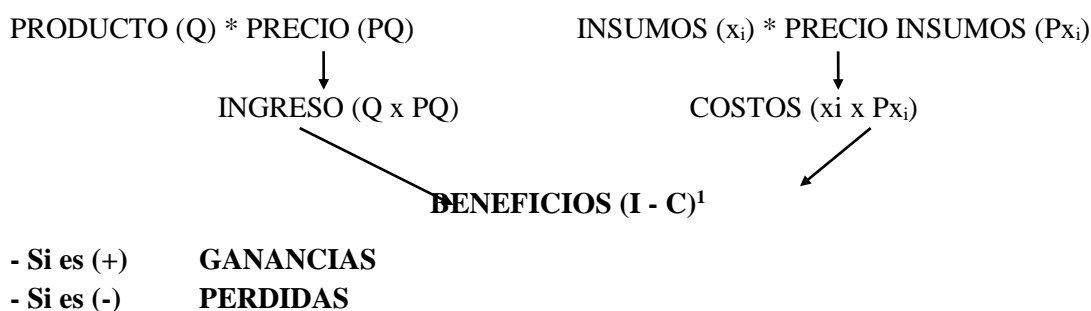
La función de producción: la relación insumo-producto, aspectos físicos, Producto marginal y Producto medio, ley de rendimientos decrecientes, etapas de la curva de función de producción.

LA FUNCION DE PRODUCCION

(Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a Colman y Young (1989). Febrero 2019.)

Conceptos generales

La Microeconomía estudia el comportamiento económico de las diferentes unidades de decisión -consumidores y productores- y su interrelación. Además proporciona a la Economía Rural un conjunto de herramientas de análisis económico para mejorar la interpretación de los resultados productivos. Por ejemplo conceptos de Costos de producción, Ingresos Brutos; Beneficios. Esquemáticamente estos conceptos se vinculan de la siguiente manera:



La producción es el proceso de combinar y coordinar insumos y factores de la producción para crear un bien o un servicio. Producir una tonelada de maíz, por ejemplo, requiere además de condiciones climáticas adecuadas, cierta cantidad de tierra arable, semillas, fertilizantes, el servicio de las maquinarias y el trabajo humano.

Comenzaremos por asumir que el nivel de producción varía con los niveles de insumos usados. Esta relación entre INSUMOS y PRODUCTO se puede representar mediante un instrumento analítico que es la “Función de Producción”, como la que se muestra a continuación:

¹Los economistas definen al concepto de BENEFICIO como el excedente de ingresos derivados de la venta de productos, después de que los costos de oportunidad de todos los factores usados en la producción hayan sido satisfechos. El costo de oportunidad de los insumos se mide por el valor que podrían haber generado si los insumos hubieran sido utilizados en fines alternativos.

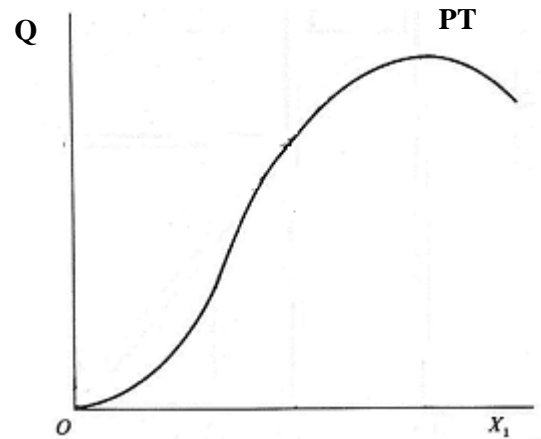
$$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Donde:

Q: representa la cantidad de un producto (por ej.: ton. de maíz) producido en un período dado de tiempo.

x_1, \dots, x_n : representan las cantidades de un número no específico de insumos empleados en el proceso productivo (por ej. x_1 puede representar el uso de fertilizantes, x_2 el uso de semillas, x_3 la superficie disponible, etc.)

Gráfico 1. Función de Producción



Se define el concepto de FUNCION DE PRODUCCION como la expresión que establece que el nivel de Producto es función (o depende) de los niveles de Insumos usados

Para facilitar la comprensión de los aspectos técnicos de la función de producción, se desarrollan a continuación algunos conceptos relacionados con la relación INSUMO-PRODUCTO.

LA RELACION INSUMO-PRODUCTO (I-P): ASPECTOS FISICOS

Si se supone que todos los insumos se mantienen fijos en un nivel, excepto uno (ej. fertilizante x_1), puede derivarse la relación entre el producto (ton. maíz) y el único insumo variable; y expresarlo así:

$Q = f(x_1/x_2, \dots, x_n)$ donde Q: toneladas maíz
 x_1 : factor variable (fertilizante)
 $x_2 \dots x_n$: son los factores fijos (como tierra, trabajo, maquinarias, etc.).

Esta relación puede ser representada a partir de la elaboración de un cuadro como el siguiente:

En el Cuadro 1, primero concentraremos nuestra atención en las columnas 1 y 4, que representa los niveles de insumo utilizados y los niveles de producto obtenidos para cada uno de ellos. Observamos también que los otros insumos permanecen fijos (ver columnas 2 y 3).



Cuadro 1

1	2	3	4	5	6
Unidades fertilizante x_1	Unidades de tierra x_2	Unidades de trabajo x_3	Q (ton de maíz)	PMe. del fertilizante	PMg. del fertilizante
0	0	0	0	-	
					0.25
1	1	1	0.25	0.25	
					0.75
2	1	1	1.0	0.5	
					0.8
3	1	1	1.8	0.6	
					1.0
4	1	1	2.8	0.7	
					0.7
5	1	1	3.5	0.7	
					0.2
6	1	1	3.7	0.62	
					0.1
7	1	1	3.8	0.54	
					-0.2
8	1	1	3.6	0.45	

A partir de los datos del cuadro 1 se observa que a medida que se aplica más fertilizante (x_1), el Producto Total (Q) crece hasta un máximo (3.8 ton.), asociado con un nivel de 7 unidades de fertilizante. Posteriores aplicaciones de fertilizante sólo van a servir para reducir la cantidad total producida. Esto se puede visualizar en el Gráfico 2 (a). Tener en cuenta que esta curva de Producto Total (Q) se determina para un nivel dado de factores fijos y un nivel tecnológico preestablecido. Si se modifica el planteo tecnológico, obviamente se modifica la relación entre el Producto Total (Q) y el insumo variable, y se reflejará en una función de producción diferente.

Gráfico 2. Fig. (a) Producto Total; fig. (b) Productos marginal y Medio

Figura (a) La curva de Producto Total (PT)

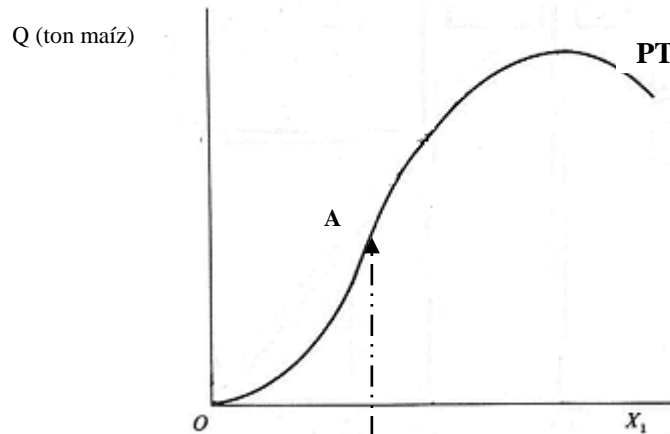
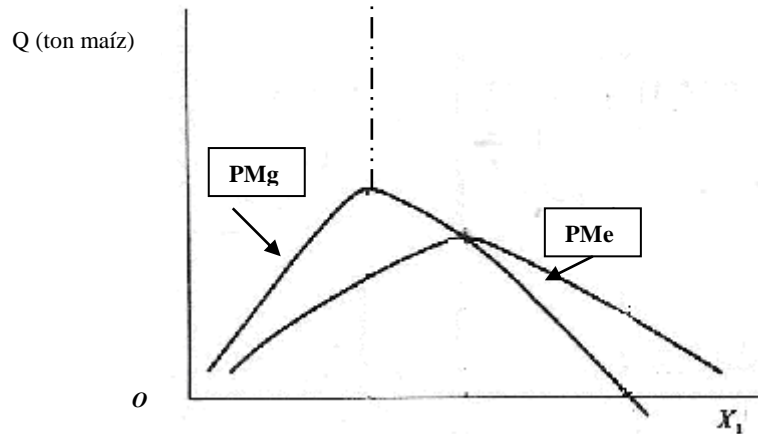


Figura (b) Las curvas de Producto Marginal (PMg) y Producto Medio (PMe)



Otros dos aspectos importantes de la relación INSUMO-PRODUCTO, son:

EL PRODUCTO MARGINAL (PMg) del insumo variable. Este es definido como el cambio en el nivel de Producto Total (Q) que resulta de un pequeño cambio en el insumo variable (x_1), expresado por unidad del insumo. El símbolo griego Δ (delta) se usa comúnmente para representar “cambio”. Así el producto marginal de un cambio pequeño de x_1 puede obtenerse:

$$PMg_{x_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta x_1}$$

Si el cambio fuese infinitesimalmente pequeño (o entre dos puntos muy próximos), el PMg sería igual a la pendiente de la curva de Producto Total (Q) en ese punto. Así, el PMg da idea de la forma de la curva de Producto Total (Q). Por lo tanto:

- PMg positivo**, está indicando que el Producto Total (Q) **aumenta**.
- PMg = 0**, está indicando que el Producto Total (Q) **alcanzó su valor máximo**
- PMg negativo**, está indicando que el Producto Total (Q) **disminuye**.



En relación al Cuadro 1 (columnas 1, 4 y 6) y al Gráfico 2 (b) se aprecia que: cuando el PMg es positivo, el Producto Total (Q) está en una fase ascendente; cuando el PMg alcanza su máximo coincide con un punto de inflexión (A) en la curva del Producto Total (Q) (entre 3 y 4 unidades de x_1); cuando el PMg vale 0 (entre 7 y 8 unidades de x_1), el Producto Total (Q) alcanza su máximo valor; y cuando el PMg es negativo se trata de una fase descendente del Producto Total (Q). El PMg está indicando distintos ritmos (o tasas de velocidad) de la curva del Producto Total (Q).

Con estos elementos se puede establecer la “**LEY de RENDIMIENTOS DECRECIENTES**” (o Ley de los Retornos Marginales Decrecientes), que establece:

“Cuanto más y más unidades de insumo variable son usados, manteniendo los otros insumos constantes, el incremento del Producto Total (Q) será cada vez más pequeño”; es decir que el PMg de x_1 después de un punto, declinará.

Esto significa que el factor variable tiene cada vez menor cantidad de factor fijo con que operar. Vamos a centrar el análisis en la parte positiva del PMg.

La Fase Ascendente del PMg es de retornos crecientes, porque el Producto Total (Q) crece en forma más que proporcional por cada unidad adicional de x_1 .

La Fase Descendente del PMg es de retornos decrecientes, porque el Producto Total (Q) crece en forma menos que proporcional a medida que se sigue adicionando insumo variable (x_1).

El máximo del PMg, o sea el paso de la fase ascendente a la fase descendente del PMg, lo marca el punto de inflexión (A) de la curva del Producto Total (Q).

EL PRODUCTO MEDIO (PMe) del insumo variable. Este se define como el Producto Total (Q) dividido por la cantidad de insumo variable (x_1):

$$PMe = \frac{Q}{x_1}$$

El concepto de Producto Medio se conoce también como Productividad del Factor o del Insumo respectivo. Es una medida de eficiencia técnica ya que indica la máxima cantidad de producto que se puede obtener con esa cantidad de insumo.

Como se observa en el Cuadro 1 (columnas 1, 4 y 5) y el Gráfico 2 (b), el PMe aumenta inicialmente cuando aumenta la cantidad de fertilizante; y a partir de un cierto nivel ($x_1= 4.5$ unidades) empieza a decrecer. Además vemos que cuando el PMg es mayor que el PMe ($PMg > PMe$), la curva de PMe es ascendente, y cuando el PMg es menor ($PMg < PMe$) la curva de PMe es descendente. De esta forma, cuando la curva de PMg corta a la curva de PMe, esta última alcanza su máximo (para $x_1= 4.5$).

Etapas de la curva de Función de Producción:

La función de producción es un concepto puramente técnico-físico, ya que las consideraciones económicas que involucran precios de insumos y productos no forman parte del análisis. Sin embargo permite determinar un rango de insumos con los cuales el productor va a trabajar racionalmente. Para ello dividiremos las curvas de Producto total, PMg y PMe en tres etapas (ver Gráfico 3):



- Etapa 1: el P_{Me} está creciendo. Va desde 0 unidades de x_1 hasta el punto de igualdad $P_{Me} = P_{Mg}$.
- Etapa 2: el P_{Me} y el P_{Mg} están cayendo pero ambos son positivos. Va desde el corte $P_{Me} = P_{Mg}$ hasta que $P_{Mg} = 0$.
- Etapa 3: el P_{Mg} es negativo.

Para la siguiente explicación es importante tener presente que el productor está usando al menos dos insumos: un insumo variable (el fertilizante) y otro que representa un conjunto de factores fijos (tierra, trabajo, semillas, etc.).

- En la **ETAPA 3 (E3)** la adición de unidades de fertilizante, reduce PT y el P_{Mg} del fertilizante es negativo. Los factores fijos, principalmente la tierra, están sobrecargados y el interés del productor sería mejor satisfecho (ya que Q aumentaría) usando menos fertilizante. Al hacer esto volvemos atrás, fuera de la etapa 3. Sería irracional elegir un nivel de fertilizante en la E3.

- Respecto a la **ETAPA 1 (E1)**: así como en la etapa 3 el productor usa demasiado fertilizante, en la etapa 1 por el contrario no usa lo suficiente, dado el nivel de factores fijos. En la etapa 1 el P_{Me} está creciendo y el P_{Mg} permanece por arriba del P_{Me}. Con cada unidad adicional de fertilizante, se adiciona más al Producto Total que lo que se añadió en promedio con las unidades previas de fertilizante. Por lo tanto sí es beneficioso producir más producto ya que el productor podrá obtener más ganancias usando más fertilizante, al menos hasta el final de la E1.

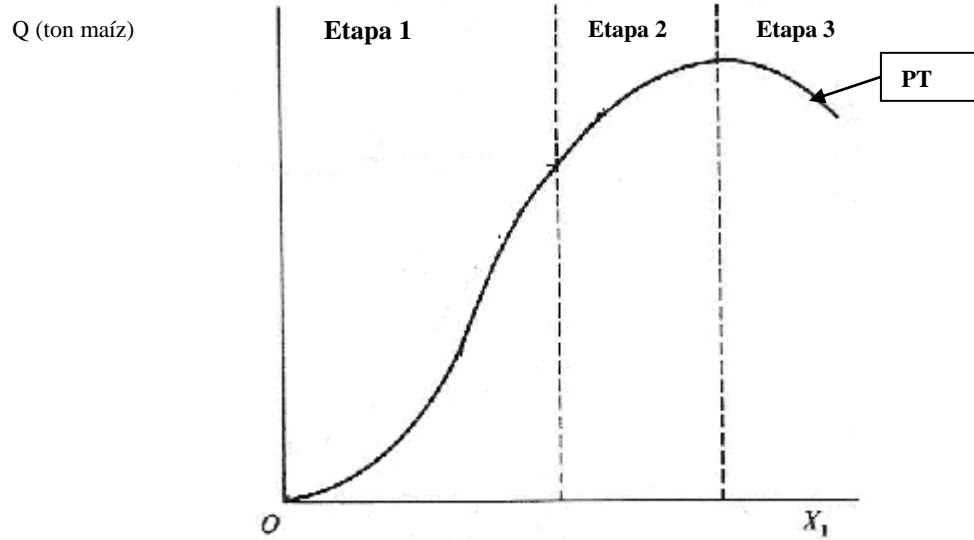
- Se podría deducir que la posición óptima, en términos del insumo variable usado, caerá en algún lugar de la **ETAPA 2 (E2)**. La posición precisa puede solamente determinarse incorporando los precios del insumo y del producto dentro del análisis.



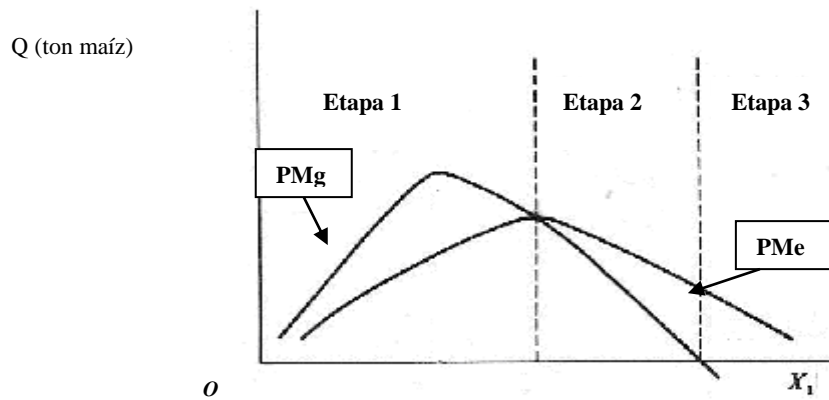
Las etapas se pueden visualizar con las curvas de PT, PMe y PMg que ya construimos (gráfico

3):

Gráfico 3: Etapas en la función de producción



(a)



(b)



UNIDAD 4: MICROECONOMIA (Parte 2)

Costos de producción: análisis de corto plazo, costos fijos, costos variables, ley de los costos marginales crecientes, Costo marginal y Costo medio. Análisis de largo plazo: costos medios y escala de producción.

COSTOS DE PRODUCCION²

El costo de producción se puede definir como el valor monetario por unidad producida, en el cual se incluyen todos los factores utilizados y consumidos para producir cada unidad. La determinación de éste nos sirve para poder contestar la pregunta: ¿cuánto producir?; y se puede considerar como una forma alternativa de expresar la relación Insumo-Producto ya que comúnmente estamos interesados en procesos productivos en los que participan dos o más insumos. Para ello se examinará en detalle la estructura de costos de una empresa que emplea varios insumos variables y tiene otros fijos. Esto significa que el análisis que sigue está planteado en términos de CORTO PLAZO³.

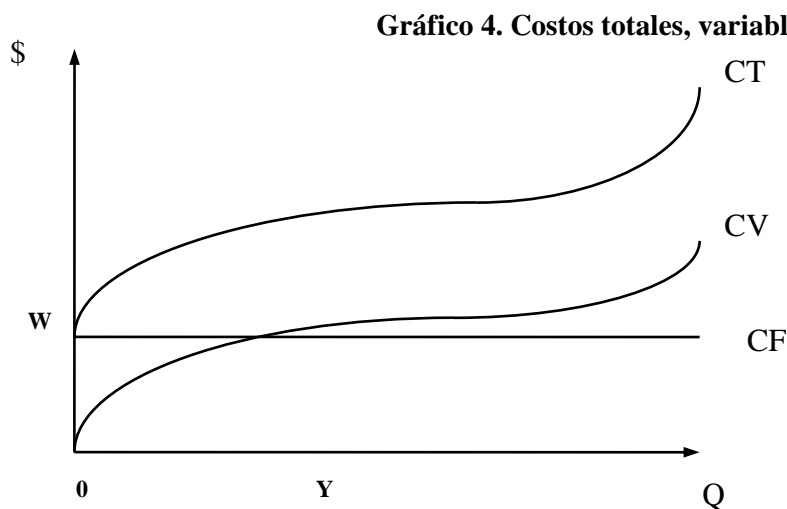
ANALISIS DE CORTO PLAZO

Los COSTOS TOTALES (CT) pueden dividirse en:

-COSTOS FIJOS (CF): están asociados con los insumos o recursos fijos, los cuales son independientes del nivel de producción (Q), por ej. pagos por renta o hipotecas, impuestos, depreciaciones de edificios y mejoras (galpones, silos), etc..

-COSTOS VARIABLES (CV): que surgen del empleo de factores variables de producción, en función del nivel de producción (Q), como alimentos, semillas, fertilizantes, etc.

El Gráfico 4 ilustra curvas típicas de costos:



² Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a Dominick, S. (1976). Febrero 2019.

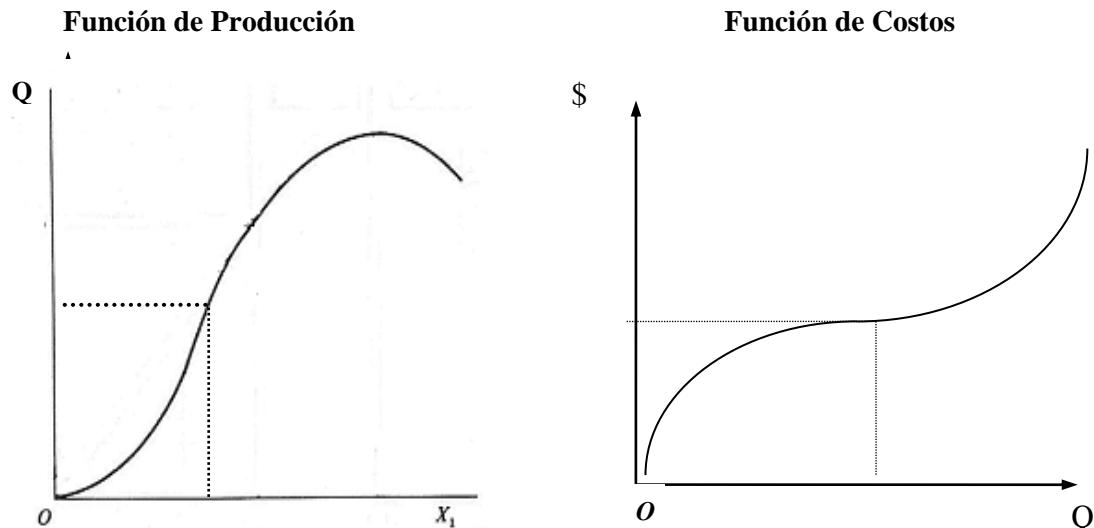
³ CORTO PLAZO (CP): período en el cual algunos de los insumos o recursos disponibles para el productor pueden sufrir cambios o modificaciones (es decir que hay algunos recursos variables y otros fijos); y con una duración igual o menor que el período correspondiente al ciclo productivo. En el corto plazo el productor está más preocupado en relación a **cuánto** producir.

LARGO PLAZO (LP): período de tiempo suficientemente largo que permite que todos los insumos o recursos puedan ser alterados o modificados (es decir que todos los recursos pueden considerarse como variables). Así, en el LP el productor puede variar todos los recursos disponibles, incluyendo el tamaño del campo, el número de

La curva de CF es por definición constante para todos los niveles de producto: si Q es 0, los CF valen W; si Q es de Y unidades los CF también valen W. Sin embargo los CV están determinados por las características de la tecnología de producción (es decir que la forma de la curva de CV depende de su función de producción). El CT es la suma vertical de las curvas de CF+CV.

Si se asume la propuesta clásica acerca de la forma de la función de producción que ya usamos, se observa que el Producto Total (Q) en los niveles bajos de producción los retornos son crecientes. Esto significa que menos unidades de factores variables son necesarias para cada unidad extra de producto, y que la tasa de incremento en los costos variables se desacelera. Una vez que el Producto Total pasa a niveles más altos de producción, los retornos son decrecientes, ya que más unidades de insumos variables se necesitan para sucesivos aumentos de producto. Entonces los costos variables comienzan a acelerarse. La Ley de los Rendimientos Decrecientes (desde el punto de vista de la función de producción) tiene una contracara, que es la **Ley de los Costos Marginales Crecientes**, (desde el punto de vista de la función de costos). Ver gráfico 5.

Gráfico 5. Funciones de producción y de costos



Del concepto de CT es posible derivar el **costo marginal** y **costo medio**. Estos son conceptos muy importantes en la teoría de la producción:

COSTO MARGINAL (CMg): es el incremento en el CT asociado con la producción de una unidad adicional de producto.

$$CMg = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

COSTO MEDIO TOTAL (CMeT): es el costo total por unidad de producto.

$$CMeT = CT/Q$$

COSTO MEDIO VARIABLE (CMeV): es el costo variable por unidad de producto.

$$CMeV = CV/Q$$

COSTO MEDIO FIJO (CMeF): es el costo fijo por unidad de producto.

$$CMeF = CF/Q$$

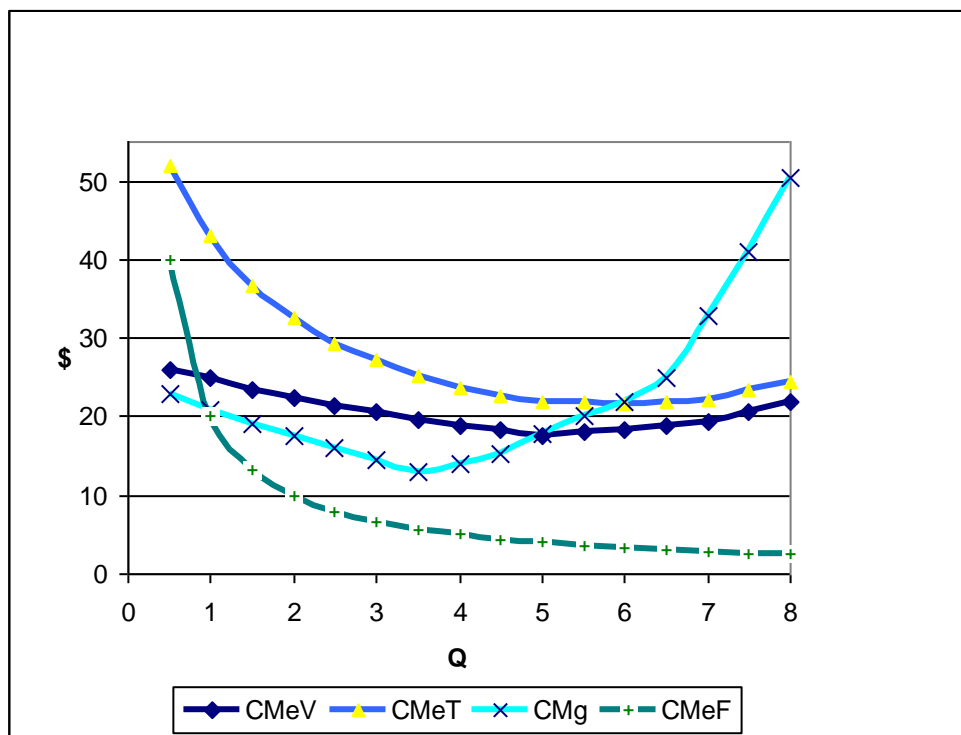


Cuadro 2. Ejemplo

Unidad de Q	CV	CF	CT	CMg	CMeV	CMeF	CMeT
0	-	20	20		-	-	-
				25			
1	25	20	45		25.0	20.0	45.0
				20			
2	45	20	65		22.5	10.0	32.5
				17			
3	62	20	82		20.7	6.7	27.4
				13			
4	75	20	95		18.8	5.0	23.8
				15			
5	90	20	110		18.0	4.0	22.0
				20			
6	110	20	130		18.3	3.3	21.6
				25			
7	135	20	155		19.3	2.8	22.1
				40			
8	175	20	195		21.9	2.5	24.4

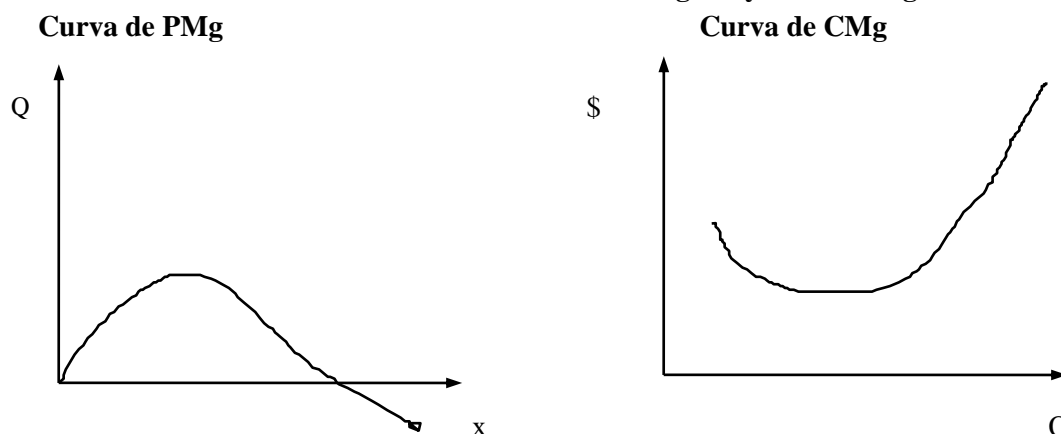
Ahora podemos ver en el Gráfico 6 las curvas de CMeV, CMeF⁴, CMeT y CMg, y asociarlas con las curvas del Gráfico 4 y el Cuadro 2.

Gráfico 6. Costos medios y marginal



El CMg crece por la misma razón que el PMg disminuye; a la Ley de los Rendimientos o Retornos Marginales Decrecientes (L.R.D), se le contraponen la Ley de Costos Marginales Crecientes. Ver gráfico 7.

⁴ Se puede omitir la curva de CMeF porque los CF no participan de la decisión de cuánto producir en el Corto Plazo. La decisión dependerá del precio del producto y del CMg.

Gráfico 7. Curvas de Producto Marginal y Costo Marginal

Volviendo al Cuadro 2, la relación más importante es aquella entre el nivel de producto (Q) y los costos variables (CV). Así vemos que a pesar de que el CV crece continuamente a medida que el producto crece, crece con incrementos sucesivamente más pequeños hasta la 4^o unidad de producto, después de la cual el CV comienza a crecer más rápidamente. Esto queda reflejado más claramente en la forma de U del esquema del CMg que alcanza su mínimo en la 4^o unidad de producto⁵.

Puede observarse que: el mínimo CMeV se alcanza a un nivel de producto (Q=5) más alto que el mínimo CMg (Q=3,5); y que el mínimo CMeT (Q=6) se alcanza a un nivel aún más alto de producción. Esto se corresponde con las relaciones vistas en el Gráfico 6 que indican que el CMeV y el CMeT están en su mínimo y crecen ascendentemente a partir del punto donde la curva de CMg las corta.

Contando ya con una explicación de las relaciones entre CMe y CMg, es posible proceder a examinar la regla que permite determinar el nivel óptimo de producción para una firma maximizadora de beneficios, a partir de la producción de un producto, usando varios insumos. Se asume que la firma es pequeña en relación con el mercado y que es tomadora de precios.

Deberíamos agregar otros elementos:

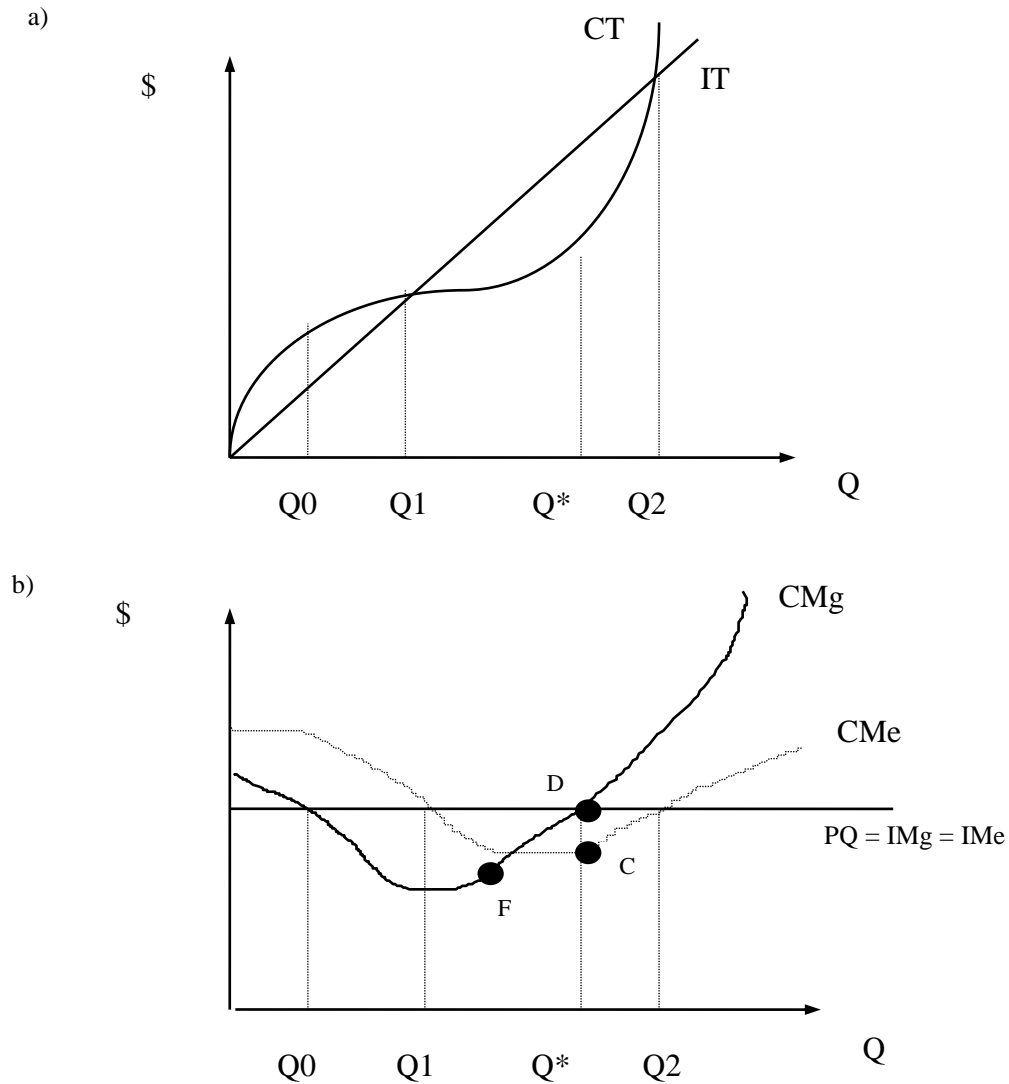
$$IT = \text{Producto (Q)} * \text{precio unitario del Producto (PQ)}^6$$

Como el IT se incrementa en proporción directa con las ventas, la curva de IT será una línea recta que nace del origen: Ver Gráfico 8 (a), donde también se grafica la curva de CT que es similar a la vista en el Gráfico 4.

⁵ Es lo mismo calcular el CMg a partir del CT o a partir del CV, ya que el CF es una constante.

⁶ El precio unitario del producto, o PQ, es constante por unidad vendida, o sea que no interesa si el productor vende mucho o poco, ya que siempre recibe el mismo precio por unidad.

Gráfico 8. Curvas de Ingresos y Costos Totales (a) y Curvas de Ingresos y Costos Medios y Marginales (b)



El Ingreso Marginal (IMg) se define como el incremento en el ingreso debido a una unidad extra de producto (producida y vendida).

$$IMg = \frac{\Delta IT}{\Delta Q}$$

En el Gráfico 8 (b), el IMg es constante e igual al precio del mercado, ya que todas las unidades de producto son vendidas al mismo precio ($PQ = IMg$).

El Ingreso medio (IMe) se define como el Ingreso recibido por unidad producida y vendida.

$$IMe = \frac{IT}{Q}$$



Ya que el productor recibe el mismo precio por unidad independientemente que él venda mucho o poco, el ingreso que recibirá por cada unidad vendida será igual al precio del producto ($PQ = IMe$). Entonces se puede establecer la siguiente igualdad: **$PQ = IMg = IMe$**

Ahora estamos en condiciones de analizar las dos formas alternativas de encontrar el nivel de Q que Maximiza Beneficios. Una solución es considerar que la firma va a alcanzar su equilibrio cuando el **BENEFICIO TOTAL (BT) = IT - CT**, sea el máximo. Al analizar el gráfico 8 (a), se observa que se estaría perdiendo dinero para niveles de producto inferiores a Q_1 y mayores que Q_2 , ya que en estos rangos la curva de CT está por arriba de la curva de IT. El nivel óptimo de producción está dado en Q^* donde IT excede el CT por la mayor distancia vertical.

Otra forma alternativa de encontrar la solución se analiza en el gráfico 8 (b). En esta figura la línea horizontal representa el precio del producto y como cada unidad es vendida al mismo precio, entonces **$IMg = IMe = PQ$** .

La curva de CMg y la curva de CMe , derivadas de la curva de CT, toman la figura usual de U, con el CMg cortando al CMe en su punto mínimo. Para que la producción sea rentable, el $PQ = IMe = IMg$ debe exceder el CMe . En otras palabras, la producción debe tener lugar dentro del rango de Q_1 a Q_2 .

Para encontrar el nivel preciso de producción para la maximización de Beneficio dentro de este rango, debemos considerar lo siguiente:

- El Beneficio crece siempre que la producción de una unidad extra de producto adicione más al ingreso que al costo, o sea que **$IMg > CMg$** .
- Por otro lado los Beneficios caen cuando la producción adicional (marginal) agrega más a los costos que al ingreso, **$CMg > IMg$** .
- Por lo tanto la regla para maximizar Beneficios es producir hasta un punto en donde el **$CMg = IMg$** (1° condición).

En el Gráfico 8 (b) este punto está localizado en Q^* y se llega a la misma solución que con el Gráfico 8 (a).

Hay un requisito importante para esta regla: ver que en el Gráfico 8 (b), la condición $CMg = IMg$ es satisfecha en 2 puntos:

- 1- para Q_0 donde CMg está en su etapa descendente al cortar la línea $PQ = IMg = IMe$.
- 2- para Q^* donde CMg está en su etapa ascendente cuando corta la línea de $PQ = IMg = IMe$.

Pero, para Q_0 , el precio ($PQ = IMg = IMe$) es menor que el CMe y por lo tanto se está produciendo con pérdida. Por lo tanto al derivar el nivel de Q que maximiza Beneficios, se debe agregar una 2° condición: la curva de CMg debe cortar la curva de IMg desde abajo.

Continuando con el análisis, se puede ver en el Gráfico 8 (b) que:

-A precios MAYORES que el de la figura (b), el IMg interceptaría al CMg a la derecha del punto D; y el nivel de Q óptimo excedería Q^* .

-A precios MENORES, el IMg interceptaría el CMg a la izquierda del punto D; y el nivel óptimo de Q , sería menor que Q^* .

-Observar que no sería beneficioso que la producción se realizase si el PQ fuese tan bajo que la intersección con el CMg fuese en el punto F, en este caso el IMe sería menor que el CMe y la producción se realizaría a pérdida.

-Para cualquier precio por debajo del CMe mínimo (punto C), la producción ocurrirá a pérdida. En el Corto Plazo sin embargo, valdría la pena continuar la producción aun cuando IMg y IMe estén por debajo de los $CMeT$, con tal que ellos superen los $CMeV$, porque se tendría una pérdida menor al cubrir todos los Costos Variables y dejar algo de los CF sin cubrir, que si se decide no producir y tener que hacerse cargo de todos los CF.



En base a este resultado es posible definir la curva de **oferta** de un producto de una empresa competitiva como aquella parte de la curva de CMg por arriba del nivel del CMeV. Se define la OFERTA como la cantidad de producto que los productores desean y planifican producir a un precio de mercado determinado y en un lapso de tiempo determinado; cuanto más alto el precio, mayor será la cantidad producida y ofrecida.

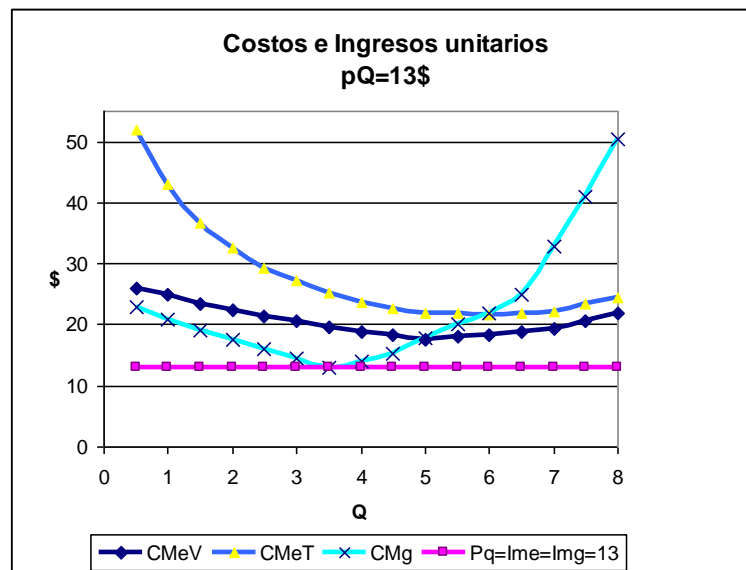
Para una ilustración numérica usaremos los datos del Cuadro 2 y el Gráfico 6. Al tratarse de una empresa pequeña (que opera en un mercado de competencia perfecta), el precio (PQ) es constante para cada unidad de producto y es igual a $IME = IMG$. Ya sea que se produzca o no, se incurre en un costo fijo de \$20. Vamos a ir cambiando el PQ y analizaremos la situación que se genera en cada caso respecto a la decisión del empresario.

1) Si el precio ($PQ = IME = IMG$) fuese sólo de \$13, se igualaría al CMg de producir entre la 3° y 4° unidad de producción ($Q=3,5$). Pero a este nivel de Q, el IME (\$13) sería menor que el CMeV (cuyo valor se encontraría entre \$20,7 y \$18,8, interpolando podríamos hablar de \$19,75) y también menor que el CMeT (cuyo valor estaría entre \$27,4 y \$23,8, o aproximadamente \$25,6).

Por cierto que el Ingreso Total de \$45,5 ($3,5 \cdot 13$) es menor que el CV de \$68,5 (valor intermedio entre \$62 y \$75) y menor que el CT de \$88,5 (valor intermedio entre \$82 y \$95).

La pérdida total será de $\$45,5 - \$88,5 = -\$43$. Esto excedería la pérdida que ocurriría no produciendo nada, o sea \$20 (costos fijos), por lo que la decisión maximizadora de Beneficios (o mejor dicho minimizadora de pérdidas) sería cesar la producción.

Ejemplo gráfico

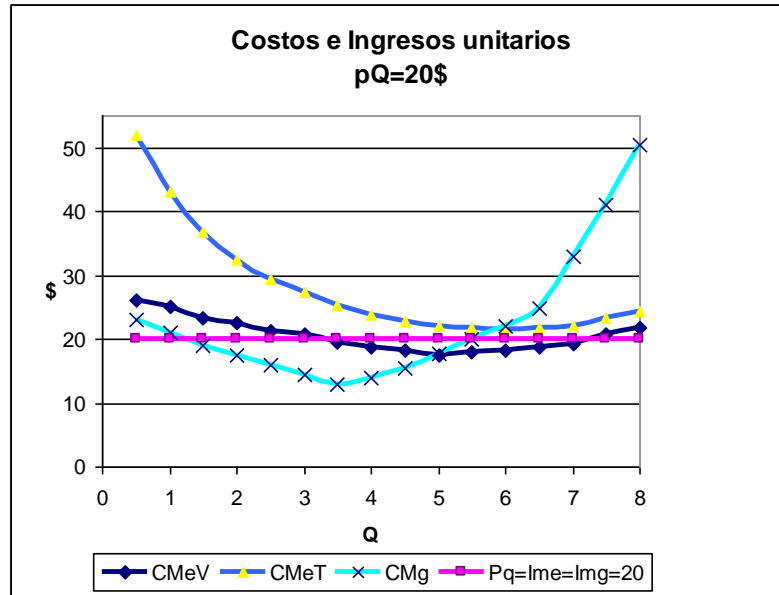


2) A un precio de \$20, la igualdad ($IMG = CMG$) se daría para el CMg de producir entre la 5° y la 6° unidad de producción ($Q = 5,5$), donde el $IME > CMeV$ ($\$20 > \$18,15$ este último es un valor intermedio entre \$18 y \$18,3). De hecho el Ingreso Total es de \$110 ($5,5 \cdot 20$), que es mayor que el CV de \$100 (valor intermedio entre \$90 y \$110), pero menor que el CT de \$120 (valor intermedio entre \$110 y \$130), por lo que si se decide producir con este PQ, se incurriría en una pérdida de \$10 (se cubren todos los costos variables y la mitad de los costos fijos). Recordar que si el productor decide no producir tendría un pérdida de \$20 (o sea todos los costos fijos), mayor que si decide producir (decisión que implica una pérdida de sólo \$10).

A un precio de \$20 sería beneficioso en el Corto Plazo producir 5,5 unidades de Q.



Ejemplo gráfico



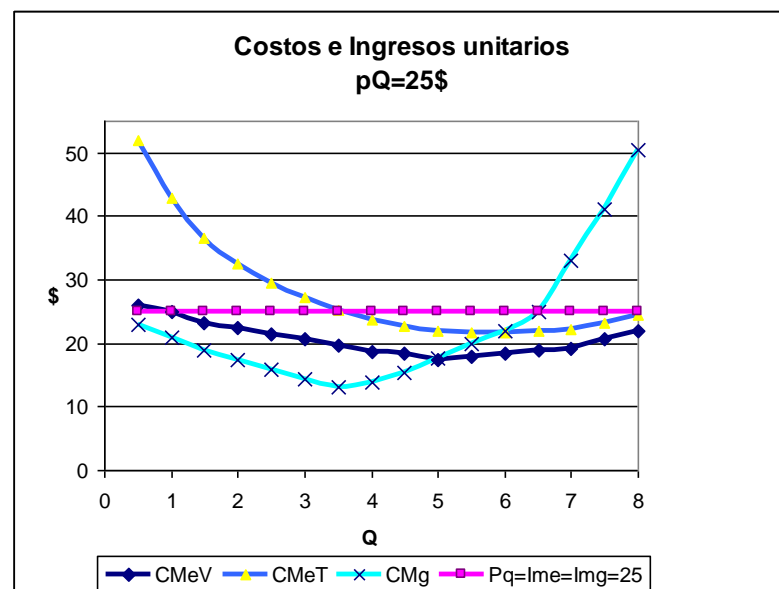
3) A un precio de \$25, la producción se realizaría a un nivel de $Q= 6,5$ unidades y sería una situación beneficiosa, ya que el IT de \$162,5 ($6,5 \cdot 25$) sería mayor que el CT de \$142,5 (valor intermedio entre \$130 y \$155), y la ganancia sería de \$20.

Esta discusión se aplica estrictamente al Corto Plazo ya que en el Largo Plazo todos los factores son variables y deben cubrirse todos los costos si la empresa va a permanecer en producción.

En síntesis, en el **CORTO PLAZO** el nivel de Q que Maximiza Beneficios, será aquel para el cual: $IMg = IMe = PQ = CMg$, pero cuando $PQ > \text{ó} = CMeV$ y CMg corta IMg desde abajo.

Al observar la curva de CMg se ve que, posiciones por debajo del $CMeV$ no pertenecen a la curva de Oferta, ya que el precio ($IMg = IMe$) debe estar por arriba ó al menos ser igual al $CMeV$ para que la producción en Corto Plazo tenga sentido económico.

Ejemplo gráfico





ANÁLISIS DE LARGO PLAZO

En el largo plazo todos los insumos se vuelven variables; la empresa puede comprar y vender recursos, decidir si reemplaza o no maquinarias obsoletas, cambiar la escala de producción, etc.

De hecho el Largo Plazo es definido como un período suficientemente largo para permitir a la empresa variar todos los recursos o factores de la producción (y todos sus flujos de insumos).

Entonces, una producción rentable en el LP requiere que el productor cubra TODOS sus costos y que además alcance un Beneficio satisfactorio. Esto se obtiene con un solo nivel de producto, para el cual $PQ (=IMg) = CMg$ y $PQ (=IMg) = CMeT$. En la medida en que el precio iguale al costo medio total, todos los costos están cubiertos y se obtendrán beneficios normales, (porque la parte de los beneficios que corresponden a la retribución del factor productivo Capacidad Empresarial, por tomar riesgo, ya están incluidos en los CF y aparecen como parte de los CMeT).

Inclusive podría cambiar totalmente de rubro de producción (para lo cual tendría que definir nuevamente qué producir y cómo producir). Es decir que el productor tendría la posibilidad de hacer cambios estructurales

Costos Medios y Escala de Producción

Así, en el Largo Plazo el productor puede variar todos los recursos disponibles incluyendo entre otras cosas la superficie de la empresa agropecuaria, el número de edificios y mejoras y el tipo de maquinarias, como así también la mano de obra empleada.

Por esto en el Largo Plazo, la relación sobre la cual se centra el análisis es aquella conocida como los **RETORNOS A ESCALA**. Esto es así porque en el Largo Plazo al poder incrementar el producto cambiando todos los factores en la misma proporción, se altera la ESCALA de la operación. La respuesta del nivel del producto a los cambios de escala en los factores dependerá de las características técnicas de la función de producción, propias del producto en cuestión. Entre las posibles respuestas podríamos plantear las siguientes:

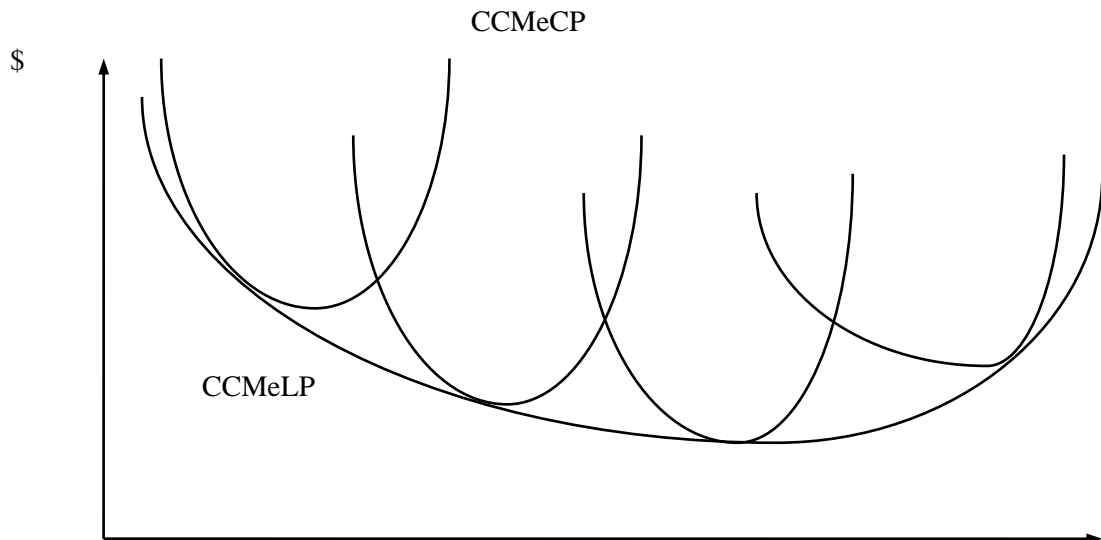
- Si todos los recursos se incrementan en la misma proporción (digamos en un 50%), el producto se incrementará en igual proporción (50%), entonces decimos que hay **RETORNOS CONSTANTES A ESCALA**.

Es frecuente en la literatura económica el supuesto de que la tecnología de producción exhibe **RETORNOS CONSTANTES A ESCALA**.

- Si el producto crece menos que proporcional (por ejemplo 25%) con el mismo (50%) incremento en todos los factores, se tienen **RETORNOS DECRECIENTES A ESCALA**.

- Si el producto crece más que proporcionalmente (por ejemplo 75%) cuando se incrementan todos los factores en un 50%, se tienen **RETORNOS CRECIENTES A ESCALA**, lo que implica mayor eficiencia en la combinación de los factores.

Ahora podemos poner esta discusión en términos de la **CURVA DE COSTOS MEDIOS DE Largo Plazo (CCMeLP)**. El gráfico 9 muestra que esta curva es dibujada como una CURVA ENVOLVENTE, uniendo las posiciones de mínimo costo de las curvas de CMe de Corto Plazo para diferentes niveles de producción (gráficamente las curvas de CMe de CP y la de CCMeLP se unen en los puntos de tangencia). Por debajo de esta CCMeLP existen posiciones de costo que son inaccesibles. Por arriba de la CCMeLP existen posiciones de costo que no son los de mínimo costo. La CCMeLP se esquematiza basándose en los supuestos de que la tecnología existente es fija y que los precios de los factores son fijos; un cambio en cualquiera de ellos causará que las curvas de Corto Plazo se muevan y así también la CCMeLP.

Gráfico 9. Curvas de Costos de Corto y Largo Plazo

Esta curva envolvente muestra 3 fases:

(a) **CMe's decrecientes** a causa de los **RETORNOS CRECIENTES A ESCALA**: un incremento en los insumos conduce a un aumento más que proporcional en el producto, dando una disminución en los CMe's.

(b) **CMe's constantes** a causa de los **RETORNOS CONSTANTES A ESCALA**: un incremento en los insumos conduce a un incremento proporcional en el producto, y los CMe's no cambian.

(c) **CMe's crecientes** a causa de los **RETORNOS DECRECIENTES A ESCALA**: un incremento en los insumos conduce a un incremento menos que proporcional en el producto, y los CMe's crecen.

En general, las causas de los retornos a escala y los cambios en los costos corresponden a tres categorías:

Razones Técnicas: incluyen el tamaño de las instalaciones y varían con el tipo de Empresa. Por ejemplo duplicar las tres dimensiones de un depósito, incrementará la capacidad de almacenaje en ocho veces la capacidad original, sin que esto implique o genere un incremento proporcional en los costos (rentas, salarios de los cuidadores, etc.).

Razones de Precios: cuando más escala tiene una Empresa, mayor poder de negociación tiene para determinar los precios que paga por los insumos.

Razones de manejo (gerencia): surgen como consecuencia de la "especialización" (con departamentos separados o sub-empresas) que pueden generar problemas de organización y comunicación interna por ser una empresa muy grande y/o muy departamentalizada.

En la literatura económica se usan confusamente dos conceptos: **ESCALA CRECIENTE** y **TAMAÑO CRECIENTE**:

-ESCALA: significa cambiar todos los insumos en la misma proporción. Así cuando consideramos la escala de un tambo estamos pensando en: vacas, tierra, equipo de ordeño, más todos los otros insumos (incluido el manejo). La escala de las Empresas Agropecuarias es su *tamaño económico global*. Los retornos a escala en Agricultura tienden a ser constantes.

-TAMAÑO: significa cambiar algunos insumos. Típicamente en Agricultura existe una pregunta: ¿cuál es el tamaño óptimo de una Empresa Agropecuaria que maximiza el Beneficio, en términos de ha de tierra, número de cabezas de ganado, etc.? Si al incrementar el tamaño del rodeo de



80 a 100 vacas se disminuyen los CMe (por ejemplo a través del uso más eficiente del equipo de ordeño), estamos frente a un “efecto tamaño” y no un “efecto escala”.



UNIDAD 4: MICROECONOMIA (Parte 3)

Las decisiones de las unidades económicas: Demanda y Oferta, Individual y total o de mercado, cambios en las cantidades demandadas /ofrecidas y en la demanda / oferta. Interacción de las unidades económicas: equilibrio de mercado (en competencia perfecta).

LAS DECISIONES DE LAS UNIDADES ECONOMICAS⁷

Introducción

Se definen los siguientes elementos:

a- Sector Familia (unidad consumidora): Demanda individual: concepto; determinantes; formulación tabular, gráfica y algebraica; Ley de Demanda; cambios en la "cantidad demandada" y cambios en la "demanda". Demanda total o de mercado.

b- Sector Empresa (unidad productora): Oferta individual: concepto; determinantes; formulación tabular gráfica y algebraica; Ley de Oferta; cambios en la "cantidad ofrecida" y cambios en la "oferta". Oferta total o de mercado.

c- Interacción de las Unidades Económicas: Equilibrio de Mercado en Competencia perfecta.

SECTOR FAMILIA (UNIDAD CONSUMIDORA)

DEMANDA INDIVIDUAL

Concepto: *La demanda son las cantidades alternativas de un bien que el consumidor o comprador está dispuesto a adquirir a diferentes precios en un período de tiempo determinado.*

Determinantes: La cantidad demandada del bien "x" (**Qdx**) es una función, o depende , no sólo del precio del bien "x" (**Px**); sino también del precio de los bienes sustitutos (**Ps**), del precio de los bienes complementarios (**Pc**), del ingreso monetario del consumidor (**Y**), y de sus gustos o preferencias (**G**).

$$Qdx = f (Px; Ps; Pc; Y; G)$$

Para simplificar el análisis de los cambios en las cantidades demandadas se hace el siguiente supuesto:

$$Qdx = f (Px) \text{ ceteris paribus}$$

Este supuesto significa que la cantidad demandada del bien "x" es función del precio del bien "x" manteniendo constantes todos los demás determinantes.

Otra forma de expresar lo mismo sería:

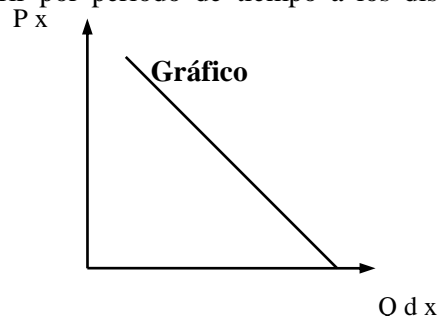
$$Qdx = f (Px; Ps; Pc; Y; G)$$

Formulación tabular, gráfica y algebraica:

Ejemplo 1: Supongamos que la función de demanda de un individuo para el bien "x" es $Qdx = 8 - Px$ cet.par. Sustituyendo diversos precios de "x" en esta función de demanda obtenemos la proyección de la demanda del individuo como muestra la Tabla de datos; es decir, las cantidades del bien "x" que el individuo está dispuesto a adquirir por período de tiempo a los distintos precios alternativos.

Tabla de datos

P_x / U	Q_{d x}
8	0
6	2
4	4
2	6
0	8



⁷ Nota de apoyo a la docencia elaborada por las Ing. Agr. Viviana Freire y Liliana Issaly en base a Dominick, S. (1976). Febrero 2019.



Graficando cada par de valores en un sistema de ejes cartesianos obtenemos la Curva de Demanda del individuo por el bien "x". Los puntos sobre la curva de demanda representan las cantidades demandadas por período de tiempo a los diferentes precios alternativos.

Recordar que en Economía (por convención), al contrario de lo que ocurre en Matemáticas, la variable independiente (Px) se grafica sobre el eje vertical, mientras que la variable dependiente (Qdx) se mide sobre el eje horizontal.

En forma **opcional** se presenta el desarrollo de la expresión algebraica de la demanda a partir del gráfico 1. Recordemos la ecuación de la recta:

$$Y = a + b X$$

Nuestra función demanda sería:

$$Qdx = a + b Px$$

a: ordenada al origen, o sea, es el punto donde la curva de demanda interseca al eje de la variable dependiente (Qdx).

b: es la pendiente de la recta, y se puede medir como el cociente que refleja el cambio en las cantidades demandadas del bien "x" (por período de tiempo) ante un cambio en el precio del bien "x".

O sea:

$$b = \frac{dq}{dp}$$

En el ejemplo 1, la función demanda sería:

$$a = 8$$

$$b = \frac{0-2}{8-6} = \frac{-2}{2} = -1$$

$$Qdx = 8 + (-1)Px \quad \text{--->} \quad Qdx = 8 - Px$$

Ley de Demanda

En la tabla 1, y en la curva de demanda del gráfico 1, vemos que cuanto más bajo sea el precio de "x", mayor será la cantidad demandada del bien. **Esta relación inversa entre precio y cantidad se refleja en la pendiente negativa de la curva de demanda.**

Excepto algunos casos, la curva de demanda siempre se inclina hacia abajo (de izquierda a derecha). Esto se denomina *La Ley de la Demanda de Pendiente Negativa*.

Como excepciones a la Ley de la Demanda se menciona el caso de las divisas o las acciones de la bolsa, ya que cuando aumenta el precio de éstas la cantidad demandada de las mismas también aumenta.

Cambios en la "Cantidad Demandada" y cambios en la "Demanda"

CAMBIOS EN LA CANTIDAD DEMANDADA es un movimiento a lo largo de la curva de demanda que ocurre cuando cambia el precio del bien "x" *ceteris paribus* (manteniéndose constantes todos los demás determinantes).

CAMBIOS DE LA DEMANDA es el desplazamiento de toda la curva de la demanda que se produce cuando cambia cualquiera de las condiciones del *ceteris paribus* (pero Px permanece constante). Esto significa un movimiento hacia arriba y hacia la derecha si se trata de un aumento en la Demanda, o un movimiento hacia abajo y hacia la izquierda si se trata de una disminución de la misma.

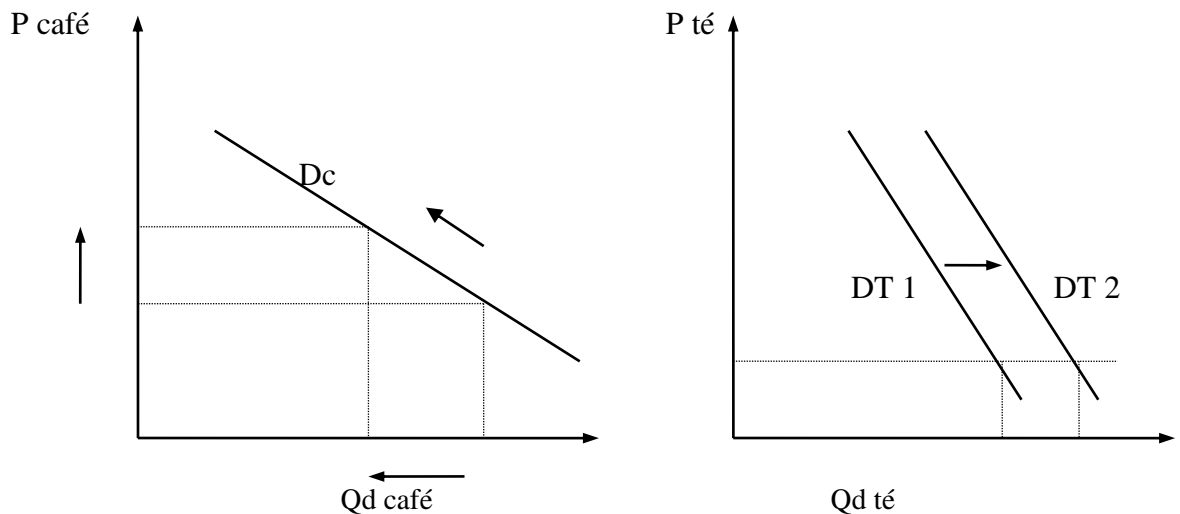


Ejemplo 2: Los valores de la tabla 1 se refieren a la variación del consumo de café y té de un individuo cuando el precio del café sube (permaneciendo sin cambio todos los demás determinantes, inclusive el precio del té).

Tabla 1. Datos de cantidades y precios de Café y Té

BIENES	A N T E S		D E S P U E S	
	Precio (\$ / u)	Cantidad (tazas / mes)	Precio (\$ / u)	Cantidad (tazas / mes)
Café	20	50	30	30
Té	10	40	10	50

Gráfico 10. Cambios en las cantidades demandadas y en la demanda



En el gráfico 10, vemos que cuando el precio del café, sube de \$20 a \$30 por taza, manteniéndose constantes todos los demás determinantes del café, la cantidad demandada baja de 50 a 30 tazas por mes. Esto se refleja con un movimiento a lo largo de la curva de la demanda del individuo en dirección hacia arriba. Como el té es un sustituto del café, el aumento del precio de este último produce un desplazamiento hacia arriba y hacia la derecha en la curva hipotética de demanda del té, de DT1 a DT2. De este modo manteniéndose constante el precio del té en \$10 por taza, el individuo aumenta su consumo de té de 40 a 50 tazas por mes.

DEMANDA TOTAL O DE MERCADO

La demanda total o de mercado de un bien "x" indica las cantidades alternativas que se demandan por período de tiempo a los distintos precios, por todos los individuos que conforman el mercado.

La demanda en el mercado depende de todos los factores que determinan la demanda individual del bien, y además, del Número de Consumidores del bien "x" que haya en el mercado (N).

$$QD_x = f(P_x; P_s; P_c; Y; G; N)$$

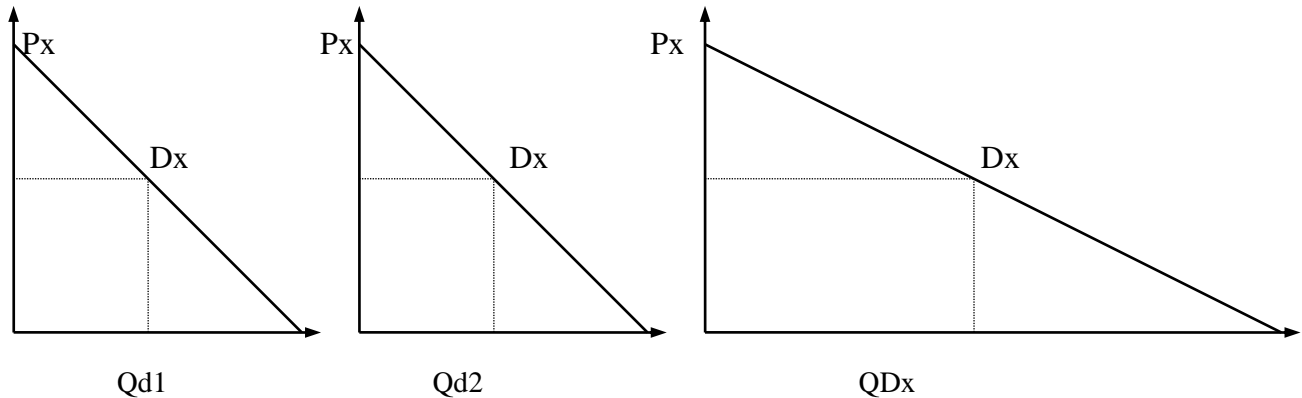
Geoméricamente la curva de demanda del mercado se obtiene sumando horizontalmente todas las curvas individuales de demanda de ese bien.

Ejemplo 3: Si hay en el mercado dos individuos de comportamiento idéntico respecto a la demanda del bien "x", cada uno con una demanda del bien "x" dado por $Q_{dx} = 8 - P_x$; la demanda del mercado se obtiene como lo indica la tabla de datos.

Tabla de datos

Px	Qd 1	Qd 2	QDx
8	0	0	0
4	4	4	8
0	8	8	16

Gráfico 11. Curvas de demanda de mercado



Algebraicamente:

$$Qdx = 8 - Px \quad (\text{dx del individuo})$$

$$QDx (Qd1 + Qd2) = 2 Qdx \text{ cet.par. (Dx del mercado)}$$

$$QDx = 2 (8 - Px) \quad \text{--->} \quad \mathbf{QDx = 16 - 2Px}$$

SECTOR EMPRESA (UNIDAD PRODUCTORA)

OFERTA INDIVIDUAL

Concepto: *La oferta son las cantidades alternativas de un bien que el productor o vendedor está dispuesto a ofrecer a diferentes precios en un período de tiempo determinado.*

Determinantes: La cantidad ofrecida del bien "x" (**Qox**) es una función, o depende, no sólo del precio del bien "x" (**Px**); sino también de:

- El precio de los productos competitivos (PComp)
- El precio de los productos complementarios (PCompl)
- El precio de los insumos (o costos de producción Cpr)
- El nivel de la tecnología (Tec)
- El ambiente natural (Am)
- El entorno institucional.(Ent)

$$\mathbf{Qox = f (Px; Pcomp; Pcompl; Cpr; Tec; Am, Ent)}$$

La ecuación anterior plantea principios económicos que son ciertos para la producción agropecuaria: los productores de maíz están informados y tienen en cuenta no sólo el precio de mercado del maíz, sino también los precios de productos competitivos alternativos (especialmente los agrícolas) y los precios de los insumos (semilla, fertilizante, labores, mano de obra). Pero, en su análisis también consideran: los precios de productos complementarios (si existiesen), el nivel de la tecnología, el medio ambiente (clima, suelo, agua) y el entorno institucional (créditos, subsidios, impuestos).



Para simplificar el análisis de los cambios en las cantidades ofrecidas, se hace el siguiente supuesto:

$$Q_{ox} = f(P_x) \text{ ceteris paribus}$$

Que significa que la cantidad ofrecida del bien "x" es función del precio del bien "x" manteniendo constantes todos los demás determinantes.

Otra forma de expresar lo mismo sería:

$$Q_{ox} = f(P_x; P_{comp}; P_{compl}; C_{pr}; Tec; Am, Ent)$$

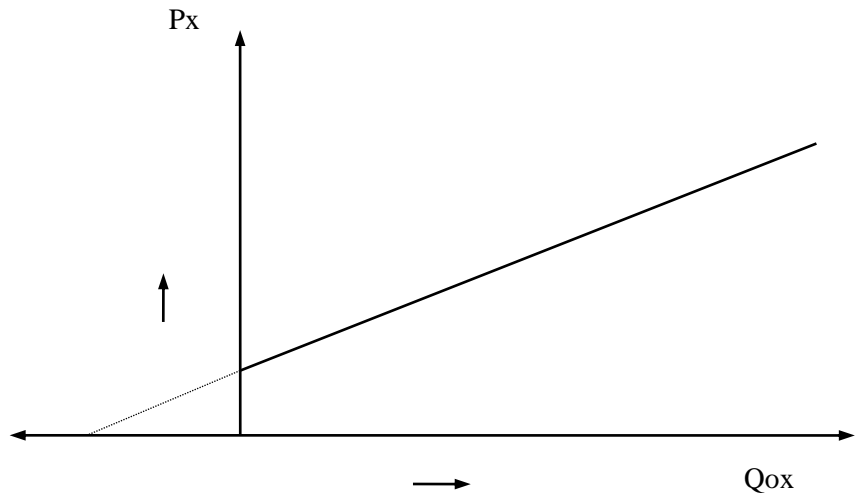
Formulación tabular, gráfica y algebraica

Ejemplo 4: Supongamos que la función de oferta de un productor para el bien "x" es $Q_{ox} = -40 + 20 P_x$ *ceteris paribus*. Sustituyendo diversos precios de "x" en esta función de oferta obtenemos la proyección de la oferta del productor como muestra la tabla de datos; es decir, las cantidades del bien "x" que el individuo está dispuesto a ofrecer por período de tiempo a los distintos precios alternativos.

Tabla de datos

P_x / U	Q_{ox}
6	80
5	60
4	40
3	20
2	0

Gráfico



Graficando cada par de valores en un sistema de ejes cartesianos obtenemos la Curva de Oferta del productor por el bien "x". Los puntos sobre la curva de oferta representan las cantidades ofrecidas por período de tiempo a los diferentes precios alternativos.

En forma opcional se presenta el desarrollo de la expresión algebraica de la oferta a partir del gráfico 4:

$$a = -40$$

$$b = \frac{60 - 40}{5 - 4} = \frac{20}{1} = 20$$

$$Q_{ox} = -40 + 20 P_x$$

Ley de Oferta

En la proyección de la oferta, vemos que cuanto más bajo sea el precio de "x", menor será la cantidad ofrecida del bien. **Esta relación directa entre precio y cantidad se refleja en la pendiente positiva de la curva de oferta.**

La curva de oferta se inclina hacia arriba (de izquierda a derecha). Esto se denomina *La Ley de la Oferta de Pendiente Positiva*.



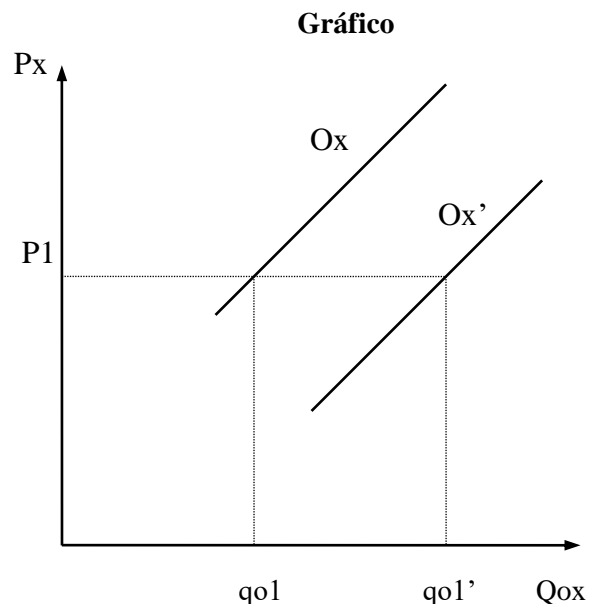
Como excepciones se menciona la oferta de carne vacuna en el período de retención del ciclo ganadero, ya que al comenzar esta fase cuando el precio del ganado vacuno sube, los productores ofrecen menor cantidad. (ver "Ciclo Ganadero" al final de la Unidad).

Cambios en la "Cantidad Ofrecida" y cambios en la "Oferta"

CAMBIOS EN LA CANTIDAD OFRECIDA es un movimiento a lo largo de la curva de oferta que ocurre cuando cambia el precio del bien "x" ceteris paribus (manteniéndose constantes todos los demás determinantes).

CAMBIOS DE LA OFERTA es el desplazamiento de toda la curva de la oferta que se produce cuando cambia cualquiera de las condiciones del *ceteris paribus* (pero P_x permanece constante). Esto significa un movimiento hacia abajo y hacia la derecha si se trata de un aumento en la Oferta, o un movimiento hacia arriba y hacia la izquierda si se trata de una disminución de la misma.

Ejemplo 5: Si se produce una mejora tecnológica (de tal modo que los costos de producción disminuyan), *ceteris paribus*; la curva de oferta se desplaza hacia abajo y hacia la derecha. Significa que al mismo precio del bien, el productor ofrece más unidades por período de tiempo.



Plantearemos otros cambios de componentes del *ceteris paribus* (manteniendo constante el precio del producto), para seguir analizando los cambios en la oferta:

- Cuando un productor agropecuario analiza la conveniencia de realizar un determinado cultivo o una producción pecuaria, siempre compara lo que gana con lo que deja de ganar por no hacer una producción alternativa, es decir que usa el principio de costo de oportunidad (sobre la base de que los recursos productivos y financieros disponibles son escasos). Si suponemos que aumenta el precio de la soja (producto competitivo), y el del maíz (que era el cultivo que venía haciendo el productor) se mantiene constante, la curva de oferta de este último se desplazará hacia la izquierda, o sea disminuirá la oferta de maíz.

- Varias actividades agropecuarias involucran producciones complementarias, y la respuesta al cambio de precio de un producto que es complementario de otro es bastante diferente que la respuesta al cambio del precio de un producto competitivo. Por ejemplo, las ovejas se crían no sólo por sus corderos sino también por su lana, el ganado vacuno proporciona leche, carne y cueros. Un incremento en el precio de un producto complementario hará que la curva de oferta del otro se



desplace a la derecha. Por ejemplo la oferta de cordero estará positivamente relacionada tanto con el precio del cordero como con el precio de la lana.

- Además volveremos al tema sobre el nivel o estado de la tecnología, ya que la principal causa de los cambios en las curvas de oferta agropecuaria en el tiempo, han sido las mejoras tecnológicas. Por ejemplo, si un grupo de productores adopta un mejor fertilizante que permite obtener niveles de rendimiento mayores, esto se representa como un desplazamiento ascendente de la curva de la función de producción y como un desplazamiento descendente en la correspondiente curva de costos. Con relación a la curva de oferta, si se considera que los precios de los insumos y del producto se mantienen constantes, los productores encontrarán beneficioso expandir la producción, por lo que la curva de oferta se desplazará a la derecha.

- Otra causa de cambios en la oferta, que es particularmente relevante para el estudio de los mercados agropecuarios, y que no aparecen en las funciones de oferta de productos industriales, es el ambiente natural. Principalmente a través de su influencia sobre el crecimiento de las plantas y de los animales, las condiciones climáticas y la aparición de plagas y enfermedades, tienen impacto sobre la oferta del mercado. Por ejemplo, condiciones climáticas adversas harán que la curva de oferta se desplace a la izquierda (una reducción de la oferta), condiciones favorables la trasladarán a la derecha. Sin embargo, ya que tanto las variaciones del clima como otros fenómenos naturales están fuera del control del productor, existe una gran diferencia entre la producción planeada y la real, y como los rendimientos son difíciles de pronosticar se introduce una incertidumbre considerable en el proceso de toma de decisión.

- Cualquier discusión sobre las fuerzas que afectan la oferta agropecuaria sería incompleta sin hacer referencia al entorno institucional y al rol de la política gubernamental en particular. Algunas medidas políticas tienen un impacto directo en la oferta de productos agropecuarios específicos y, siempre que sea posible, éstas deberían ser tratadas como variables explícitas en la función de oferta. Como ejemplos se incluyen las cuotas de producción, la asignación de superficie para sembrar, y la prohibición o restricción en el uso de ciertos insumos. En otras situaciones, la influencia de la intervención gubernamental puede estar implícita en el precio del producto o del insumo que el productor recibe o paga y en la nueva tecnología provista si este producto ha sido desarrollado en institutos públicos de investigación (como el INTA). Finalmente, pueden existir políticas gubernamentales que sean menos específicas a nivel de producto pero que sin lugar a duda son influencias importantes sobre la oferta agregada. Estas políticas pueden incluir el sistema de tenencia de la tierra y la provisión pública de crédito, servicios de extensión, irrigación y electrificación rural.

OFERTA TOTAL O DE MERCADO

La oferta total o de mercado de un bien "x" indica las cantidades alternativas que se ofrecen por período de tiempo a los distintos precios, por todos los productores que conforman el mercado.

La oferta en el mercado depende de todos los factores que determinan la oferta individual del bien, y además, del Número de Productores del bien "x" que haya en el mercado (N).

$$QO_x = f(P_x; P_{Comp}; P_{Compl}; C_{pr}; A_m; E_{nt}; N)$$

Geométricamente la curva de oferta del mercado se obtiene sumando horizontalmente todas las curvas individuales de oferta de ese bien.

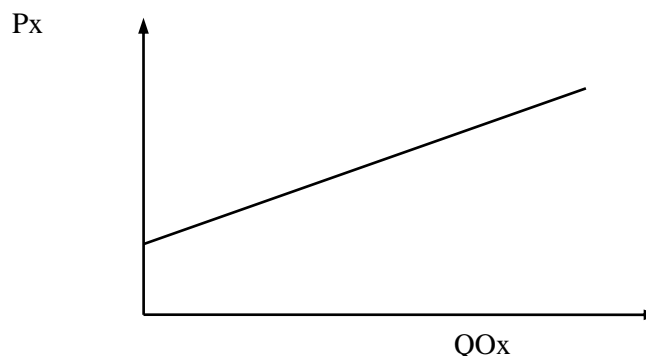
Ejemplo 6: Si hay en el mercado 100 productores de comportamiento idéntico respecto a la oferta del bien "x", cada uno con una oferta del bien "x" dado por $Q_{ox} = -40 + 20P_x$; la oferta del mercado se obtiene como se indica a continuación.



Tabla de datos

Px	QOx
6	8.000
5	6.000
4	4.000
3	2.000
2	0

Gráfico



Algebraicamente:

$$Q_{ox} = -40 + 20 P_x \text{ (ox del individuo)}$$

$$QO_x = 100 Q_{ox} \text{ cet.par. (Ox del mercado)}$$

$$QO_x = - 4.000 + 2.000 P_x$$

INTERACCION DE LAS UNIDADES ECONOMICAS.

EQUILIBRIO DE MERCADO (en Competencia Perfecta).

El equilibrio de mercado se refiere a la condición de mercado que una vez alcanzado tiende a persistir en un determinado período. En Economía esto ocurre cuando la cantidad demandada del bien "x" en el mercado (por un período de tiempo) es igual a la cantidad ofrecida de ese bien en el mismo lapso.

Geoméricamente, el equilibrio ocurre en la intersección de la curva de demanda con la curva de oferta. El precio y la cantidad a los cuales existe el equilibrio se conocen respectivamente como *precio y cantidad de equilibrio*.

Ejemplo 7: Si la función de demanda individual es $Q_{dx} = (8 - P_x)$ *ceteris paribus* y hay mil individuos en el mercado con comportamiento de compra idénticos; y la función de oferta individual es $Q_{ox} = (-40 + 20 P_x)$ cet. par., y hay cien productores con comportamiento de venta idénticos, podemos determinar el precio y la cantidad de equilibrio de la siguiente manera:

$$QD_x = 1.000 (8 - P_x) \text{ cet. par.}$$

$$QD_x = 8.000 - 1.000 P_x \text{ cet. par.}$$

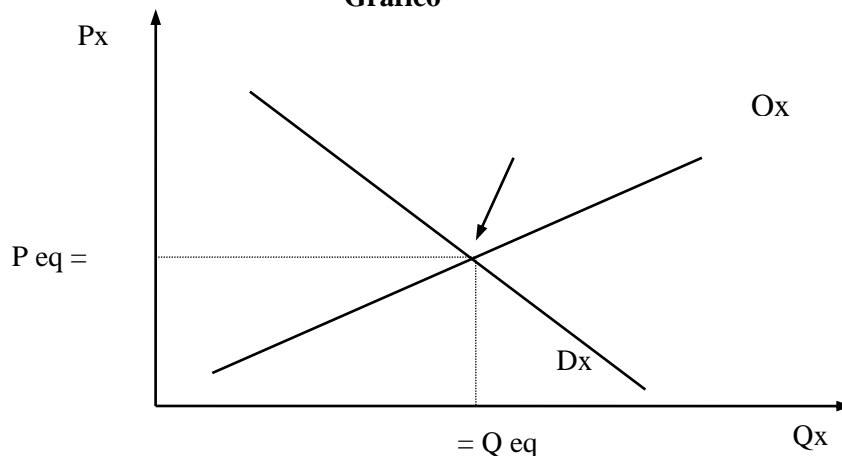
$$QO_x = 100 (-40 + 20 P_x) \text{ cet. par.}$$

$$QO_x = - 4.000 + 2.000 P_x \text{ cet. par.}$$

Tabla de datos

Px	QDx	QOx
6	2.000	8.000
5	3.000	6.000
4	4.000	4.000
3	5.000	2.000

Gráfico





Puesto que sabemos que en el punto de equilibrio QD_x es igual a QO_x , podemos determinar matemáticamente el precio de equilibrio y la cantidad de equilibrio del siguiente modo:

$$QD_x = QO_x$$

$$8.000 - 1.000 P_x = -4.000 + 2.000 P_x$$

$$12.000 = 3.000 P_x$$

$$P_x = 4 \rightarrow \mathbf{P_e = 4}$$

Sustituyendo por este precio de equilibrio la ecuación de oferta o de demanda, obtenemos la cantidad de equilibrio.

$$QD_x = 8.000 - 1.000 (4) \text{ -- (o bien) -- } QO_x = -4.000 + 2.000 (4)$$

$$\mathbf{QD_x = 4.000}$$

$$\mathbf{QO_x = 4.000}$$



UNIDAD 4: MICROECONOMIA (Parte 4)

Mercados: conceptos y clases; clasificación, competencia perfecta.

MERCADOS: CONCEPTOS Y CLASES⁸

Mercado es el lugar (físico o intangible) donde se ponen en contacto la oferta (vendedores u oferentes) y la demanda (compradores o demandantes) de un bien o servicio (final o intermedio).⁹
Ejemplos:

- a) Mercado que se establece entre las concesionarias de autos (oferentes intermediarios) y los consumidores finales (demandantes).
- b) Mercado que se establece entre las inmobiliarias (oferentes intermediarios) y los interesados, sean éstos compradores o inquilinos (demandantes).
- c) Mercado que se establece entre la fuerza laboral, sea ésta mano de obra calificada o no (oferentes) y los empleadores (demandantes).
- d) Mercado que se establece entre los comerciantes minoristas, sean éstos carniceros, panaderos, etc. (oferentes) y clientes (demandantes).
- e) Mercado que se establece entre el taxista (oferente) y el usuario (demandante).

CLASIFICACION

Los Mercados se pueden clasificar en base a dos características:

1. Número de intervinientes (oferentes/compradores), lo que determina el grado de competitividad del mercado.
2. Tipo de producto ofrecido/comprado, lo que determina el grado de perfectibilidad del mercado.

Esto se puede ver en el cuadro 12:

Cuadro 12: Tipos de mercado

Tipo de producto		Producto homogéneo ¹⁰	Producto heterogéneo
Nº de intervinientes			
Suficientes¹¹		Competitivo perfecto	Competitivo imperfecto ¹²
Pocos	Oferta	Oligopolio perfecto	Oligopolio imperfecto
	Demanda	Oligopsonio perfecto	Oligopsonio imperfecto
Uno¹³	Oferta	Monopolio	
	Demanda	Monopsonio	

COMPETENCIA PERFECTA

Según nuestro esquema, un mercado competitivo perfecto es cuando, tanto del lado de la oferta como de la demanda existen suficientes intervinientes y un producto homogéneo. Sin embargo, si bien nuestro esquema resulta de uso común en la terminología de mercadeo, es frecuente encontrar un uso más restringido de la expresión mercado de competencia perfecta en bibliografía de Teoría Económica. De allí que se listen cuatro condiciones en lugar de las dos de nuestro esquema.

⁸ Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issalyen base a Guiño, C; Maffei, G. Dpto. de Economía y Sociología Rural. Fac. Cs. Agrop. UNC. 1987.

⁹ Note que el mercado lo forman, simultáneamente, la oferta y la demanda.

¹⁰ Se entiende por producto homogéneo, aquél que es "visualizado" como tal, independiente de su composición real. Por ej. 2 tipos de jabones pueden ser exactamente iguales (composición química y resultados) pero por efectos de publicidad ("presión de marca") el comprador lo "visualiza" diferente, considerándose por lo tanto productos heterogéneos.

¹¹ En el sentido que ninguno de ellos puede ejercer influencia significativa sobre el precio del producto en cuestión.

¹² A veces también llamada "Competencia Monopolística".

¹³ Cuando existe la relación Monopolio - Monopsonio se suele denominar a este mercado "Monopolio Bilateral".



Estas son:

1. Suficientes intervinientes (oferentes y demandantes).
2. Producto homogéneo.
3. Libre acceso y salida del mercado.
4. Conocimiento amplio y preciso de los precios y de las cantidades ofrecidas y demandadas¹⁴.

La Competencia Perfecta, con sus cuatro condiciones, es uno de los modelos más usados en el análisis económico y, si bien se puede señalar su falta de realismo, ha servido hasta ahora de insustituible punto de partida para el estudio de las desviaciones del mismo (oligopolio, monopolio, etc.).

ANEXO: ESTRUCTURA DEL MERCADO Y DETERMINACION DE PRECIOS

VARIABLES	COMPETENCIA PERFECTA	COMPETENCIA MONOPOLISTICA	OLIGOPOLIO	MONOPOLIO
Nº de vendedores	Gran número	Muchos	Pocos	Uno
Similitud de producto	Homogéneo e igual	Diferenciación	Similar o diferente	Único y sin sustituto cercano
Grado de dificultad entrada al Mercado de nuevas empresas	Sin dificultad	Pequeñas	Difícil	Total
Influencia en el precio	Ninguna	Pequeña pero limitada por sustituto	Sustancial pero se debe ver competencia rival	Sin restricción
Ejemplos	Agricultores	Almacenes y vendedores	Cadenas de supermercados	Servicios públicos

¹⁴ Esta condición es conocida como "Transparencia del Mercado".



UNIDAD 4: MICROECONOMIA (Parte 5)

Características de la oferta y de la demanda de productos agropecuarios: características propias de la oferta agropecuaria; características de la demanda de productos agropecuarios, la cadena de la carne vacuna y el ciclo ganadero

CARACTERISTICAS DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS¹⁵

CARACTERISTICAS PROPIAS DE LA OFERTA AGROPECUARIA.

1) Incertidumbre de la producción: consecuencia de la dependencia de la producción agropecuaria con el clima (fuera del control de los productores), y de las plagas y enfermedades (que en buena medida son más controlables). Además, analizando el sector agropecuario como un todo, las variaciones anuales de la producción ganadera son menores que las de agricultura (ya que la última actividad está más ligada al clima que la primera), así por ejemplo al cuantificar la elasticidad de la producción agrícola con respecto al clima arrojó valores de alrededor de 0,6, y el mismo cálculo para la ganadería dio un valor de elasticidad de 0,2. Todo esto se puede explicar por el hecho de que en la ganadería se pueden realizar ciertas previsiones o reservas que no son factibles en la agricultura; por ej. el almacenamiento de forrajes en "pie" o en forma más elaborada, con mayor valor agregado (silos, rollos, fardos, etc.).

2) Tiempo biológico: la oferta agropecuaria no puede responder con la misma inmediatez como lo hace la oferta industrial a cambios en los precios (considerando todas las demás variables "*ceteris paribus*" o sea constantes). Esto se debe a que la producción agropecuaria lleva implícita procesos biológicos que requieren de un cierto tiempo o período para su realización (tiempo de gestación, período de germinación, etapas para la madurez, etc.)

3) Ciclos ganaderos: una característica muy peculiar para el caso de la producción pecuaria es que la curva de oferta puede tener pendiente negativa en el corto plazo, o sea que hay una disminución de la cantidad ofrecida frente a un aumento de precios, lo que significa una respuesta opuesta a la normal (ley de la oferta de pendiente positiva), ya que el animal es al mismo tiempo un bien de consumo y un bien de capital (engorde y reproducción).

Este comportamiento "opuesto" de la oferta es propio de los comienzos de la fase de recomposición de existencias de los ciclos ganaderos ya que indica un proceso de retención de animales por partes de los productores pecuarios.

4) Incidencia de la Ley de los Rendimientos Decrecientes: en base a lo visto (Unidad 4: Microeconomía; parte 1) se pueden establecer los lineamientos de la ley de los rendimientos decrecientes (o de las proporciones variables) que dicen "dada una función de producción, si se agregan cantidades variables de uno o más insumos a cantidades fijas constantes de otro u otros insumos o factores, se alcanza un punto (de inflexión) en el que el aumento del producto es menos que proporcional, por cada unidad adicional del o de los insumos (este aumento llamado también Producto Marginal puede llegar a ser negativo).

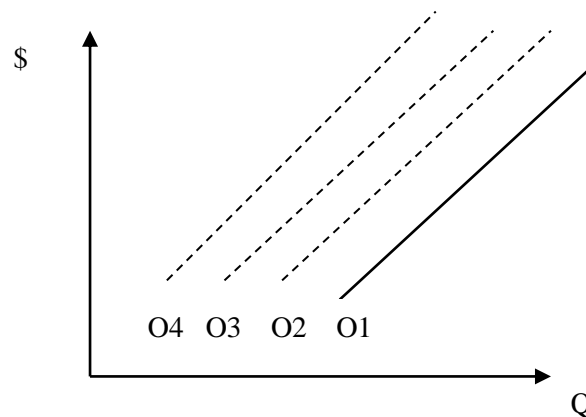
Pero si bien la Ley de los Rendimientos Decrecientes tiene vigencia en el corto plazo existe posibilidad de superarla en el largo plazo mediante el avance tecnológico, lo que implica la adopción de diferentes técnicas, como así también el empleo de la biotecnología. Así, por ejemplo, aunque la tierra es el factor más importante que interviene en la producción agropecuaria y su carácter más

¹⁵ Nota de apoyo a la docencia elaborada por la Ing. Agr. Liliana Issaly en base a Guiño, C; Maffei, G. Dpto. de Economía y Sociología Rural. Fac. Cs. Agrop. UNC. 1987.



relevante es su limitación¹⁶, es posible aumentar o mejorar su calidad (lo que se evalúa por un aumento de productividad) mediante el empleo de abonos, fertilizantes, obras de riego, nivelación del terreno, etc.; en tal caso, la producción aumentará en el largo plazo.

5) Oferta primaria o básica: la demanda primaria de productos agropecuarios estaba alejada de la que enfrentan los productores. Por el contrario, la oferta primaria se observa a nivel de productores, de la cual se derivan todas las funciones oferta posteriores que incluyen costo de los servicios de comercialización agregados a cada nivel.



Donde:

- O1: oferta básica (productores).
- O2: acopiadores y cooperativas.
- O3: molinos y fabricantes.
- O4: supermercados, panaderías y exportación.

Además, la oferta primaria es expresada en condiciones de competencia perfecta (atomicidad y producto homogéneo).

6) Inelasticidad¹⁷ precio de la oferta: los productores actúan racionalmente aumentando las cantidades que están dispuestos a producir y ofrecer ante un aumento esperado de los precios, pero esta respuesta no puede ser muy grande dadas las características de la producción agropecuaria (fundamentalmente la Ley de los Rendimientos Decrecientes). Así, las estimaciones calculadas para la elasticidad precio de la oferta, para el período 1940 - 1960 son las siguientes:

para sector agropecuario: 0,5

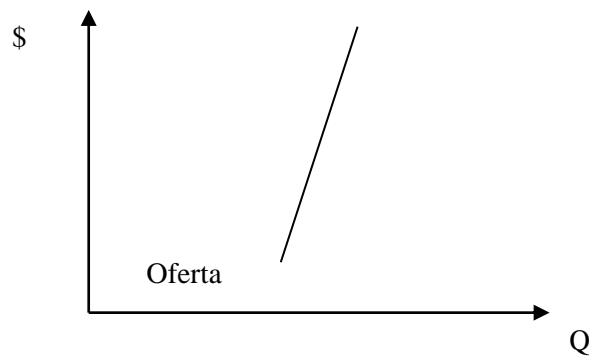
- a) trigo: 0,3 - 0,8
- b) maíz: 0,10 - 0,35
- c) lino: 0,41 - 0,48
- d) avena: 0,15
- e) carne vacuna: corto plazo: 0,14
largo plazo: 0,39

Los valores no superan la unidad, lo que indica que los productos agropecuarios son inelásticos con respecto al precio.

¹⁶ Su posibilidad de variación es prácticamente nula en el corto plazo ya que las tierras fértiles están totalmente ocupadas. La manifestación de la ley es más temprana en la agricultura, dado el carácter cuantitativamente restringido (casi fijo o constante) del factor tierra a nivel empresa agrícola, en comparación con la industria.

¹⁷ Elasticidad de una función, mide la "respuesta" (cambio porcentual) de una variable "y", ante cambios porcentuales de otra variable "z". Como valores extremos, esta va de cero a infinito; una función es elástica si el valor absoluto es mayor a 1 (uno), inelástica si el valor es menor que 1 (uno) y unitaria si el valor es igual a 1 (uno). El signo de la relación sirve para indicarnos si el aumento o disminución de una variable trae como consecuencia un aumento o disminución de la otra variable.

Representación gráfica de una función de oferta inelástica de productos agropecuarios, en el tramo relevante de precios:

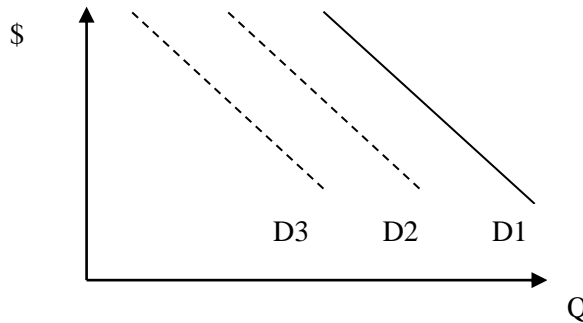


CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

- 1) Destino de los productos agropecuarios:** la producción agropecuaria se destina principalmente a la satisfacción (directa o indirecta) de la necesidad primaria de alimentación humana. Dado que la necesidad de alimentación es limitada respecto a su capacidad de satisfacción, es de esperar que la demanda agregada (o global) de los productos agropecuarios sea bastante rígida y estable.
- 2) Determinantes de la demanda agropecuaria:** dado que los productos agropecuarios están destinados principalmente a satisfacer necesidades humanas sus dos variables más determinantes son el ingreso real y la población, las cuales no están sujetas a oscilaciones de significación. Así, por ejemplo, la población es un "dato" en el corto plazo y su crecimiento irá acompañado por un suave crecimiento de la demanda. En cuanto al ingreso, su distribución también puede considerarse como un dato en el corto plazo.
- 3) Sustitutos de los productos agropecuarios:** como no hay buenos sustitutos para los alimentos, la demanda de productos agropecuarios tomados en su conjunto, es bastante estable. Además, si tomamos ciertos productos en particular (como pan, leche, azúcar y otros) se pone más claramente de manifiesto que no poseen sustitutos aceptables.
- 4) Demanda primaria o básica:** generalmente los productos agropecuarios no satisfacen directamente la necesidad primaria de alimentación. Es decir, actúan como bienes intermedios que deben sufrir una serie de transformaciones de tiempo, lugar y forma (comercialización) hasta convertirse en satisfactores del consumidor final. Entonces la demanda que enfrenta el productor no es la del consumidor final (por ej. consumidor de pan y/o harina de trigo) pero se deriva de ésta. Por lo tanto, la demanda primaria o básica no entra en contacto directo con los productores. Además, la demanda derivada que enfrenta el productor se expresa en condiciones de oligopsonio perfecto o monopsonio (producto homogéneo con varios o un solo comprador).



Gráficamente¹⁸:



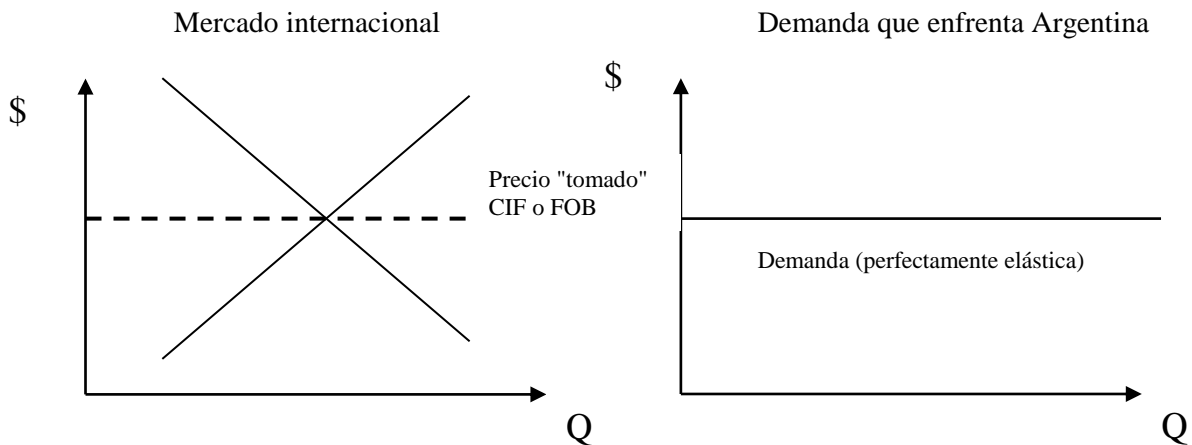
Donde:

D1: demanda primaria (supermercados, panaderías, exportación)

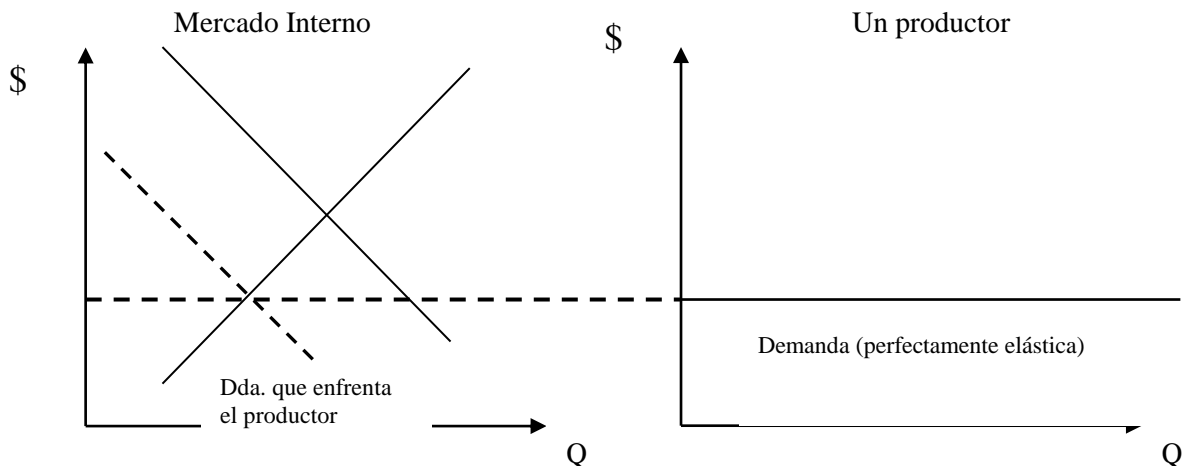
D2: molinos y fabricantes varios.

D3: acopiadores y cooperativas (demanda que enfrentan los productores).

5) La toma de precios a nivel internacional e interno: Argentina es tomador de precios para sus productos agropecuarios (por ej. trigo, soja, cortes de carne); puede vender tanto o tan poco del producto como desee, a ese precio. Si exige un precio más alto el volumen de sus ventas caería a cero.



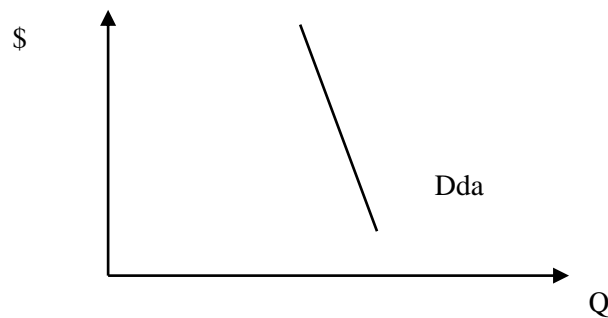
El productor es tomador de precios para sus productos agropecuarios destinados al mercado interno o doméstico (la exigencia del mercado que enfrenta es el precio). Lo que esté dispuesto a vender a cualquier precio está determinado por la estructura de costos de su empresa. Obviamente no proyectará producir ni un quintal adicional de trigo ni un kg. adicional de carne a menos que el precio sea, por lo menos, igual al costo adicional que genera el procedimiento.



¹⁸ Con desplazamientos hacia la izquierda a medida que se "desciende" en el proceso de comercialización. Ej.: los consumidores demandan un determinado bien en un período de tiempo a un determinado precio. Es de esperar, entonces, que el precio a nivel de productor para esa cantidad, sea menor.

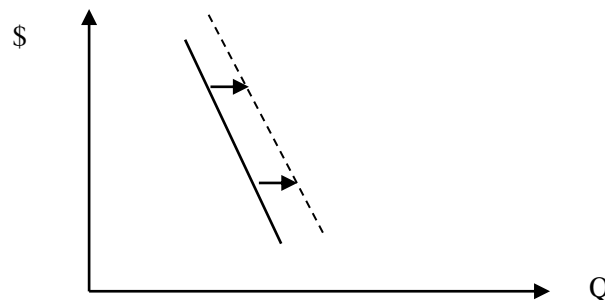
- 6) Inelasticidad precio de la demanda:** como consecuencia de que los productos agropecuarios están destinados a satisfacer las necesidades humanas de alimentación, de que los determinantes (población, ingreso) son estables en el corto plazo y de que carecen de sustitutos aceptables, la demanda de productos agropecuarios, tomados en su conjunto, es inelástica. Así, a pesar de que algunos alimentos tengan mejores sustitutos, como por ej. carne vacuna, que puede reemplazarse con las carnes de aves, cerdos, ovejas, cabrito y pescados, su demanda en nuestro país tiene una elasticidad precio de sólo $-0,30$ (o sea que es inelástica)

Gráficamente, la demanda inelástica de la mayoría de los productos agropecuarios, puede verse así:



- 7) Inelasticidad ingreso de la demanda:** ocurre un aumento de la demanda ante un aumento del ingreso (desplazamiento hacia arriba y hacia la derecha de toda la curva de demanda), considerando las otras variables *ceteris paribus*.

Gráficamente:



Como se ve gráficamente, un aumento en el ingreso per cápita tendrá sólo un efecto moderado en el aumento de la demanda agregada (o total) de los productos agropecuarios, cuando la población ya ha superado el nivel de subsistencia. Por ej. las estimaciones de la demanda de carne vacuna confirman esta hipótesis, dando una elasticidad ingreso de $0,28$ en el corto plazo y $0,26$ en el largo plazo (ambas inelásticas).

LA CADENA DE LA CARNE VACUNA Y EL CICLO GANADERO ¹⁹

Introducción

La cadena de la carne vacuna constituye un sector de particular relevancia en el país, por historia, tradición, cultura, su peso político y social, y su importancia económica. Tiene lugar en casi todo el territorio nacional, desarrollándose en unos 208.041 establecimientos ganaderos (SENASA, 2011), con una existencia al 2013 de aproximadamente 50,9 millones de cabezas²⁰ y una producción anual de alrededor de 2,9 millones de toneladas²¹. Se trata de una de las primeras actividades industriales desarrolladas en la Argentina en el siglo 19, y actualmente contribuye con alrededor del 14% del producto bruto agropecuario, poco menos del 7% del PBI total y 8% de las exportaciones agropecuarias (2007, CEPAL). La cadena de la carne bovina genera 250.373 puestos de trabajo (Lódola et al, 2007), representando el 13% de los generados por todas las cadenas agroalimentarias en Argentina. A nivel primario, se estimaba en el 2001 que la actividad ganadera empleaba alrededor de 8.000 personas, mientras que los frigoríficos ocupaban unas 47.000 personas de manera directa (Aráoz, 2004). El complejo del cuero (un subsector que mueve más de mil millones de dólares anuales) (Iriarte, 2006), empleaba a unas 30.000 personas.

El ganado bovino, como producto comercializable, presenta como destacables las siguientes características:

a) Históricamente se ha diferenciado de otros productos por la presencia de pronunciados ciclos: períodos de menor faena, altos precios y aumentos de existencias, seguidos por períodos de elevada faena, precios declinantes y liquidación de existencias.

b) La faena se realiza todo el año, y se ha mantenido relativamente estable en el período 2000-2013 en alrededor de 13 millones de animales²², que equivale a unos 4,8 millones de toneladas animal vivo, lo que arroja alrededor de 2,84 millones de toneladas de carne. Pero no es totalmente regular pues obedece a causas coyunturales, estacionales y cíclicas.

c) La oferta tiene cierta rigidez a corto y mediano plazo (inelasticidad de la oferta), debido a los “tiempos biológicos” del animal (que hace prolongado el ciclo productivo), a la perecibilidad del producto y a los factores climáticos.

d) El principal destino de la producción argentina de carnes vacunas siempre fue el mercado interno: en promedio, desde 1990 hasta 2013, el 84 % de la producción se dirigió al consumo nacional (IPCVA, 2014). Si bien se observa una tendencia de largo plazo hacia una disminución del consumo, la carne bovina sigue participando con un muy alto porcentaje en la dieta de los argentinos. De los aproximadamente 80 kg. de consumo interno por habitante, hasta mediados de los '80, se pasó a un consumo de 63,83 kg./habitante/año para 2013²³, lo cual sigue significando un registro único en el mundo.

e) Considerando el período 2000-2013, las exportaciones de carne representan en promedio alrededor del 16 % de la producción anual, lo cual es una tendencia establecida y no un fenómeno circunstancial. En el año 2004 se exportaron algo más de 630.000 ton. equivalentes a res con hueso

¹⁹ Nota de Apoyo a la Docencia realizada por el Ing. Agr. Javier A. Salminis. Dpto. Economía Agraria, FAV, UNRC. Marzo de 2007 y actualizada por la Ing. Agr. Cristina Issaly en Febrero 2014.

²⁰ La cadena de la carne bovina sufrió una caída en el stock ganadero del 2007 al 2010 por una tasa de extracción superior al promedio histórico (25%). El stock para abril del 2013 fue de 50.942.545 cabezas (SENASA, 2013). En general, puede decirse que el stock es más o menos similar al de 20 años atrás, lo cual contrasta con el dinamismo de otras actividades que compiten por los mismos recursos naturales.

²¹ La producción de carne aumentó del 2007 al 2009 de 3,217 M/t a 3,403 M/t. Para el año 2013 fue de 2,863 M/t equivalente res con hueso (CICCRA; 2014).

²² En el año 2009 se faenaron 16 millones de cabezas por año, constituyéndose este registro en el más alto de los últimos 20 años.



(u\$s 972 millones FOB), mientras que en el 2005 se exportaron 771.000 ton.²⁴ (u\$s 1.300 millones FOB). En el año 2006 las exportaciones frenaron su expansión (565.000 t., u\$s 1.200 millones), a raíz de la imposición de una serie de medidas por parte del gobierno nacional a efectos de desalentar las colocaciones externas y volcar los volúmenes exportables al mercado interno, para intentar detener el alza de los precios a nivel doméstico. Entre diciembre de 2001 y diciembre de 2005, los precios internos subieron el 164% (Díaz, 2006). A partir del año 2006 fue disminuyendo el volumen exportado hasta llegar al año 2012 con sólo 243.000 ton. (IPCVA, 2014).

f) Desde hace varias décadas la producción primaria se encuentra estancada, lo cual se relaciona con bajos niveles de inversión en capital y rentabilidades negativas, moderadas o exiguas (Ordoñez y Otaño, 2006; Santinelli, 2006), aunque la suba de los precios verificada a partir del 2002, incrementó (duplicó) la rentabilidad sectorial (Díaz, 2006). No obstante, en las empresas mixtas, el buen resultado de la agricultura (que triplicó o más la rentabilidad en relación con la ganadería) ha incidido fuertemente en las decisiones de relegar o incluso de eliminar la actividad ganadera en los establecimientos. Según diversos análisis, la ganadería cedió a la agricultura en los últimos años entre 6 y 9 millones de hectáreas (Iriarte, 2006).

g) La calidad del ganado argentino es reconocida mundialmente, y la industria frigorífica de exportación posee elevados estándares técnicos. Estos y otros elementos cuentan significativamente en un mercado externo cada vez más exigente en los aspectos sanitarios, y muy sensibilizado por las distintas crisis relacionadas con los alimentos.

Para completar la información desarrollada en este punto se recomienda revisar el Anexo Estadístico que está al final de esta unidad.

Variaciones en la Oferta de Ganado

De acuerdo a las características del producto, las variaciones de la oferta de ganado vacuno adquieren singular relevancia en el mercado.

Se distinguen tres tipos de variaciones: *accidentales o circunstanciales*, *estacionales* y *cíclicas*.

Variaciones accidentales o circunstanciales

Las variaciones accidentales pueden ser de distinta duración. Las variaciones en la oferta de corta duración tenían repercusión en los mercados hasta hace tiempo atrás (década del '80), cuando la ocurrencia de intensas lluvias (dificultad en el traslado de animales hacia los mercados concentradores), huelgas o feriados largos, provocaba importantes fluctuaciones de la oferta, y por lo tanto de los precios. Además, la alta sensibilidad del mercado ante la inflación caracterizaba a una economía fuertemente especulativa. Por otra parte el consumo de carne vacuna era mayor, y muy inferior el de su sustituto directo más próximo, el pollo²⁵, no se acostumbraba a congelar y almacenar el producto, ni era tan importante la participación de grandes supermercados integrados en la cadena de producción - comercialización. Tampoco los frigoríficos y/o las grandes cadenas de distribución

²³ Luego de la crisis social y económica del 2001-2002, el consumo de carne viene recuperándose con consistencia. Ya se ha visto que los cambios en la Demanda obedecen, entre otros determinantes, a variaciones en el ingreso de los consumidores, cambios de gustos y hábitos, y elección de productos sustitutos.

²⁴ Se estuvo cerca de alcanzar el record histórico de 1969, de 775 mil toneladas equivalentes res con hueso.

²⁵ Entre 1980 y 1990, el consumo de carne aviar creció en Argentina un 24%, a un ritmo anual equivalente al 2,2%, y entre 1990 y 2000 el consumo interno casi se triplicó, creciendo anualmente el 11,3% en promedio. Mientras que en 1980 el consumo de carne vacuna era de más de 86 kg. anuales por habitante y el de pollos sólo llegaba a los 9,7 kg., (una relación casi de 9 a 1), en el 2006 los consumos fueron de 63,8 y 27,4 kg./hab. respectivamente, es decir, una relación de menos de 2,5 a 1. En 2012 ambos consumos cambiaron a 58,7 y 40 kg/hab/año y la relación bajo a 1,5 a 1. En 2005 el consumo de carne fresca de cerdo, otro posible sustituto, apenas supera los 2 kg./hab./año (el mayor consumo es de chacinados, que promedia los 5 kg/hab.). En 2012 el consumo de carne fresca porcina fue de 8,5 kg/hab/año y el de chacinados de 2,5 kg/hab/año. Se espera que en el corto plazo el consumo total alcance los 13 kg.



tenían stocks de animales en pie, provenientes de sus feed-lots o engordes a corral²⁶. Todos estos sucesos han ido atenuando el efecto de las variaciones accidentales y estacionales en la oferta.

Debe señalarse que una importante sequía generalizada (Región Pampeana, 1995/97; 2008/2009), como así también una prolongada inundación (Cuenca del Salado, 1994) podrían dar lugar a una variación accidental más duradera, provocando una sobreoferta de animales más considerable de las que ocurren estacionalmente.

Variaciones Estacionales

Son las que se relacionan con las estaciones del año, y que se originan a partir de los cambios en la disponibilidad de forrajes. Se aprecian dos picos de mayor oferta, uno de marzo a julio (el más importante) y el otro entre diciembre y enero.

Como la demanda es estable en el corto plazo, el período de elevadas ofertas tiende a bajar los precios, y el período de escasez de ofertas empuja los precios hacia arriba. Este comportamiento se ve influenciado fundamentalmente por:

- a) La venta de vacas de descarte que se realiza en el otoño (aumento de la oferta).
- b) La menor disponibilidad de novillos gordos hacia el fin del invierno, que recién salen al mercado cuando mejora la disponibilidad de forraje.
- c) La retención de vientres durante la primavera para destinarlos a servicio (disminuye la oferta).

De todos modos, es importante destacar que ciertos cambios operados en los sistemas de producción de carnes (prácticas de manejo, diferimiento de pasturas, ensilado, engorde a corral, etc.) han reducido los efectos de este tipo de oscilaciones.

Variaciones Cíclicas. Los Ciclos Ganaderos

Los ciclos ganaderos son variaciones periódicas de las existencias ganaderas que ocurren a intervalos superiores al año, bastante regulares, y que determinan oscilaciones correlativas en la oferta de ganado (indicada por la faena) y los precios.

En nuestro país, como en otros que se caracterizan (aún) por realizar una ganadería pastoril, los volúmenes de faena y los precios de la hacienda vacuna fluctúan de manera acentuada, cíclica y opuesta, provocando períodos durante los cuales el envío de animales al mercado, es excesivo o deficitario con respecto a la capacidad reproductiva del rodeo, dando origen a los denominados Ciclos o Fases de Liquidación y de Recomposición o Retención de Existencias, respectivamente.

El tiempo de respuesta de la oferta vacuna difiere del existente en otras actividades productivas. En general, cuando una modificación del mercado se traduce en un aumento de la demanda (por ejemplo por una variación -aumento- en el poder adquisitivo de la población, o mayor competitividad en el comercio exterior), la respuesta esperable sería un incremento de la oferta, pero esto en la ganadería vacuna no puede expresarse en el corto plazo.

Lo anterior puede explicarse de la siguiente manera: en la producción ganadera, cuando la demanda de carne vacuna (interna o externa) supera a la oferta, se producen mejoras en los precios de la hacienda. Los productores tienden a producir más (aumentan sus expectativas), terminando mejor sus novillos y/o reteniendo mayor cantidad de hembras en los rodeos de cría, pensando que se está frente a una tendencia que se prolongará en el tiempo. El proceso de **retención** de vientres indica el comienzo de la fase ascendente del ciclo y trae consigo una **disminución (contracción) de la oferta**,

²⁶ Los feed-lots, cuya principal característica es la rapidez del engorde, aportan la mayor parte de la hacienda que se consume en Capital Federal y Gran Buenos Aires (que en total consumen alrededor de 100.000 toneladas mensuales), y en las principales ciudades del interior. En términos globales, originan cerca del 40% del total de la carne destinada al mercado interno (Crettaz, 2007). Sobre una faena anual de 13 millones de cabezas, unas 4 millones salen de los feed lot. De estas, 1,2 millones son feed lot de los propios frigoríficos y/o matarifes (Iriarte, 2007).



ya que las hembras que se estaban mandando al mercado para faena (bienes de consumo), pasan a integrar nuevamente los planteles de cría (bienes de capital).

Este proceso continúa en un lapso de tres a cinco años, hasta que los productores, por restricciones de capital o porque el ganado ha llegado a su peso de faena ²⁷, comienzan a vender sus animales. Esto origina un incremento en la oferta y una caída en los precios, la cual puede acentuarse por una disminución del consumo y/o de la exportación, comenzando la fase descendente del ciclo. El productor tiene que vender entonces más kilos para mantener sus ingresos, entrando en una **fase de liquidación**.

En la Argentina el ciclo ganadero ha sido históricamente asimétrico, y sus fluctuaciones han aumentado con el tiempo (Ordóñez y Otaño, 2006). El período de liquidación es habitualmente más corto que el de retención, ya que al involucrar este último la recomposición del rodeo y el recupero de vientres, requiere de 2 a 2,5 años o más para cumplir el ciclo biológico completo.

Indicadores del Ciclo Ganadero

La precisión en la determinación de la ocurrencia, intensidad y duración de estos Ciclos, se da con la lectura de los siguientes indicadores. Se debe tener en cuenta que ninguno por sí solo es suficiente para determinar la posición del Ciclo, y que el análisis se realiza en períodos superiores al año, por ejemplo 10 años. Los indicadores son:

- **Precio actual del novillo** en relación al precio histórico (real).
- **Existencias ganaderas**: stock o número de cabezas totales existentes en el territorio nacional
- **Faena Total**: matanza de animales por mes y/o por año por parte de los frigoríficos, destinados tanto al consumo interno como externo.
- **Tasa de Extracción**: volumen de faena en relación al volumen total del stock o de las existencias. Es una medida de eficiencia que indica si se faena más de lo que se produce o si se está reteniendo hacienda para recomponer el stock. En Argentina es de alrededor del 23-24%.
- **Porcentaje de hembras faenadas**: se considera un 42 % como adecuado para mantener el stock. Es uno de los indicadores más claros del ciclo.
- **Consumo de carne por habitante por año**: permite estimar si se consume por encima o por debajo de la capacidad real de faena del stock.
- **Peso promedio de la hacienda faenada**: es bajo en épocas de liquidación (animales faltos de terminación).
- **Relación precio ternero/precio novillo** por kilo vivo.

Otros dos indicadores secundarios son la Producción de Carne y su destino (consumo interno y exportación).

Se recomienda revisar la tabla al final de esta unidad con información de los indicadores del ciclo ganadero argentino desde 1991.

La situación del mercado de la carne vacuna en el contexto global actual

Desde principios de 2005, el gobierno nacional viene adoptando una posición activa ante la evolución de los precios, principalmente como consecuencia del temor a nuevas épocas inflacionarias en general, y la alta sensibilidad del tema de la carne vacuna en particular²⁸. Si bien para algunos sectores involucrados la intervención oficial es, cuanto menos, excesiva, se reconocen las razones económicas (expectativas inflacionarias), políticas y sociales que explican la intención de las

²⁷ Se considera un lapso de 3 a 5 años, dado por el tiempo de crecimiento de la vaquillona, preñez, crianza del ternero y engorde.

²⁸ En el Índice de Precios al Consumidor (IPC), la carne vacuna tiene una ponderación del 4,5%.



autoridades nacionales de mantener estable el precio de la carne, que en nuestro país, aunque parezca una exageración, casi es considerada como un bien público.

En términos agregados, los condicionantes del precio al consumidor de la carne vacuna se pueden sintetizar en cuatro grupos: oferta (relación inversa), demanda interna (relación directa), demanda externa (relación directa) y precio de los subproductos (relación inversa) (IPCVA, 2005):

-En relación con la oferta, la expansión de las existencias finalizó a mediados de la década del '70. De ahí en adelante, se observa un descenso gradual, a lo cual se agrega una relocalización geográfica de la ganadería. El auge de los precios agrícolas “empujó” a la hacienda a zonas menos favorables para una producción eficiente, por un lado, y a la liquidación de existencias por el otro.

-La faena se mantuvo a través de la reducción de stocks, pero también a través de la mejora de la tasa de extracción en algunos períodos.

-La reducción de stocks impacta negativamente sobre la disponibilidad de hacienda para faena a mediano plazo (24 meses) y positivamente sobre el precio de la hacienda en pie. Esto tiene un efecto de retroalimentación, ya que lleva a los productores, que toman decisiones en base a las señales que da el mercado, a retener más hacienda.

-Del lado de la demanda, ya se mencionó que el mercado interno siempre fue el principal destino de nuestra producción. En Argentina, la carne vacuna puede considerarse un producto de baja elasticidad de demanda: por ejemplo, si su precio sube un 10%, el consumidor no va a comer un 10% menos, sino que quizá reduzca su consumo un 3%.

-Luego de la crisis del 2001-2002, el consumo comenzó a recuperarse y continúa recomponiéndose, previéndose que pueda volver a los niveles de los años '90. Pero si se analiza lo ocurrido en los últimos 30 años, se observará que el consumo interno por habitante retrocedió un 24%: si bien en términos absolutos hubo expansión del mercado interno, a costa de la contracción de los volúmenes exportados, este aumento no alcanzó para contrarrestar el crecimiento de la población.

-El crecimiento de la demanda genera en el corto plazo una presión alcista sobre los precios, que es potenciada por los productores con la retención de hembras.

-En las últimas décadas, los precios de los diferentes cortes vacunos se encarecieron más y en forma casi continua en relación con el precio de la carne aviar, lo cual explica el significativo aumento del consumo de esta última, como se viera anteriormente.

El problema es que al no haber suficiente oferta, el precio comenzó a subir con firmeza, razón por la cual el gobierno fue lanzando las siguientes medidas para contener el alza (IPCVA, 2006):

Precios sugeridos para la venta de hacienda en pie y acuerdos de precios para los cortes vacunos: formalizados entre el gobierno y representantes de toda la cadena sectorial. Tuvo resultados positivos al principio, aunque no resuelve el problema de fondo, que es la falta de hacienda para satisfacer tanto al mercado interno como externo.

Peso mínimo de faena: se estableció que a partir de noviembre de 2005 el peso mínimo de faena sería de 300 kg. equivalentes en pie (85 kg. por media res). El objetivo era aumentar la oferta de carne vacuna a través de la comercialización de animales más pesados, para descomprimir el exceso de demanda. La medida, de carácter estructural más que coyuntural, “quitó” animales del mercado, provocando un aumento de precios de los animales más livianos (los más demandados en nuestro mercado), aunque el efecto fue atenuado en parte por la suba del peso promedio. Tras sucesivas correcciones, finalmente el peso mínimo quedó en 260 kg. los primeros meses, y luego en 280 kg.

Aumento de derechos de exportación (del 5% al 15%) y eliminación de reintegros: medidas destinadas a desalentar las exportaciones, reduciendo indirectamente el precio que recibe el frigorífico. Pero la continua firmeza de los precios internacionales contrarresta de alguna manera los efectos de estas disposiciones.



Suspensión temporaria de las exportaciones: a partir de marzo de 2006 se dispuso una suspensión de las exportaciones de carne bovina, excepto los cortes comprendidos en la “Cuota Hilton”²⁹. Actualmente, los frigoríficos pueden exportar, pero volúmenes que no debe superar los embarcados en el 2005.

Medidas anticíclicas

Las medidas anticíclicas dependen de estímulos crediticios, facilidades impositivas u otros, orientados al mejoramiento de la actividad ganadera, la producción y conservación de forrajes, retención de hembras, reducción de gastos de comercialización, etc.

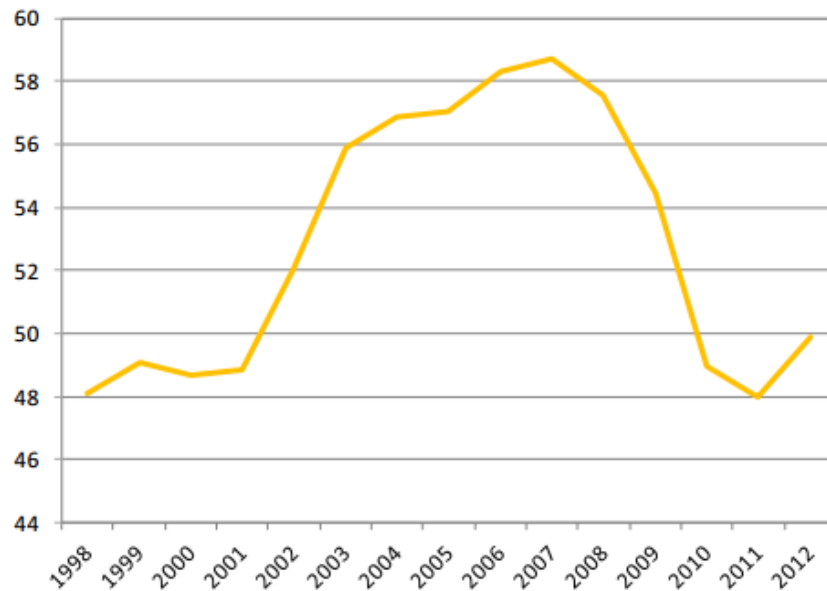
En distintos momentos de la historia de la ganadería argentina, se impusieron acciones como vedas en el consumo de carnes, precios máximos, precios sugeridos, asignación de cuotas de faenas a frigoríficos, aplicación de gravámenes y retenciones a la exportación, compras de intervención y otras. En general, medidas todas de protección al consumidor, dado el fuerte impacto de la carne en el costo de la canasta familiar.

²⁹ Cupo otorgado por la Unión Europea, para la exportación libre de aranceles de cortes vacunos sin hueso de alta calidad, enfriados y congelados.



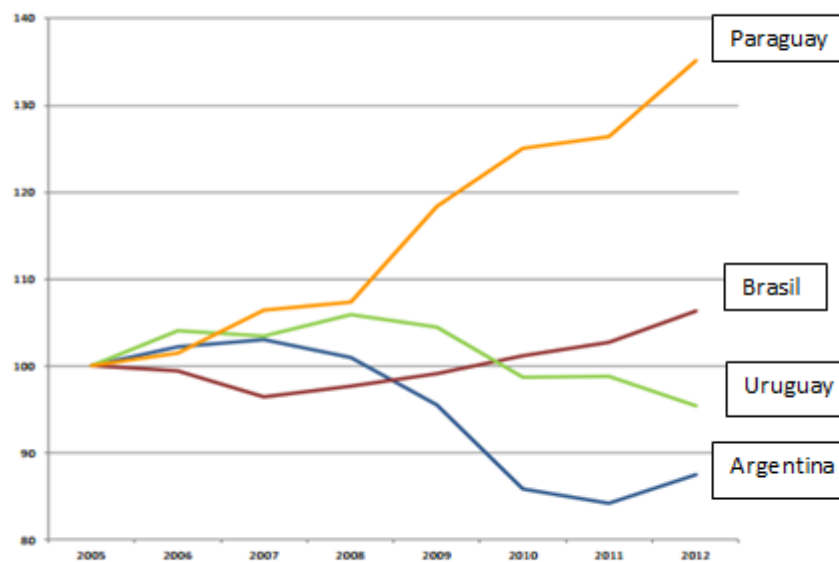
ANEXO ESTADÍSTICO

Existencias de ganado bovino, en millones de cabezas



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y SENASA.

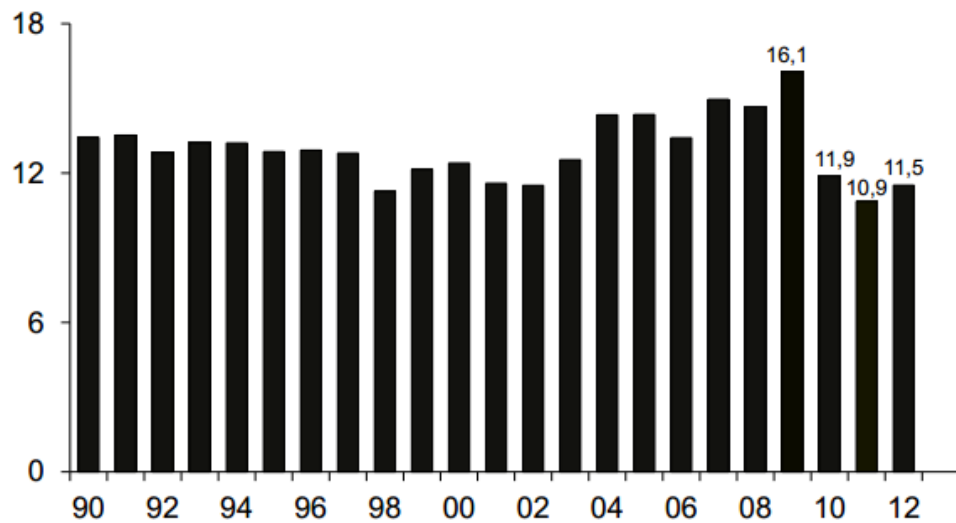
Existencias de ganado bovino en países del Mercosur. Base 2005=100.



Fuente: FAO y páginas de cada país para las estimaciones 2012

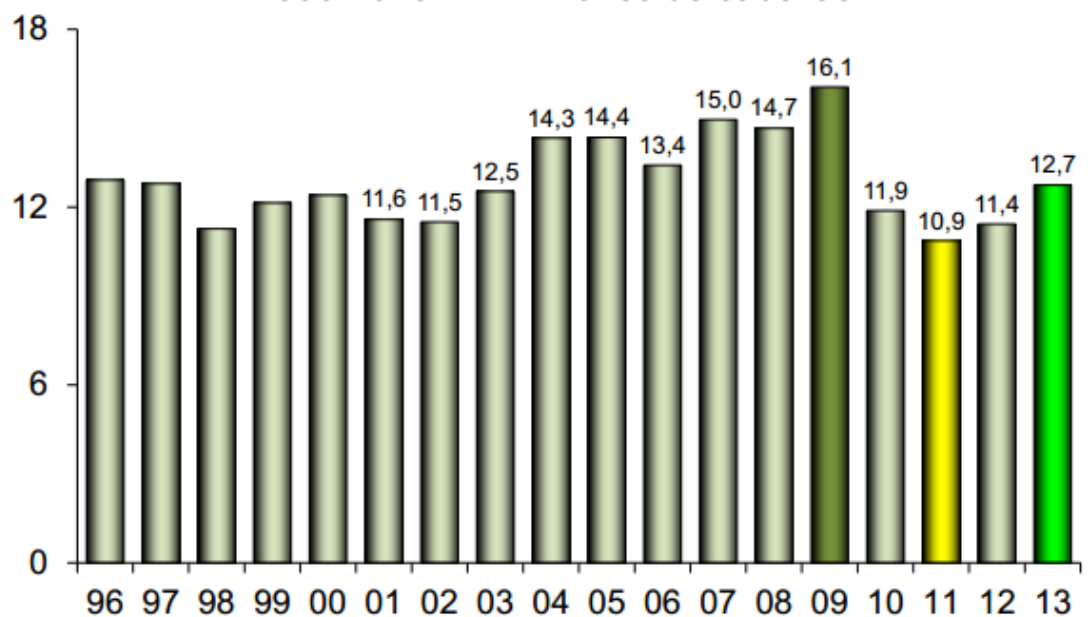


FAENA DE HACIENDA VACUNA 12 meses de 1990-2012* - En millones de cabezas



Fuente: CICCRA, s/ ONCCA y estim. propias ('12). * '11/'12 provisorio.

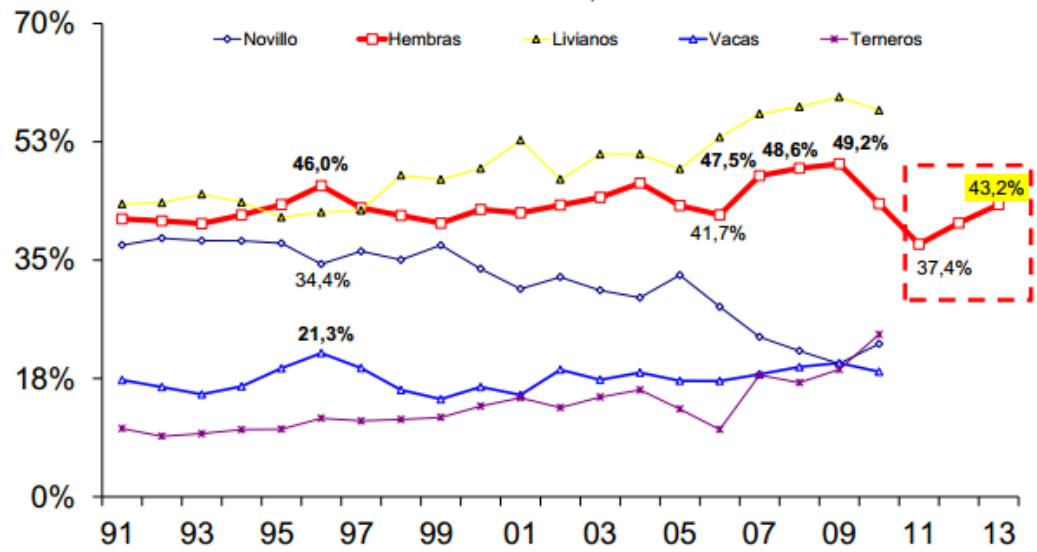
FAENA DE HACIENDA VACUNA 1996-2013 - En millones de cabezas



Fuente: CICCRA, s/ ONCCA y estim. propias ('13). * '12/'13 provisorio.

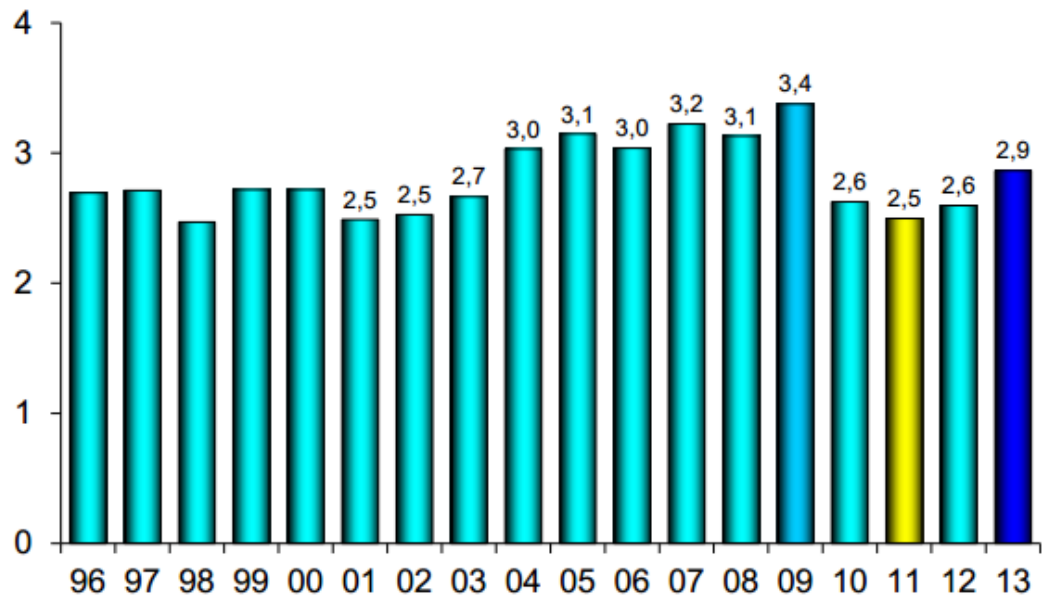


FAENA DE CATEGORÍAS SELECCIONADAS - EVOLUCIÓN En % de la faena total; 1991-2013



Fuente: CICCRA, s/ ONCCA y estim. propias ('13). * '12/'13 provisorio.

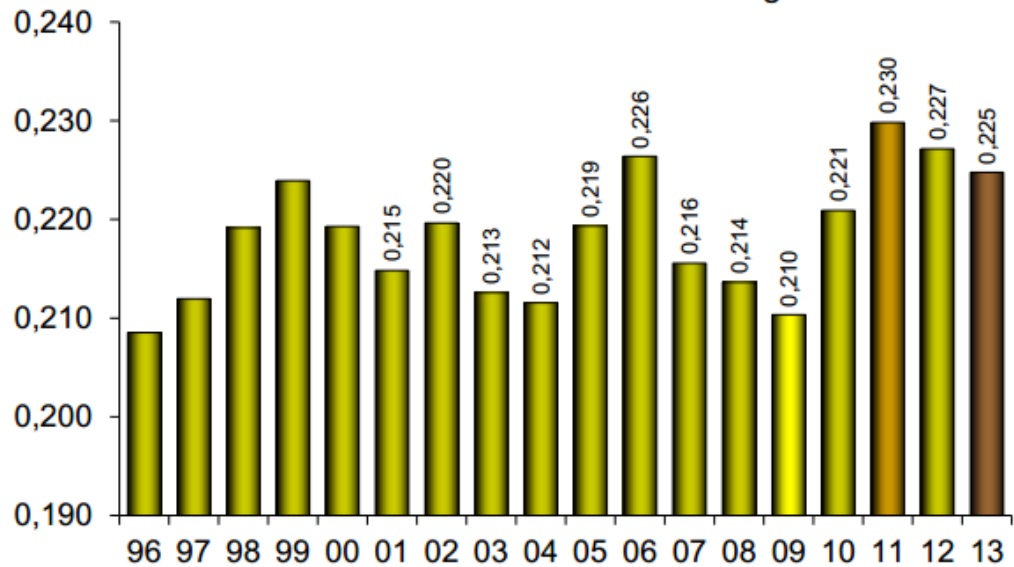
PRODUCCIÓN DE CARNE VACUNA 1996-2013 - En millones de toneladas res c/hueso



Fuente: CICCRA, s/ ONCCA y estim. propias ('13). * '12/'13 provisorio.

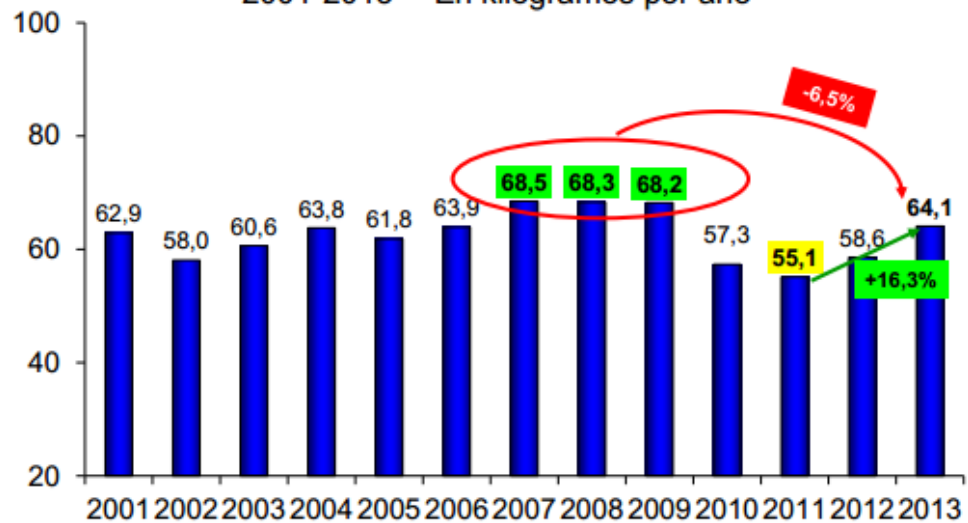


PESO PROMEDIO DE LA HACIENDA FAENADA 1996-2013 - En toneladas res c/hueso/gancho



Fuente: CICCRA, s/ ONCCA y estim. propias ('13). * '12/'13 provisorio.

CONSUMO DE CARNE VACUNA POR HABITANTE 2001-2013* - En kilogramos por año

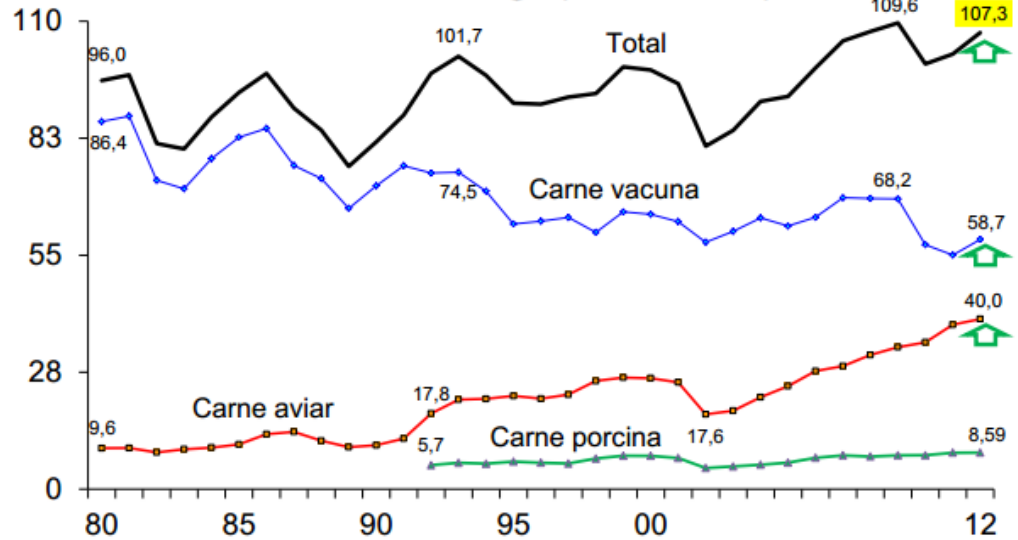


Fuente: CICCRA, estimación propia. * '12/'13 provisorio.



CONSUMO DE CARNE VACUNA, AVIAR Y PORCINA

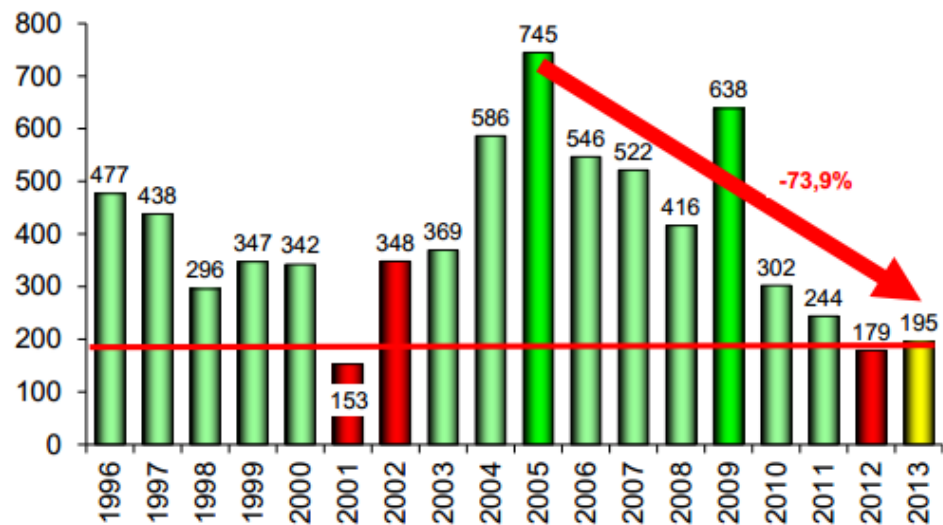
Período 1980-2012 - En kgs. por habitante por año



Fuente: CICCRA, con datos de SAGPyA, SENASA, INDEC y estim. propias.

EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA

1996-2013 - En miles de toneladas res con hueso



Fuente: CICCRA, con datos de ONCCA y SENASA.

Indicadores del ciclo ganadero

Año	Existencias (en miles de cabezas)	Faena Registrada (en miles de cabezas)	Producción (miles ton. res con hueso)	Peso promedio ponderado res (kg./cab.)	Novillos (%faena)	Hembras (%faena)	Novillo Liniers		Precio mercado minorista \$/kg.(a)	Consumo per cápita (kg./hab.)	Exportación/ Producción (%)
							\$ por kg. vivo	u\$s por kg. vivo			
1991	51.915,0	13.516,3	2.854	211,0	37,2	41,1	7.013,3	0,753	s/d	73,99	14,3
1992	53.011,0	12.823,9	2.723	212,0	38,3	40,8	0,824	0,866	3,84	72,50	10,9
1993	52.655,2	13.216,6	2.787	211,0	37,9	40,4	0,772	0,774	3,94	73,89	10,1
1994	53.156,9	13.200,4	2.762	210,8	37,9	41,7	0,755	0,757	3,91	68,45	13,6
1995	52.684,6	12.857,4	2.688	209,1	37,5	43,2	0,792	0,791	3,89	62,36	19,3
1996	50.829,7	12.916,7	2.694	208,5	34,4	46,0	0,812	0,820	3,82	63,15	17,7
1997	50.058,9	12.794,7	2.712	212,0	36,4	42,6	0,910	0,912	3,94	64,09	16,1
1998	48.048,9	11.267,7	2.469	219,1	35,0	41,6	1,056	1,058	4,65	61,18	12,0
1999	49.056,7	12.145,0	2.719	223,9	37,2	40,5	0,788	0,790	4,14	65,71	12,8
2000	48.674,4	12.400,2	2.719	219,2	33,7	42,5	0,866	0,868	3,90	64,70	12,6
2001	48.851,4	11.586,7	2.489	214,8	30,6	42,0	0,768	0,769	3,54	62,76	6,1
2002	48.539,4	11.499,8	2.526	219,6	32,5	43,1	1,520	0,473	4,90	58,78	13,9
2003	52.960,5	12.506,2	2.664	212,6	30,7	44,3	1,902	0,644	6,11	60,22	14,7
2004	54.164,9	14.328,5	3.024	209,9	29,5	46,4	2,005	0,683	6,54	62,86	20,9
2005	54.349,9	14.251,7	3.131	219,5	32,6	43,2	2,250	0,774	7,87	61,23	24,6
2006	55.545,9	13.410,0	3.018	226,4	28,1	41,8	2,331	0,758	8,92	63,55	18,6
2007	55.889,9	14.924,7	3.218	216,4	23,7	47,5	2,63	0,850	9,37 ^(b)	68,14	16,7
2008	55.112,9	14.542,9	3.113	214,1	22,7	48,9	2,97	0,932	10,38 ^(b)	67,6	13,8
2009	51.896,2	16.100,3	3.403	210,0	21,9	48,1	3,19	0,858	16,0	69,4	19,3
2010	47.681,7	11.804,8	2.498	221,4	22,8	43,3	6,29	1,573	23,96	57,9	13,1
2011	47.959,9	10.861,9	2.517	227,6	25,9	38,4	8,20	1,984	33,30	56,6	11,2
2012	49.865,87	11.605,72	2.608	224,7	22,1	40,8	8,87	1,957	39,94	59,28	9,31



BIBLIOGRAFÍA

- ARAOZ, L.** “Trazabilidad de la carne bovina en la Argentina”. Proyecto FAO-Países del MERCOSUR ampliado. Buenos Aires, Enero de 2004.
- BECKER, A. y F. MOCHON.** “Economía: Elementos de Micro y Macroeconomía”. Ed. Mc Graw-Hill. España. 1994.
- BERENSON, M. y D. LEVINE.** 1991. “Estadística para Administración y Economía. Conceptos y Aplicaciones”. Ed. Mc Graw-Hill. México.
- CICCRA** (Cámara de la Industrias y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina) “Informe Económico Mensual. Documento N° 77”, CICCRA. 2006.
- CICCRA** (Cámara de la Industrias y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina) “Informe Económico Mensual. Documento N° 144”, CICCRA. 2013.
- COLMAN, D., Y YOUNG, T.** Principles of agricultural economics: markets and prices in less developed countries. Cambridge University Press. 1989.
- COSCIA, A.** “Comercialización de Productos Agropecuarios”. Ed. H. Sur, Bs. As. 1978.
- CRETZAZ, J.** “Crecería la oferta de carne de corral”. En: La Nación.com. <http://www.lanacion.com/> 27/02/06.
- DE LAS CARRERAS, A.** “El Comercio de Ganados y Carnes en la Argentina”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1986.
- DÍAZ, S.** “¿Agricultura versus ganadería?” En: Página 12. <http://www.pagina12.com.ar> 16/07/06.
- DOMINICK, S.** “Microeconomía”. Ed. Mc Graw-Hill. Latinoamericana. 1976.
- ECONOMÍA (3083).** “Características de la oferta y demanda de los productos agropecuarios”. Notas de clase. Departamento Economía Agraria.
- _____. “Las decisiones de las unidades económicas”. Notas de clase Departamento Economía Agraria.
- _____. “Mercado: concepto y clases”. Notas de clase. Departamento Economía Agraria.
- FISCHER y DORNBUSCH.** “Economía” Ed. Mc Graw Hill. México. 1978
- FRANCIA, A., R. GAVIDIA, J. MORENO y A. SASSONE.** “Manual de Economía General”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1982.
- FREIRE, V. y L. ISSALY.** “Precios - Análisis de Precios”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1992.
- GAVIDIA, R. y L. TOMASINI.** “Principios de Microeconomía”. OGE, Buenos Aires. 1992.
- GUIÑO, C.** “Elasticidad”. Cátedra de Economía Rural I. Fac. de Cs. Agrop. UNC. 1983.
- INDEC.** “Censo Nacional Agropecuario 2002”. Buenos Aires. 2002. En: <http://www.indec.gov.ar>
- IPCVA** (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). “Lineamientos para la formulación de escenarios del mercado de carne vacuna en la Argentina”. Doc. de Trabajo N° 1. PEEA-UCA. Buenos. Aires. 2005.
- _____. “Mercado de carne vacuna en Argentina. Estado de situación y perspectivas”. Cuadernillo Técnico N° 2. Buenos Aires. de 2006.
- IRIARTE, I.** “No se percibe una liquidación ganadera”. En: La Voz del Interior, 19/05/06.
- Iriarte, Ignacio** (2007). Comercialización de carnes y granos. Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado.



- ISSALY, L. y V. FREIRE.** “Elasticidad”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1992.
- ISSALY, L., M. VIGLIOCCO y V. FREIRE.** “Microeconomía”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1998.
- KAMINSKY, M.** “Influencia de los precios y la política de precios en el desarrollo regional agropecuario”. Dpto. de Economía. INTA. 1972.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MinAgri).**
<http://64.76.123.202/site/ganaderia/index.php>
- NORES, G.** “Causas y Efectos de los Ciclos Ganaderos. El Rol de la Información en la Toma de Decisiones”. INTA. 1973.
- ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario).** “Informe Mensual Diciembre 2006”. 2006.
- _____ “Informe Bovino 2005”. 2005.
- ORDOÑEZ, H. Y C. OTAÑO.** “El funcionamiento del mercado de carnes”. Cátedra de Comercio, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. 2006.
- RECA, L.** “El nuevo marco macroeconómico y el Sector Agropecuario Argentino: comentarios y reflexiones”. En: XXVII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria. Rafaela. 1996.
- SALMINIS, J.** “El Ciclo Ganadero”. Notas de Apoyo a la Docencia. Dpto. de Economía Agraria, FAV, UNRC. 1997.
- SALVATORE, D.** “Microeconomía”. Ed. Mc Graw Hill. Colombia. 1982. Santinelli, J. “Situación de la empresa ganadera. Dónde iremos a parar”. En: XVII Jornadas Ganaderas de Pergamino 2006.
- SENASA.** Sanidad animal. Documentos varios. <http://www.senasa.gov.ar/seccion.php?in=1>



UNIDAD 5

COMERCIALIZACION AGROPECUARIA

Análisis de mercados agropecuarios: el mercado y la comercialización, márgenes de comercialización. Estrategias para mejorar la eficiencia de la empresa agropecuaria en la comercialización de productos.

Economía Social: conceptos básicos de la economía social y solidaria. Nociones de cooperativismo. Comercio justo: experiencias nacionales.



UNIDAD 5: COMERCIALIZACION AGROPECUARIA (Parte 1)

Análisis de mercados agropecuarios: el mercado y la comercialización, márgenes de comercialización. Estrategias para mejorar la eficiencia de la empresa agropecuaria en la comercialización de productos

ANALISIS DE MERCADOS AGROPECUARIOS¹

COMPORTAMIENTO Y EVOLUCION DE LOS PRECIOS

Introducción

Se ha visto que las actividades económicas tienen lugar a través del *mercado*. El mercado no necesariamente es un lugar físico, pues en un sentido amplio puede vincularse a un lugar (Mercado de Liniers), a una función (Mercado a Término) o a un producto (Mercado de la Carne), en el cual operan las fuerzas determinantes de los precios, es decir la Oferta y la Demanda, y donde ocurre la transferencia de la propiedad del bien.

La teoría de precios establece una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada. Esta relación, por sí sola, indica el grado de respuesta de la cantidad demandada ante un cambio en el precio de un bien, y que varía de un bien a otro. Como medida del grado de respuesta se utiliza la *elasticidad precio de la demanda*, relación que expresa el cambio porcentual en la cantidad demandada asociado a un cambio porcentual en el precio. Con respecto a la cantidad ofrecida, la relación con el precio es directa, y la *elasticidad precio de la oferta* se define en forma análoga a la de demanda, es decir, expresa el cambio porcentual en la cantidad ofrecida ante un cambio porcentual en el precio, manteniendo los demás factores constantes.

Se recordará que la oferta y la demanda de productos agropecuarios tienen características propias que las diferencian de las de otros bienes y servicios. El conjunto de estas características da la propiedad de *inelasticidad*.

De acuerdo a esta naturaleza inelástica de la Curva de Oferta, los cambios en la demanda generan una amplia variación en los precios agropecuarios, más teniendo en cuenta la definición de nuestro país como tomador de precios. Es decir, otra característica del sector agropecuario es que la producción, en el corto plazo, es relativamente fija mientras que sus precios tienden a ser inestables.

El Ingreso Total, como se ha planteado previamente, está dado por el precio y la cantidad producida. Con el fin de lograr una utilización eficiente de los recursos y mejorar ese ingreso, el productor debería conocer como fluctúan los precios en el mercado, ya que de éstos depende en gran medida la rentabilidad de su explotación.

Los mercados producen información sobre los precios. Se sabe así que éstos tienen fluctuaciones *cíclicas* y *estacionales*. Pero también estas variaciones pueden originarse en cuestiones no relacionadas con el proceso productivo, y son conocidas como variables *exógenas* (política de precios, cambiaria, impositiva, etc.).

Por todo lo mencionado hasta aquí, resulta importante profundizar en el análisis de precios del sector agropecuario.

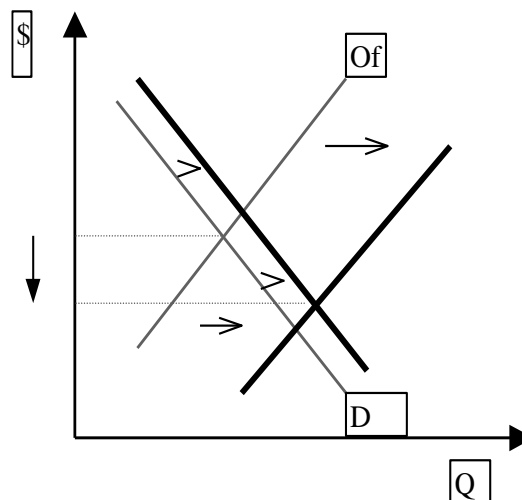
Evolución de los Precios en el Tiempo

TENDENCIA: es la **evolución histórica** o comportamiento de los precios de un producto en el tiempo. La tendencia puede referirse a un aumento (alza) o a una disminución (baja) de los precios. Está asociada con

¹ Nota de Clase elaborada por Daniel Agüero, Javier Salminis y Mauricio Vigliocco. Dpto. de Economía Agraria, FAV, UNRC (Mayo de 1997) actualizada por la Ing. Liliana Issaly. Febrero 2019.

cambios en los gustos y preferencias de los consumidores, ingresos de las personas, crecimiento de la población, factores tecnológicos en los procesos de producción y a la inflación y deflación de la economía.

Pero en general, *los precios de los Productos Agropecuarios* muestran una tendencia de pendiente negativa, dada especialmente a la introducción de cambios tecnológicos. Éstos generan un desplazamiento de la CURVA DE OFERTA hacia la derecha, en **mayor** magnitud que el desplazamiento que se produce debido principalmente al aumento de la población en la CURVA DE DEMANDA.



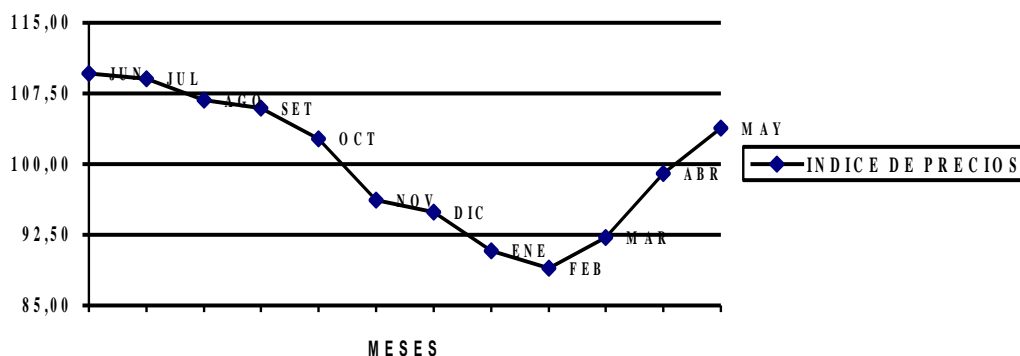
FLUCTUACION o **VARIACIÓN**: es un cambio en el precio en un **determinado período** de tiempo. Se clasifica en:

Variaciones Estacionales: son fluctuaciones de precios producidas por sucesos recurrentes que se repiten **anualmente**, debido a la estacionalidad de la Oferta. Los menores precios se dan generalmente en los momentos en que los volúmenes ofrecidos son mayores (cosecha) y viceversa.

La estacionalidad puede modificarse por el almacenamiento de productos, asumiendo así un riesgo desde la obtención del mismo (cosecha, faena, etc.) hasta el momento del consumo. Se debe considerar que el costo de almacenaje (alquiler de cámaras frigoríficas o bodegas, seguros, costos financieros, pérdidas de calidad del producto), va aumentando a través del tiempo, reflejándose en un incremento del precio de la mercadería.

También puede contrarrestarse el efecto estacional de los precios a través de importaciones y/o exportaciones (entre los dos Hemisferios, por ejemplo introducción de frutas frescas contraestación) y el uso de tecnologías específicas (productos congelados, variedades con distintos ciclos).

Gráfico 1. Índice estacional de precios deL Trigo. Período 92 - 96.



Variaciones Cíclicas: comportamiento de los precios en intervalos de tiempo **superiores a un año**, que se repite regularmente. Las variaciones cíclicas reflejan el número de años necesarios para que el producto llegue al Mercado. La longitud de los períodos se ve afectada por la naturaleza del producto y por las expectativas de precios en el tiempo.

Si bien no todos los productos agropecuarios presentan Variaciones Cíclicas; el ganado bovino es un caso típico de estas variaciones, “el Ciclo Ganadero”.

El productor, al ser tomador de precios, no tiene posibilidades de actuar directamente sobre el mismo. Pero existen algunas herramientas para atenuar, en parte, el efecto de sus variaciones y contrarrestar los efectos del riesgo y la incertidumbre del mercado. Al final del próximo apartado se presentan en detalle estas estrategias.



EL MERCADO Y LA COMERCIALIZACION ⁽²⁾

INTRODUCCIÓN

El **Mercado** es una relación de intercambio entre compradores y vendedores en la cual vendedores potenciales ponen a disposición de compradores también potenciales sus bienes y servicios. Los compradores muestran el interés de adquirirlos en base a sus necesidades, gustos, problemas que deseen resolver, y según sus posibilidades de pago. Actualmente la noción de mercado se desvincula del lugar físico, y se enfatiza la relación entre los participantes.

Por otro lado, la definición más aceptada de **Comercialización** (o mercadeo o marketing) establece que es toda actividad económica realizada para lograr el traslado de los productos agropecuarios desde el punto de producción (campo) hasta los consumidores finales.

La comercialización es el mecanismo primario que permite coordinar las actividades de producción, distribución y consumo. Visto de esa manera la comercialización incluiría las actividades de intercambio asociadas con la transferencia de los derechos de propiedad de un producto, la manipulación física de los productos, y los trámites institucionales necesarios para facilitar esas actividades (Harrison et al, 1976). Así la comercialización es un concepto que engloba actividades físicas y de intercambio, en el proceso de trasladar los bienes y servicios desde la producción hasta el consumo final. Por medio de las primeras se agrega valor a la producción, lo cual se conoce como generación de utilidades de lugar, tiempo y forma. Se agrega valor a la producción con la estrategia de satisfacer las necesidades de los consumidores y persiguiendo un lucro o beneficio neto como agente intermediario o participante en el proceso. Por otro lado, las actividades de intercambio, además de agregar utilidades de posesión o propiedad a los productos, hacen efectivo el lucro o beneficio neto del agente o intermediario.

Como vemos, las utilidades incluyen diversos ítems: transporte, almacenaje, transformación agroindustrial, transacciones comerciales y servicios de mercado, entre otros. Por lo tanto la comercialización es un concepto más amplio que el de mercado por cuanto comprende actividades económicas que éste no realiza. Se puede indicar que la comercialización usa a los mercados como instrumento para valorar, asignar y distribuir los bienes.

Finalmente, es importante señalar que el estudio de la comercialización puede hacerse desde una visión micro y macro. El enfoque micro es utilizado cuando se necesita saber cómo debe actuar la empresa en el medio comercial, es decir, cuando personas a cargo del manejo de una actividad productiva con fines comerciales (predio o agroindustria) enfrentan al mercado. En cambio, el enfoque macro es requerido por las personas que analizan o participan en el mercado desde una perspectiva global. Este enfoque es especialmente importante para definir políticas de Estado y de las empresas.

A modo de aclaración todas las definiciones y conceptos se referirán principalmente a productos agropecuarios y alimentos.

MARGEN BRUTO DE COMERCIALIZACIÓN: Costos de Comercialización y Márgenes Netos

La teoría de precios asume, en forma simplificada, que los consumidores y productores interactúan directamente. Al utilizar este supuesto, los precios de equilibrio se determinan por la interacción de la demanda y oferta agregadas de los consumidores y productores.

Sin embargo, existe una diferencia entre el precio pagado por los consumidores por el producto final y el precio recibido por los productores, conocida como **Margen Bruto de Comercialización (MBC)**.

El MBC tiene como objetivo cubrir los Costos y Riesgos del mercadeo y generar una retribución o Beneficio Neto a los participantes en el proceso de distribución. Entonces, para cada producto final, el MBC está compuesto por la suma de los *Costos de Comercialización* y los *Márgenes Netos de Comercialización*

(MNC) de todos los intermediarios³ que intervienen en dicho proceso. El MNC representa la participación sobre el precio final que percibe la intermediación como beneficio neto, al deducir los Costos de Comercialización. Se pueden sintetizar estos conceptos de la siguiente manera:

Margen Bruto de Comercialización (MBC) = precio que paga el consumidor (Pm) por un producto menos el precio recibido por el productor (Pp).

Margen Neto de Comercialización (MNC) = MBC menos los Costos de Comercialización

Interesa también conocer la *Participación Directa del Productor (PDP)*, que es la parte o margen del productor, y que se calcula como la parte del precio pagado por el consumidor final que corresponde al agricultor (Meléndez y Baños, 1984). La PDP tiene como finalidad cubrir los costos y riesgos de la producción, más los beneficios netos o retribución al productor.

De este modo el precio recibido por el productor es el **precio residual o remanente**, obtenido una vez descontados los costos y márgenes netos incurridos en el proceso comercial.

A modo de ejemplo se analizará a continuación la estructura de costos y márgenes netos del proceso de comercialización de la carne vacuna, que pasa por tres niveles en el canal de comercialización⁴ (feria, frigorífico, y carnicería):

Costos de Comercialización: es el costo que se produce en cada nivel por parte del agente que lo realiza.

COSTO de COMERCIALIZACIÓN = CC1 + CC2 + CC3

Donde: **CC1:** costos de estructura y funcionamiento de la feria.

CC2: costos de faena, acondicionamiento, enfriado y funcionamiento del frigorífico

CC3: costos de desposte, enfriado y funcionamiento del carnicero (minorista).

Márgenes Netos de Comercialización: es la suma de los márgenes o beneficios netos obtenidos por los agentes en cada nivel.

MARGEN NETO = MN1 + MN2 + MN3

Donde: **MN1:** margen neto de la feria.

MN2: margen neto frigorífico.

MN3: margen neto carnicería.

Por lo tanto, el Margen Bruto de Comercialización se obtiene incluyendo el costo y el margen de cada nivel; es decir:

MBC = MN1 + CC1 + MN2 + CC2 + MN3 + CC3

Resultando:

Pp = Pm - (MN1 + CC1 + MN2 + CC2 + MN3 + CC3)

Donde: **Pp:** precio del productor.

² Nota de Clase elaborada por Daniel Agüero, Javier Salminis y Mauricio Vigliocco. Dpto. Economía Agraria, FAV, UNRC. Mayo de 1997. Actualización: Issaly, Liliana. Febrero 2016.

³ La intermediación tiene la función de llevar los bienes de las manos del productor a las del consumidor. Ejecuta funciones de comercialización que son de promoción (utilidad de información) y de transformación y almacenaje (utilidad de lugar, de tiempo y de forma), además de tomar propiedad de los productos (utilidad de posesión). Estos conceptos se desarrollan en el siguiente apartado de esta unidad.

⁴ Se entiende por canal de comercialización a un conjunto de empresas e individuos que participan en la transferencia de un bien a medida que se desplaza del productor al consumidor final. Se lo conoce también como circuito de comercialización.



Pm: precio minorista (que paga el consumidor).

UTILIDADES ECONÓMICAS

El proceso económico comprende tres fases o etapas: la producción, la distribución y el consumo. El proceso de producción se define como la creación de utilidad, o sea que comprende las acciones que hacen útiles los bienes y servicios para satisfacer las necesidades. Este concepto de utilidad es un concepto subjetivo, de utilidad económica, que se define como la aptitud de un bien para cubrir una necesidad específica. El consumo es a la vez causa y fin del proceso económico, ya que se produce para satisfacer las necesidades.

Entre el proceso de creación de utilidades (producción) y la aplicación de esas utilidades creadas a la satisfacción de necesidades (consumo), se interpone la distribución, que es un desplazamiento de los bienes en dos órdenes: la transferencia jurídica (o cambio del derecho de propiedad) y el traslado material de los bienes en el espacio. La comercialización se considera como un mecanismo primario que coordina la producción, la distribución y el consumo. Comprende tanto la transferencia de derechos de propiedad (o actos de comercio), como el manejo físico de traslado y preparación para el consumo.

La ulterior tarea del sistema de mercadeo de alimentos consiste en generar las utilidades alimentarias que los consumidores desean. Esto implica mucho más que el simple ajuste del total de oferta alimentaria con el total de demanda explicada en el párrafo anterior, es, en rigor, el proceso de compatibilización entre la correcta forma de un producto con el lugar y el tiempo conveniente (o adecuado) para cada comprador en particular.

Algunos autores opinan que la comercialización no es productiva; que sólo los productores pueden agregar valor a la producción, es decir, crear utilidad o sea capacidad de satisfacer necesidades. Sin embargo, es indudable que la comercialización añade valor a la producción en su función de adecuar la producción al consumo, es decir que también generan utilidades.

Se definen como Utilidades Económicas a todos los procesos productivos que hacen útiles a los bienes y servicios para los consumidores.

Cada agente que participa o interviene en el proceso de comercialización aporta al producto o servicio una utilidad en su paso del productor al consumidor.

Cuando este servicio le da un beneficio al consumidor, éste está dispuesto a pagarlo.

Se distinguen los siguientes tipos de Utilidades Económicas:

Utilidad de Lugar: se genera cuando los productores o intermediarios transfieren los productos de lugar para hacerlos accesibles a los compradores o consumidores; esa transferencia le da capacidad de satisfacer necesidades en el lugar donde lo necesita el consumidor. La utilidad de lugar se vincula con la función de transporte.

Utilidad de Forma: los productores, intermediarios e industriales crean utilidad de forma cuando cambian la fisonomía de los productos para facilitar su consumo y dar mayor satisfacción. Puede ocurrir un cambio superficial, como el que sucede con la clasificación, lavado, empaçado, preservación, o una transformación más profunda como la del proceso industrial. Hay productos que requieren un cambio de forma para ser consumidos (el arroz, el maíz; y el trigo para harina y otros). El grado de transformación o cambio de forma depende también de la capacidad de pago de los consumidores y de los hábitos y costumbres. Hay consumidores que demandan las hortalizas en el mismo estado en que se cosechan; otros las exigen lavadas, empacadas y refrigeradas, e incluso hay mercados en donde los tomates de mesa se venden enlatados al vacío, para citar sólo unos ejemplos. El desarrollo de la agroindustria se basa en este tipo de utilidad.



Utilidad de Tiempo: es la utilidad que se agrega a un bien por conservarlo a través del tiempo. Esta utilidad se vincula directamente con el factor tiempo; se agrega valor a un producto por el hecho de conservarlo y por las acciones que se realizan para su conservación y almacenamiento (aireación; refrigeración, tratamiento contra infestaciones). El mercadeo hace disponible el producto en el momento preciso en que lo requiera el consumidor. La necesidad de la almacenar un producto surge del hecho de que la oferta de los productos agrícolas es estacional o temporal, mientras que la demanda es relativamente constante durante todo el año. Se almacenan los excedentes estacionales para regular el abastecimiento, según los requerimientos de la demanda.

Utilidad de posesión: está dada por el cambio de propiedad a medida que el producto va pasando a través de los distintos niveles en el canal de comercialización. Se agrega valor a un producto por poseerlo con la intención de transferirlo a quien lo necesita; con ello se contribuye a satisfacer una necesidad. La transferencia del producto crea utilidad, al pasar a aquellos que lo valoran más. Este tipo de utilidad está ligada a una función especulativa que es fundamental en el proceso de comercialización. Quien asume la función de propiedad recibe los beneficios o pérdidas provenientes del cambio en los precios del bien en el tiempo (el producto pierde su calidad o se destruye total o parcialmente).

Algunos autores incluyen una quinta utilidad que es la siguiente.

Utilidad de información: el proceso de la comercialización genera información útil a todos los agentes del mercado. A los productores les proporciona antecedentes sobre las características de la oferta y de la demanda de cada bien. A los consumidores la información suministrada en la promoción o publicidad de un producto puede aumentar la satisfacción de consumirlo.

RELACIÓN DEL MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN CON LA OFERTA Y LA DEMANDA

Derivada primaria y demandas derivadas

La demanda realizada por el consumidor se denomina **demanda primaria**, ya que el consumidor final es el que determina la forma y posición de la función demanda. El término de **demanda derivada**, en cambio, se refiere a la demanda por el producto agrario⁵ a nivel del establecimiento rural. Está representada por las relaciones de precio y cantidad que existen, ya sea en el lugar donde los productos son vendidos fuera del establecimiento rural (al acopiador si son granos o feria si son animales, por ejemplo) o en puntos intermedios donde son comprados por procesadores y mayoristas. Esto implica que la demanda derivada se defina como la demanda que se hace por los productos agrarios para agregarles servicios (ya sea de acopio, limpieza, transporte, acondicionamiento, enfriamiento, almacenamiento, etc.) y/o para transformarlos. Así, por ejemplo la demanda por la leche líquida pasteurizada es una demanda compuesta de leche fresca y servicios de transporte, enfriamiento y almacenamiento. La demanda de pan es una demanda compuesta de harina de trigo y servicios de transporte, acondicionamiento y procesamiento. La demanda de harina de trigo es una demanda compuesta de granos de trigo y servicios de molienda, almacenamiento, transporte y envasado. Por lo tanto puede decirse que la demanda de harina es una demanda derivada de la de pan y que la demanda de granos de trigo es una demanda derivada de la de harina y de la de pan.

En este sentido, la demanda primaria es una demanda conjunta dada por todos los componentes del producto final. Entonces, un alimento (producto final) a nivel minorista (o del consumidor), está dividido conceptualmente en dos componentes: el agrario y el de comercialización y procesamiento.

En forma simplificada se plantea que la demanda derivada se obtendría restando de la demanda primaria los márgenes de comercialización. Existen tantas demandas derivadas como intermediarios

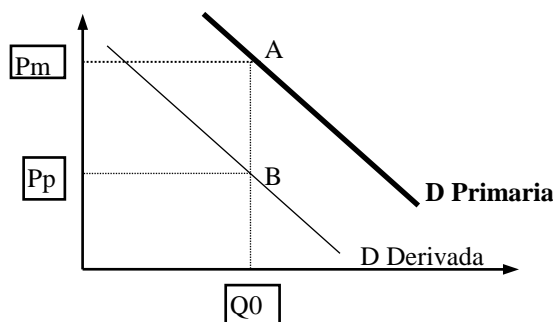
⁵ Agrario se usa como sinónimo de agropecuario e incluye productos agrícolas y ganaderos.

intervengan en cada canal de comercialización. La última demanda derivada, entonces, representaría la demanda por el componente agrario del producto final y es la demanda que enfrenta el productor agropecuario.

En el Gráfico 2 se observa que la distancia A - B representa el Margen. Este es la distancia entre el precio minorista (P_m) y el precio productor (P_p) para una cantidad de producto determinado (Q_0). Se aclara que Q_0 se expresa en unidades equivalentes del producto agrario original (esto es: unidades de producto elaborado por unidad de producto agrario “en bruto”, existiendo para ello una tasa de transformación o de conversión para cada producto)

Se debe notar que al utilizar el supuesto de que el margen es constante, la distancia vertical entre las dos funciones de demanda permanece constante; aunque en otras situaciones podrían variar, dependiendo esto de la oferta de servicios de comercialización.

Gráfico 2. Curvas de demandas primaria y derivada



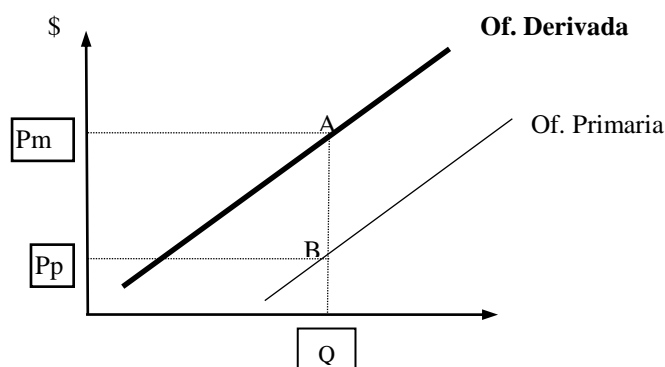
Oferta primaria y ofertas derivadas

Raras veces el producto agrario llega al consumidor final sin que se le haya agregado utilidades o valores de espacio, tiempo y forma. El proceso de comercialización, entendido como el conjunto de agentes y actividades que hacen posible el traslado desde el productor hasta el consumidor final, comprende actividades tales como la limpieza, el transporte, el almacenamiento, y la transformación del producto agrario o primario. Dicho proceso agrega valor a los productos y origina la oferta derivada, además permite que se forme un precio a nivel de productor (P_p) y un precio a nivel del consumidor (o precio minorista P_m). Como ya se vio, la diferencia entre ambos precios se denomina Margen Bruto de Comercialización (MBC).

Entonces se define una **oferta primaria** que es la oferta a nivel del predio y una **oferta derivada** que se obtiene agregando a la oferta primaria los márgenes de comercialización. Existen tantas ofertas derivadas como intermediarios intervengan en cada canal de comercialización. La última oferta derivada es la oferta del minorista u oferta a nivel de consumidor.

En el Gráfico 3 se observa que para un volumen de Q_0 el MBC está representado por la distancia A - B, que es la diferencia entre P_m y P_p . Como en la demanda, Q_0 se expresa en unidades equivalentes del producto agrario o primario original y se mantiene el supuesto de que el margen es constante.

Gráfico 3. Curvas de ofertas primaria y derivada

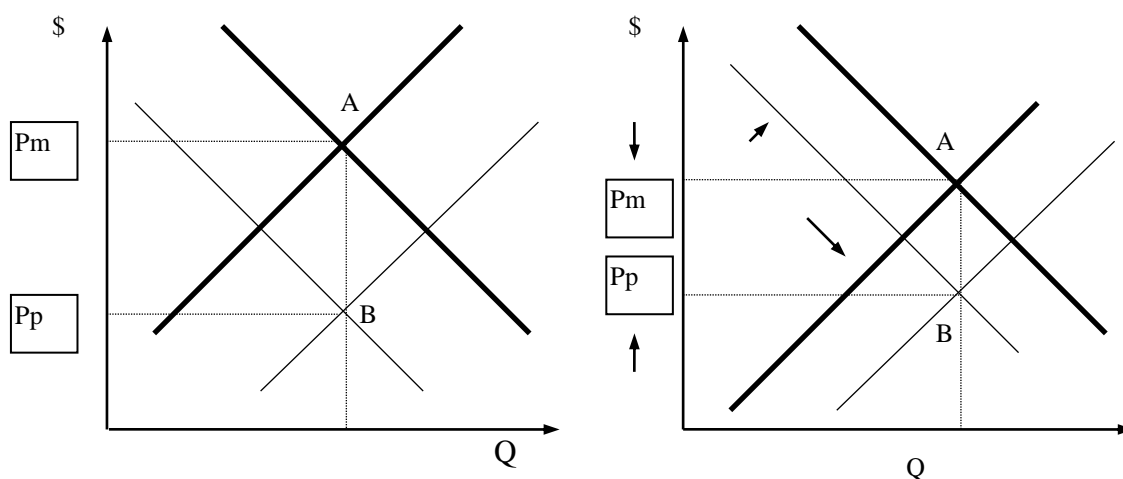


Análisis conjunto

Los conceptos de oferta primaria y derivada, y de demanda primaria y derivada son la expresión de que entre productores y consumidores median otros agentes económicos que cumplen funciones de agregado de valor a los bienes agrarios (especialmente las utilidades económicas de transporte, almacenamiento, procesamiento, y venta minorista) dando origen a márgenes de comercialización. Estos márgenes fueron definidos como la diferencia entre el precio pagado por el consumidor (P_m) y el precio recibido por el producto agropecuario (P_p).

Al unir ambos conceptos (ver gráfico 4), el precio a nivel minorista se determina en el punto (A) de intersección entre las funciones de demanda primaria (ejercida por los consumidores) y oferta derivada (ejercida por los intermediarios). El precio recibido por el productor, en cambio, se determina con las funciones de demanda derivada (ejercida por los intermediarios) y oferta primaria (ejercida por los productores), punto (B).

Gráficos 4 y 5. Determinación de precios al productor y minorista y cantidades de equilibrio



Se debe tener en cuenta que la situación representada en el gráfico 4 es estática. También se puede hacer un análisis más dinámico, por ejemplo determinar el efecto que tienen los cambios en los costos de comercialización sobre los precios en los distintos niveles (P_m y P_p). Si suponemos un mejoramiento en la tecnología de transporte, que provoca una disminución en el costo de este servicio, se reduce el margen de comercialización (Gráfico 5). Se observa un desplazamiento hacia la derecha tanto en la curva de oferta derivada, como así también en la demanda derivada. Los efectos finales son una disminución en el precio pagado por los consumidores, un aumento en el precio recibido por los productores, un mayor volumen transado y un menor margen de comercialización.



ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA EFICIENCIA DE LA EMPRESA AGROPECUARIA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

El productor al ser tomador de precios no tiene posibilidades de actuar directamente sobre los mismos, pero existen algunas estrategias para atenuar y/o contrarrestar el efecto de sus variaciones y mitigar el riesgo y la incertidumbre del mercado.

Estrategias de integración: Tienen sentido si la empresa es fuerte o si la empresa puede beneficiarse al moverse hacia atrás, hacia adelante, o en sentido horizontal. Existen 3 posibilidades:

Integración vertical hacia atrás: la empresa intenta ser propietaria o tener mayor control de sus sistemas de abastecimiento de insumos. Se justifica cuando:

- ◆ Los proveedores son caros, poco confiables o incapaces de cubrir las necesidades de la empresa
- ◆ La calidad de los insumos ofrecidos por el proveedor no es la adecuada y esto limita a la empresa
- ◆ La empresa necesita controlar la disponibilidad de insumos en tiempo y forma.

Integración vertical hacia adelante: la empresa busca ser propietaria o tener mayor control de los sistemas de distribución de sus productos. Se justifica cuando:

- ◆ Los distribuidores tiene márgenes de utilidad muy altos
- ◆ Los distribuidores son caros, poco confiables o incapaces de cubrir las necesidades de la empresa

Integración horizontal: la empresa intenta ser propietaria o tener mayor control de algunos de sus competidores. Se justifica cuando:

- ◆ Se necesita alcanzar economías de escala , garantizando al mercado un producto homogéneo y en cantidades suficientes
- ◆ Se comercializa con una agroindustria que es monopsónica u oligopsónica

Estrategias intensivas

Penetración de mercado: la empresa busca mayores ventas para sus productos actuales en sus mercados actuales. Ej.: una IAA láctea desea aumentar las ventas. Para ello la empresa puede: disminuir los precios, aumentar la publicidad, hacer llegar el producto a un mayor número de negocios, obtener mayor espacio de exhibición en las góndolas, etc.

Desarrollo de mercado: la empresa busca aumentar las ventas al introducir sus productos actuales en mercados nuevos. Ej.: estudiar otros mercados (otros países, otras regiones) para que compren el producto por primera vez.

Desarrollo de producto: la empresa busca aumentar las ventas al desarrollar productos nuevos o al mejorar los actuales para sus mercados presentes. Ej.: ofrecer nuevas marcas de leche (Sancor / Armonía), diferentes envases (medio litro/un litro), diferentes componentes (con vitaminas, descremada).

Estrategias de diversificación: Tienen sentido si el sector no presenta muchas oportunidades para el crecimiento futuro de la empresa, o si las oportunidades fuera del sector son superiores. Hay 3 tipos de oportunidades:

Diversificación concéntrica: la empresa agrega productos nuevos que tengan semejanza tecnológica o de mercadotecnia con la línea de producto existente; estos productos suelen tener interés para nuevas clases de consumidores. Ej.: una IAA láctea que produce y ofrece leche entera y descremada (light), diferenciando los productos por medio de la propaganda, información sobre aspectos de calidad y composición y su relación con la salud.

Esta estrategia se ajustaría también a situaciones de producciones orgánicas vs las tradicionales; o a la obtención de productos diferenciados por la presencia de algún componente (como los girasoles con alto contenido oleico) o la falta de otro (no transgénicos).



Diversificación horizontal: la empresa agrega productos nuevos que podrían tener interés para sus consumidores actuales, aunque no tengan relación con su línea de producto actual. Ej.: ofrecer además de productos lácteos, galletitas, siempre dentro de los alimentos.

Diversificación conglomerada: la empresa agrega productos nuevos que no tienen relación con la tecnología, productos o mercados actuales; estos productos por lo general tendrán interés para nuevas clases de consumidores. Ej.: ofrecer alimentos y seguros

Estrategias relacionadas con la necesidad de disminuir el riesgo: Se sabe que la producción agropecuaria es muy dependiente de los cambios climáticos y ambientales, que pueden provocar modificaciones entre lo esperado y lo realmente producido, lo que se conoce como riesgo ambiental. Pero, también existen factores que contribuyen a modificar el ingreso esperado por el productor, como es el relacionado con el precio final que se recibe en el momento de la venta, que puede ser diferente del que había en el momento que se resolvió producir ese rubro. Éstos son los riesgos de mercado. El productor puede tomar diferentes medidas en relación con unos y otros.

Mercados de futuros y opciones: son herramientas que permiten contar con un escenario previsible de precios, ya que con éstas es posible manejar las variaciones en las cotizaciones. Mediante una simple operación de cobertura, la empresa puede establecer anticipadamente el precio de su cosecha, ya que se garantiza un precio que le permite cubrir sus costos fijos y variables y aún obtener un beneficio, determinando su rentabilidad. Para ello concierta hoy a través de un organismo (Mercado a Término de Buenos Aires SA, Mercado a Término de Rosario SA) un acuerdo sobre el precio a recibir en un mercado futuro.

Seguros: Se consideran riesgos climáticos y/o biológicos a la ocurrencia de aquellos fenómenos que afectan el rendimiento, la calidad y/o la supervivencia del cultivo en forma verificable. Para cubrirse de estos riesgos el productor dispone de una variada oferta de seguros agrícolas. A la hora de contratar un seguro, hay que tener en claro que el objetivo de los mismos no es elevar ni disminuir el ingreso, sino estabilizarlo y esto siempre conlleva un costo. El seguro es un contrato en el cual el asegurador se obliga a resarcir un daño en caso que ocurra un evento cubierto, y por el cual el asegurado paga un premio o cotización. Los seguros agrícolas son básicamente de dos tipos: contra riesgos nombrados, por ejemplo granizo, donde el asegurador responde por los daños causados exclusivamente por el riesgo de pedrada, y los multirriesgo que combinan la protección de varios factores climáticos.

Contratos: La empresa agropecuaria se compromete a comercializar su producción con una IAA relacionada (ejemplo en el maní), a cambio de semilla e insumos. Otra modalidad es cuando el contrato se hace para producir un determinado tipo de producto diferenciado por la falta o presencia de algún atributo (ejemplo una industria aceitera que compra soja no transgénica)

Diversificación: la empresa produce diferentes productos en una misma región (agricultura-ganadería) o bien el mismo producto (soja) en distintos ambientes (en el este de Córdoba y al sur de Santa Fe).



UNIDAD 5: COMERCIALIZACION AGROPECUARIA (Parte 2)

ECONOMÍA SOCIAL, COOPERATIVISMO Y COMERCIO JUSTO⁶

Resumen

La producción y la comercialización agropecuaria están, en general, condicionadas por un mercado en el cual predominan las grandes empresas monopólicas transnacionales y los intermediarios, que imponen las reglas de juego y manejan el precio de los productos, determinando o influenciando sobre qué, cuánto, y cómo producir.

En este contexto, evidentemente los más perjudicados son los campesinos, los pequeños y medianos productores, los pueblos originarios y los sectores más vulnerables de la sociedad de los países subdesarrollados o del sur, que son, paradójicamente, los encargados de la producción y manufactura de la mayor parte de las materias primas o *commodities*.

Ante estas desigualdades y desequilibrios, surgen formas alternativas de producción y comercialización, conocidas o que forman parte de la Economía Social y Solidaria, Economía Popular y Comercio Justo, entre otras expresiones, que condensan y articulan iniciativas que emprenden los productores, obreros y desempleados en desventaja económica y/o marginados por el sistema convencional y predominante de mercado, con el propósito de subsistir y desarrollarse, intentando contrarrestar la inequidad de oportunidades. Paralelamente, y acompañando estos movimientos, nacen distintas organizaciones o colectivos de consumidores críticos del origen y de los modos de producción de los alimentos que hoy en día se consumen.

1.-Economía Social y Cooperativismo

La expresión y disciplina Economía Social ha adquirido en las últimas décadas un progresivo reconocimiento académico, social y político.

Las organizaciones que conforman este sector juegan un rol importante en la producción total de bienes y servicios de algunos sectores a partir de su dinámica empresarial original, autónoma y eficaz, en un espacio propio que intentan definir, de cara a un contexto marcado por las vertiginosas transformaciones globales de la época. Por tal razón, son vistas como una alternativa (no excluyente) para la solución de los viejos y nuevos problemas que las empresas capitalistas y públicas tradicionales no pueden, no saben o no quieren resolver.

El cooperativismo es la institución más distintiva del heterogéneo sector de la Economía Social, y le traslada al mismo su experiencia, valores y principios, además de consistencia a esta renovada construcción teórica y práctica en desarrollo. Razón por la cual se suele decir que el Cooperativismo es la columna vertebral de la Economía Social (Salminis, 2002).

2.- Antecedentes y descripción de la Economía Social

La repercusión, tratamiento y pretensiones de la disciplina Economía Social (o de otras expresiones similares que se refieren al mismo sector) difieren según los países, pero es un tema de actualidad práctica, doctrinal y también política.

Las raíces ideológicas de la Economía Social se reconocen allá por el Siglo XIX en los pensadores Owen, Saint-Simon, Fourier, Proudhon y Bouchez, entre otros, es decir, los precursores del *socialismo utópico* y *asociacionista* y del *anarquismo*, y hacedores a la vez del cooperativismo y mutualismo, movimientos esenciales en la construcción de la sociedad moderna.

⁶ Nota de apoyo a la Docencia realizada por Méd. Vet. Lorena Decara e Ing. Agr. Javier Salminis. Dpto. Economía Agraria, FAV, UNRC (Marzo 2016), y actualizada Febrero 2019.



Su origen se vincula a la conmoción desatada por las graves consecuencias sociales producidas por la Revolución Industrial, y se manifestó en las distintas escuelas o corrientes de la época (socialista, social-cristiana, liberal, anarquista y solidaria).

La fórmula resurge a partir de la crisis de los inicios de 1970, por un lado como reacción ante las carencias del capitalismo y de la gestión pública en la nueva era, y por el otro relacionada con el anhelo de ruptura y desconfianza respecto a los valores dominantes, para impulsar una descentralización y adaptación de la producción, mediante la potenciación de los niveles locales y el desarrollo de tecnologías intermedias y nuevas formas de trabajo. De todos modos, mientras que para algunos aparece como planteamiento estructural y ofensivo, para otros se genera a partir de un planteamiento coyuntural y defensivo.

Como ninguna de las numerosas definiciones propuestas es unánimemente aceptada, más bien se prefiere generalmente referir los caracteres distintivos que aparecen con mayor regularidad en las entidades u organizaciones de la Economía Social. Por ejemplo, en Francia se la define como el *“conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad”* (Barea y Monzón, 1999). Y en Bélgica se adoptó la siguiente definición: *“La Economía Social está compuesta por actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones cuya ética traduce los siguientes principios: finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que beneficio; autonomía de gestión; procesos de decisión democrática; primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios”* (Defourny, 1992).

En general, los siguientes son caracteres comunes del conjunto de organizaciones contenidas en la Economía Social:

- Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.
- Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución según los deseos de sus miembros, como ser creación de empleo, de actividades, de nuevas empresas, retorno sobre los capitales invertidos, servicio a los miembros, y actividades socioculturales.

En definitiva, los factores distintivos de las entidades de la Economía Social radican, preponderantemente, en que la propiedad y la gestión corresponden a los propios trabajadores, con una atribución de resultados y un proceso de toma de decisiones democrática, no vinculados directamente con el capital aportado por cada socio.

Estas caracterizaciones dan lugar entonces como constituyentes del sector a los siguientes grupos:

- a) empresas autogestionadas, como cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales y otras análogas;
- b) cooperativas, mutualidades y asociaciones, con objetivos y prácticas sociales;
- c) trabajadores autónomos y empresas que utilizan única o predominantemente trabajo familiar, como es el caso de las empresas familiares que forman el grueso de los asociados en las cooperativas agrícolas.

No debe perderse de vista que los agentes económico-sociales que constituyen el sector son, ante todo, empresas capaces de integrar funciones económicas y sociales. Se las considera como tales porque habitualmente actúan en el mercado, producen bienes y servicios a clientes (beneficiarios o socios), tienen un balance patrimonial (aunque sea informal o rudimentario), una cuenta de ingresos y gastos, y en muchos casos emplean trabajadores. Por lo tanto, son unidades de producción o empresas.



3.- Economía Social, Economía Solidaria y otras analogías

El concepto de Economía Social no es el único para aludir a un sector de contornos imprecisos, pero que de alguna manera nuclea a personas, empresas y actividades que se desarrollan fuera del ámbito público y del capitalista tradicional. Por ejemplo, entre las expresiones que se suelen emplear como sinónimos o análogos, se pueden mencionar: “Economía Solidaria”, a partir del argumento que estas empresas nacen, al menos teóricamente, de una voluntad de practicar la solidaridad; “Economía Participativa” o “Participada”, de acuerdo a los rasgos comunes descriptos anteriormente de las entidades integrantes; también, “Economía Alternativa”, “Economía Asociativa”, “Economía Popular”, “Sector Voluntario”, “Sector No Lucrativo”, además de “Tercer Sector” y “Tercera Vía”, estas últimas denominaciones resaltan el sentido de “ni público ni privado”. Asimismo, otros enunciados como “Empresas de Interés Colectivo”, “Empresas de Interés General” (Alemania), “Economía Colectiva” (Bélgica), o “Economía Obrera” (Israel), son citados en la bibliografía. Y dentro del espacio de la Economía Social, se encuentran además asociaciones, redes o movimientos, como el “Comercio Justo”.

La proliferación de expresiones obedece a razones históricas, estructurales, culturales y políticas de cada país, especialmente al rol que asume cada una de las instituciones vinculadas y el modo y momento en que han aparecido en el escenario público. Los avances doctrinales dan mayor o menor sentido a los enunciados, y las a veces infranqueables barreras del idioma completan el *desorden* terminológico.

4.- Los orígenes del cooperativismo moderno

Si bien algunos historiadores se han remontado a la antigüedad en la búsqueda de antecedentes de organizaciones asociativas y pre-cooperativas que se conectaran con el origen del cooperativismo moderno, y en verdad parece ser que las fórmulas de colaboración y cooperación como medio para resolver problemas son tan antiguas como la humanidad. Resulta incuestionable que el cooperativismo *“surgió como consecuencia de necesidades profundamente sentidas y sufridas”* (Caletti, 1983). Las clases populares y obreras comenzaron a organizarse en cooperativas y mutuales durante la Revolución Industrial para intentar resolver sus problemas, valiéndose de actitudes solidarias como elementos de cohesión.

Pero estas organizaciones no solamente resultaban un instrumento para defenderse de la gran miseria de mediados del siglo XIX. Las ideas comunes de los ideólogos *precursores* y de los *realizadores* han dejado amplio testimonio de que, desde su nacimiento, la aspiración del cooperativismo fue la transformación de las estructuras económicas y sociales, sustituyendo los sistemas de producción y gestión jerárquicos típicos de la Revolución Industrial, por la iniciativa, la solidaridad, la voluntad y la responsabilidad de los trabajadores. En palabras del profesor Lasserre, el movimiento que se gestaba *“era también una reacción más amplia y de orden moral, contra las malas relaciones humanas en la vida económica: explotación del hombre por el hombre y lucha por la vida, sin escrúpulo ni piedad. Reacción contra los abusos de la propiedad privada, las injusticias del capitalismo, la inmoralidad del mundo de los negocios”*.

En resumen, se proponía una nueva moral social, y el fundamento que el cooperativismo nació como respuesta a la implantación del capitalismo tuvo desde siempre un consenso prácticamente unánime.

En sus primeros momentos, las asociaciones obreras resultaban prácticamente a la vez mutualidad, partido, sindicato y cooperativa, pues se coincidía en el momento histórico, en el medio social, en el espíritu de reacción y en las aspiraciones. Esto hasta que posteriormente cada forma de asociación se definió en cuanto a objetivos, métodos y estructura en tres ramas principales: sindicalismo, socialismo político y cooperativismo, acentuándose en éste la finalidad y acción económica.

La defensa del escaso poder adquisitivo frente a los desmesurados márgenes comerciales de los intermediarios, por un lado, y la vía de la organización para crear y defender puestos de trabajo o aumentar la rentabilidad laboral, por el otro, originaron las cooperativas de consumo y de producción. Con el tiempo, y conforme a la generalización de los efectos del modo de producción capitalista y de la concentración



económica, pequeños productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, como así también artesanos, profesionales y otros pequeños y medianos empresarios comienzan a organizarse en cooperativas. El cooperativismo alcanzó así una expansión tal que seguramente ni los Pioneros de Rochdale⁷, aunque sus planes fueran muy ambiciosos, habrían alcanzado a vislumbrar.

5.- La doctrina cooperativa

De la confluencia del pensamiento de los distintos precursores y fundadores con las realizaciones prácticas, tanto exitosas como fallidas, se fue conformando un cuerpo de doctrina cooperativa, o también, una *cultura cooperativa*, como conjunto más o menos estructurado de ideas y objetivos fundamentales y rasgos esenciales de la *cooperación* y del *cooperativismo*, y de sus instrumentos técnico-jurídicos.

La *cooperación*, dice Drimer (1981), es simplemente el ejercicio o la consecuencia de cooperar, es decir la acción o el efecto de dos o más personas que colaboran entre sí para la realización de una tarea común o la obtención de una misma finalidad.

Desde otra perspectiva, Del Arco (1977) señala que el cooperativismo es una doctrina porque parte de determinados valores de naturaleza filosófica y moral, y aspira a conformar la organización económica social en base a esos valores a través de un método que son los llamados principios cooperativos, como técnicas para traducir en hechos los objetivos de la doctrina cooperativa.

Considerando al cooperativismo como doctrina, podemos diferenciar dos elementos principales que la constituyen: 1) los valores cooperativos; y 2) los principios cooperativos. También aportan a la doctrina los principios no obligatorios, secundarios o subsidiarios; y las tendencias o corrientes cooperativas.

5.1- Los valores cooperativos

Los valores cooperativos expresan el ánimo y pensamiento de base ética y moral más que práctica, es decir manifiestan el *espíritu cooperativo*. En la Declaración sobre Identidad Cooperativa, aprobada en el 31º Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) celebrado en Manchester en 1995, se reafirmaron estas consignas centenarias, explicitándose que *“las cooperativas están basadas en los valores de la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. En la tradición de sus fundadores, los socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social”* (ACI, 1996).

5.2- El núcleo doctrinal: los principios cooperativos

Los principios cooperativos constituyen el núcleo doctrinal, y son la columna vertebral del cooperativismo, heredados de la tradición de Rochdale y de los valores propios del movimiento. Actúan como referencia o punto de encuentro consensuado entre las distintas tendencias ideológicas, y también como cita para los legisladores y cooperativistas, pero además su importancia se funda en que las cooperativas son consideradas como tales si cumplen estos principios. Por lo tanto las cooperativas se estructuran y funcionan en base a ellos, y a los estatutos y las leyes que se derivan de estos principios, que fueron formulados en el Congreso de París (15º, 1937), y actualizados en los Congresos de Viena (23º, 1966), y Manchester (31º, 1995) para adaptarlos a las distintas realidades históricas, ideológicas y prácticas:

- 1) **Adhesión abierta y voluntaria:** *Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la condición de socios, sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.*

⁷La “Sociedad de los Probos Pioneros de Rochdale” es considerada la primera cooperativa moderna. Corría el año 1844 y un grupo de obreros de una fábrica textil de la localidad inglesa de Rochdale, 27 hombres y una mujer en su mayoría analfabetos, se reunieron aportando cada uno una libra esterlina. Con esos escasos fondos compraron al por mayor alimentos para el consumo de sus familias. Buscaban de esta manera defender sus magros salarios de los abusivos costos de las mercaderías. Fue en tiempos de la Revolución Industrial, época de evidente indefensión de los trabajadores ante la explotación de la sociedad capitalista y el sistema de libre comercio.



Este principio, conocido como el “**principio de puertas abiertas**”, afirma la igualdad fundamental de los individuos y el derecho de toda persona a ingresar voluntariamente en una cooperativa. No obstante, el ingreso puede limitarse en función de la especificidad y capacidad de cada cooperativa.

- 2) **Control democrático de los socios:** *Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus socios, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y las mujeres elegidos para representar a su cooperativa, responden ante los socios. En las cooperativas de base, los socios tienen igual derecho de voto (un socio, un voto), mientras que las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos.*

El principio llamado comúnmente “**un socio, un voto**” es uno de los fundamentales del sistema: los socios, y no el capital, dirigen la cooperativa. La democracia cooperativa implica consideraciones de derechos y responsabilidades, pero además en un sentido más amplio incluye el sentido de fomento del espíritu de democracia dentro de las cooperativas. De todos modos, se advierte que el cumplimiento de este principio no garantiza que una cooperativa sea democrática, es decir, la observancia del principio de gestión democrática es una condición necesaria pero no suficiente. La democracia debe ser una aspiración permanente de la cooperativa, y en función de ella debe establecer y promover mecanismos de control, participación, información y formación.

- 3) **Participación económica de los socios:** *Los socios contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que hay, sobre el capital suscrito, como condición de socio. Los socios asignan excedentes para cualquiera o todos los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa, mediante la posible creación de reservas, de las cuales al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los socios en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades, según lo aprueben los socios.*

En general, los socios realizan sus aportes de capital de cuatro maneras distintas. Primero, en forma de títulos o acciones, al momento de la fundación de la cooperativa o del ingreso a la misma. Segundo, cuando de las ganancias se retiene una parte, para la formación de reservas. Tercero, aportes regulares para ampliaciones de capital. Cuarto, contribuciones especiales o voluntarias. La distribución de los excedentes, si los hubiera, es definida por derecho y obligación por los socios.

- 4) **Autonomía e independencia:** *Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua controladas por sus socios. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan la autonomía de la cooperativa.*

La mención en este principio a los acuerdos o arreglos con otras organizaciones, reconoce la fuerte tendencia iniciada en las últimas décadas a desarrollar proyectos conjuntos con distintos tipos de empresas (públicas y privadas).

- 5) **Educación, entrenamiento e información:** *Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus socios, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general, particularmente a los jóvenes y creadores de opinión acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.*

La educación es considerada la “**regla de oro**” de la cooperación, y se entiende como la formación de los asociados y dirigentes en el pensamiento cooperativo y más aún, el cambio de actitudes mentales, y no solamente como la capacitación en las habilidades necesarias para la gestión de la empresa cooperativa. Los pioneros de Rochdale recogieron estas ideas, y desde el primer momento impulsaron actividades educativas e informativas, como por ejemplo la formación de una biblioteca, la compra de periódicos, el



establecimiento de una rutina de discusión sobre temas de interés particular y general, todo ello para elevar el “estado moral” de los hombres.

- 6) Cooperación entre cooperativas:** *Las cooperativas sirven a sus socios más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.*

La ACI pone verdaderamente énfasis en este principio, alentando el emprendimiento de actividades conjuntas para realizar negocios, incluso a escala internacional.

- 7) Compromiso con la comunidad:** *La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus socios.*

De acuerdo con el estrecho vínculo que generalmente las entidades mantienen con el medio, la ACI exalta a que los socios asuman su responsabilidad para asegurar el desarrollo económico, social y cultural de las comunidades, definiendo los socios cómo materializan su aporte.

6.- El cooperativismo en Argentina. Orígenes, evolución y actualidad.

Existe un consenso generalizado que el principal impulso al origen del cooperativismo en nuestro país se debió a la cultura laboral propia que trajo consigo la fuerte inmigración de trabajadores europeos desde fines de 1800 (Navas, 1995), destacándose como precursores a pequeños productores rurales en la creación de cooperativas agrarias de comercialización, y grupos de obreros industriales y artesanos politizados que fomentaron principalmente el cooperativismo de consumo al compás del notable crecimiento urbano, sobre todo en Buenos Aires, Rosario y en otras ciudades del litoral argentino. Posteriormente, fue difundiendo en los sectores bajos e intermedios de la clase media, lográndose así una manifestación del cooperativismo en todas sus ramas.

El nacimiento y desarrollo han sido en todos los casos azarosos, por las limitaciones de orden interno a la cooperativa, como falta de recursos y obstáculos relacionados a la escasez de capital, capacitación y educación, y en lo externo por los vaivenes de la historia política y social, producto de los permanentes cambios institucionales y de políticas, y por la hostilidad y embate de empresas y grupos poderosos.

En el caso del cooperativismo agrario, su génesis se relaciona con la expansión de la frontera agrícola y concentración y revalorización de la tierra, y la progresiva demanda de alimentos en el Viejo Continente a raíz de su creciente urbanización acelerada por la Revolución Industrial, en un contexto de fuerte explotación, desamparo y necesidades de los agricultores y sus familias.

El cooperativismo agrario argentino se organizó en su primera etapa para las funciones de aprovisionamiento de bienes de uso y consumo y comercialización interna de la producción. Luego y por efecto de su propia expansión, incluyó la comercialización externa, la industrialización, y en cierto modo el crédito cooperativo.

Fuera del tipo agrícola, las primeras cooperativas de servicios y de consumo se crearon por el influjo de dirigentes socialistas asalariados, mientras que las entidades de crédito cooperativo fueron creadas por representantes de la clase media o de la pequeña y mediana burguesía nacional, como comerciantes e industriales (Petriella, 1984)⁸.

Una vez difundidos los primeros antecedentes y experiencias exitosas, el cooperativismo logró afirmarse como organización económica y social a partir de la década de 1930, con un desarrollo sostenido hasta 1960, destacándose la formación de cooperativas agropecuarias en todas sus ramas (por ejemplo, agrícolas,

⁸Como primeras iniciativas se mencionan las siguientes cooperativas: “Sociedad Cooperativa de Almaceneros” (1884), “Cooperativa de Consumo” (1885), “Cooperativa de Panadería” (1887), “Banco Popular Argentino” (1887), y la “Sociedad Cooperativa Telefónica” (1887). La segunda cooperativa constituida en el país era de carácter rural, y se debió a colonos galeses establecidos en Trelew, (Chubut): la “Compañía Mercantil del Chubut”, que funcionó entre 1885 y 1911. En 1898 un grupo de colonos franceses fundó la “Sociedad Cooperativa de Seguros Agrícolas y Anexos Ltda. El Progreso Agrícola” de Pigüé (Buenos Aires), para cubrir los riesgos de granizo. De todas las cooperativas surgidas en esa época, indistintamente del rubro, es la única que perdura hasta nuestros días.



ganaderas, lácteas, forestales, yerbateras, algodóneras, fruti-hortícolas, vitivinícolas, apícolas, pesqueras, etc.) de seguros, de servicios públicos, de crédito, de trabajo y de consumo, entre las más preponderantes. No obstante, debe señalarse que en nuestro país se generaron entidades cooperativas de las más diversas ramas como, además de las nombradas, de vivienda, de construcción, de taxistas, de transporte de pasajeros y de carga, farmacéuticas, de salud, escolares, de servicios profesionales, de comunicación (radiales, televisivas), entre otras.

Según un informe oficial de mediados del 2012, existían a esa fecha 19.000 cooperativas registradas, que reunían a 9.600.000 socios cooperativistas urbanos y rurales, y daban empleo directo a más de 300.000 personas. Debe destacarse asimismo que desde el año 2001 a la fecha más de 300 empresas fueron recuperadas, es decir, retomaron o continuaron con su actividad a partir de la autogestión de sus trabajadores, constituyéndose en cooperativas, pudiendo así mantener su ocupación alrededor de 14.000 personas (Centro Cultural, 2014).

7.- La Economía Social y el Comercio Justo

Se denomina **Comercio Justo** a aquella **red** que, basada en el desarrollo solidario y sustentable, impulsa mejores condiciones económicas, sociales, políticas, culturales, medioambientales y éticas en el proceso de producción-distribución-consumo, beneficiándose de este modo a los productores en situación de desventaja o excluidos del sistema productivo – comercial tradicional o hegemónico.

El movimiento Comercio Justo se asienta principalmente en el cabal reconocimiento y valoración del trabajo, y establece relaciones más directas entre productores y consumidores basadas en la organización, la equidad, la confianza, y la solidaridad.

En el marco de la Economía Social, el Comercio Justo surge al pensar al alimento como producto del trabajo y esfuerzo de los seres humanos, con capacidad de satisfacer una necesidad básica indispensable para la vida, y no como simple mercancía.

Con el correr del tiempo, las organizaciones han ido planteando y definiendo ciertas consignas, entre otras, que deberían considerarse (y cumplirse) cuando se habla de Comercio Justo:

- Establecer una relación directa entre productores y consumidores, reduciendo en lo posible la intervención de intermediarios convencionales y especuladores.
- Intercambiar a un “**precio justo**”, entendiendo por justo a aquel precio que permita al productor y su familia vivir dignamente de los frutos de su trabajo, y además justo para que el pueblo como consumidor pueda acceder al producto.
- Respetar las condiciones de trabajo de los productores, respetar el derecho de asociación, prohibir el trabajo forzado y el trabajo infantil.
- Asegurar la equidad de género para que el trabajo de las mujeres sea debidamente recompensado.
- Velar para que la producción se realice respetando y cuidando el medio ambiente.
- Establecer relaciones contractuales de largo plazo, basados en el respeto mutuo y los valores éticos.

Estas relaciones buscan no sólo establecer un precio justo para los productos, sino también crear las condiciones para un desarrollo sustentable tanto de los grupos de productores como de los asalariados (consumidores).

De las consignas anteriores, una de las centrales es cómo resolver operativamente el tema del precio de los productos. A partir de múltiples experiencias, se observan distintos tipos de acuerdos colectivos, relacionados al precio de mercado, al costo de producción y/o a las necesidades de los productores, o bien estableciendo precios únicos o precios mínimos para “enfrentar” la competencia. Evidentemente, la definición del tema del precio da lugar a interesantes debates y reflexiones hacia el interior de las organizaciones, ya que remite a la valoración de los productos, del propio trabajo, y de la propia experiencia.



8.-El Comercio Justo en Argentina

En Argentina existen muchas experiencias organizacionales basadas en el Comercio Justo, cada una con su contexto e historia particular. En general, estas formas de intercambio surgen desde la problemática de la comercialización para los productores y la necesidad de hacer frente a un modelo económico avasallador, excluyente e imperante.

La organización en la producción es tan importante como en la comercialización. Este último aspecto es altamente prioritario para poder desarrollar emprendimientos productivos, que no tengan como techo el autoconsumo.

A continuación, se detallan algunas experiencias relevantes de Comercio Justo en nuestro país:

Feria Franca. San Vicente, Misiones

Un ejemplo claro de Economía Social es la Feria Franca de San Vicente. Como menciona Caballero *et al.* (2010) dicha experiencia “*no puede entenderse desvinculada de un proceso socio-histórico muy propio de la provincia de Misiones, un proceso de mayor envergadura, que significó el surgimiento de las ferias francas como tema / fenómeno social, primero en dicha provincia y posteriormente extendidas en distintas regiones de nuestro país*”. En este proceso, iniciado a mediados de la década del '90, confluyeron en el origen distintos actores, organismos y programas, como representantes del Programa Social Agropecuario (PSA), INTA, Ministerio del Agro, y Movimiento Agrario Misionero (MAM). Posteriormente se sumaron más organizaciones, como ONG's de desarrollo, Instituto de Desarrollo Social y Promoción Humana (INDES), Pastoral Social, Asociación Civil de Promoción Humana y Desarrollo Agroecológico Local (APHyDAL), entre otras. Este proceso conllevó a la instalación gradual de ferias francas en todo el territorio provincial, llegando en la actualidad a ser más de 50. También ha trascendido las fronteras provinciales, al ser una experiencia inspiradora para el surgimiento de ferias en otras provincias y regiones (Corrientes, Chaco, Formosa, Santa Fe, Mendoza, etc.).

Siguiendo al citado autor “*...la mirada en perspectiva histórica sobre la experiencia de las ferias francas no puede dejar de inscribirse en un proceso de más “largo aliento” de reacción de los pequeños productores en la provincia, y en toda la región noreste, respecto a la transformación de sus condiciones de producción y reproducción impuestas a partir de la década del '70. Las distintas crisis económicas que atravesó el sector, expresadas en la caída del precio de los cultivos de renta, principalmente a raíz de las formas de estructuración de la cadena de valor, así como también la supresión de los mecanismos institucionales de regulación y la creciente concentración del sector en la década del 90', se materializaron en un proceso de creciente exclusión y deterioro de las condiciones de reproducción social. Esta historia organizativa del sector - que comprende desde las Ligas Agrarias y la conformación del MAM (Movimiento Agrario Misionero) en los 70', hasta el surgimiento más reciente de nuevas organizaciones y redes, UTR (Unión de Trabajadores Rurales), MOCAMI (Movimiento Campesino Misionero), RAOM (Red Orgánica Solidaria de Misiones), etc. - está presente en la experiencia de las ferias francas de Misiones*”.

Las 50 ferias que se realizan en diferentes localidades de la provincia funcionan de manera paralela durante los fines de semana, en espacios públicos de los poblados y ciudades cedidos por las municipalidades, con el objetivo exclusivo de la venta minorista de productos. Los feriantes adquieren habilitaciones que son intransferibles, las cuales pueden ser de dos clases: (1) individuales, de las que será titular un productor y su familia y, (2) grupales, de las que será titular un grupo de familias organizadas de productores, o una asociación de bien público. En general los puestos están atendidos por un elevado número de mujeres.

Se ofrecen más de 200 productos: hortalizas cultivadas sin agroquímicos, animales criados naturalmente, embutidos, lácteos, panificados caseros, frutas, dulces, harinas, arroz, yerba mate, té, especias, y artesanías. La comisión directiva establece un rango de precios entre un mínimo y un máximo de los productos ofrecidos, teniendo en cuenta el carácter social y de fomento de la feria. Las autoridades sanitarias realizan control bromatológico de los productos ofrecidos.



Dado que uno de los requisitos principales de todo producto para ser presentado en las ferias es no provenir de semillas transgénicas, se estableció, mediante un acuerdo entre el Estado provincial y el MAM, un circuito de producción y circulación de semillas naturales de la zona. Esto promueve entre otras cosas el mejoramiento de las semillas y la reproducción de la diversidad de cultivos, que es base de la economía campesina.

Comercio de Bonpland

Este grupo desarrolla sus acciones desde hace más de seis años, en una galería cedida por el gobierno de la ciudad de Buenos Aires en el barrio de Palermo Viejo.

Cada una de las organizaciones que componen esta red representa una rama diferente dentro de la economía social solidaria. Tal es así que en este espacio se pueden adquirir frutas y verduras producidas sin aplicación de agroquímicos, conservas, dulces, quesos, embutidos y yerba mate elaborados por productores asociados de todo el país, productos de limpieza preparados por pequeños emprendimientos urbanos, prendas de la marca “No Chains” (sin cadenas), confeccionadas por personas liberadas del trabajo esclavo de talleres clandestinos, artículos de joyería, tejidos artesanales y manufacturas provenientes de empresas recuperadas. Para los miembros de esta red, uno de los principales obstáculos para el crecimiento de este mercado es la comunicación con los consumidores. La mayoría de los clientes conocen el mercado a partir del “boca en boca”, ya que les resulta muy oneroso hacer publicidad masiva. Por otra parte, el mercado busca crear y/o atraer a un tipo específico de consumidor, un consumidor responsable, solidario y concientizado que acepte las condiciones propias o características de este tipo de emprendimiento, algo que no muchos consumidores están dispuestos a asimilar y acompañar.

Red Tacurú

La Red Tacurú se autodefine como un espacio abierto que promueve el encuentro entre productores y consumidores, para construir lazos bajo la consigna de la economía social solidaria, y que se rige por tres principios básicos: trabajo digno y autogestión, producción ecológica y elaboración sana.

Está distribuida por distintos barrios de la ciudad de Buenos Aires como San Cristóbal, Balvanera, Palermo, Barrio Norte, Bajo Flores, Boedo, Villa del Parque, Parque Patricios, Villa Crespo, y Almagro. Surge de la iniciativa de un grupo de organizaciones de trabajadores desocupados, trabajadores auto-gestionados, movimientos campesinos, grupos de estudiantes y graduados, entre otros, que en forma articulada buscan dar respuesta al problema de la comercialización de sus producciones y servicios, promoviendo la organización de un consumo responsable. En este sentido, estos grupos de consumo responsable, compuestos por familias, vecinos, compañeros y/o amigos, se organizan para hacer compras colectivas a las organizaciones de productores que conforman la Red.

Arte y Esperanza

Esta organización surge porque en 1985 personas vinculadas con el Equipo Nacional de Pastoral Aborigen (ENDEPA), de la Iglesia Católica, comenzaron a visitar periódicamente a los pueblos originarios del Gran Chaco. De aquellos primeros viajes surgió el deseo de comprometerse desde Buenos Aires con la vida de estos pueblos, organizando un equipo de voluntarios (“Promoción Indígena”), que desde entonces apoya comercial y asistencialmente a numerosas comunidades, generando diversos proyectos.

En la actualidad, “Arte y Esperanza” acompaña a 36 comunidades, pertenecientes a ocho etnias diferentes y varios grupos de artesanos criollos que, como suele ocurrir, tenían dificultades para comercializar sus productos y artesanías. Por medio de esta red se apoya social y económicamente a más de 500 familias de las comunidades Kolla, Wichí, Qom-Toba, Mbya-Guaraní, Pilagá, Chané, Diaguita Calchaquí y Mapuche.

La primera tienda “Arte y Esperanza” se instaló en el edificio de Cáritas del barrio de San Telmo. Superando las expectativas, se convirtió en un lugar de verdadero encuentro permanente y de transmisión de



culturas, además de ser un excelente espacio para el Comercio Solidario de las producciones indígenas. En 2003, con el apoyo de la cooperativa italiana Chico Mendes, se logró abrir una nueva tienda en las afueras de la Ciudad de Buenos Aires (San Isidro), con el objetivo de extender la oferta de artesanías y de lograr un espacio de oficinas, depósito y stock para futuras exportaciones.



GLOSARIO

- **Asociación de bien público:** se refiere a las organizaciones no gubernamentales como clubes, asociaciones civiles, centros vecinales, organizaciones de fomento, etc. Se trata de entidades civiles sin fines de lucro.
- **Commodities:** se definen así las materias primas sin transformación alguna, destinadas al mercado mundial. Cotizan en las Bolsas de Comercio.
- **Condiciones de reproducción:** se relaciona con la disponibilidad absoluta y relativa de Recursos Naturales, Trabajo y Capital con que cuenta el productor, y que le permiten obtener un resultado económico a partir del cual puede sobrevivir él y su familia cubriendo sus necesidades básicas (o sea reproducción simple), o bien logra un excedente que le permite reproducir la unidad de producción (a lo que se le llama reproducción ampliada), además de sobrevivir.
- **Cultivos de renta:** son aquellos que se realizan con la finalidad de obtener una ganancia por su venta en el mercado. Se oponen al concepto de cultivos para auto-consumo o a los que se realizan en una cadena de comercialización de Comercio Justo.
- **Economía capitalista:** es aquella surgida al impulso del desarrollo industrial. Se llama así por el predominio del factor productivo Capital sobre el resto de los factores. Se organiza en torno al mercado.
- **Empresas monopólicas:** monopolio significa que hay una sola empresa en esa rama o sector. Son únicas produciendo un bien o servicio y por lo tanto fijan los precios que pagan a sus proveedores y los que cobran a los consumidores. También establecen plazos y modalidades de pago; criterios de calidad; cantidades comercializadas, etc.
- **Empresas multinacionales (EMN):** estas empresas actúan con una estrategia global para obtener los máximos beneficios: compran las materias primas donde les resulta más barato; instalan sus fábricas en los lugares más ventajosos de todo el mundo, y venden sus productos en cualquier punto de la tierra. El término "multinacional" debe entenderse en lo que a mercado se refiere, no a la naturaleza de la compañía; de hecho, es habitual que se califique el término "multinacionales" de engañoso y se prefiera llamarlas "transnacionales", ya que, aunque operen en varios países, su sede y principales directivos, así como el origen de su estrategia y la administración en general, tienen asiento en su país de origen sin ninguna influencia de sus filiales de ultramar. Las EMN son poderosos agentes (actores) de la globalización.
- **Liberalización de los sistemas económicos (o liberalización económica):** se refiere a un modelo económico que se distingue por contar con un número reducido de regulaciones y restricciones gubernamentales sobre la Economía, a cambio de una mayor participación de los actores económicos privados. Las políticas de liberalización incluyen la privatización parcial o total de instituciones o bienes del gobierno, una mayor [flexibilidad del mercado laboral](#), menores impuestos sobre los negocios, menos restricciones sobre los capitales domésticos y extranjeros, mercados abiertos, etc.
- **Modelos agrícolas industriales extractivos:** formas de organización de la producción agropecuaria donde predomina el capital sobre el trabajo y la tierra, similar a lo que ocurre con la producción industrial. A pesar de que la relación con los recursos naturales sigue existiendo en la producción agropecuaria, dichos recursos pasan a tener un rol secundario ya que el modelo tecnológico que se emplea es de alto impacto en cuanto al uso de insumos. La necesidad del factor productivo trabajo se minimiza a causa de la mecanización de las labores. Se los asocia con sistemas productivos intensivos como por ejemplo la producción vegetal bajo cubierta (invernaderos), la producción de aves o cerdos en galpones, y la producción bovina en *feed-lot*.



- **Países desarrollados:** son aquellos países que han logrado un alto grado de industrialización (actualmente o históricamente), y que disfrutan de un alto estándar de vida, posible gracias a la riqueza y la tecnología. Existe una gran correlación entre países con este tipo de estatus y el hecho de que posean instituciones democráticas robustas. Otros sinónimos utilizados comúnmente son: países industrializados, países con mayor desarrollo económico y países del primer mundo. Los países del hemisferio norte generalmente son los más desarrollados, y los del hemisferio sur, los subdesarrollados. Aunque se puede incluir entre los desarrollados a algunos países del sudeste asiático.
- **Países subdesarrollados:** tienen una baja renta por habitante, que normalmente no alcanza los 2.000 dólares anuales; un desarrollo industrial escaso o incipiente, pero que, con frecuencia, depende de la inversión exterior y está basado en la mano de obra barata y en el alto consumo energético; recursos naturales destinados fundamentalmente a la exportación; una fuerte dependencia del exterior en tecnología, comercio y créditos; un reducido nivel de vida, con servicios de baja calidad e inaccesibles a una gran parte de la población; deficientes infraestructuras; un elevado índice de analfabetismo; un crecimiento demográfico muy elevado; y un bajo nivel de consumo. Sinónimo de países subdesarrollados son: en vías de desarrollo, países del tercer mundo, o en casos extremos países menos desarrollados. Generalmente, este término (subdesarrollo) se usa en un sentido evolutivo: así, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) denomina a los países como países “en vías de desarrollo” o “en desarrollo”, por contraposición a los países “desarrollados”.



BIBLIOGRAFÍA

- ACI.** “Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa. Los principios cooperativos”. International Co-operative Alliance. Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES). 2º Edición. 1996.
- AGÜERO, D.** “Notas de Clase”. Economía Agraria. Dpto. Ec. Agraria, FAV, UNRC. 1996.
- AGÜERO, D., J. SALMINIS y M. VIGLIOCCO.** “Análisis de Mercados Agropecuarios”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1997.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.** “Los protagonistas de la Economía Social”. En: “Memoria CEPES-CIRIEC de la Economía Social 1998”. Ediciones CIRIEC-España. Valencia, 1999.
- BEKER, V. Y F. MOCHÓN.** “Economía. Elementos de Micro y Macroeconomía”. McGraw-Hill. Madrid. pp. 215-243. 1994.
- CABALLERO, L.; DUMRAUF, S; GONZALEZ, E; MAINELLA, F; MORICZ, M.** “Los procesos organizativos de la agricultura familiar y la creación de ferias y mercados de economía social”. En: Otra Economía - Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria. Volumen IV - Nº 7. 2º Semestre/2010 - ISSN 1851-4715 -www.riless.org/otra economía. 2010.
- CALETTI, A.** “Iniciación, desarrollo y porvenir del cooperativismo”. Cuadernos de Cultura Cooperativa Nº 69. INTERCOOP, Editora Cooperativa Ltda., Buenos Aires. 1983.
- CENTRO CULTURAL DE LA COOPERACIÓN.**
En: <http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/2014/04/04/la-autogestion-en-cifras/>
- CEÑA DELGADO, F.** “Planteamientos económicos del desarrollo rural: perspectiva histórica”. Revista de Estudios Agro-Sociales, Nº 169. Madrid. julio-setiembre de 1994.
- Comercio Justo y Economía Social.** “Crisis y principios éticos para una economía de la solidaridad”. 2012.
En: <http://comerciojusto.org/wp-content/uploads/2012/07/Comercio-Justo-y-economía-social.pdf>
- CORAGGIO, J.** “Los Caminos de la Economía Social y Solidaria”. En: Revista de Ciencias Sociales. Nº 33, pp. 29-38. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales- Sede Academia de Ecuador. ISSN: 1390-1249. Enero 2009.
- COSCIA, A.** “Comercialización de Productos Agropecuarios”. Ed. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 1982.
- COSCIONE, M.** “El comercio justo una alianza estratégica para el desarrollo de América Latina” 2008. ISBN 978-878319-399-0.
- DEFOURNY, J.** “Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector”. En: “Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública”. Ediciones CIRIEC - España. 1992.
- DEL ARCO, J.** “Análisis económico y sociológico del cooperativismo agrícola”. Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro. Madrid. 1977.
- DESCALZI, E. CHIFARELLI, D.; BRUSCA, L.; CARBÓ, C. Y GUTKOWSKI, K.** “La comisión de comercialización y la producción de dulces y conservas. El caso de PUSaLi (Productores Unidos de Santiago de Liniers)”.
- En: <http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta-comision-comerc-y-prod-dulces-conservas.pdf>
- DÍAZ, M.; MEDRANO, J.; y ZANOVELLO, L.** “Redes de comercio justo en Argentina”. Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo. UBA. 2011.
- DRIMER, A. Kaplan de, y DRIMER, B.** “Las cooperativas. Fundamentos, historia, doctrina”. 3º Edición. INTERCOOP, Editora Cooperativa Ltda. Buenos Aires. 1981.
- FACCIANO, G.** “Los futuros son un seguro para el productor”. En: Revista Mercado Rural. Mayo 1999. pp 50-53.



- GAVIDIA, R. y L DE TOMASINI.** “Principios de Microeconomía”. OGE, Buenos Aires. 1992.
- GUERRA, E.** “EL agronegocio y la empresa agropecuaria frente al Siglo XXI”. Costa Rica. IICA. 2002.
- KOTLER, P. y G.** “Fundamentos de Mercadotecnia”. Armstrong. Prentice – Hall Hispanoamericana S.A. 1998.
- MARTÍNEZ, F. y G. DONOSO.** “Curso de Comercialización Agrícola”. Univ. Católica de Chile. 1987.
- MENDOZA, G.** “Compendio de mercadeo de productos agropecuarios”. 2da edición. IICA. 1991.
- MILLER, R. Y R. MEINERS.** “Microeconomía”, 3ra. Ed. Mc Graw-Hill. México. 1990.
- MOCHÓN, F.** “Economía. Teoría y práctica”. 2º Edición. McGraw-Hill. Madrid. 1992. pp. 677-705.
- NAVAS, D.** “*Aporte de las cooperativas a un proceso de desarrollo con equidad en América Latina*”. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo, Turín, Italia. Asociación Latinoamericana de Centros de Educación Cooperativa -ALCECOOP- y Consultamérica Grupo Asesor Ltda. Bogotá, Colombia. 1995.
- PETRIELLA, A.** “*Fusión y cambio organizacional en el cooperativismo de crédito*”. Ediciones IDELCOOP, Instituto de la Cooperación, Fundación Educacional. Rosario, Argentina. 1984.
- SALMINIS, J.** “El cooperativismo agropecuario en el proceso de transformación del sistema agroalimentario argentino”. Universidad de Córdoba, España. 2002.
- _____. “El papel del Estado en el Desarrollo Rural”. Dpto. de Economía, Sociología y Política Agraria, Universidad de Córdoba, España. 2000.
- _____. “Comercialización de Productos Agropecuarios”. Notas de Apoyo a la Docencia. CEMVET, FAV, UNRC. 1995.
- SCHEJTMAN, A.** “Agroindustria y pequeña agricultura. Enfoques y lineamientos de política”. CEPAL - FAO. México. 1996.
- VERBEKE, G.** “Ferias Francas de Misiones”. 2008.
- En: http://www.riless.org/experiencias_desarrollos.html