

---

## **Resúmenes de trabajos finales de graduación de Licenciatura en Administración de Negocios Agropecuarios.**

### **Incidencia del manejo diferenciado de un cultivo de girasol sobre el resultado económico.**

#### **Espain T.**

Director: Bomben M.A.

En la década de los noventa, se dispuso de un nuevo concepto agronómico de gestión agrícola basado en el conocimiento y la interpretación de la variabilidad espacial dentro de cada sitio específico, al cual se le ha denominado agricultura de precisión (AP). Mediante el uso de esta tecnología, el productor podrá seleccionar la alternativa que le brinde la mayor producción utilizando la menor cantidad de recursos disponibles. Los datos de productividad por si solos no nos dicen nada ya que, en muchos casos, se logran altos niveles de producción a expensas de costos muy elevados, lo que achica los márgenes de ganancia. El siguiente trabajo se realizó para estudiar si la disponibilidad de nitrógeno, la densidad de siembra y la topografía afectan el resultado económico del cultivo de girasol en la zona noroeste de la provincia de Buenos Aires. En un establecimiento rural de la localidad de 30 de Agosto (Bs. As.) se seleccionaron potreros que presentaban marcadas diferencias de relieve. Se obtuvieron los resultados de los rendimientos del cultivo por cada parcela, se realizó el cálculo de diferentes márgenes brutos para cada una de las alternativas de producción y se evaluó cuál de ellos brindó el mayor margen. Para comparar los diferentes márgenes y ver si existía relación entre las variables se utilizó como herramienta estadística el modelo ANOVA. Con esta herramienta se compararon los márgenes de las variables densidad, ambiente y fertilización para ver si había una diferencia significativa entre estos. Por último, dentro de cada ambiente (loma y bajo) se compararon las distintas variables con el fin de buscar diferencias en los márgenes brutos. Con respecto a los resultados de los diferentes ambientes se pudo observar una diferencia significativa entre los márgenes brutos de la loma y el bajo. La densidad de siembra presentó una diferencia significativa en el bajo, mientras que en la loma no se vio ninguna diferencia destacable. En cuanto a la fertilización, tampoco se observaron diferencias significativas entre los márgenes de la loma y el bajo.

### **Estudio comparativo de alternativas comerciales agrícolas de un productor agropecuario del centro este de La Pampa (2006-2011).**

#### **Mariano R.C. & J.L. Paturlanne**

Director: Ferro Moreno S.

Co-Director: Balestri L.A.

La comercialización ocupa un papel de creciente importancia en los resultados económicos y financieros de las empresas agropecuarias, donde se destacan carencias de planificación y esfuerzo comercial. El objetivo de este Trabajo Final de Graduación es evaluar y comparar aspectos económicos-financieros entre distintas alternativas comerciales agrícolas y un Caso testigo de la provincia de La Pampa, en el espacio temporal 2006 - 2011. El análisis se centra en los conceptos de estrategia y rivalidad ampliada, haciendo hincapié en los canales comerciales. Se adicionan conceptos desde el enfoque de la teoría neoinstitucional relacionados con la racionalidad limitada y el oportunismo de los actores. Se utiliza la metodología de "Estudio de Caso". Se analiza la comercialización agrícola de un productor del Centro Este de La Pampa que operó con los productos Maíz, Girasol y Soja. El Caso llevó a cabo una "estrategia combinada" mediante la realización de contratos forward y especulación con el precio disponible. La información se obtuvo de entrevistas al productor agropecuario, a agentes calificados y se trianguló con información secundaria oficial y espe-

---

cífica. Las alternativas comerciales que se comparan con el Testigo se simularon a precios corrientes, para luego ser comparadas a valores constantes considerando la información histórica del establecimiento y fuentes secundarias. Las opciones comerciales a comparar con el Caso son: Alternativa I (almacenamiento en silo bolsa y venta en el mes de mayor índice de estacionalidad en el mercado disponible), Alternativa II (cobertura a futuro en época de siembra con cancelación a cosecha), Alternativa III (cobertura a futuro en siembra con cancelación al momento de venta del Testigo), Alternativa IV (cobertura a futuro en cosecha con cancelación en el mes de mayor estacionalidad en el mercado disponible), Alternativa V (articulación con la agroindustria al momento de cosecha). Se mide y compara el desempeño económico-financiero posible mediante 3 indicadores: a) Precio Diferencial; b) Costo Comercial Diferencial y, c) Margen Comercial Neto Diferencial. En las reflexiones finales se destaca que la estrategia comercial de Maíz llevada a cabo en el Caso, presentó rendimientos superiores a las alternativas propuestas. Exceptuando la Alternativa V en el último año de estudio. En Girasol las propuestas comerciales planteadas presentaron, en el 66% de las situaciones, rendimientos superiores a los obtenidos por el productor del establecimiento. En Soja se observaron grandes diferencias entre los 2 años estudiados (2009 - 2010). La Alternativa V presentó rendimientos superiores a los registrados en el Caso testigo, mientras que la Alternativa IV tuvo un desempeño inferior al mismo. Los cambios generados en los márgenes comerciales netos diferenciales estuvieron explicados en mayor medida por las variaciones de precios. Donde los estudios de estacionalidad podrían llegar a ser un aspecto de suma importancia a la hora de planificar la comercialización agrícola. Si bien la utilización de coberturas en el mercado a término presentó resultados mayoritariamente inferiores al Caso, podría ser una buena herramienta a utilizar para diversificar y administrar el riesgo precio. La comercialización llevada a cabo en el Caso testigo supone menores costos de transacción, el nivel de confianza entre los actores es un factor relevante a tener en cuenta en el proceso de toma de decisiones comerciales. La Alternativa V supone mayores costos de transacción, principalmente debido a las asimetrías de información generadas por la falta de transparencia en la operatoria comercial.

## **Análisis estratégico exploratorio para pequeños y medianos productores frutícolas de Villa Regina (Alto Valle de Río Negro).**

**Hadad J.M.**

Director: Ferro Moreno S.

Co-director: Balestri L.A.

El presente trabajo se centra en el estudio de la situación problemática de pequeños y medianos productores frutícolas de Villa Regina, principalmente de peras y manzanas. Los resultados económicos, ambientales, sociales e institucionales de los últimos años condicionan la sostenibilidad del negocio, favoreciendo la concentración y el abandono de la actividad. Se plantea como hipótesis que el bajo nivel tecnológico, la dependencia comercial y la inaccesibilidad a los mercados mundiales son las principales fuerzas que condicionan la situación estratégica de las PYMES. El objetivo general es realizar un diagnóstico de la situación interna y externa de PYMES, cuya situación actual es representada por el estudio de siete Casos, y proponer posibles recomendaciones estratégicas. En la metodología propuesta se adapta el Estudio de Casos Múltiples con el análisis estratégico propuesto por Balestri (2004). Para la recopilación de información se realizaron entrevistas a diversos agentes de la cadena frutícola del Alto Valle (productores, acopios, proveedores de insumos, instituciones públicas y privadas y otros), las cuales se complementan con información secundaria oficial y no oficial. Considerando la situación ideal (coherente con la parte económica e institucional del concepto Competitividad Sistémica, el Plan Frutícola Integral y el Plan Estratégico Agroalimentario) algunas de las fuerzas identificadas de mayor importancia, en el trascurso de la situación actual a la de mejora fueron: bajo nivel de asociatividad, costos altos y crecientes con precios a la producción