

Fundamentos en Agronegocios

Clase N° 3: Competitividad de la Cadena: factores internos

*Índice*

- 1-1- Características de la competitividad
- 1.2- La empresa: objetivos, organización y límites
- 1.3- Elementos de diagnóstico del grado de integración

---

---

---

---

---

---

---

---

*1-1- Características de la competitividad*

¿ Cuándo se logra ser competitivo?

Cuando se consigue mantener o aumentar la participación en los mercados que ya se tienen o cuando se penetra en mercados no explorados anteriormente. Una de las claves es la permanencia a lo largo del tiempo.

¿Por qué se logra ser competitivo?

Por una mejor interpretación de las tendencias en la producción y el consumo de los diversos sectores, identificando mejor el sistema de

*amenazas - oportunidades - fortalezas - debilidades.*

---

---

---

---

---

---

---

---

¿ Cómo se logra ser competitivo?

- Utilizando eficientemente los recursos disponibles
- Incorporando las tecnologías de productos y procesos adecuadas
- Aprovechando las economías de escala (o de alcance)
- Buscando disminuir los "costos totales de la cadena"

¿ Cuáles son las limitaciones ?

- Capacidad de innovación
- Coordinación de objetivos a lo largo de la cadena
- Existencia de externalidades: marco regulatorio

---

---

---

---

---

---

---

---

1.2- La empresa: objetivos, organización y límites

*Teoría convencional*

- La empresa procura maximizar sus beneficios
- Dados los recursos, tecnología y precios de insumos y productos se selecciona la combinación óptima
- En el largo plazo podemos levantar la restricción de que algunos factores son fijos. Esto abre la posibilidad de explotar las economías de escala.

---

---

---

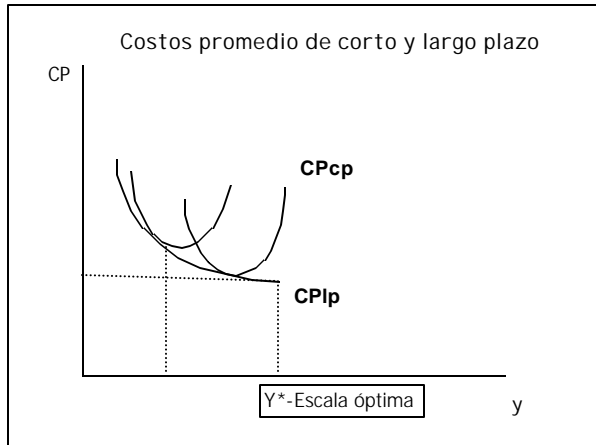
---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

- Las empresas agropecuarias tienen importantes restricciones de recursos, en particular de acceso al capital para inversiones. Para alcanzar la escala óptima en el negocio deben especializarse.
- La especialización trae como ventaja el "mayor aprendizaje" tecnológico y la utilización eficiente de recursos. Como reverso implica un mayor riesgo.
- Para disminuir el riesgo inherente a la especialización el marco legal para la negociación de contratos debe ser eficiente.
- Las empresas industriales tienden a explotar las "economías de alcance" donde se observa la complementariedad en la producción de diversos productos simultáneamente.

---

---

---

---

---

---

---

---

*Otros enfoque teóricos*

*Asimetría de informaciones*

*Selección adversa*

El riesgo es que no conocemos algunas características "no evidentes" del producto que estamos negociando. En un caso extremo puede llegar a bloquear las negociaciones y a que el mercado desaparezca.

Se puede diseñar un sistema de "premios y castigos" para desestimular la conductas no cuidadosas del producto.

*Riesgo Moral*

En una combinación agente-principal el riesgo surge de que el principal no puede observar todas las acciones del agente. Una vez establecida la remuneración desaparece el estímulo para esforzarse.

---

---

---

---

---

---

---

---

*Costos de transacción*

-Las acciones se diseñan de modo de minimizar los costos totales, incluyendo aquellos que se producen al negociar los contratos.

Costos "ex-ante"

búsqueda de información

negociación del contrato

cláusulas de salvaguarda

Costos "ex-post"

monitoreo

problemas de adaptación

manejo de conflictos

---

---

---

---

---

---

---

---

-El tipo de arreglo a que se llega dependerá de:

\* Especificidad de los activos involucrados

\* Frecuencia de las transacciones

-Si los costos de transacción son altos se intentará evitar el mecanismo de intercambio por el mercado para pasar a alguna forma de coordinación o integración vertical. Los límites estarán dados por las características del producto, el entorno económico y el marco regulatorio de la competencia.

---

---

---

---

---

---

---

---

1.3- Elementos de diagnóstico del grado de integración

-En general las cadenas con mayor coordinación vertical han sido aquellas que han mostrado mayor dinamismo en el pasado, o que han conseguido afrontar el contexto desfavorable de los últimos años con mayor éxito.

-No necesariamente se debe llegar a una integración total para lograr una cadena competitiva, que innove tecnológicamente y que mejore su posicionamiento estratégico.

-Hay que identificar cuales son los elementos principales que nos indican el grado de coordinación en las acciones de una cadena de agronegocios

---

---

---

---

---

---

---

---

Debemos observarlos en diversos puntos de la cadena: productor-industria; industria-comercio.

Contratos de producción

- \* Existencia
- \* Importancia % en el conjunto del sector

Determinación del precio del producto

- \* Fijado (valor, referencia)
- \* Negociado

---

---

---

---

---

---

---

---

Financiamiento de las actividades de producción

- \* Directa
- \* Garantía (agente de retención)

Suministro de insumos

- \* Estratégicos
- \* Genéricos

Control de la producción

- \* Total: planes de producción
- \* Parcial: supervisión y sanciones

---

---

---

---

---

---

---

---