

**APORTES METODOLÓGICOS PARA EL CALCULO DE COSTO DE  
OPORTUNIDAD Y CANASTA FAMILIAR REGIONALES DE Pyme  
AGROPECUARIAS.**

Alicia M. Justo<sup>1</sup>  
Roberto Caími<sup>2</sup>  
Claudia Grioni<sup>3</sup>

**Documento de Trabajo N° 26  
Noviembre, 2002**

Usted podrá consultar este documento en nuestra página de Internet [www1.inta.gov.ar/ies](http://www1.inta.gov.ar/ies)

---

<sup>1</sup> Ing. Agrónoma - MSc. Economía Agraria / Investigadora I.E.S. , INTA. email: [amjusto@correo.inta.gov.ar](mailto:amjusto@correo.inta.gov.ar)

<sup>2</sup> Investigador INTA. e-mail: [rcaimi@correo.inta.gov.ar](mailto:rcaimi@correo.inta.gov.ar)

<sup>3</sup> A. G. Administradora gubernamental. e-mail: [cgrioni@correo.inta.gov.ar](mailto:cgrioni@correo.inta.gov.ar)

---

## **APORTES METODOLÓGICOS PARA EL CALCULO DE COSTO DE OPORTUNIDAD y CANASTA FAMILIAR REGIONALES DE Pyme AGROPECUARIAS.**

*Con este trabajo se pretende simplemente contribuir al planteo, reflexión y discusión conceptual e instrumental sobre la estimación del costo de oportunidad y canasta familiar regional de las Pyme agropecuarias. Dichos datos son básicos para una estratificación de Pyme sectorial, sin aspirar a abarcar la complejidad, diversidad y profundidad de la temática.*

*En este sentido cabe aclarar que la información disponible es la de "Canasta básica total" y la de "Ingreso medio" y que tanto la noción de Canasta básica total como la de Costo de oportunidad no refieren a la realidad empírica sino a modelos construidos.*

*Esta pauta conlleva a diferenciar "Canasta básica total" de "Canasta familiar" y en el caso de Costo de oportunidad el "Ingreso medio" de "Ingreso medio de asalariados" que permiten construir estimadores que expliciten los reales valores monetarios involucrados.*

## DEFINICIÓN DE EMPRESA AGROPECUARIA Pyme

Partiendo de la expresión *empresa agropecuaria* como equivalente a la de *explotación agropecuaria* en el sentido otorgado por el INDEC para el Censo Nacional Agropecuario como “la unidad de organización de la producción, con una superficie no menor a 500 metros cuadrados (0.05 hectáreas), que independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la componen:

- produce bienes agrícolas, pecuarios, o forestales destinados al mercado
- tiene una dirección que asume la gestión y los riesgos de la actividad productiva
- utiliza, en todas las parcelas que la integran, algunos de los mismos medios de producción de uso durable y parte de la misma mano de obra”, en la definición de Pyme se incluyen dos **dimensiones: atributos y variable de corte.**

Los **atributos** son variables de caracterización cuali-cuantitativas, algunas de las cuales son discriminantes. La **variable de corte** es la que determina la adscripción o no a la categoría Pyme, una vez reunidas las condiciones de los atributos, considerando características regionales.

Atributos	Caracterización
<b>Población involucrada</b>	Formas jurídicas unipersonales consideradas como <i>persona física</i> y las sociedades <i>de hecho, responsabilidad limitada, accidental, anónima, en comandita por acciones y cooperativas</i> que no sean de comercialización.
<b>Residencia</b>	En el establecimiento, en pueblos cercanos o en ciudades, a una distancia tal que posibilite la responsabilidad plena en la gestión empresarial.
<b>Tenencia de la tierra</b>	Superficie propia y/o en arrendamiento o en aparcería.
<b>Mano de obra</b>	Preponderantemente personal y/o familiar pudiendo haber personal contratado.
<b>Gestión empresarial</b>	Realizada por el productor. Se encarga de organizar los recursos que conforman la empresa, con la capacidad de decisión en el uso y destino productivo de esos recursos.
<b>Nivel tecnológico</b>	Uso de insumos y maquinaria acorde con la obtención de rendimientos regulares a medios.
<b>Capital de explotación</b>	Dotación aceptable de capital de explotación, en concordancia a las actividades que componen su sistema.
<b>Destino de la producción</b>	Generalmente regional y/o nacional.
Variable de corte	Caracterización
<b>Ingreso Neto<sup>1</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Más del 50% del Ingreso Neto total anual del empresario Pyme debe provenir de su empresa agropecuaria.</li> <li>• Su valor está comprendido en un rango cuyos extremos están definidos por el "Costo de oportunidad y la Canasta familiar regionales",</li> </ul>

<sup>1</sup> Ingreso Bruto (producción valorizada + diferencia de inventario) – Gastos Directos = Margen Bruto – Gastos de Estructura = Resultado Operativo – amortizaciones de maquinarias y mejoras = INGRESO NETO

	respectivamente: <b>Pyme básica.</b>
--	--------------------------------------

- Pero desde un punto de vista *operativo* se podrían distinguir dos niveles de Pyme:

Niveles de Pyme	Caracterización
<b>Pyme Básica (PB)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posee los atributos estructurales indicados, y puede ser sujeto de financiamiento bancario.</li> <li>• El valor de la variable de corte estaría comprendido entre               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El <b><i>Costo de Oportunidad</i></b> del productor y su grupo familiar (con capacidad laboral), definido como el ingreso familiar que podría tener dicho grupo en la ciudad o pueblo más cercano, si se empleasen en relación de dependencia para tareas acordes con su nivel educacional; y</li> <li>2. El valor de la <b><i>Canasta familiar</i></b>, para una familia tipo, incluye obra social, educación estatal, movimiento por transporte público y alimentación básica.</li> </ol> </li> </ul>
<b>Pyme Objetivo (PO)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A través de mecanismos de asistencia llegan a un nivel de Ingreso Neto superior al techo de la PB.</li> <li>• El valor de dicho Ingreso Neto se deberá estimar en cada región.</li> </ul>

## COSTO DE OPORTUNIDAD REGIONAL

### 1. Introducción

El concepto de *costo de oportunidad* tiene varias interpretaciones según el área en que se aplique pero, en forma genérica, podemos definirlo como *el valor máximo alternativo resignado al tomar una decisión económica*.

Pero al emplearlo en una categorización de Pyme agropecuaria se plantean dos dificultades: por un lado, la necesidad de disponer de datos estadísticos específicos y, por el otro, el riesgo de incurrir en la *casuística* cuando sólo se requiere metodológicamente de un parámetro referencial.

Por ello, sin vulnerar la concepción de Pyme, en este trabajo se trató de encontrar para las regiones analizadas un valor monetario que concilie dicha concepción y las posibilidades concretas de contar con datos representativos y actuales.

### 2. Procedimiento

Como antecedente próximo se considera el documento “*Las Pyme Agropecuarias. Una propuesta de caracterización operativa de estrategia institucional*” (INTA, julio 2000) en el que se utiliza para la asignación de Costos de Oportunidad los datos de *ingresos anuales* provistos para esa fecha por el Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales elaborado por el Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales de la Presidencia de la Nación (SIEMPRO).

En la actualidad, la información disponible más desagregada corresponde a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) realizada anualmente por el INDEC durante los meses de mayo y octubre. En esta encuesta se presentan las cifras del promedio de *ingresos mensuales de asalariados* de 28 aglomerados urbanos, con sus correspondientes medianas. Entonces, por ser la información con la que se cuenta, se tomarán estos valores para medir el Costo de Oportunidad del empresario agropecuario.

Cabe aclarar que si bien puede argumentarse que la función de empresario agropecuario, por sus características y requerimientos, excede un valor *promedio general* de salario, en la investigación no se encontró ningún factor de corrección que permita valorizar más ajustadamente dicha ocupación.

Se partió, en consecuencia, de los datos disponibles de las encuestas de mayo de 2001 y mayo 2002, estimando la tasa de crecimiento anual definida como la variación (aumento, reducción o bien ausencia de cambio) de un período dado, expresado como porcentaje del indicador al comienzo del período. De esta manera se obtuvo finalmente el *ingreso mensual promedio* entre esas dos fechas en los centros censados más próximos a las cinco áreas bajo estudio: Rauch; Pergamino; Gral Villegas; Oliveros / Maciel; Luján de Cuyo.

### 3. Resultado

De acuerdo a la metodología aplicada, los datos resultantes fueron los siguientes:

Aglomerado urbano	Zona de estudio	Ingreso mensual promedio de asalariados (\$)
Mar del Plata	Rauch	505.53
Gran Rosario	Pergamino Gral Villegas Oliveros / Maciel	478.01

Aglomerado urbano	Zona de estudio	Ingreso mensual promedio de asalariados (\$)
Gran Mendoza	Luján de Cuyo	453.07

### CANASTA FAMILIAR REGIONAL

#### 1. Algunos conceptos

En los países desarrollados suele utilizarse el *family budget* o estimación de los gastos de una familia tipo, efectuada a partir de minuciosas encuestas de consumo por estrato de ingreso. En la Argentina, desde 1997 no se realiza la *Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares* que permitía conocer la estructura del presupuesto de los hogares así como la asignación del mismo a distintos rubros y servicios. Este vacío estadístico suele suplirse parcialmente con los valores de la *Canasta Básica Alimentaria* y los de la *Canasta Básica Total*, las cuales son armadas en función de una composición teórica de necesidades mínimas que deben ser satisfechas por una familia tipo y que definen las *líneas de indigencia y de pobreza*. En consecuencia, estas herramientas constituyen *modelos contruidos*, algunos sobre bases estadísticas reales y otros sobre supuestos teóricos.

Todo lo antecitado obliga a precisar cuidadosamente ciertos *aspectos conceptuales* de lo que se desea medir en este caso:

- unidad* de consumo: se considera una familia nuclear, integrada por la pareja de padres y 2 hijos menores de edad.
- nivel* del consumo: como se pretende medir un nivel *decoroso* de vida, significa ampliar la diversificación del consumo de la Canasta básica Total y la calidad de los bienes y servicios incluidos.
- localización* del consumo: la *Canasta Familiar Regional* que se estime es aplicable a trabajos de análisis de empresas *rurales*, por lo tanto se utilizará como *valor de referencia*. De esta manera se considerarán los precios vigentes en los *centros urbanos* de influencia de las áreas relevadas.

En resumen: la *Canasta Familiar Regional* debe ser un instrumento convencional -aunque no arbitrario- que resulte un valor referencial de un modo de vida plausible para una familia nuclear que habita en determinada región.

#### 2. Procedimiento a desarrollar

Actividades
a) Definir la composición de la cartera de bienes y servicios de la Canasta familiar.
b) Ponderar el consumo físico de los bienes y servicios seleccionados mensualmente, teniendo en cuenta un consumidor adulto (con las equivalencias entre adultos y menores en algunos rubros).
c) Imputar los precios medios a cada ítem.

a) A modo de ejemplo se detalla a continuación la composición de una canasta tipo, contemplando 9 capítulos:

Composición de la Canasta Familiar		Unidad de Medida	Precio
Rubro			
1. Alimentos y Bebidas			
Productos de panadería	Pan	kg.	
	Galletitas	¼ kg.	
Harinas		kg.	
Arroz		kg.	
Cereales		kg.	
Pastas		kg.	
Carnes		kg.	
Pescados y mariscos		kg.	
Fiambres, embutidos		kg.	
Conservas		unidad	
Aceites		litro	
Grasas		kg.	
Productos lácteos	Leche	litro	
	Manteca	250 gr.	
	Queso	kg.	
Huevos		docena	
Frutas de estación		kg.	
Verduras y legumbres		kg.	
Azúcar		kg.	
Dulces		frasco	
Infusiones	Té	paquete de 50 saq.	
	Café	kg.	
	Yerba Mate	kg.	
Bebidas alcohólicas (vino)		litro	
Bebidas no alcohólicas	Jugos	litro	
	Gaseosas	litro	
	Agua Mineral	litro	
Comidas y bebidas fuera del hogar		*	

Composición de la Canasta Familiar		Unidad de Medida	Precio
Rubro			
2. Indumentaria y Calzado			
Indumentaria	Ropa interior	1 muda	
	Pantalón	unidad	
	Jean	unidad	
	Camisa	unidad	
	Pullover	unidad	
	Campera	unidad	
	Remera	unidad	
	Bermudas	unidad	
	Cartera	unidad	
Calzado	Zapatos	par	
	Zapatillas	par	
	Ojotas	par	
3. Vivienda			
Alquiler y expensas		Vivienda tipo 3 ambientes	
Equipamiento y mantenimiento		*	
Artículos de limpieza	Jabón en polvo	800 gr.	
	Polvo limpiador	unidad	
	Lavandina	litro	
	Detergente	litro	
	Trapo de piso	unidad	
	Escoba	unidad	
	Jabón en pan	unidad	
Servicios	Gas	m3	
	Electricidad	kw/hora	
	Agua	m3	
Combustible (leña)		m3	
4. Salud			
Medicamentos		*	
Gastos médicos		consulta	



Composición de la Canasta Familiar		Unidad de Medida	Precio
Rubro			
5. Transporte y comunicación			
Transporte público		boleto mínimo	
Funcionamiento y mantenimiento de vehículo propio	Combustible	cant. de litros consumidos mensualmente	
	Aceite	*	
	Reparaciones	*	
	Seguro	*	
	Patente	*	
Teléfono		pulso	
Computadora (conexión a Internet)		abono	
6. Esparcimiento			
TV por cable o satelital		abono	
Alquiler de video		unidad	
Compra CD		unidad	
Diarios y revistas		*	
Espectáculos públicos	Cine	entrada	
	Fútbol	entrada	
7. Educación			
Útiles	Cuaderno	50 hojas	
	Lapicera	unidad	
	Fibras	unidad	
	Lápices de colores	6 unidades	
	Goma de borrar	unidad	
	Mochila	unidad	
	Repuesto	48 hojas	
	Carpetas	unidad	
Textos		*	

Composición de la Canasta Familiar		Unidad de Medida	Precio
Rubro			
8. Varios			
Cigarrillos		atado	
Artículos de tocador	Jabón de tocador	unidad	
	Crema de afeitar	unidad	
	Hojas de afeitar	repuesto	
	Perfume	frasco	
	Papel higiénico	rollo	
	Cosméticos	*	
Servicios para el cuidado personal		corte de cabello	
Animales		consulta veterinario	
Tarjeta de crédito		costo financiero	
9. Impuestos			
Inmobiliario		vivienda tipo	

b) Como los requerimientos nutricionales son diferentes según edad, sexo y el nivel de actividad de las personas, es necesario hacer una adecuación que refleje las características de cada individuo en relación a esas variables. Para ello se asigna como unidad de referencia al varón adulto, de 30 a 59 años, con actividad moderada. A esta unidad de referencia se la denomina “adulto equivalente” y se le otorga un valor igual a uno. (INDEC, 1988).

En función de esto se ponderó el consumo físico de los bienes y servicios seleccionados mensualmente.

La tabla empleada de equivalencias de las necesidades energéticas y unidades consumidoras, en términos de adulto equivalente, es la que a continuación se detalla:

## TABLA DE EQUIVALENCIAS

Necesidades energéticas y unidades consumidoras según edad y sexo

Edad	Sexo	Necesidades Energéticas (kcal.)	Unidades consumidoras / adulto equivalente
Menor de un año		880	0,33
1 año		1.170	0.43
2 años	Ambos	1.360	0.50
3 años		1.500	0.56
4 a 6 años		1.710	0,63
7 a 9 años		1.950	0,72
10 a 12 años		2.230	0,83
13 a 15 años	Varones	2.580	0,96
16 a 17 años		2.840	1,05
10 a 12 años		1.980	0,73
13 a 15 años	Mujeres	2.140	0.79
16 a 17 años		2.140	0,79
18-21 años		2.000	0.74
30-59 años	Varones	2.700	1,00
60 y más años		2.210	0,82
18-21 años		2.000	0.74
30-59 años	Mujeres	2.000	0.74
60 y más años		1.730	0.64

Nota: Extracto de la tabla de MORALES, Elena (1988). Canasta básica de alimentos – Gran Buenos Aires. Documento de trabajo n 3. INDEC / IPA

\*

### 3. Resultado

De acuerdo a la metodología aplicada, y según los datos de base informados por técnicos de las respectivas Estaciones Experimentales del INTA, los resultados fueron los siguientes:

Zona de estudio	Valor mensual de la Canasta Familiar (\$) septiembre 2002
Rauch	1694.65
Pergamino	1751
Gral Villegas	1635.94
Oliveros/Maciel	1470.73