tecnológicos y los aspectos económicos sintetizados en la figura del costo agropecuario. Ambos aspectos deberán ser desarrollados en estrecha relación con el área de sistemas de información a los efectos de permitir una clara definición de las variables relevantes que dicho sistema debería manejar y contribuir asimismo a precisar las alternativas operativas de su funcionamiento.

iii) Area de Comercialización: el principal objetivo de esta área del proyecto es el desarrollo de una adecuada descripción de la estructura y funcionamiento de los sistemas de comercialización de los productos en cuestión, con especial énfasis en los mercados rurales de primera venta. El conocimiento desarrollado acerca de modalidades y canales de comercialización de cada producto o grupo de productos, permitirá una adecuada estructuración de las estrategias de reordenamiento de los sistemas de mercado de dichos productos, constituyendo asimismo el componente puntual del sistema de información y una base objetiva para la selección final del núcleo de variables a ser manejadas en forma periódica y permanente.

iv) Area de Sistema de Información: esta área representa el punto común y resumen de las tres anteriores, en tanto se nutre de la información generada en ellas acerca del tipo y cantidad de información a ser manejada, como así también su disponibilidad temporal e institucional, siendo su objetivo particular el diseño de:

a) Sistema Colector de Información, incluyendo tanto lo relativo a la generación (en sus aspectos institucionales) de la información coyuntural como el mecanismo de actualización de los Estudios Básicos integrantes del Sistema.

b) Sistema de Procesamiento y Obtención de la Información Procesada (output). Las tareas del área comprenden básicamente la creación de metodologías de recolección, validez, procesamiento automático, sistemas de actualización de la información a ser manejada y metodología de las distintas formas de obtención de la información procesada.

CALENDARIO DE OFERTA

Tal como se ha señalado precedentemente, el calendario de oferta tiene - objeto desarrollar un relevamiento cuali-cuantitativo del origen y desti- de la producción frutihortícola y de cultivos industriales. Dicho releva - nto servirá de base y será incorporado al sistema de flujo permanente de - ormación. Asimismo, constituirá el punto de partida para el análisis a de- rollar en las áreas de producción y costos de comercialización.

Más específicamente, los objetivos básicos de esta área de trabajo son, cada producto:

- Obtención de un calendario de producción por zona productora y por variedad;
- Obtención de un calendario de los destinos de la producción desde cada área productora;
- Obtención de una estimación lo más certera posible de la potencialidad y posible evolución futura de las áreas productoras.

El calendario de oferta proporcionará así, a través de la información - nida en él, elementos necesarios para la comprensión del abastecimiento s centros urbanos (en particular del Gran Buenos Aires).

De la situación relativa de cada zona productora, se podrá inferir acer- épocas en que existen "picos" de oferta, como así también épocas con - os", las características de las regiones y de los productos en que ellas ducen, ideas de los flujos interregionales, una estimación de la evolu- e cada una de las partes intervinientes (centro o áreas de producción) integración la evolución de todo el sistema. Desde el punto de vista - ivo, el desarrollo de esta área de trabajo implica la cobertura de los ntes items:

as de producción

objeto de este item es, en primer lugar, la obtención de la localiza- la producción con un grado de detalle, cualitativa y cuantitativamen- avanzado que el actualmente existente en las estadísticas disponibles. rán "áreas" o "zonas" productoras determinadas no de acuerdo a límites os (por ejemplo departamentos), sino delimitando éstas de acuerdo a - raciones agroecológicas. Puede, de este modo, darse el caso de que un

rea o zona productora sea un distrito dentro de un departamento, o que por - l contrario esté constituído por varios departamentos.

En segundo lugar, la producción regional será en cada caso desagregada - or variedades y cruzada esta información con la referida a áreas productoras. obtendrá de esta forma información detallada de producción por área y por riedad en cada uno de los productos del proyecto.

Por último, se efectuará un análisis de las características de las varie des cultivadas en cada área que se consideren importantes a los fines de - oducción (rendimientos) o de calendarización de la cosecha (temprana, tar- a, etc.).

Calendario de producción

Se analizará en esta sección, en primer lugar, las épocas de siembra y - secha de cada una de las variedades de los productos incluídos en el proyec , en cada una de las zonas o áreas productoras. Es ésta, quizás, una de las ormaciones cualitativa y cuantitativamente más importantes del calendario oferta, que permite por un lado, tener una noción cuantitativa, acerca de posición de cada una de las áreas productoras respecto de las demás en el s y por otro, conocer la disponibilidad mensual de un determinado producto cada una de las zonas productoras.

El conocimiento de las características de las variedades cultivadas en - a zona, a que hicimos mención, conjuntamente con la información obtenida - la presente sección, permitirá aislar aquellas causas de variación en los imenes de producción de naturaleza estructural, de las que puedan conside- se estrictamente coyunturales.

El grado de desagregación en la información dependerá de cada producto, que puede darse el caso en que información de distribución mensual de la ucción por área y variedad de algunos cultivos sea irrelevante, ya sea - ue todas las áreas producen en la misma época o bien porque en determina- zonas las variedades cultivadas se cosechen en el mismo momento.

estino de la producción

Completa la información que se obtiene en las secciones anteriores, una nación de los flujos interregionales, en particular desde las áreas de - icción a los centros de consumo. Constituye ésto una aproximación cuanti-

tiva a los problemas de abastecimiento que será completada a medida que se ya avanzando en los Estudios Básicos de las restantes áreas del Proyecto. - intentará analizar además los factores -coyunturales y estructurales- que terminan el envío hacia uno u otro de los mercados.

Evolución futura de las áreas productoras

El conocimiento de la evolución histórica de los cultivos, de las carac- ísticas de cada una de las variedades cultivadas en las distintas áreas, - o así también de las relaciones de complementariedad y sustitución con - os cultivos existentes y/o de los que son factibles de producirse por el - arrollo de variedades potenciales, permitirán inferir ciertas pautas acer- de cuál será la evolución futura probable del área y su posición respecto resto de las zonas productoras del país.

Integración de la información y verificación de los resultados

Considerando como subsistemas a cada una de las áreas o zonas producto - , la integración de la información de cada una de ellas, nos dará como re- ado el sistema constituído por la problemática de cada uno de los produc- considerados. Integradas de esta manera, la información puede ser cotejaon información agregada actualmente existente, en trabajos acerca del mis ema. Dicha integración permite además dar una idea cualitativa y cuantita de la posible evolución del sistema en general.

Una visión global y esquemática de lo expuesto puede verse en el cuadro iente.

)DUCCION Y COSTOS

a los objetivos del proyecto, visualizamos dos aspectos esen-
cuencias específicas para el encuadramiento de las tareas a -
sta área del proyecto:

gar, se considera de suma importancia el plantear y mantener,
o de estimación de costos, una clara separación entre: a) los
nológicos, y b) los aspectos económicos sintetizados en los -
imputación.

te, a los efectos de poder analizar el impacto potencial de -
le precios en términos de distribución sectorial y regional -
tal cual surge de los objetivos políticos del proyecto, re-
io desarrollar y mantener una asociación de niveles de cos-
intos tipos de unidades de producción, en base a una caracte-
oeconómica de dichas unidades en cada una de las áreas o re-
ducción. Resulta claro que ésto ampliaría la base de informa
cual se toman decisiones en materia de política de precios
encuadrar esta última en el contexto más amplio de política
ional, brindando asimismo una idea de su impacto potencial -
e distribución de ingresos entre los distintos sectores de -
.

de los aspectos precedentes, es decir de la separación plan-
1) surgen, desde el punto de vista operativo, dos problemas
pueden ser encarados con cierta independencia el uno del -
tenemos el problema de la estimación de las relaciones tec-
izadas en los catálogos tecnológicos por producto, como pun-
el desarrollo de relaciones de insumo-producto, definidas
empresa relevantes en cada región.

referido a los aspectos económicos del cálculo del costo, -
liza en términos de: i) estimación de precios de insumos -
a (referidos esencialmente a aquellos insumos que se agotan
roceso productivo) y ii) problemas de imputación incluyendo
lo referido a las amortizaciones y prorrateos de aquellos
agotan en el proceso productivo (activos fijos), y por otro
riterios metodológicos para el tratamiento de rentas y cua-

del suelo y costo de oportunidad del capital en la explota-

aspecto esencial que caracteriza nuestro enfoque, planteado - en el punto 2), pasa por la determinación y caracterización - e los distintos tipos de empresas que prevalecen en cada uno incluídos en el Proyecto. Dicha caracterización será realiza- terios socio-económicos. Dichos criterios se basan esencial - cias en la dotación y acceso a recursos productivos de las - es de producción. En particular, podemos mencionar situaciones n respecto a:

xtensión y situación de tenencia)

bra (relación entre mano de obra familiar y mano de obra asa- transitoria y permanente)

nto

financieros y acceso a crédito

en el mercado.

no de los tipos de empresas así caracterizado, se intentará - ciones de insumo producto, que sintetizan la tecnología preva a con la situación diferencial en términos de dotación y acces oductivos.

a constituye el prerequisito para estimar para cada producto, omedio sino más bien los distintos niveles de costos en que intos tipos de empresas para lanzar al mercado el producto - supuesto que esta desagregación o apertura por tipos de em- a en la presunción, fundamentada en el conocimiento de situa- , de que dichos niveles de costo presentarán diferencias de -

te planteo metodológico, desde el punto de vista operativo, . y el Equipo Regional se concentran en una primera etapa en desarrollo de los catálogos tecnológicos generales, y ii) - los distintos tipos de empresa que prevalecen, dentro de ca- producción de cada uno de los últimos mencionados, para enca etado este relevamiento, el ajuste de las estimaciones rea-