

**XXX CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

Perspectiva “mesoeconómica” del costo

Autor:

CARTIER Enrique Nicolás
U.B.A. - U.N.Lu.
Socio Activo I.A.P.U.Co.

Santa Fe – Octubre de 2007

Perspectiva “mesoeconómica” del costo

INDICE

Resumen	Pág. 2
Objetivo	Pág. 3
Encuadre conceptual	Pág. 3
Mediciones de Costos – Perspectiva “Micro”	Pág. 5
Mediciones de Costos – Perspectiva “Macro”	Pág. 6
Campo de la “mesoeconomía”	Pág. 7
Importancia e interés de las mediciones “meso”	Pág. 9
Apuntes sobre las particularidades de los estudios	Pág. 10
Conclusiones	Pág. 16
Referencias bibliográficas	Pág. 17

Perspectiva “mesoeconómica” del costo

RESUMEN

El trabajo se plantea como objetivo analizar la posibilidad de empleo de los principios generales de la disciplina costos en la generación de información referida a cierto nivel medio de “**agregados económicos**”, denominado genéricamente “mesoeconómico”.

Luego del encuadre conceptual de la temática de “costos” en el campo de la economía, se analizan las aplicaciones clásicas de los conceptos de la teoría general en el plano “microeconómico”, como así también las menos advertidas aplicaciones en el ámbito de la “macroeconomía”.

Posteriormente, luego de precisar el plano de la “mesoeconomía” y el interés creciente de los estudios vinculados a los “agregados económicos medios” (sectores, cadenas productivas, sus eslabones, clusters, etc.), se plantean apuntes sobre las particularidades de este tipo de estudios surgidas de experiencias profesionales concretas.

Finalmente, se brindan conclusiones de orden profesional y académico sobre el tema objeto del trabajo.

Perspectiva mesoeconómica del costo

OBJETIVO.

La denominada especialidad profesional “**costos**” ha estado históricamente asociada al campo de la gestión de las unidades económicas **individualmente consideradas**, sean éstas empresas u organizaciones de cualquier tipo.

En ese marco nació y se desarrolló impulsada por los aportes de sus expertos; resultando abundante, en consecuencia, la bibliografía referida al plano “microeconómico” de análisis.

Es menos frecuente, en cambio, ubicar trabajos que involucren a la disciplina en planos de mayor orden, que abarquen a conjuntos de unidades económicas con elementos comunes que las identifiquen como grupo relevante.

El presente trabajo se plantea como objetivo analizar el empleo de los principios generales de nuestra disciplina en la generación de información referida a cierto nivel medio de “**agregados económicos**”, como puede ser en el que se ubican las llamadas “**cadena**s” productivas o los “**eslabones**” que las constituyen y aún los denominados “**clusters**”, categoría ésta de relativa reciente aparición a partir de los análisis de Porter sobre las ventajas competitivas.

ENCUADRE CONCEPTUAL.

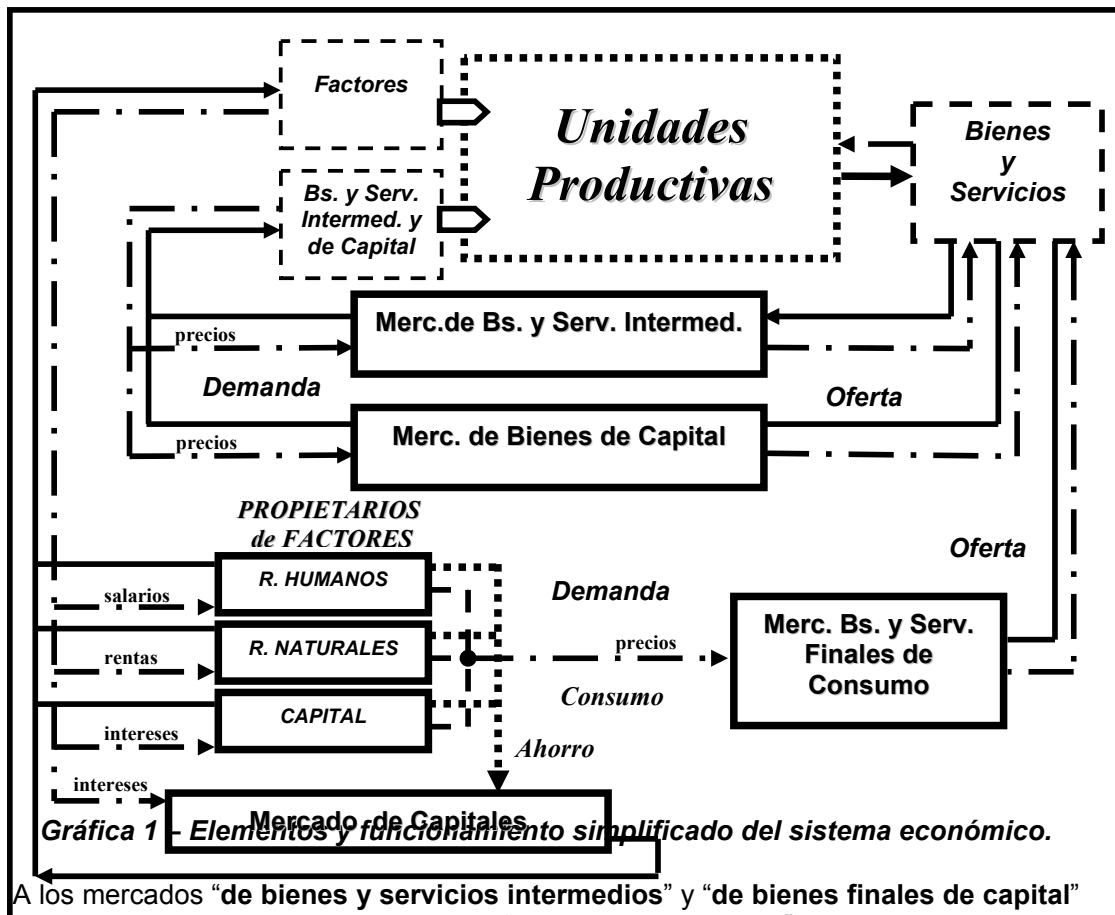
La indiscutible pertenencia de nuestra especialidad al campo de la economía impone una breve referencia a su inserción en ella. La **gráfica 1**, que intenta ilustrar -de un modo incompleto pero suficiente- el funcionamiento del sistema económico y las interrelaciones entre sus actores; resulta apta para este objetivo.

En el se representa a las empresas u organizaciones como “**unidades productivas**” que desarrollan procesos conducentes a la obtención de objetivos de producción. El conjunto de las unidades productivas generan los “**bienes y servicios**” destinados a satisfacer las necesidades económicas de la comunidad.

Estos bienes y servicios pueden ser clasificados como:

- de “**consumo**”: cuando se destinan a la satisfacción directa de necesidades humanas (alimentos, vestido, confort, cultura, diversión, etc.)
- de “**capital**”: cuando se destinan a incrementar la eficiencia de producción.
- “**intermedios**”: cuando se destinan a nuevas transformaciones que los terminen convirtiendo en un bien o servicio final (de consumo o de capital)

Según sus características, estos bienes y servicios son **ofrecidos** a los diferentes mercados con la expectativa de que la **demand**a valore su capacidad para satisfacer necesidades y, como consecuencia, esté dispuesta a pagar determinados “**precios**” por ellos (fijados con lógicas propias en cada caso) y así obtener los ingresos que le posibilitan el desarrollo sus actividades.



Gráfica 1 - Elementos y funcionamiento simplificado del sistema económico.

A los mercados “de bienes y servicios intermedios” y “de bienes finales de capital” concurren como demandantes otras unidades productivas que los necesitan y requieren para combinarlos con otros “factores” en el desarrollo de sus procesos productivos.

Dichos “factores” son adquiridos a sus **propietarios** –individuos y familias- pagando determinados precios por ellos. Es clásica en economía la diferenciación de los diversos tipos de factores según su naturaleza:

- **recursos humanos**, cuya retribución se denomina “**salario**”
- **recursos naturales**, remunerados a través de la “**renta**”, y
- **capitales**, compensado por vía del “**interés**”.

Precisamente, al mercado “de bienes y servicios finales de consumo” concurren como demandantes los individuos y familias (propietarios de factores) que los requieren para satisfacer sus necesidades y, en consecuencia, están dispuestos a destinar parte de sus ingresos para pagar sus respectivos precios. La porción de los ingresos de los individuos y familias que no se destina al consumo, se constituye en “**ahorro**”, el que puede derivarse al “**mercado de capitales**” donde las empresas demandan este factor para sus objetivos.

En la gráfica, las flechas llenas expresan el “**flujo real**” de los bienes y servicios y las flechas punteadas el “**flujo nominal**” representativo de los ingresos distribuidos en el sistema.

Finalmente, digamos que –al menos en los sistemas “capitalistas”- las empresas asumen las contingencias de desarrollar los procesos de producción motivados por la expectativa de generación del “**beneficio**”, concepto éste que se asume interpreta como la retribución del emprendedor por los riesgos que asume.

Es tradicional que los economistas dividan su campo de conocimiento entre la “macro” y la “micro” economía.

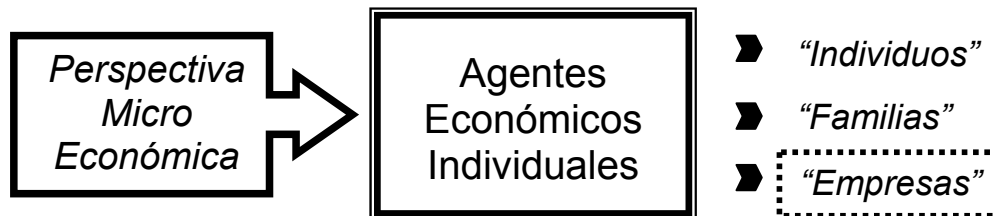
La “**microeconomía**” estudia el comportamiento de los **agentes económicos individuales**: individuos y familias (unidades elementales de consumo y propietarios de factores) y empresas (unidades productivas de bienes y servicios), tratando de explicar cómo y por qué estas “unidades” toman sus decisiones en forma particular.

La “**macroeconomía**”, en cambio, atiende el comportamiento y el desarrollo “agregado” de la economía. Esto es, la tendencia colectiva de las acciones y decisiones del **conjunto de los agentes económicos**.

Es obvio que para sus análisis, una y otra rama se nutren de datos e informaciones surgidas de “mediciones” funcionales a sus respectivos objetos de estudio. Alguna de esas mediciones son, precisamente, el objeto de nuestra especialidad.

MEDICIONES DE COSTOS. PERSPECTIVA “MICRO”.

Como quedó expresado antes, nuestra especialidad está tradicionalmente asociada a la generación de información para los agentes individuales en general y, en particular, para las empresas o las “unidades económicas” que desarrollan la actividad de **producción de bienes y servicios**.



La razón que explica este enlace puede explicarse a través de la **gráfica 2**, que se inserta más abajo, la que sintetiza en forma elocuente lo que algunos autores consideran el núcleo y el objeto central de la **teoría general del costo**.

Si buceáramos en el concepto de “unidades productivas” de la **gráfica 1**, podría advertirse que todas y cada una de las empresas u organizaciones que lo componen – aún en su diversidad- desarrollan sus procesos combinando los recursos disponibles:

- bienes y servicios (intermedios y finales de capital), y
 - factores productivos (recursos humanos, recursos naturales y capital)
- en forma conducente al logro de determinados “**objetivos**” puntuales.

La singularidad de la combinación de recursos para la obtención de esos objetivos define, en cada caso, una “**función de producción**” implícita. El “**costo**” de un objetivo puede entenderse, en esencia, como la expresión de esa “**función de producción**” en términos de valor.



Resulta ocioso abundar en este trabajo, destinado al ámbito de la especialidad, sobre la recurrencia de la aplicación específica de estos principios generales del costo en el campo de la gestión de las empresas, consideradas como **agentes individuales** de la economía.

MEDICIONES DE COSTOS. PERSPECTIVA “MACRO”.

La “**macroeconomía**”, para estudiar la tendencia colectiva en el comportamiento y el consecuente efecto de las acciones y decisiones del **conjunto de los agentes económicos**, preponderantemente, se vale de las llamadas “cuentas nacionales”.

Estas generan y proveen información estadística sobre los “**grandes agregados**” económicos. Están referidos al total de un país, una región, una provincia, etc.; y por citar los más relevantes, mencionemos:

- el producto,
- el ingreso,
- el consumo,
- el ahorro,
- la inversión,
- el gasto,
- los precios,
- la ocupación.



Si bien la especialidad lo tiene asumido como un campo “ajeno”, es importante advertir la aplicación de muchos de los principios generales de nuestra disciplina en la generación de información sobre esos “grandes agregados” económicos.

No integra el objeto del presente trabajo el desarrollar esta cuestión, pero vale mencionar la inocultable presencia de conceptos de costos en las cuentas nacionales.

El más relevante y conocido de los informes macroeconómicos, el “**Producto Bruto Interno**” (PBI), representa la suma de todos los **bienes y servicios finales** producidos en el interior de una economía en un período de tiempo, expresados en términos de sus **valores de mercado**.

Entre sus modalidades alternativas de cálculo, el método del “**Valor Agregado**” (VA) determina el PBI por la diferencia, para cada etapa productiva, entre los ingresos por **ventas** de todos los bienes y servicios (finales e intermedios) y el **costo** de los **bienes y servicios intermedios** comprados a otras empresas para poder realizar la producción.

Es obvio entonces, que el “**Valor Agregado**” equivale a la suma de los pagos realizados a terceros propietarios de factores productivos, esto es:

- **el costo agregado del factor trabajo** (masa de salarios),
 - **el costo agregado del factor capital** (intereses),
 - **el costo agregado del factor recursos naturales** (rentas);
- más
- **el resultado empresario agregado** (beneficios).

Pero, tal vez, el instrumento de análisis macroeconómico en que mejor pueden identificarse la aplicación de similares conceptos que los usados en nuestra disciplina, sea la “**Matriz de Insumo-Producto**” (MIP).

Desarrollado por Wassily Leontief en la década de 1930, se encuentra hoy ampliamente difundido como uno de los instrumentos de análisis empírico más importantes del campo económico.

La emblemática “**tabla de transacciones intersectoriales**” ofrece un registro ordenado de las transacciones entre los grandes sectores productivos de una economía y describe la ruta que siguen los bienes y servicios hasta llegar a la demanda final.

De aquella tabla deriva, la “**matriz de coeficientes técnicos**” (o de **requerimientos directos**) que muestra -para cada sector de la economía- la composición de sus consumos de bienes y servicios intermedios (**Costo Intermedio**) y de su Valor Agregado (**salarios, renta, intereses, etc. y beneficios**).

Es decir, una muy elocuente visión de las **estructuras de costos sectoriales**, de las relaciones de complementariedad entre las diversas unidades de producción y una aproximación a las “**funciones de producción**” agregadas por sector económico.

EL CAMPO DE LA “MESOECONOMÍA”.

Los análisis “micro” y “macro”, y la información derivada de ellos, no deberían ser, en su esencia, contradictorios. No obstante, como es obvio, las grandes cifras agregadas, si bien sirven para visualizar el panorama global, pueden resultar poco idóneas para reflejar situaciones o problemáticas de ciertos actores particulares que integran la generalidad a la que se refieren.

Pero también, si el observar las cosas “a distancia” quita realismo, analizarlas desde una perspectiva muy cercana al objeto impide tener una visión del conjunto de los problemas que trascienden la realidad de cada agente individual.

En este entendimiento, se viene empleando el neologismo “mesoeconómico” para referir a ciertos aspectos de la ciencia que no están relacionados, específicamente, con los “grandes agregados” aunque, tampoco, con los “agentes individuales” propiamente dichos.

Podrían ubicarse en este nivel los estudios, básicamente de carácter “macro”, que referidos a realidades económicas de menor escala que la de un país. Así, por ejemplo, serían considerados “mesoeconómicos” los análisis clásicos sobre producción, empleo, consumo, inversión, etc., pero relativos a “recortes” de escala menor dentro de una realidad más amplia y general (por ejemplo: una provincia, una zona o región, una ciudad).

Sin embargo, el presente trabajo pretende poner foco en otros estudios “mesoeconómicos”, básicamente de carácter “micro”, pero referidos a conjuntos de agentes económicos individuales con ciertas características comunes, que los identifica como de pertenencia a un objeto de análisis económico determinado.



A estos grupos de actores económicos serán identificados, en general, con la denominación de “**agregados económicos medios**” (**AEM**).

Podrían ser ejemplos de **AEM**:

- **Sectores económicos:** Si bien la teoría económica utiliza este concepto para referir a las actividades primaria o agropecuaria, secundaria o industrial y terciaria o de servicios (a los que se consideran como “grandes agregados”); también es posible identificar, dentro de cada uno de ellos, diversas especializaciones o sub-actividades que son consideradas como “agregados medios”. Así, por ejemplo, el sector ganadero, el agrícola o el de la pesca, dentro de la actividad primaria; cada sector industrial específico, dentro de las actividades de transformación secundaria; y el transporte, la energía, las comunicaciones, el comercio, los bancos y otras tantas del área de los servicios terciarios.
- **Cadenas productivas y/o sus eslabones:** Concepto que implica la definición de “recortes analíticos” de realidades mayores, que contienen a un conjunto de actividades, articuladas y fuertemente interdependientes entre sí, generalmente desarrolladas por empresas de distintos sectores económicos. Las innumerables “cadenas agro industriales” (láctea, cárnica, avícola, etc.) existentes en la República Argentina son ejemplos cercanos de este concepto que, si bien deben ser analizados en forma integral, también pueden ser estudiados en sus “eslabones” constitutivos.
- **“Clusters”:** Son agrupamientos de empresas complementarias e interconectadas, habitualmente concentradas geográficamente, unidas para construir y desarrollar

ventajas competitivas colectivas, es decir, que beneficien a sus integrantes. Este concepto resulta diferente al de “cadena”. La pertenencia a un “cluster” supone una existencia de decisiones estratégicas de compartir proyectos con otras unidades económicas (proveedores, clientes y –aún– competidores). La pertenencia a una “cadena”, en cambio, está impuesta sólo por desarrollar una actividad determinada.

IMPORTANCIA E INTERES DE LAS MEDICIONES “MESO”.

Las empresas u organizaciones desenvuelven sus actividades interactuando en los mercados de factores y de productos, compitiendo con otras empresas del rubro, tanto en la demanda de recursos como en la oferta de los bienes o servicios que brinda. En su interacción cada empresa está sometida a permanentes conflictos entre los legítimos intereses de aquellos con los de la propia empresa.

La **gestión de las organizaciones** consiste, en suma, en la puntual **resolución de los conflictos que les toca enfrentar como agente económico individual**. Sin embargo, las empresas afrontan ciertas problemáticas cuya solución excede su propio marco. En particular, las que están relacionados con las **condiciones del contexto** general en que se desenvuelven sus actividades y determinan la mayor o menor “sustentabilidad” del sector de la economía al que pertenecen.

En suma, los problemas que las empresas tienen como “agentes económicos individuales” coexisten con otros que son compartidos por todos los agentes que integran el mismo “agregado medio”. La solución de estas problemáticas colectivas habitualmente integran las incumbencias de las agrupaciones de empresas (cámaras, asociaciones, etc.) así como de los organismos públicos que regulan las actividades y definen sus políticas sectoriales.

Para unos y otros, los objetos cotidianos de análisis son:

- La viabilidad de cada segmento de un eslabón o de una cadena en su conjunto.
- El diagnóstico precoz de conflictos entre los actores de una cadena productiva.
- La simulación de escenarios futuros.
- El análisis de sensibilidad ante cambios proyectados de las variables económicas y de contexto.
- Las mediciones de los impactos de cambios habidos en las condiciones del contexto.
- La definición de políticas regulatorias que afectan al sector.

Obviamente, la atención de estas temáticas de nivel “mesoeconómico” requiere de una variada información que resulte válida, representativa, congruente y relevante para la resolución de los problemas. No necesita fundamentación la idea de que la información sobre **ingresos, costos y márgenes de renta** de los integrantes de un **AEM**, resultan una referencia necesaria y permanente, tanto para el diagnóstico de los problemas, la definición de políticas para resolverlos y la evaluación de la efectividad de tales acciones.

APUNTES SOBRE PARTICULARIDADES DE LOS ESTUDIOS

Seguramente resultaría una pretensión quimérica para quienes intentan resolver las problemáticas “meso” aludidas (sector gubernamental, cámaras empresarias, grupos

de empresas, etc.) el contar, en tiempo y en forma, con información equivalente y consolidada de todos los actores de un “agregado”.

Baste resaltar la circunstancia que, por lo general, la información relevante para ese cometido es de tipo estratégico y, en consecuencia, de un alto grado de reserva, toda vez que el eventual acceso a ella por parte del resto de los actores del agregado, les otorgaría importantes ventajas competitivas.

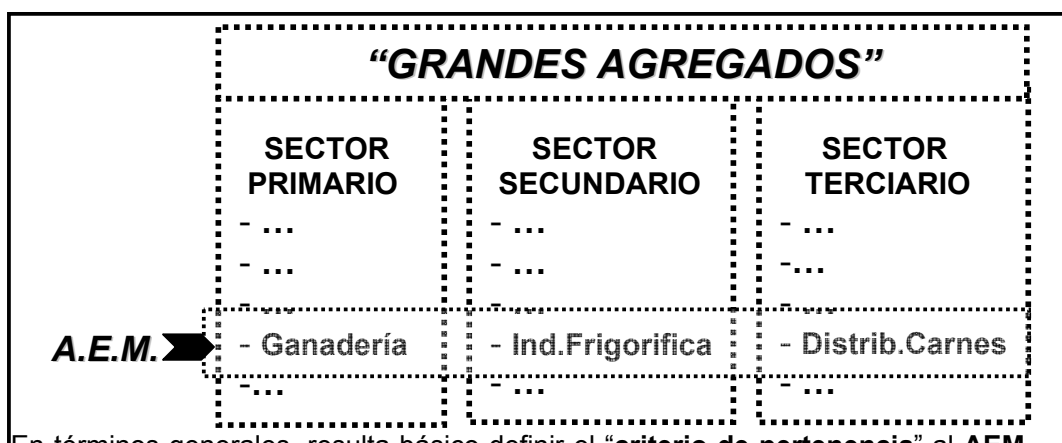
Se impone entonces un abordaje particular para este tipo de estudios que, en general, contemple la generación de información a partir de la modelización de los procesos de producción involucrados en el problema a resolver, apuntando a la mayor representatividad posible del conjunto del sector y de sus partes, aunque asumiendo esa mayor representatividad es inversamente proporcional al grado de precisión de la información resultante.

En otros términos, se trata de definir esquemas o herramientas que aporten información “aproximada de una generalidad”, aún cuando la misma tenga un bajo grado de precisión para ciertos casos particulares.

Los que siguen son **diez apuntes elementales**, seguidos de algunos ejemplos gráficos que ayudan a interpretarlos, con comentarios vinculados a la modalidad de abordaje de este tipo de estudios, los que intentan generalizar ciertas conclusiones a las que se han arribado luego de desarrollar algunas experiencias concretas en este campo.

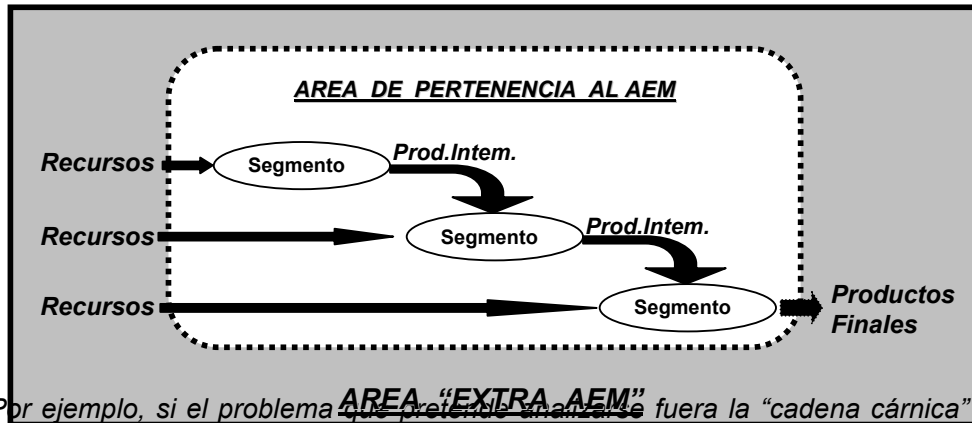
1. Un **AEM** es un “recorte analítico” del sistema económico de un país o región, cuyas fronteras concretas están impuestas por el problema sectorial que se pretende resolver (objeto de análisis).

Para ilustrar lo apuntado, tomemos como ejemplo el caso de la “cadena cárnica bovina” en la República Argentina. Podríamos decir que la misma es un “recorte de un sistema productivo mayor, tal como intenta mostrar el siguiente cuadro:



2. En términos generales, resulta básico definir el “**criterio de pertenencia**” al **AEM**, es decir, las características específicas que deben poseer los agentes individuales para integrar el objeto de análisis.

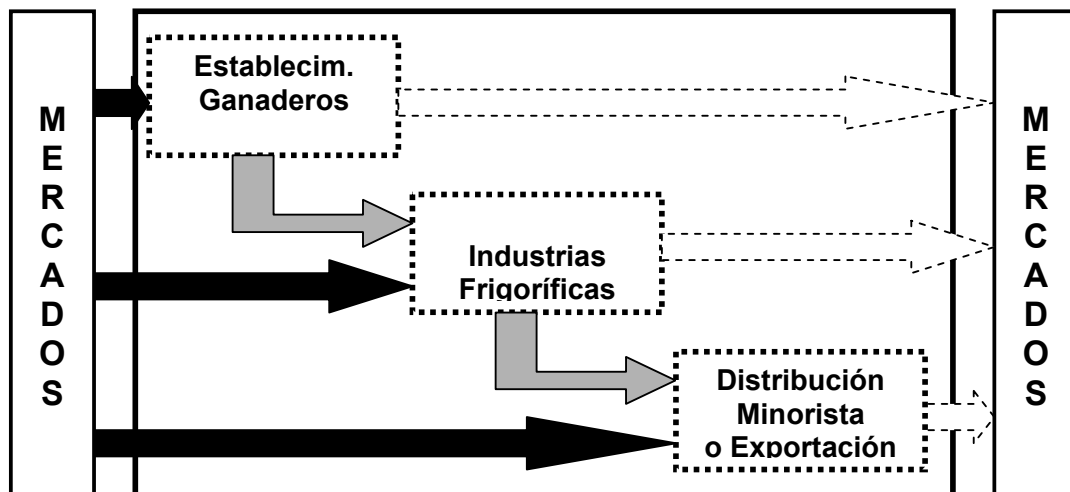
De esta definición se derivarán dos áreas relevantes para los estudios: la de “**pertenencia**” y la de “**no pertenencia**” o “**extra AEM**”. En términos generales, en un **AEM** cada unidad económica (empresa) que la integra es sólo un elemento de un conjunto mayor en un sistema de entrega de productos (bienes y servicios) a los usuarios que los demandan.



Por ejemplo, si el problema que pretende analizarse fuera la "cadena cárnica" de exportación, quedarían en zona "exta AEM" la actividad ganadera de "engorde intensivo", la actividad industrial de los frigoríficos no habilitados para mercados externos y la distribución de carne para el mercado interno. En cambio, si el objeto de análisis fuese la cadena integral, posiblemente, todas estas empresas excluidas pasarían al "área de pertenencia".

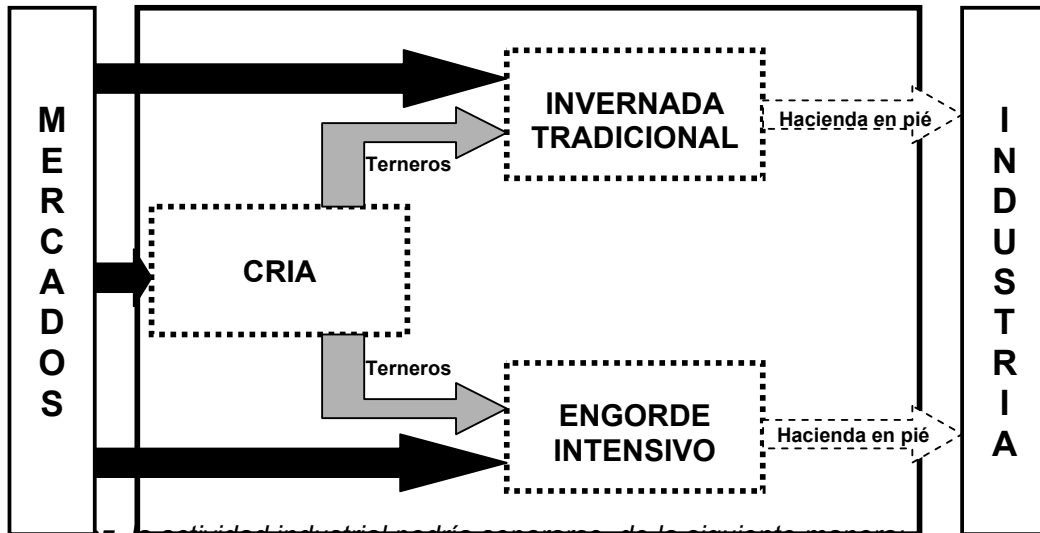
- Como quedó ilustrado en la gráfica del apunte anterior, dentro del **AEM** resulta necesario identificar categorías de actores (segmentos) conforme a las particularidades que los diferencian y que resultan necesarias resaltar en el objeto de análisis. El "mapeo" de las actividades de conjunto resulta imprescindible para la interpretación del proceso de producción integral involucrado en el **AEM** que se analiza.

Además de un "mapa" general o sintético de las actividades del **AEM**, como el que muestra el siguiente cuadro para el ejemplo de la "cadena cárnica":

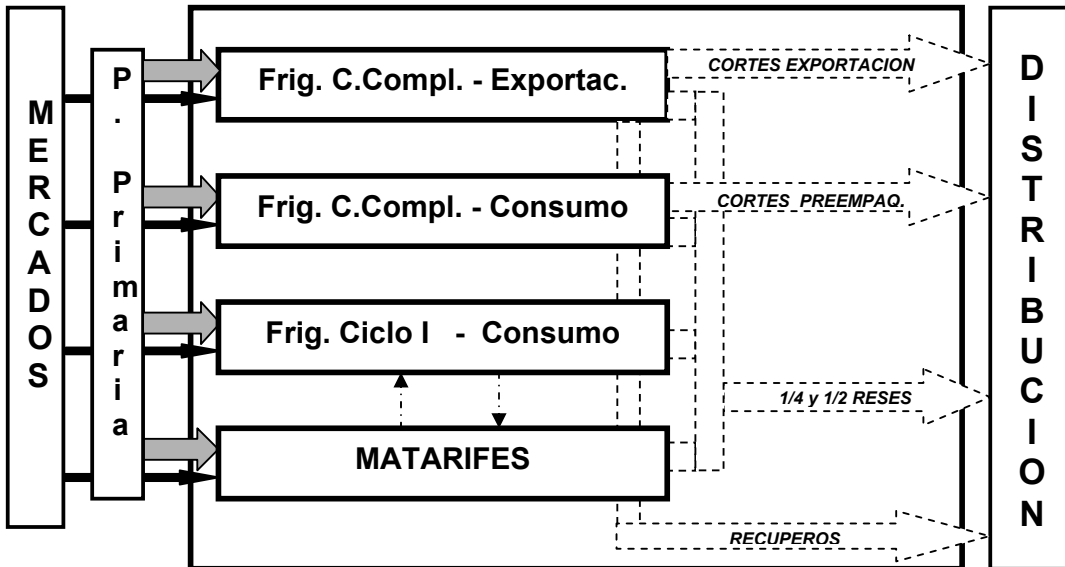


resulta necesario un "mapeo" más analítico que indique las interrelaciones entre los actores que los diversos segmentos y, aún, de los del mismo segmento.

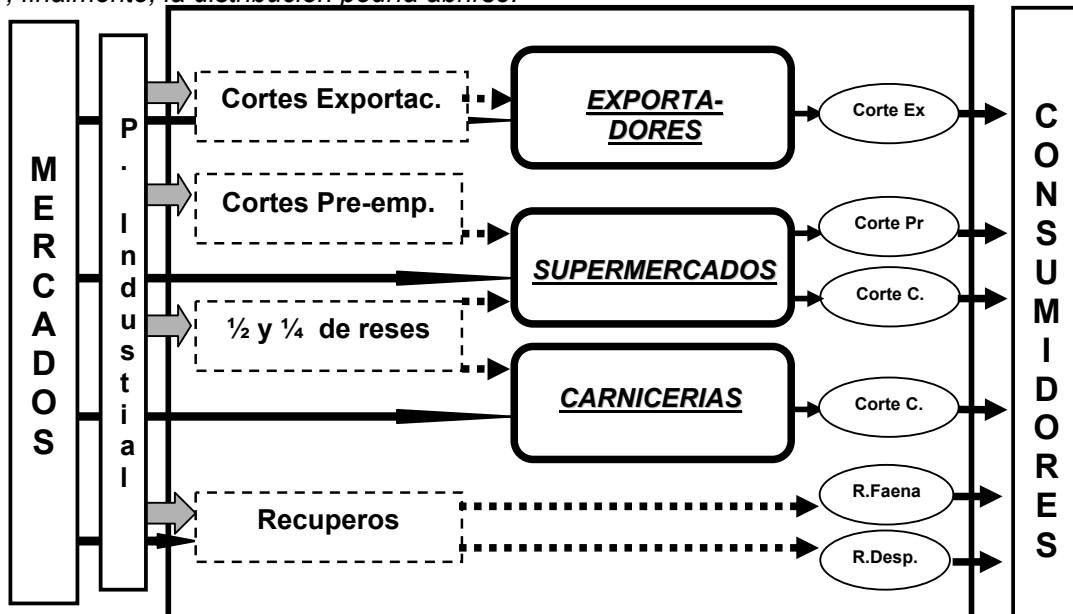
Así, la producción primaria de los establecimientos ganaderos involucrados podría desarticularse, por ejemplo:



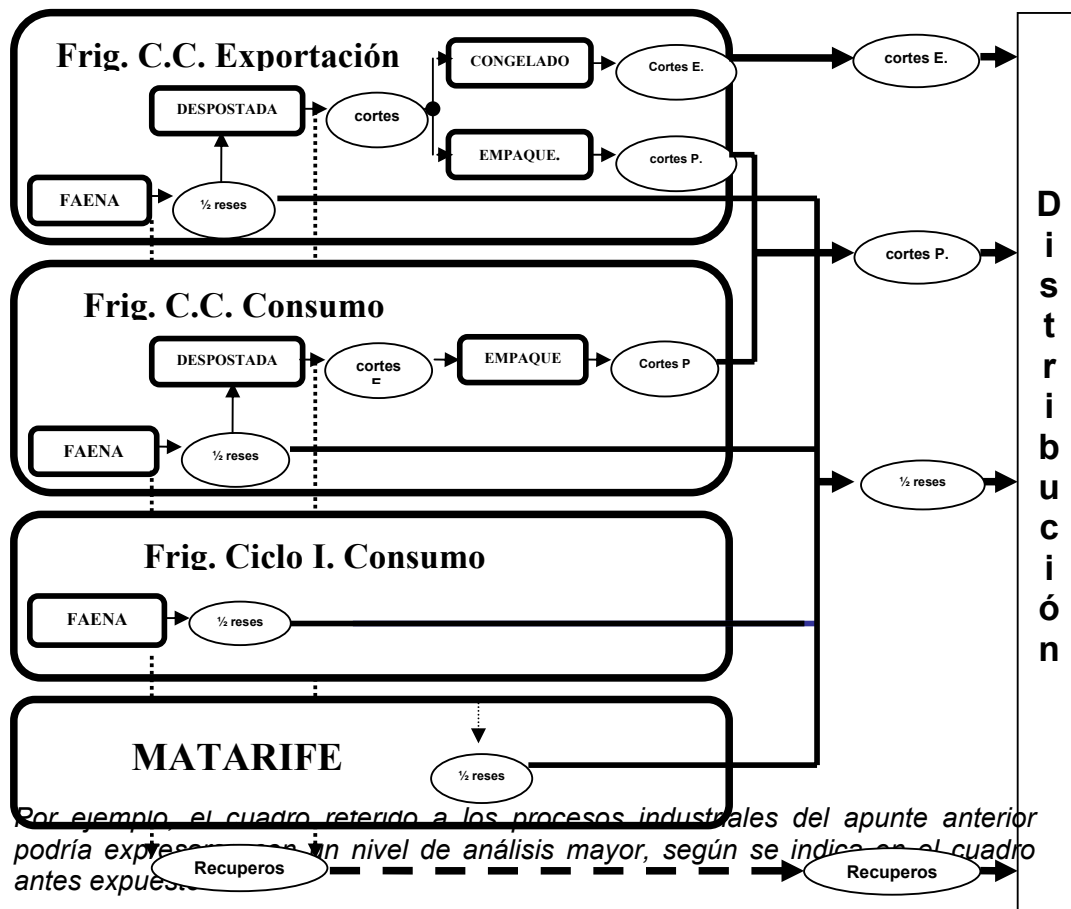
A su vez, la actividad industrial podría separarse, de la siguiente manera.



Y, finalmente, la distribución podría abrirse:



4. En los análisis, resulta necesario avanzar hasta el nivel que exija el estudio a realizar, para que –de ese modo- queden descriptos los procesos de forma tal que sean explícitas las secuencias de los flujos de producción.



5. La modelización supone la “descripción” de las **estructuras operativas** y del **funcionamiento** de sus **procesos de producción**. Deberá incluir, imperativamente, la sensibilidad de los consumos de factores y de insumos (bienes y servicios intermedios) ante los cambios en los niveles de actividad, de modo poder representar adecuadamente el impacto de esta variable en los valores de los recursos empleados.

Deberá contemplarse los mecanismos que permitan definir razonablemente los consumos de recursos:

- **Variables** respecto a los volúmenes de actividad (según las diversas “unidades producto”),
- **Fijos de Operación** (vinculados con la escala de los sectores operativos), y
- **Fijos de la Estructura** (vinculados con la escala de la empresa).

6. Deberá cuidarse que el conjunto de “modelos” que se definan para interpretar el funcionamiento de un **AEM**, tengan la cualidad de ser “**representativos**” de la realidad que se pretende analizar. Esto supone la necesidad de adecuados relevamientos del universo a representar. A su vez, los “modelos” deberán diferenciarse por tamaño o escala de empresa y/o sector operativo.

Para el caso de la “cadena cárnica”, seguramente será necesarios modelizar los procesos de producción y las estructura empresa de, por ejemplo:

- **Escala Pequeña** (faena mayor a “X” cabezas/mes);
- **Escala Media** (faena entre “X” e “Y” cabezas/mes);
- **Escala Grande** (faena mayor a “Y” cabezas).

7. Como es obvio, existen interrelaciones entre los agentes de los diferentes segmentos dentro del **AEM**, que deben ser interpretadas en función del objeto del análisis.

En términos generales, las interrelaciones entre los actores de un **AEM**, poseen las características de transferencias internas de “semi-productos” (resultados intermedios). Solo los productos colocados fuera de los límites del **AEM** deben ser considerados “resultados finales” generadores de valor para el **AEM**.

En el ejemplo de la cadena cárnica, las ventas de hacienda en pié de los establecimientos ganaderos a la industria y las ventas de medias reses o de cortes a carnicerías y supermercados tendrán características de “semi-productos”. Sólo las ventas de cortes para exportación y de recuperos hechas por los frigoríficos y las ventas de cortes en el mercado interno hechas por las carnicerías y supermercados serían “resultados finales”.

8. Simétricamente, sólo los recursos adquiridos a proveedores ubicados fuera de los límites del **AEM** implican una aplicación de valor por parte del segmento. Las transacciones entre los actores de un **AEM** deben considerarse en los modelos como transferencias internas pero no como “aplicaciones de valor”. Es decir, los “productos intermedios” de ciertas fases del proceso son “factores internos” de otras fases posteriores.

En el ejemplo de la cadena cárnica, los recursos (bienes y servicios y demás factores) adquiridos por los establecimientos ganaderos (todos); por las industrias (todos excepto la hacienda en pié) y por las empresas de distribución (todos excepto los productos provenientes de los frigoríficos) serían “externos” y los excluidos, serían “internos”.

9. En términos generales, resulta conveniente utilizar, como **variables monetarias** para expresar valores “generados” o “aplicados”, precios provenientes de series estadísticas de fuentes confiables (oficiales o privadas). Adicionalmente, resulta aconsejable la utilización del concepto de “costo de oportunidad” como variable precio de aquellos productos que pudiendo colocarse fuera del **AEM** son empleados internamente para el desarrollo del proceso.

10. Habitualmente, muchos de los estudios de nivel mesoeconómico demandan – si es que, directamente, no buscan determinar- información sobre la renta del **AEM**. Obviamente, la medición de las variables de ingresos y de costos resultan ineludibles para lograr tal objetivo.

En ese propósito resulta de suma utilidad manejar los conceptos de:

- **Valor Generado**, para referir a los “ingresos agregados” del **AEM**;
- **Valor Aplicado**, para referir a los “costos agregados” del **AEM**; y
- **Valor Creado** para referir a los “beneficios agregados” del **AEM**.

CONCLUSIONES.

A modo de conclusión, las que siguen son reflexiones sobre el tema: unas de orden profesional y otras de orden académico.

Orden profesional:

1. Se advierte una muy baja propensión al abordaje de este tipo de análisis mesoeconómicos por parte de los especialistas en costos. Sin embargo, los conceptos que se manejan en la disciplina resultan de imprescindible utilización en los mismos; junto con los aportes de otras disciplinas, igualmente indispensables.
2. Existe un marcado interés por el desarrollo de este tipo de estudios. Tanto las cámaras empresarias como los organismos públicos que regulan las actividades de los diversos sectores de la economía, han tomado conciencia de la importancia de contar con información coherente y sistemática sobre el “valor creado” en las distintas actividades.
3. La discordancia o contradicción entre las dos reflexiones anteriores requiere ser rápidamente superada, a partir de una toma de conciencia profesional de la importancia de este nivel de análisis y de la necesidad de involucrarse en ellos para que estos trabajos, habitualmente abordados por profesionales de otras ramas, se enriquezcan con las aportaciones de los especialistas en costos.

Orden académico:

4. La “perspectiva mesoeconómica” del costo (y, aún, la “macroeconómica”), se abre a partir de la noción de que el costo, lejos de ser un problema “contable”, es una cuestión propia de la economía de la producción. Cierta corriente dentro de la “teoría general” postula este principio, y su difusión en el ámbito académico (tanto de grado como de posgrado) resultaría conducente a la ampliación del campo de incumbencia profesional de la especialidad.
5. El I.A.P.U.Co. debería analizar la posibilidad de constituirse en un ámbito de consulta de los organismos públicos que requieran este tipo de trabajos, para realizarlos, o bien, derivarlos; cuando las condiciones y propósitos no sean contradictorios con sus normas estatutarias.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍAS

Para el desarrollo del presente trabajo han sido consultadas las siguientes fuentes:

CARTIER, E. - Creación y distribución de valor en la cadena láctea. Propuesta metodológica para la implementación de su estudio en la provincia de Buenos Aires. CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES - 2003. (Inédito).

CARTIER, E.; ISSALY, C. y GIORGIS, R. - Creación y distribución de valor en la cadena láctea. Eslabón Industrial e Integración. Provincias de Buenos Aires, Córdoba. Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe. CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES - 2007. (Inédito).

CASTRO, A. y LESSA, C. – Introducción a la economía. Siglo XXI Editores S.A.. – México -1969.

GARCIA, L. - El concepto de costo desde la teoría general. Tesis. 2005. (Inédito).

IGLESIAS, D. H. - Cadenas de valor como estrategia: las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Documento del INTA EEA Anguil - de www.inta.org.ar

LACELLI, G.; MANCUSO, W. y SCHILDER, E. - Creación y distribución de valor en la cadena láctea. Eslabón Primario Provincias de Buenos Aires, Córdoba. Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe. CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES - 2007. (Inédito).

MENGER, K. - Principios de economía política. Ediciones Orbis S.A. - 1985.

PORTER, M. - Ventaja competitiva. Editorial Rei Argentina - 1991.

PULIDO SAN ROMÁN, A. – Economía para entender. Ediciones Pirámide S.A. – Madrid - 1995.