



Facultad de Ciencias Económicas
Sede Rosario - Campus Roca
Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Carrera Título:

Rol del Contador Público como asesor financiero en las PyMEs familiares agropecuarias. Estudio de caso “Agro S.R.L”, en Centeno, Santa Fe, en el periodo Enero 2022 – Enero 2023.

Alumno: Irina Paula Rossi irinarossi5@gmail.com

Tutor de Contenidos: Alex Padovan

Tutor Metodológico: Magdalena Carrancio

Marzo 2023

DEDICATORIAS

A mis padres, Marta y Claudio, por su incesante apoyo, por ser los que siempre estuvieron conmigo y por ser mi sostén en cada paso.

A mi familia en general por acompañarme y aconsejarme desde siempre.

A mis amigas y amigos, por escucharme y alentarme constantemente.

AGRADECIMIENTOS

A mi tutora de tesis, Magdalena Carrancio, y a mi tutor de contenidos, Alex Padovan por su ayuda, dedicación, paciencia y por sus consejos que siempre han sido útiles.

A todos los docentes que han compartido sus conocimientos conmigo y por su apoyo diario durante el transcurso de la carrera.

A la Universidad Abierta Interamericana por la calidad institucional.

Y por último, a la empresa familiar “Agro S.R.L.” y al estudio contable “MM” por su predisposición al brindar los datos necesarios para la realización de este Estudio de Caso.

RESUMEN

El asesoramiento financiero que brinda el profesional contable es de vital importancia debido a que la actividad financiera padece de ilimitados y difíciles cambios, por lo cual, contar con el aporte de una persona que posea conocimiento específico en el área y se actualice constantemente, es imprescindible.

Esto se acrecienta en las micro, pequeñas y medianas empresas del sector agropecuario dada sus particulares características. Con este motivo, el presente estudio aborda el rol que el contador público desempeña en el área financiera dentro de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) productivas, específicamente del sector agropecuario.

Para ello, se tomó como unidad de análisis a la empresa “Agro S.R.L.” ubicada en la localidad de Centeno, provincia de Santa Fe, con la finalidad de analizar, en primer lugar, cual es el rol del contador público en dicha empresa, su injerencia en la misma respecto a las decisiones financieras que se toman cotidianamente para la continuación de la empresa en marcha. En segundo lugar, si dicho asesoramiento resultó ser el pertinente según las necesidades de esta organización.

En tercer lugar, se hizo foco en la empresa “Agro S.R.L.” para conocer cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las que acude con frecuencia, si las mismas resultan beneficiosas, y asimismo, identificar nuevos instrumentos de financiamiento para PyMEs. Por consiguiente, esto permitió conocer las principales causas que implican que una empresa agropecuaria tenga que recurrir al financiamiento.

Palabras clave:

Rol del contador público – Asesoramiento financiero – Pymes familiares – Sector agropecuario – Alternativas de financiamiento.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
CAPITULO I:	9
CONTEXTO DE ESTUDIO	9
1.1. Descripción de la Organización:	9
1.2. Misión, visión, valores	10
1.3. Estructura organizativa de la empresa	10
1.4. Manufacturas y prestaciones	11
1.5. Medios y suministros.....	12
1.6. Clientes	12
1.7. Proveedores	13
CAPITULO II:	15
PROBLEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE CASO	15
2.1. Descripción del caso a estudiar	15
2.2. Planteamiento del problema	15
2.3. Formulación de Objetivos	16
2.4. Metodología.....	17
2.5. Justificación.....	17
2.6. Factibilidad.....	18
CAPITULO III:	20
MARCO TEÓRICO.....	20
3.1. Marco referencial.....	20
3.2. Marco contextual: las PyMEs agropecuarias argentinas	21
3.2.1. Requisitos para ser PyME y su clasificación.....	22
3.2.2. Las ventajas y desventajas de ser una PyME	25
CONCEPTO Y CAUSAS DE FINANCIAMIENTO	30
3.3. Concepto de financiamiento	30
3.3.1. Tipos y fuentes de financiamiento.....	31

3.3.2. Causas de financiamiento	45
ROL DEL CONTADOR PÚBLICO COMO ASESOR FINANCIERO	47
3.4. La actuación del profesional contable	48
3.4.1. La necesidad de un contador público para tomar decisiones	51
PATRIMONIO NETO	53
3.5. Concepto de patrimonio	54
3.5.1. Composición y evolución del patrimonio	56
CAPITULO IV:.....	59
RESULTADOS.....	59
4.1. Análisis de datos.....	59
4.1.1. Causas de financiamiento PyME.....	59
4.1.2. Rol asesor del estudio contable “MM”.....	62
4.1.3. Impacto de las decisiones financieras en la rentabilidad y patrimonio.	64
4.2. Propuesta	66
CONCLUSIÓN.....	68
ANEXOS	71
Anexo 1. Cuestionario de la entrevista a encargados de la empresa “Agro S.R.L.”...72	
Anexo 2. Cuestionario de la entrevista a los integrantes del estudio contable “MM”.74	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	75

INTRODUCCIÓN

Dentro de los roles que el contador público puede llevar a cabo, se encuentra el rol de asesor financiero en las empresas u organizaciones. Ya sea que este profesional se desempeñe como consultor o en puestos vinculados a la gestión empresarial, sus conocimientos le permiten acompañar, a quien esté a cargo de estas empresas, en la administración y en las decisiones financieras que se deban tomar a diario.

El sector agrícola es uno de los sectores más endebles financieramente, ya que quienes lo integran son pequeños productores con espacios de tierra mínimos, que son cosechados para obtener una producción en una medida en tiempo no inmediato (Juárez Núñez, 2020). Una de las principales causas que dificulta la obtención de recursos financieros son las altas tasas de interés, los engorrosos trámites y los plazos entre el pago del financiamiento y la liquidez. En esta línea, la falta de profesionalismo, de un plan de negocios, de estrategias como así también la estructura propia de las PyMEs familiares, son características que potencian la vulnerabilidad mencionada. Según Curti (2020), “el sector de las PyMEs familiares es asimismo vulnerable, ya que cada vez tienen más dificultades para conseguir financiamiento externo, el cual le permita cubrir sus costos operativos y así seguir funcionando” (p. 5).

Por lo expresado, el propósito de este trabajo es dar a conocer las particularidades del rol del contador público como asesor financiero en las PyMEs familiares agropecuarias, identificando las propuestas planteadas en relación al tema.

La metodología para abordar los resultados de la investigación, será un estudio de casos, puesto que se recopilará e interpretará la información disponible sobre el tema, explorando una entidad singular, la empresa “Agro S.R.L.”, que a los fines del resguardo de la confidencialidad se utiliza un nombre de fantasía, al igual que para los sujetos vinculados a la misma. Según Fassio, Pascual y Suárez (2002), “este tipo de investigación implica el estudio en profundidad de las características de un fenómeno determinado para facilitar su comprensión” (p.58). Para ello, se realizó un análisis documental de la información disponible y entrevistas con los dueños, Juan y Pedro, y los profesionales que desempeñan su rol como asesores en el estudio contable.

En cuanto al campo disciplinar, la realización de esta investigación es importante ya que, sin lugar a dudas las PyMEs son fundamentales por su contribución y dinamización a la economía. Además promueven la generación de empleo en el país.

Para organizar el abordaje de este estudio se desarrollaron cuatro capítulos, en el primero se realizó una breve reseña de la empresa bajo estudio, con el fin de dar a conocer sus propósitos, principios y valores, como así también su organización, productos y demás aspectos vinculados a su infraestructura.

En el segundo capítulo se puntualizó el problema de investigación junto con los antecedentes, también se expuso los motivos que llevaron a la elección de este tema y por añadidura, los principales componentes del mismo. Luego se siguió con el alcance y la limitación de la propuesta y se terminó con los objetivos, incluyendo el principal y los específicos.

En el tercer capítulo se desarrolló el marco teórico que determinó la base conceptual y referencial del problema. Las tres variables que se puntualizaron fueron:

-  Las PyMEs familiares – agropecuarias de Argentina.
-  El concepto de financiamiento y las fuentes de financiamiento existentes
-  El rol del contador público como asesor financiero.

Y por último, en el cuarto capítulo se dieron a conocer los resultados obtenidos por medio del trabajo de campo, en función de los objetivos planteados.

En este contexto, el contador público en desarrollo de su profesión, aporta datos y herramientas imprescindibles a las empresas familiares agropecuarias que contribuyen al desarrollo de la empresa en marcha. Además, es un camino de ida a potenciar las ventajas competitivas de las mismas.

CAPITULO I:

CONTEXTO DE ESTUDIO

1.1.Descripción de la Organización:

La empresa “Agro S.R.L.” está situada en la localidad de Centeno, pueblo perteneciente a la provincia de Santa Fe, ubicado aproximadamente a 100 km de la ciudad de Rosario. Su sede administrativa y negocio comercial se encuentran ubicados en la parte céntrica del mismo, mientras que el campo en el cual desarrolla la parte operativa de la actividad se encuentra a las afueras del mismo.

La organización se creó en el año 1955, producto de la reforma agraria implementada durante el gobierno de Perón en el año 1946, con el motivo de que las grandes estancias sean loteadas en pequeños espacios de tierra permitiendo así que la compra de las mismas sea más accesible. A causa de este proyecto, Luis, el fundador, logró comprar el campo, comenzando a trabajar con sus hijos y surgiendo así esta empresa que a partir de esa época hasta sus días en la actualidad es llevada adelante por cuatro generaciones de la familia, con la ayuda de empleados. Desde el año 1990 es direccionada por los actuales integrantes.

Desde ese entonces, la explotación de la tierra siempre se abocó a cría de animales para la producción de leche fluida que posteriormente es vendida a una empresa láctea, siendo utilizada para la producción de queso, manteca y crema; además se dedican a la cosecha de soja, trigo y maíz; y por ultimo a la venta de animales machos, dos veces por año, para el proceso de producción de carne.

La adquisición de la tierra fue mediante un crédito bancario, como la compra de la mayoría de las herramientas y maquinarias que son necesarias para el desenvolvimiento de la actividad. Por lo cual, de esta manera tenemos una respuesta parcial al interrogante de cuáles son los principales instrumentos de financiamiento utilizados.

1.2.Misión, visión, valores

En relación a la visión de “Agro S.R.L.”, mantenida desde sus antepasados, podemos decir que aspira a seguir creciendo y produciendo más, mediante el trabajo responsable y en equipo, para brindar y entregar productos de primera calidad, satisfaciendo la necesidad de sus clientes. En cuanto a la misión, esta empresa está enfocada en ofrecer alta calidad en sus productos para lograr la rentabilidad deseada.

Su propósito es poder continuar funcionando a lo largo del tiempo, sobrellevando los diferentes problemas que se les presentan, tanto a nivel climático, social y económico. Como valores presentes y transversales a la organización, tal como de quienes la integran, podemos mencionar: compromiso, perseverancia, voluntad, responsabilidad, cumplimiento y puntualidad.

1.3.Estructura organizativa de la empresa

Tal como se muestra en la Figura 1, a nivel organizativo, quienes se encuentran en la parte gerencial, son ambos socios de esta PyME, padre e hijo. Luego, en la parte operativa, la ejecución de las actividades es efectuada por dos empleados, destacando que uno de los mismos también es integrante de la familia.

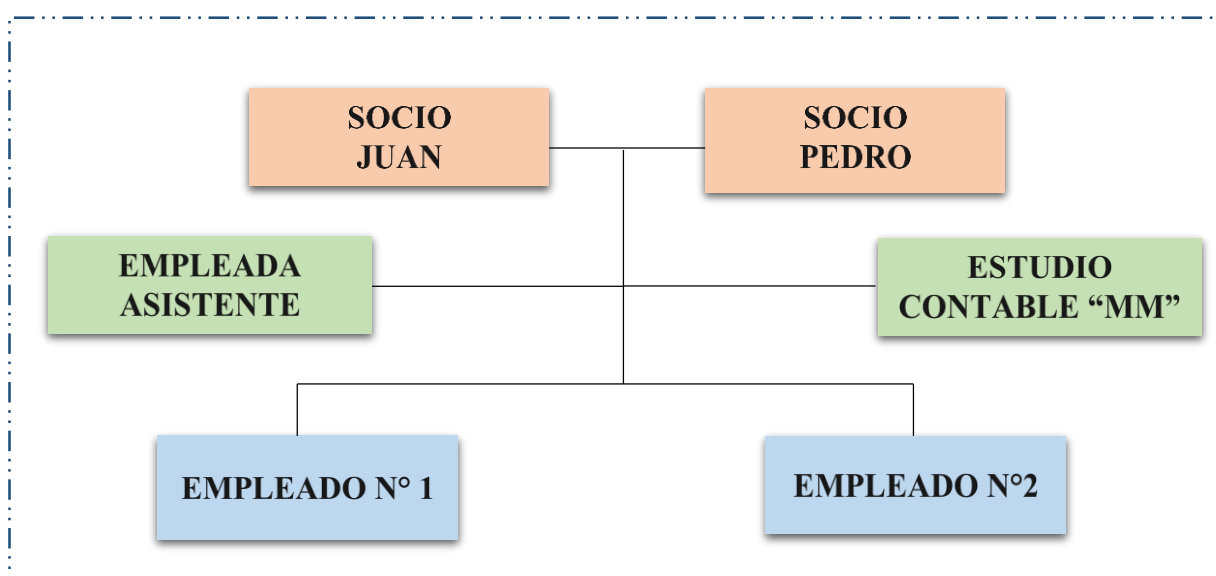
Asimismo, la empresa cuenta con la ayuda de otra integrante de la familia que se encarga de realizar tareas operativas básicas. A mencionar pago a proveedores, al estudio contable, compra y reposición de materia prima e insumos necesarios, recolección y entrega de documentación necesaria que debe presentarse ante el estudio contable, banco y demás personas y entidades que mantienen relaciones con esta empresa, entre otras actividades a fines.

Si bien podemos diferenciar los puestos que ocupan cada uno de los miembros, debemos mencionar que al tratarse de una empresa familiar, estos rangos, en la práctica, no se encuentran rotundamente diferenciados unos de otros. Es decir, que si un día habitual de trabajo realizamos una recorrida para observar el funcionamiento de esta PyME, podremos notar que aunque los socios son quienes toman decisiones, también llevan a cabo actividades operativas, e incluso quienes realizan las actividades en el

campo de trabajo, también colaboran con otras actividades que no están 100% dentro de su incumbencia.

Por último, el estudio contable “MM” que asesora a “Agro S.R.L.” está conformado por dos contadores públicos, quienes principalmente se ocupan del asesoramiento financiero en el cual nos centramos, y por dos empleadas administrativas que se ocupan de realizar las tareas cotidianas que demandan.

Figura 1: estructura organizativa de “Agro S.R.L.”.



Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

1.4. Manufacturas y prestaciones

La empresa “Agro S.R.L.” se dedica a la producción y comercialización de productos y servicios agrícolas y ganaderos para satisfacer las necesidades de sus clientes. Dentro de la parte agrícola, se aboca a la siembra, principalmente, de soja, trigo y maíz. En menor medida, al cultivo de sorgo. Asimismo, prestan el servicio de confección de rollos, que pueden estar hechos de alfalfa, avena, rastrojo de maíz, sorgo y rastrojo de soja, los cuales son utilizados como alimento para los animales.

En cuanto a la parte ganadera, se centran en la cría de animales vacunos mayormente para la obtención de leche. Luego, la misma es vendida a una empresa láctea ubicada en la misma localidad, que la utiliza para la producción de queso, manteca y

crema. Por otra parte, los animales machos junto con el exceso de hembras y el descarte de vacas (se incluyen a los animales en esta categoría en función de la cantidad de partos que hayan tenido), son vendidos a la cooperativa ganadera de la localidad para la producción de carne, y esta cooperativa es quien los vende tanto a frigoríficos u otros productores para continuar con su proceso productivo.

1.5. Medios y suministros

Los recursos e insumos que resultan imprescindibles para que esta empresa pueda cumplir a diario con la producción de leche, además de los animales obviamente, son: expeller de soja, maíz molido, semillas de algodón y sales aniónicas. Estos insumos son utilizados para la alimentación de los animales durante el proceso de obtención de leche.

En cuanto a la siembra y cultivo de plantas, esta PyME familiar debe contar con semillas de lo que va a sembrar, usualmente, alfalfa, soja, trigo y maíz. Y por ende, también requieren de fertilizantes, especialmente urea. Respecto a la parte operativa, lo que “Agro S.R.L.” necesita para el empleo de sus máquinas y herramientas es, sobre todo, gas oíl, aceite y grasa.

El inventario permanente de esta empresa familiar, está compuesto por ciertas maquinarias propias de la actividad, tal como tractores, arrolladora, mixer agrícola, rastrillos, hileradora, carros, camionetas, disco, arado, rastra, ordeñadora, enfriadora, grupo electrógeno, canasto para rollos, entre otros. Estas herramientas están 100% en uso, pero debe tenerse en cuenta su vida útil con su correspondiente amortización, para determinar la obsolescencia de las mismas. Por ejemplo, de los cuatro tractores en existencia, uno de ellos es nuevo pero los demás tienen, en promedio, diez años, excepto uno que resulta ser el más viejo con casi treinta años de antigüedad, pudiendo decir que ha quedado anticuado. El resto de las instalaciones y herramientas, también tienen un promedio de diez o doce años de antigüedad.

1.6. Clientes

En función de lo mencionado anteriormente, en primer lugar los principales clientes de la PyME “Agro S.R.L.” son la empresa láctea “La Tarantela”, la cooperativa agrícola y la cooperativa ganadera, todos ellos ubicados en la localidad de centeno. Y en

segundo lugar, a otros productores del rubro, debido a que el excedente de rollos y de terneras hembras y terneros machos son vendidos entre PyMEs dedicadas a la misma actividad.

1.7.Proveedores

Generalmente la compra de las maquinarias, herramientas e insumos para las nuevas siembras y alimentación de los animales, son para cubrir lo que se debe producir mensualmente, pero como el costo de estos insumos es tan grande, demanda que la empresa recurra al financiamiento. Además, esto puede llegar a implicar que los correspondientes pagos se vayan acumulando con los pagos que se deban realizar por compras futuras en vista de que “Agro S.R.L.” debe pensar a largo plazo por cuestiones propias de la actividad.

Además, corresponde tener en cuenta demás salidas de dinero, así como alquileres, talleres mecánicos, veterinarios, ingenieros, servicios externos de siembra y picado, gomeros, electricistas, entre otros.

Mayormente la retribución a los proveedores de estos recursos es por tres modalidades diferentes: pago al contado, pago plazo con el correspondiente costo financiero que se le adiciona al precio, o con giro en descubierto. Por ejemplo, el pago del servicio de picado recibido tiene un 25% de recargo por obtener hasta seis meses de financiación.

Otro punto importante a considerar es que los fertilizantes, insumo de fundamental importancia para esta actividad, y demás suministros importados, implican que los costos se incrementen debido al tipo de cambio. Es decir, si los mismos no son pagados al contado se tiene que dolarizar el precio en función de la cotización del tipo de cambio a la fecha en la cual se realiza dicho pago, o sea que estos montos fluctúan de manera rápida y continua, generando incertidumbre en cuanto al importe, a la hora de cancelar las obligaciones asumidas.

A colación de lo mencionado en el párrafo anterior, es crucial tener en cuenta que el cobro de los productos vendidos y de los servicios prestados no está dolarizado, sino que es en pesos argentinos, y además, sobre las ventas realizadas se aplican retenciones de ciertos impuestos. Consecuentemente, los montos que ingresan al patrimonio del ente son mucho menores que los importes que deben egresar para cubrir sus deudas.

Bajo este mismo esquema de cobros y pagos, tal como podemos observar en la Figura 2, se produce un desfase en los ciclos de la empresa, puesto que el ingreso de dinero proveniente de las ventas realizadas, dependiendo del producto puede ser entre treinta, cuarenta y cinco, sesenta días y puede llegarse hasta seis meses, sobre todo en el caso de venta de animales; mientras que el desembolso de dinero, en su gran mayoría es a treinta días. Entonces, las diferencias de plazos que generan implican un mayor peso en la espalda financiera de esta PyME familiar agropecuaria.

Figura 2: circuito de las operaciones de “Agro S.R.L.”.



Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

CAPITULO II:

PROBLEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE CASO

2.1.Descripción del caso a estudiar

Como se ha mencionado a lo largo del capítulo uno, para el correcto desempeño de su actividad, esta pequeña empresa familiar, debe recurrir permanentemente al financiamiento.

En particular, en su gran mayoría, optó por obtener financiación de fuentes externas pertenecientes al ámbito privado, específicamente de bancos ubicados en localidades de los alrededores. Esto conlleva a qué, además de los costos y gastos que son generados por el desenvolvimiento de la propia actividad, se le adicionen costos financieros que igualmente deben ser cancelados en tiempo y forma.

Por otra parte, la rentabilidad generada por sus actividades en mayor medida es utilizada para la cancelación de obligaciones contraídas y en una menor proporción es invertida para la adquisición de nuevas y mejores herramientas e insumos.

Para la toma de estas decisiones financieras y con el fin de controlar, resguardar y aumentar su patrimonio la empresa recibe asesoramiento del estudio contable “MM”.

2.2.Planteamiento del problema

Es sabido que el contador público es el profesional al que recurren las MiPyMEs agropecuarias casi con exclusividad para paliar las dificultades que surgen durante su desarrollo y así poder continuar operando. Las consecuencias del contexto económico hacen que sea necesario contadores públicos dinámicos que ayuden a gestionar la empresa con información de calidad para la toma de decisiones.

Consecuentemente por lo antedicho, para problematizar el presente Caso de Estudio, se presentan las siguientes incógnitas:

 ¿Qué rol tuvo el estudio contable en las decisiones financieras de la empresa “Agro S.R.L.” durante el periodo seleccionado que abarca desde Enero del año 2022 hasta Enero del año 2023?

 ¿Qué resultado arrojaron sobre el patrimonio de la empresa?

De modo que, el problema a abordar intentará conocer si el rol que cumplieron los profesionales del estudio contable “MM” como asesores en materia financiera ha sido idóneo según las necesidades de la empresa “Agro S.R.L.”, es decir, si los instrumentos financieros recomendados y utilizados han resultado beneficiosos para la empresa.

2.3. Formulación de Objetivos

El objetivo principal de este trabajo de investigación es analizar el rol del contador público como asesor financiero en la PyME familiar agropecuaria “Agro S.R.L.” en el contexto económico que abarca el periodo de Enero del año 2022 hasta Enero del año 2023 y determinar su impacto en el patrimonio considerando las alternativas de financiamiento en el mercado.

Junto a este objetivo general, se plantean tres objetivos específicos para la consecución del mismo, los cuales son procesos necesarios para completar la realización de esta investigación:

1. Describir las causas que llevaron a la empresa a recurrir al financiamiento, durante el periodo de Enero 2022 a Enero 2023.
2. Evaluar el rol asesor del estudio contable sobre las decisiones financieras tomadas frente a la situación de la empresa, observando si consideró las necesidades y dificultades particulares de la misma.
3. Determinar el impacto de las decisiones financieras sobre la rentabilidad y el patrimonio de la empresa, en comparación con otras opciones que ofrece el mercado.

Por último, luego de la resolución de estos objetivos específicos, se obtuvo mayor conocimiento acerca de la actuación del profesional contable en el área financiera dentro de la PyME familiar seleccionada y esto nos permitió formular una propuesta.

2.4. Metodología

El diseño metodológico será cualitativo, ya que estos estudios apuntan a describir y comprender la realidad de los sujetos estudiados. (Fassio, Pascual y Suárez, 2002, p.166). En este sentido se intentó brindar una perspectiva interpretativa en torno a los puntos de vista de los participantes de la investigación, sobre las decisiones financieras tomadas en la empresa “Agro S.R.L”, durante el periodo 2022-2023. La preocupación estuvo puesta en reconocer las vivencias de los participantes tal como fueron experimentadas.

El tipo de investigación es descriptiva, ya que se abordará el fenómeno del rol del contador público como asesor financiero en la empresa “Agro S.R.L”, de manera conceptual y descriptiva. Según Fassio, Pascual y Suárez (2002), “el objetivo de estos estudios es describir situaciones y/o fenómenos” (p.40), es decir, detallar cómo son y cómo se manifiestan.

La unidad de análisis estuvo dada por la empresa “Agro S.R.L” de Centeno, conformada por dos dueños, Juan y Pedro, que son quienes realizan la gestión de la misma, toman decisiones y se ocupan de la parte operativa. De ello resulta que la recolección de datos provino de ambos, quienes –junto a integrantes del Estudio Contable- actuaron como informantes claves.

El instrumento utilizado fue la entrevista -fuentes de información primaria- que se obtuvo mediante cuestionarios aplicados a los dueños de la empresa “Agro S.R.L” y con los profesionales del estudio contable que la asesoran. Este instrumento, recabó datos del lenguaje escrito, verbal y no verbal lo que permitió reconstruir la realidad tal como la vivieron sus actores. Pero también se apeló a indicadores cuantitativos provistos por los mencionados participantes, a fin de conocer el impacto de sus decisiones en el desempeño financiero de la empresa y su patrimonio.

2.5. Justificación

La problemática elegida integra una de las áreas importantes para las Cs. Económicas y mantiene una específica relación con la carrera del contador público, puesto que los conocimientos adquiridos por quien lleve a cabo el estudio de esta

profesión, le permiten desarrollarse en el sector de la gestión empresarial teniendo a su cargo el manejo de una empresa o acompañando a quien este al mando de la misma para que sea administrada de la manera que resulte más propicia para la obtención de los resultados deseados.

Además, las PyMEs generan un gran impacto en la economía Argentina, pues, según Di Pace (2020), “representan el sector con mayor cantidad de empleados activos, empleando al 70% de la población” (p.1). Por ello, la promoción del crecimiento de estas empresas y su correcto desenvolvimiento por medio del asesoramiento del profesional contable favorece la generación de empleo. Respecto a la incumbencia profesional del contador público, es un componente esencial dentro de las PyMEs que muchas veces están conformadas por encargados que no suelen contar con una óptima capacitación respecto al área financiera - contable, tomando decisiones sin sopesar las implicancias que puedan ocasionar sus actos.

El tema goza de vigencia actual por la gran cantidad de investigaciones que se centran en el mismo y en los aspectos relevantes que se vinculan a él, además, por las diversas entidades que promueven la valorización cultural del rol de estas empresas en la sociedad, como la Fundación Observatorio PyMe (FOP). Asimismo es un tema de interés pues se vincula con el sector agropecuario y este representa una de las actividades más significativas de la economía. En Santa Fe, el sector agropecuario es uno de los más importantes del país. Tales razones, y además, conocer y tener acceso a una empresa de las características que se buscó explorar, constituyen los motivos por los cuales se eligió este tema.

2.6.Factibilidad

El trabajo de investigación será posible de ser llevado a cabo por varios motivos. En primer lugar, porque no existen dificultades para acceder a la información requerida que se obtiene a partir de la empresa “Agro S.R.L.”, debido a que esta PyME pertenece a la familia de quien realiza esta investigación. De ello resulta que, existe la certeza de mantener un contacto estrecho con quienes la integran y también con quienes están vinculados a la misma.

En segundo lugar, porque para la realización de este proyecto se posee capacidad formativa, debido al hecho de ser estudiante avanzado de la carrera de contador público.

De modo que los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la misma serán aplicados al estudio.

En tercer lugar, porque la investigación podrá ser construida y los objetivos podrán ser concretados durante el decurso de un año, en correlación a la cursada de las materias metodología de la investigación y taller de trabajo final. Y por último, porque parte de la información necesaria proviene de fuentes secundarias, pertenecientes a autores que escribieron acerca del tema o de otros proyectos de investigación que abordan la temática, estando disponibles de manera abierta en diversas bibliotecas digitales, repositorios, sitios de publicación de revistas académicas, entre otros.

CAPITULO III:

MARCO TEÓRICO

A fin de brindar una comprensión cabal de la naturaleza del fenómeno bajo estudio, el presente Capítulo aborda en primer lugar un marco referencial, donde se exponen los principales trabajos relativos al tema abordado, seguidamente presentamos un marco contextual en torno al funcionamiento de las pymes agropecuarias en la Argentina. Por último, exponemos la delimitación conceptual de las variables involucradas en la problemática de nuestro Estudio, es decir el concepto y las causas de financiamiento, el rol del contador público como asesor financiero, y el patrimonio neto.

3.1.Marco referencial

En primer lugar se cita el trabajo final de grado desarrollado por Gritti (2021), realizado en Argentina, que tuvo como objetivo reconocer las fuentes de financiación más acordes a las situaciones que vive cada empresa. Este estudio se vincula al propósito de la investigación, ya que menciona que para el desarrollo de las PyMEs el financiamiento es muy importante y por medio del mismo pueden continuar operando como una empresa en marcha. Además, aborda sobre el impacto del contexto económico en la obtención de esa financiación y consecuentemente como esto impacta en la actividad de la PyMe.

Un segundo antecedente a mencionar es el manuscrito científico de Fernández (2020), llevado a cabo en la ciudad de Córdoba, Argentina, que como principal objetivo se ocupó de estudiar las fuentes de financiamiento de las empresas familiares de dicha ciudad, en un entorno inestable y relacionando su análisis con los inconvenientes que se generan con el traspaso de la empresa a otra generación. Esta investigación contribuye al estudio de la problemática elegida puesto que orienta acerca de cuál es la preferencia que tiene las PyMEs familiares respecto al financiamiento necesario para su operatoria y cuál es el principal destino dado al mismo.

Por último, un tercer antecedente importante es el libro de Dumrauf (2010), en donde se explica acerca de conceptos fundamentales para entender la administración

financiera de las empresas, como así también cuáles son las decisiones financieras básicas que deben tomar. Puntualmente aborda la decisión de financiamiento y lo vinculado a ella, es decir, la forma en que la empresa obtiene dinero a través de aportes de capital o de deuda con terceros. En definitiva, este último antecedente es notable, puesto que brinda un marco teórico para sustentar la investigación.

3.2.Marco contextual: las PyMEs agropecuarias argentinas

Dentro de lo que son las empresas, existen las PyME que particularmente se trata de una micro, pequeña o mediana empresa con fines de lucro que efectúa operaciones en el país, pudiendo centrarse en el sector de servicios, comercio, industria, minería o agropecuario. Pueden ser conformadas por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales no pueden superar los montos establecidos según su categoría. Según Zambrano y Campins (2016), “son organizaciones económicas que combinan capital, trabajo y medios productivos que se destinan a satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado” (p.3).

En otras palabras, se trata de unidades económicas dirigidas y administradas por sus propietarios de una manera personalizada y en lo que respecta al número de empleados y cobertura en el mercado, tienen una pequeña dimensión.

Ahora bien, si nos centramos específicamente en las PyMEs familiares podemos decir que, es una entidad económica en la cual las decisiones están controladas por un grupo familiar y las generaciones sucesivas continúan dedicándose a la empresa. Mendoza, Hernández Calzada y Salazar (2010), sostienen que existen ciertos factores que se reiteran en estos tipos de organizaciones, entre ellos podemos mencionar a:

 La propiedad, debido a que la mayor parte de capital está concentrado en la familia.

 El poder, en relación a la vida y dedicación por parte de los miembros de la familia.

 La continuidad, manifestada en el deseo de que la empresa permanezca y continúe a través de las diferentes generaciones de la familia.

Y por último, las PyMEs agropecuarias tienen como función producir bienes económicos a partir de una combinación de la naturaleza y el esfuerzo humano. El

Instituto de Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la República Argentina utiliza la expresión explotación agropecuaria (EAP) y la define como, “es la unidad de organización de la producción, con una superficie no menor de 500 m² y ubicada dentro de los límites de una misma provincia que, independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la integren, reúne los siguientes atributos:

-  Producir bienes agrícolas, pecuarios o forestales destinados al mercado;
-  Tener una conducción única que ejerce la gestión de la EAP, recibe los beneficios y los riesgos de la actividad productiva, por lo tanto tiene un único tipo jurídico;
-  Utilizar 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 permanente”.

Es resumen, se trata de empresas que generan empleo y cubren en el mercado la demanda de los productos de tipo agrícola, que son obtenidos mediante la combinación de recursos naturales, capital humano y capital financiero. Además de que la gestión cotidiana, en el 91% de las PyMEs agropecuarias, es ejecutada por el productor o miembros de la sociedad. (Censo Nacional Agropecuario, INDEC, 2018)

3.2.1. Requisitos para ser PyME y su clasificación

Para que las empresas, emprendedores, comerciantes y todas las personas humanas o jurídicas, se registren como PyME tienen que tener CUIT, clave fiscal nivel dos o superior, estar inscripto en el Monotributo o en el Régimen General (Ganancias e IVA) y estar adherido a Trámites a distancia. Podrán inscribirse siempre que sus valores se encuentren dentro de las tablas establecidas. Este registro es llevado por el Ministerio de Desarrollo Productivo de Argentina.

También se conoce a estas empresas por la sigla MiPyME (Micro, Pequeña y Mediana empresa) porque de esta manera se estaría incluyendo a los emprendimientos unipersonales o micro empresas. En nuestro país, existe una tabla que las categoriza según el sector o rubro al cual se dedican y el monto de facturación anual, estableciendo los límites superiores para pertenecer dentro de cada categoría. Además, también se clasifican en función del valor de los activos o la cantidad de empleados de la empresa. (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2021).

Al ser incluidas en el Registro de PyME, el Ministerio de Desarrollo Productivo determinará el sector y tramo que corresponde para la empresa. Según la página web Argentina.Gob (2023) “el sector al que pertenecen se determina de acuerdo a la actividad principal de la empresa y el tramo se asigna en función de los montos de las ventas totales anuales o a su cantidad de empleados (según corresponda)”.

■ Actividades incluidas:

Solo pueden inscribirse como PyME aquellas empresas cuya actividad principal esté incluida en la Figura 3.

Figura 3: actividades incluidas para categorizar como PyME.

SECTOR	SECCIÓN
AGROPECUARIO	A AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA
INDUSTRIA Y MINERÍA	B EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS
	C INDUSTRIA MANUFACTURERA
	H SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO, solo las actividades 492110, 492120, 492130, 492140, 492150, 492160, 492170, 492180, 492190, 492210, 492221, 492229, 492230, 492240, 492250, 492280, 492290
	J INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES, solo las actividades 591110, 591120, 602320, 631200 (*), 620100, 620200, 620300, 620900
SERVICIOS	D ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO
	E SUMINISTRO DE AGUA, CLOACAS, GESTIÓN DE RESIDUOS Y RECUPERACIÓN DE MATERIALES
	H SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	I SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA
	J INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	K INTERMEDIACIÓN FINANCIERA Y SERVICIOS DE SEGUROS
	L SERVICIOS INMOBILIARIOS
	M SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS
	N ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS DE APOYO (incluye alquiler de vehículos y maquinaria sin personal)
	P ENSEÑANZA
	Q SALUD HUMANA Y SERVICIOS SOCIALES
	R SERVICIOS ARTÍSTICOS, CULTURALES, DEPORTIVOS Y DE ESPARCIMIENTO (excluyendo la actividad 920 "Servicios Relacionados con el Juego de Azar y Apuestas")
	S SERVICIOS DE ASOCIACIONES Y SERVICIOS PERSONALES
CONSTRUCCIÓN	F CONSTRUCCIÓN
COMERCIO	G COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

Fuente: Argentina.gob.ar (2023).

■ Ventas totales anuales:

Podemos observar los límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$) en la Figura 4. Dichos montos surgen del promedio de los últimos tres ejercicios comerciales

o años fiscales, excluyendo el Impuesto al Valor Agregado (IVA), los impuestos internos que correspondan y deduciendo hasta el 75% del monto de las exportaciones. Si luego de que la empresa se registra cambia su actividad o se modifican estos montos, se le asignara una nueva categoría cuando se haga la re categorización y se cargue un nuevo ejercicio fiscal.

Figura 4: categorización MiPyME según valores de ventas anuales.

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	38.830.000	20.190.000	113.610.000	82.730.000	47.300.000
Pequeña	230.400.000	121.730.000	809.300.000	618.160.000	174.230.000
Mediana tramo 1	1.285.490.000	1.007.530.000	3.846.790.000	4.399.660.000	1.025.360.000
Mediana tramo 2	1.928.020.000	1.438.900.000	5.495.450.000	7.046.710.000	1.626.290.000

Fuente: Boletín Oficial de la Secretaria Pequeña y Mediana Empresa y Emprendedores.
(31 de marzo de 2022). Resolución 23/2022.

▪ Personal ocupado:

Únicamente en el caso de que la empresa se dedicara a las actividades de comisionista, consignatarios o de agencias de viajes, se la registrará observando la cantidad de empleados y no será tenido en cuenta el monto de facturación anual. Como podemos ver en la Figura 5, la cantidad de empleados también varía en función del rubro en el que se encuentra la empresa.

Figura 5: límites de personal ocupado.

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Boletín Oficial de la Secretaria Pequeña y Mediana Empresa y Emprendedores.
(31 de marzo de 2022). Resolución 23/2022.

▪ Activos:

Las empresas cuya actividad principal se encuentre dentro de la “Intermediación financiera y servicios de Seguros” o “Servicios Inmobiliarios” deben cumplir con un parámetro adicional al de ventas totales anuales, y es que sus activos no pueden ser

mayor a \$193.000.000. Ese valor es el monto informado en la última declaración jurada del Impuesto a las Ganancias vencida al momento de la solicitud de la inscripción.

3.2.2. Las ventajas y desventajas de ser una PyME

Respecto de las cualidades de este tipo de empresas, se puede destacar como alguna de sus ventajas, la mayor rapidez para la toma de decisiones ya que las mismas recaen sobre pocas personas; la flexibilidad para modificar su estructura ante las crisis que surjan; la mayor cercanía con el cliente y eso trae aparejado que puedan descubrir nichos de mercado no explotados; al ser pocos empleados las relaciones entre los trabajadores son más estrechas; entre otras (Gritti, 2021, p.8).

Dentro de la legislación de Argentina, existe la Ley PyME que crea un marco legal que otorga ciertos beneficios impositivos, financieros y programas de asistencias, pero también simplifica la burocracia. Es decir, que una empresa que categorice y se registre como PyME podrá:

-  Pagar a noventa días el saldo de IVA resultante de la declaración jurada que se presente mensualmente.
-  Compensar el impuesto a los débitos y créditos bancarios en el pago del impuesto a las ganancias.
-  Factura de crédito electrónica.
-  Exención de la comisión bancaria por depósito de efectivo.
-  Se elimina el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
-  Posibilidad de acceder al plan “Primer Crédito PyME”.
-  Entre otros.

En especial, las PyMEs familiares, a diferencia de las grandes empresas, cuentan con la ventaja de tener una mayor cercanía a sus clientes y ofrecen una atención personalizada. Según Mendoza, Hernández y Salazar (2010), “presentan atributos particulares que se considera les proveen ciertas ventajas competitivas, al estar más orientadas al consumidor, más enfocadas a la calidad y más activas dentro de las comunidades” (p.1).

Además, según un artículo de la Editorial Etecé (2021), “al poseer estructuras más pequeñas, pueden ser más flexibles productivamente hablando” (p.1). Por consiguiente

tiene la posibilidad de encontrar nuevos nichos de mercado que no son explotados por las grandes empresas.

En contraposición, en estas empresas, según Fernández (2020), “los principales obstáculos son el acceso al financiamiento, la falta de recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología” (p.1). Estas desventajas traen como consecuencia la menor posibilidad de expandirse.

En otras palabras, las PyMEs cuentan con una gran dificultad para obtener recursos y así financiar sus actividades en el proceso de producción, ya sea porque los trámites son muy engorrosos o las tasas de interés son muy altas. Como consecuencia, tienden a girar en descubierto sin tener en cuenta las consecuencias financieras que ello implica.

Dos cuestiones que también influyen en el acceso al financiamiento son, la información asimétrica y la informalidad. Por un lado, los problemas de información que tienen las pequeñas y medianas empresas se deben a sus deficientes sistemas de información. Por otro lado, Lapelle (2007), sostiene que “el alto grado de informalidad con el que operan dificulta la obtención de financiamiento. El nivel de ventas constituye un indicador importante para la evaluación crediticia de las PyMEs. Por consiguiente, cuando facturan menos ventas de las reales, las mismas empresas están descalificándose como agentes crediticios” (p.14).

Además, según el informe de los resultados definitivos del Censo Nacional Agropecuario efectuado por el INDEC en 2018, de las EAP censadas, solamente el 59% lleva a cabo alguna gestión técnica administrativa, el 34% utiliza computadora y el 34% tiene acceso a internet. Estas cifras demuestran que se enfrentan a las condiciones y demandas del mercado con una deficiente organización, administración, conocimientos y competencias sobre el tema. Asimismo estas razones retrasan e impiden el crecimiento propio de la empresa.

Por otro lado, la falta de innovación y la carencia de tecnología contribuyen a la dificultad de mantenerse en el mercado y que la organización pueda competir con otras empresas. Esto se debe a que la tecnología agiliza, optimiza y mejora los procesos propiciando el crecimiento de la propia empresa. Castro (2021), enfatiza esta idea diciendo, “les permitirá establecer ventajas competitivas con las cuales podrán posicionarse en el mercado, conseguir mayores clientes y por supuesto, alcanzar mayores niveles de productividad e incluso de expansión” (p.1).

Es importante destacar que la presión fiscal sobre las pequeñas y medianas empresas es otra desventaja importante. Este factor muchas veces influye en la continuación o no de la empresa. Según Pintos Pérez (2019), “los aumentos en las alícuotas de algunos de los impuestos que afectan las actividades de las PyMEs generan así una presión fiscal aun mayor y haciendo para alguno de estos entes algo insostenible” (p.34).

Del mismo modo, las empresas familiares, según Zambrano y Campins (2016), “no son manejadas como empresas sino como patrimonios familiares, no son competitivas, carecen de innovación y tecnología que les dificulta mantenerse en el mercado”. También que sean manejadas de esta forma impide que se establezca una relación costo beneficio entre los propios integrantes de la familia o caso contrario, que dicha relación este establecida de manera defectuosa y no equilibrada.

Pousa (2013), señala como aspecto fundamental en las empresas familiares, la transición del mando cuando se retira el o los fundadores y sostiene que, “la sucesión es el principal reto para una empresa familiar, debido a esto se considera que la misma deberá gestarse desde mucho tiempo antes a aquel en que se vaya a producir” (p.5). Otra cuestión que trae consigo la transición del mando es el control de la organización que puede ocasionar rivalidades dentro de la empresa ya que puede existir una mala relación entre los familiares.

Por lo anterior, una crucial desventaja a considerar es la supervivencia de la empresa, ya que la extinción de la misma en el 60% de los casos se da por problemas de relación entre los integrantes de la familia y desacuerdos en la manera de gestionar a la empresa. (Noguera, 2017, p.7).

Particularmente las PyMEs agropecuarias tienen ciertas desventajas propias de la actividad que las empresas que se dedican a otros sectores productivos no padecen. Principalmente la actividad agropecuaria está condicionada por la naturaleza, el medio ambiente, el cambio climático y las condiciones propias de cada tipo de suelo. (Ycaza y Riofrío, 2016). Es decir, hay una inestabilidad que ya se da de antemano al inicio de la labor, inherente a las inclemencias del clima. Según García (2021), “los fenómenos meteorológicos, sísmicos y biológicos alteran el nivel de producción agrícola, provocando escasez y aumentando el precio de los alimentos”.

En el último tiempo los fenómenos meteorológicos propiciados principalmente por el calentamiento global se han incrementado como así también suelen ser más

extremos que años anteriores, verbigracia, granizos, heladas, inundaciones, sequías, tempestades, desestacionalización de las cosechas, plagas, entre otras. Esto conlleva a que se generen considerables daños en el campo y escenarios preocupantes que sitúan al productor frente a situaciones impredecibles que requieren de un arduo trabajo y grandes costos. Particularmente, la desestacionalización de las cosechas es un efecto directo del calentamiento global, que para el sector agrícola resulta de gravedad ya que, como dice Jiménez (2018), “modifica la duración de la estación de crecimiento e implica adelantos de varios días en las épocas de floración y cosecha de algunos cultivos” (p.1).

Otro aspecto fundamental propio de la actividad agropecuaria es la falta de personal especializado en las tareas a desarrollar. Como mencionan Ycaza y Riofrío (2016), “la calificación de los recursos humanos en la MIPYME constituye un problema declarado tanto en la UE como en Latinoamérica. Esta problemática se da con mayor gravedad en el segundo caso por lo que se forma un cuello de botella para elevar la productividad del capital humano” (p.9). Es incuestionable el hecho de que generalmente, en las empresas de magnitudes no tan grandes y situadas en localidades pequeñas, deben contratar personal que carece de experiencia y capacitación para el puesto a realizar. Es más, la maquinaria que se necesita para poder llevar acabo la actividad tiene cierta complejidad, que hace necesario que quienes se incorporen deban lograr comprender al máximo su uso y funcionamiento para evitar el entorpecimiento en la tarea y obstáculos en los resultados esperados.

En cierta medida la actividad agropecuaria está caracterizada por los diferentes grados de automatización de los procesos productivos que implica. Dependiendo de ello, una empresa con un bajo grado de automatización trae aparejado costos operativos más altos, por la cantidad de mano de obra requerida, que diferirá al de otras empresas altamente automatizadas. De este aspecto también dependerá su competitividad. (Craviotti, 2019).

Es necesario enfatizar que, otra cuestión vinculada a los costos de las empresas agropecuarias, es el hecho de que los insumos requeridos para poder realizar la actividad están dolarizados, ocasionando que la mayor parte de sus costos operativos dependa de la variación del tipo de cambio al momento de pago. Esto implica que sufran importantes aumentos de precio. Se trata de una consecuencia directa que genera la inflación, el contexto económico cambiante en Argentina y las condiciones del clima, en la variación del tipo del tipo de cambio.

Bajo este mismo esquema, exclusivamente las empresas agropecuarias que exporten sus productos deberán pagar un impuesto a la exportación debido a que en Argentina existe un sistema de retenciones a las exportaciones. Esta medida resulta ser otra gran desventaja para los productores argentinos puesto que las retenciones se calculan sobre el valor de la venta sin considerar los costos de la producción. Así mismo, este impuesto es cobrado sin distinguir el tamaño de la empresa, causando un mayor peso en aquellas pequeñas y medianas empresas, a diferencia de cómo puede llegar a impactar en una gran empresa. (Rotoplas Agro, 19/04/2022).

De igual manera, los dueños de las hectáreas de campo están sujetos al pago de diferentes tasas. Se trata de tributos cuyo hecho imponible recae en la tenencia y uso de hectáreas de tierra para producir. En primer lugar, a nivel provincial, la Tasa General de Inmueble Rural que se abona en función de la cantidad de hectáreas de campo. En segundo lugar, también a nivel provincial, abonan la Tasa por Mantenimiento de Canales, de manera cuatrimestral, por todas las obras hídricas que la provincia lleva a cabo. En tercer lugar, a nivel comunal, la Tasa Rural se trata de un tributo bimestral cuyo principal destino es el arreglo y mantenimiento de los caminos rurales que son utilizados por los propios productores. (Diario La Capital, 01/01/2016).

Asimismo, se deben considerar los demás impuestos en los que resultan gravadas las empresas del sector agropecuario, tales como Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a las Ganancias, Impuesto sobre los Ingresos Brutos, Impuesto en los combustibles, Retenciones de ganancias, Retenciones de IVA, entre otros. Según una nota de Infobae, elaborada en función de datos recabados de la Bolsa de Comercio de Rosario durante el año 2022, “en impuestos, el campo tributó el 25% del total recaudado por el fisco” (p.1). Esta información denota la alta presión tributaria que recae sobre la agroindustria.

Y por último, es importante destacar que es propio de la actividad el insuficiente respaldo financiero, que supone un escaso capital de trabajo y el aprieto por parte de los propietarios para coordinar sus ciclos de cobros con sus ciclos de pago. Por todo lo expuesto, la cantidad, calidad y precio de los productos agropecuarios que ofrecen estas empresas, como así también la rentabilidad de las mismas se verá afectada. En consecuencia, se enunciaron algunas de las causas que llevan a estas empresas a obtener financiamiento.

CONCEPTO Y CAUSAS DE FINANCIAMIENTO

Dependiendo de si la organización se encuentra dividida en sectores, los temas vinculados a la financiación de la empresa serán tratados por los departamentos financieros y/o contables de la misma. En caso contrario, estos asuntos son atendidos por los propios dueños de la PyME. Este último caso es el que se da en la mayoría de las micro o pequeñas empresas agropecuarias.

Si se trata de una PyME cuyas decisiones en general recaen sobre los propios fundadores o dueños, es importante que reciba la asistencia de un estudio contable conformado por profesionales idóneos que brinden asistencia en los aspectos financieros. Esto se debe a que puede darse el caso de que quienes tomen las decisiones vinculadas a estos temas no cuenten con la capacitación y el conocimiento debido. Además, de que ninguna organización puede desarrollar su plan de negocios si no le da importancia a la cuestión financiera.

En relación a lo mencionado anteriormente, según el Mercado Argentino de Valores, “en Argentina las pequeñas y medianas empresas tienen un rol fundamental para el desarrollo económico del país ya que el 96% sobre el total de las empresas existentes son Pymes”. Por lo cual, es importante que se posibilite y facilite a estas empresas el acceso a financiamiento adecuado a sus necesidades y que las condiciones de pago del mismo no repercuta de manera desfavorable en la continuidad de la empresa.

3.3. Concepto de financiamiento

Se puede definir al financiamiento como el mecanismo por medio del cual un sujeto, persona o empresa, obtiene dinero o créditos para desarrollar un proyecto, adquirir bienes o servicios, cubrir gastos o cumplir los compromisos asumidos con sus acreedores. Según Gritti (2021), “las fuentes de financiamiento poseen gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener recursos necesarios para llevar a cabo una determinada actividad” (p.8).

Laudani, Sela, Redondo y Pannelli (2020), sostienen que “el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a la realización de determinado proyecto o a los gastos ordinarios de la empresa” (p.27). En otras palabras,

para poder seguir funcionando como una empresa en marcha, es decir para sobrevivir, la organización necesita de recursos financieros. Por lo tanto, la obtención de fondos por medio del financiamiento será clave para el éxito de la empresa.

En función del modo de financiarse por el cual opte una empresa, variara su mayor o menor tiempo y como así también, su libertad para alcanzar sus metas y proyectos.

3.3.1. Tipos y fuentes de financiamiento

Existen muchas formas de clasificar al financiamiento, pero las categorías más utilizadas son dos. La primera de ellas segmenta a los tipos de financiamiento según su propiedad. Es decir, según quien o quienes sean los que provean los recursos financieros necesarios para que la empresa funcione. Esta manera, a su vez se divide en:

 Financiamiento propio o interno: proviene de los dueños, socios o inversores de la organización. Está formado por el capital social y las reservas de la empresa. Es decir, procede de los recursos que produjo la empresa durante su actividad.

 Financiamiento ajeno o de terceros: también conocido como financiamiento externo. Está formado por los recursos que provienen de terceros, como por ejemplo prestamos, programas estatales, entre otros. A diferencia del primer tipo de financiamiento, éste implica una contraprestación a cambio, es decir que en la empresa aumentara su pasivo o endeudamiento.

Y la segunda clasificación es según su vencimiento o tiempo que dura el mismo, que se subdivide en financiamiento a corto plazo y a largo plazo. (Fernández, 2020, p.9)

 El financiamiento a corto plazo: es utilizado para conseguir liquidez inmediata y se lleva a cabo en un período no mayor a doce meses. En otras palabras, con este tipo de financiamiento se esperan obtener resultados en un plazo breve.

 El financiamiento a largo plazo: en cambio, es aquel que se extiende por más de un año y, en la mayoría de los casos, requiere de una garantía. Este tipo de financiamiento puede ayudar a la empresa con nuevos proyectos para impulsar su desarrollo, pero para su obtención se requieren cumplir requisitos como tener un buen historial crediticio, lo cual implica un mayor análisis de los mismos por parte de los encargados del área financiera de la empresa. (Gritti, 2021, p.5)

Según Laudani, Sela, Redondo y Pannelli (2020) “el tipo de financiamiento seleccionado dependerá del deseo de endeudarse, la solvencia que tenga la empresa para soportar los pagos y el momento en que decida tomarlo” (p.28). Por otra parte, las fuentes de financiación serán los medios que utilizará la empresa para obtener dichos fondos. Según un artículo realizado por la Editorial Etecé (2020), algunas de las principales fuentes de financiación a las que se puede recurrir son:

 **Créditos:** son préstamos otorgados por organizaciones financieras o por instituciones públicas con diversos lapsos de tiempo y diversos márgenes de interés respecto a su devolución.

 **Incorporación de inversionistas:** es decir, el ingreso de nuevos accionistas o socios que aporten fondos propios a la empresa para su desarrollo, pretendiendo obtener un beneficio proveniente de los rendimientos que la empresa obtenga derivado del uso de su capital.

 **Préstamos informales:** es similares a los créditos pero en este caso quien los concede son familiares, amigos y/o allegados de los responsables de la empresa.

 **Liquidación de bienes o servicios:** es una manera de autofinanciación de la empresa mediante la venta de bienes o la prestación de servicios, siempre que dichas acciones no impidan la continuación de la empresa, es decir que no se trate por ejemplo de la venta de maquinarias imprescindibles para realizar su actividad principal.

 **Crowdfunding:** o también llamado sistema de financiamiento colectivo. Se trata de una plataforma de financiamiento colectivo en la cual una persona, empresa o emprendimiento presenta un proyecto con la inversión necesaria para realizarlo y diferentes personas, ya sean humanas y/o jurídicas, pueden actuar como inversores aportando los fondos necesarios para el desarrollo del mismo. (Portal oficial del Estado argentino - Argentina.gob.ar).

 **Leasing:** es una herramienta financiera utilizada para la adquisición de bienes de capital que otorga la posibilidad que la empresa produzca mediante el uso de ese bien por un periodo de tiempo determinado y a cambio se paga una retribución al dueño del mismo, existiendo la posibilidad de compra. (González, 2020).

 **Factoring:** es una operación financiera por la cual una empresa, ya sea pequeña o grande, le cede a otra especializada en estas operaciones, el cobro de sus facturas. Se trata de una herramienta que permite el cobro de los créditos a favor de la empresa a cambio de un cierto interés estipulado.

 Descuento comercial: puede ser descuento de cheque de pago diferido o de factura de crédito electrónica, avalado o no por una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR): en el primer caso, se trata de una operación que permite que quienes tengan en su poder cheques a cobrar en un futuro, por un plazo máximo de 360 días, adelanten su cobro vendiéndolos en el mercado sin tener que esperar hasta la fecha establecida en el mismo. (Bolsa de Comercio de Buenos Aires, s/f).

En el segundo caso, las empresas podrán emitir facturas de crédito electrónica (FCE) para percibir de manera anticipada sus créditos o documentos a cobrar de sus deudores. Estas FCE se podrán endosar, ceder o descontar desde una cuenta bancaria. (Thomson Reuters, 2021). Tanto para el descuento de cheque de pago diferido como para el descuento de factura electrónica, el mismo podrá estar avalado o no por una SGR. Estas sociedades, según el Portal oficial del Estado argentino Argentina.gob.ar (2021), “tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito a las MiPyMEs, otorgando garantías que mejoran sus condiciones de financiamiento en las entidades financieras, mercado de capitales, organismos públicos y proveedores”.

Cuando la operación está avalada se negocia el descuento a través de la SGR. Pero para que ocurra esto la PyME debe sumarse como socio participe a la sociedad y ante cualquier inconveniente la SGR se transforma en pagador.

 Pagarés: se trata de un documento formal mediante el cual una persona contrae la obligación de pagarle a la otra persona a la cual le entrega dicho documento, la cantidad de dinero establecida en el mismo, dentro del plazo fijado.

Otra manera de clasificar al financiamiento es en función del sector del cual se obtenga. Es decir, podemos clasificarlas en fuentes de financiación que ofrece el sector público y fuentes de financiación que ofrece el sector privado. Por un lado, dentro del sector público a nivel nacional existen diversas opciones de líneas de crédito para la reactivación productiva. Según el portal oficial del Estado argentino (Argentina.gob.ar), en el año 2022 dichas alternativas se dividen en:

 Créditos directos del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP): se trata de préstamos sin intervención bancaria para micro o pequeñas empresas y cooperativas. Por medio de esta fuente de financiación, la PyME podrá obtener créditos directos de hasta \$30.000.000 para financiar proyectos de inversión

productiva y se financia el 80% del proyecto presentado y el 20% restante queda a cargo de la empresa solicitante.

 Inversiones estratégicas: si la PyMe esta categorizada como mediana o gran empresa podrá solicitar un crédito del Banco Nación Argentina (BNA). El monto mínimo es de \$70 millones y el máximo de \$1.000 millones, y el plazo de devolución es de hasta siete años incluido el periodo de gracia que es de un año. La tasa de interés está financiada por el FONDEP en un 5% durante los primeros 60 meses. La particularidad de esta opción es que el crédito está limitado en cuanto al destino que se le dará al mismo. En otras palabras, únicamente podrá ser utilizado para financiar la adquisición de bienes de uso, construcciones e instalaciones que permitan el desarrollo de nuevos productos, o para la creación de nuevas líneas de producción.

 Leasing: como se mencionó anteriormente, cuando hablamos de operaciones de Leasing, según Choren (2015), nos referimos a “es un método de financiación por el cual el acreedor (vendedor-locador), financia al deudor (adquiriente-arrendatario), a los efectos de posibilitar la compra de un bien (generalmente de capital), de tal forma que el deudor, se compromete a un pago periódico (ej: mensual) a favor del acreedor” (p.14).

Independientemente de cómo se haya categorizado la PyME, podrá solicitar créditos de hasta \$75 millones para adquirir bienes de capital a través de estas operaciones. Dichos bienes de capital pueden ser de origen nacional y estar directamente relacionados a la actividad productiva o ser bienes importados siempre y cuando no sean producidos por la industria nacional. El plazo de las operaciones de leasing puede ser de veinticuatro, treinta y seis, cuarenta y nueve o sesenta y un meses.

 Créditos del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE): la PyME podrá solicitar un crédito de como máximo \$75 millones. El plazo de devolución es de siete años con un periodo de gracia de hasta dos años.

 Prestamos del BNA: esta última opción únicamente está dirigida para las MiPyME que se dediquen a la actividad manufacturera. El monto máximo es de \$50 millones y el plazo de treinta y seis meses con seis meses de gracia. La tasa de interés esta bonificada por el FONDEP en un 7%.

 Microcréditos: es una de las vías de financiamiento más viables debido a que no implica tramites engorrosos y ni tampoco se exigen muchas garantías. Según Juárez Núñez (2020), se considera al microcrédito como un “préstamo de un monto mínimo concedido por alguna entidad financiera a personas que no cuentan con un nivel o

capacidad de pago elevada y que además no cuentan con todas las garantías requeridas para cubrir un crédito a mayor escala” (p.18).

El sector público ofrece cuatro tipos. El primero de ellos, se trata de un microcrédito para acceder a un crédito de como mínimo \$50.000 y máximo \$500.000, con un plazo de devolución de cuarenta y ocho meses. La tasa de interés esta bonificada por el FONDEP. Por último, está destinado a la compra de herramientas, materiales e insumos.

El segundo, se trata de un microcrédito con el mismo destino que el primero, de como mínimo \$5000 y máximo \$200.000 con un plazo de devolución de doce a dieciocho meses. Su tasa de interés también esta bonificada por el FONDEP. La diferencia reside en que se podrá tramitar a través de la aplicación Ualá.

El tercero es un microcrédito con el mismo destino que los dos anteriores pero que se accede a través de la tarjeta Cabal. El monto mínimo es de \$50.000 y el máximo es de \$500.000, con un plazo de devolución de dieciocho meses. Su tasa de interés esta bonificada por el FONDEP.

Y por último, el cuarto se trata de un microcrédito mediante la tarjeta naranja. El mismo está destinado a las MiPyMEs que cuenten con el correspondiente certificado vigente. El uso de los fondos recibidos también está limitado a la compra de herramientas, materiales e insumos. El monto mínimo a solicitar es de \$10.000 y el monto máximo es de \$750.000, pudiendo optar por un plazo de devolución de doce o dieciocho meses. Su tasa de interés esta bonificada por el FONDEP.

 Digitalización MiPyME: las micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores que cuenten con certificado PyME vigente y se encuentren en proceso de transformación digital podrán acceder a este crédito. El monto mínimo es de \$3 millones y el monto máximo es de \$30 millones. Su plazo de devolución es de cuarenta y ocho a sesenta meses con seis meses de gracia sobre el capital. Su tasa de interés esta bonificada en un 10% por el FONDEP.

Asimismo, es importante mencionar que el sector público a nivel provincial ofrece las siguientes alternativas de financiación:

 Crédito de la línea Desarrollo Federal: las MiPyMEs ubicadas en la provincia de Santa Fe, Santiago del Estero, Chubut, Catamarca, Jujuy, Misiones, La Pampa, San Juan, Tucumán, Formosa, Entre Ríos, Mendoza, Salta, Neuquén o La Rioja, podrán acceder a un crédito de hasta \$40 millones y el plazo de devolución es de hasta

sesenta y un meses con seis meses de gracia. La tasa de interés esta bonificada por el FONDEP en un 7% durante los primeros veinticuatro meses.

 Financiamiento para la innovación y transformación digital: la Agencia para el Desarrollo de Santa Fe y su Región (ADER) según su portal oficial ofrece este plan destinado a las PyMEs pudiendo solicitar un crédito de como máximo \$500.000. El plazo de devolución es hasta dieciocho meses con tres meses de gracia y su tasa de interés es del 22% anual. Estas empresas pueden destinar los fondos que obtengan a bienes de capital, contratación de servicios, automatización y digitalización de datos, tiendas virtuales, e-commerce, web, marketing digital, entre otros.

 Líneas de financiamiento a través del Consejo Federal de Inversiones (CFI): según el portal oficial de la provincia de Santa Fe, a través del CFI ofrece diferentes planes de financiamiento para que las MiPyMEs puedan mejorar su liquidez y así fortalecer el desarrollo de sus actividades productivas y aumentar su productividad.

Según el portal oficial del CFI algunas de las alternativas de financiamiento que ofrece son:

- Línea de crédito para la reactivación productiva: está dirigido a las micro empresas cuyo patrimonio sea menor a \$6 millones y a las PyMEs cuyo patrimonio sea igual o superior a \$6 millones y dependiendo del monto de facturación anual para cada sector, por ejemplo para el sector agropecuario el monto es de hasta \$1.626.290.000.

Podrán solicitar un crédito de como mínimo \$1.500.000 y como máximo \$6.000.000 que podrá ser destinado a capital de trabajo, activo fijo o pre-inversión. El plazo máximo de devolución es de cuarenta y ocho meses, y cuenta con un plazo de gracia de doce meses.

- Línea de crédito para la promoción comercial internacional: las MiPyMEs provinciales mediante este programa podrán acceder a un crédito de hasta USD 6.000 cuyos fondos tendrán como destino elaborar, desarrollar, implementar y/o mejorar su imagen comercial y packaging, un plan de negocios, el envío de muestras, y la participación en ferias internacionales propias o no.

El crédito será 100% financiado por el CFI y su plazo de devolución es de diez meses. Se aplicara una tasa fija del 2,5% anual.

- Línea de crédito para la producción regional exportable: las MiPyMEs que se dediquen a la exportación o que produzcan y/o provean bienes e insumos que formen parte de mercaderías exportables podrán solicitar como máximo USD 200.000. Al mismo se aplicara una tasa fija de 2,5% anual. Su destino será a capital de trabajo (materias

primas, insumos, elaboración de mercaderías), activo fijo (siempre que la inversión admita una rápida devolución del crédito) y pre-inversión (certificaciones de calidad).

Y por otro lado, dentro del sector privado, las empresas cuentan con las diversas ofertas de financiación del mercado de valores y de los diferentes bancos privados que existen. En primer lugar, el Mercado Argentino de Valores (MAV)¹, según su página web oficial, “es el único Mercado del país especialista en financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, las economías regionales y los instrumentos no estandarizados. En este marco, concentra todos los productos de financiamiento para las MiPyMEs, gobiernos sub-nacionales y la economía real”. Las propuestas con las que cuenta el MAV son las siguientes:

 **Cheque de Pago Diferido:** es una herramienta de financiación que permite descontar cheques a través del Agente del MAV que se seleccionó para realizar la operación. Es necesario que la PyME este registrada en el portal EPYME de Caja de Valores. Luego ingresa a su homebanking, obtiene el ID de cada Echeq y los carga en dicho portal. También puede realizarse con cheques físicos, y en este caso el agente seleccionado gestiona el ingreso de los mismos para habilitar su operatoria.

Los mismos son negociados en el MAV y pueden tener el avalar de una entidad avalista u operarse en los segmentos Directo Garantizado MAV o Cadena de Valor, que no requieren garantías. Se negocian a través de una subasta y permiten financiarte hasta un plazo máximo de un año. Una vez negociado, los fondos obtenidos quedan disponible en la cuenta de la MiPyME.

 **Echeq:** se negocian bajo el régimen de oferta pública, a través del Agente del MAV que se seleccionó para realizar la operación. Es una opción ventajosa debido a las menores exigencias que tiene respecto de las opciones de financiamiento convencionales y por sus plazos más convenientes. La empresa emite el Echeq online desde su homebanking, se libra y le llega al receptor identificado por CUIT, que puede endosarlo hasta 99 veces.

La PyME que requiera de financiamiento, primero debe registrarse en el portal EPYME de Caja de Valores. Luego ingresa a su homebanking, obtiene el ID de cada Echeq y los carga en dicho portal. También puede realizarse con cheques físicos, y en

¹ Se puede acceder a mayores detalles a través del siguiente enlace: <https://www.mav-sa.com.ar/productos/productos-mav/>

este caso el agente seleccionado gestiona el ingreso de los mismos para habilitar su operatoria.

Los mismos son negociados en el MAV y pueden tener el avalar de una entidad avalista u operarse en los segmentos Directo Garantizado MAV o Cadena de Valor, que no requieren garantías. Se negocian a través de una subasta y permiten financiarte hasta un plazo máximo de un año. Una vez negociado, la empresa tiene en el mismo día el dinero depositado en su cuenta.

 **Pagare Bursátil:** permite que la MiPyMEs financien capital de trabajo o proyectos de inversión. Es un instrumento dinámico con mínimos costos de transacción y baja complejidad. En cuanto a su procedimiento, primero debe elegirse al agente. Luego la PyME realiza su alta en una plataforma homologada por el MAV y emite el Pagaré Bursátil. Después de que se lo habilite, ingresa al MAV para su negociación a través de subastas. Puede contar con el aval de una SGR u operarse en el segmento segmentos Directo Garantizado MAV o Cadena de Valor, que no requieren garantías. Los fondos obtenidos de la negociación quedan disponibles en la cuenta de la MiPyME.

Puede ser emitido en pesos argentinos o en moneda extranjera con tipo de cambio BNA Vendedor. Tienen un plazo mínimo de quince días y un plazo máximo de tres años. Para poder negociarlos deben estar habilitados por el MAV para su cotización y quedan depositados en custodia de este mercado o en la entidad que designe.

 **Factura de Crédito Electrónica:** a través de ella se transforma un crédito comercial en crédito financiero, generándose un título ejecutivo que puede negociarse en el MAV. La PyME debe registrarse en el portal EPYME de Caja de Valores. Luego emite la FCE desde el portal de AFIP y una vez que la misma es aceptada, de manera tacita o expresa, por su deudor, queda conformada de forma irrevocable incluyendo una fecha cierta de vencimiento inmodificable.

Puede ser emitida en pesos argentinos o en moneda extranjera, pero la liquidación de la negociación en el MAV y el pago al vencimiento, se realiza siempre en pesos argentinos y al tipo de cambio BNA Vendedor. La subasta es el mecanismo de negociación del lote (una o un conjunto de FCE de un mismo deudor cedido), y se realiza mediante la plataforma de negociación del MAV. Se operan en el segmento Directo MAV Cadena de Valor. Al vencimiento del valor la empresa deudora debe cumplir con su obligación de pago y se acreditan los fondos al tenedor de la FCE.

Con respecto a sus ventajas, tiene una fecha de pago cierta y la MiPyME puede adelantar su cobro negociándola en el Mercado de Capitales, pudiendo financiarse de manera ágil considerando el perfil crediticio de la empresa a la cual le facturo.

 **Obligaciones Negociables (ON) PyME Simple:** se trata de financiamiento para capital de trabajo, inversión productiva o restructuración de pasivos, adaptando el plazo y el monto según las necesidades de la PyME. Puede ser en pesos argentinos o en moneda extranjera.

Para poder acceder al mismo, la empresa debe calificar como PyME CNV (Comisión Nacional de Valores), lo cual implica que, por ejemplo para una PyME del sector agropecuario sus ingresos anuales sean de \$676.810.000. Además, deben contar con una garantía listada en la CNV (SGR, Fondo de Garantía Público o Entidad Financiera).

En cuanto al procedimiento, el primer paso es contactarse con una Entidad de Garantía determinado el plazo, monto y forma de pago. Luego presentar de manera electrónica la documentación que solicita la CNV. La misma analiza la documentación y autoriza la oferta pública de la ON Simple. Esta se coloca en el mercado recibiendo ofertas de inversores interesados y luego se define la tasa de interés a través de una subasta.

 **Pase No Garantizado:** se trata de una compra en contado inmediato y una venta perfeccionada en una misma fecha de concertación a liquidar en un plazo firme. Posibilita cubrir necesidades de financiamiento para quienes tengan en cartera títulos poco líquidos (bonos provinciales, obligaciones negociables, etc.) y que no deseen desprenderse de los mismos.

Se instrumenta mediante la emisión de boletos en los que se detallará: compra/venta en contado inmediato (pase) y venta/compra a plazo firme (pase). Las operaciones de pase son aquellas en las que:

- En una misma fecha de concertación, un vendedor en contado inmediato de cierta cantidad de un determinado valor negociable, compra a plazo firme (no menor de siete días y a un precio mayor que el de la venta en contado inmediato), la misma cantidad de tal valor negociable.
- En una misma fecha de concertación, un comprador en contado inmediato de cierta cantidad de un determinado valor negociable, vende a plazo firme (no menor de

siete días y a un precio mayor que el de la compra en contado inmediato), la misma cantidad de tal valor negociable.

La renta, interés, amortización y/o flujo que liquide el valor negociable durante el periodo del Pase es propiedad del tomador, independientemente de lo que haya recibido el Colocador o el MAV como custodio de los mismos. Al vencimiento del pase, el tomador puede pagar su deuda previo neteo de las renta so amortización que el valor negociable hubiere efectivamente pagado.

La liquidación de estas operaciones se realiza a través del MAV y puede hacerse en pesos argentinos o en dólares. Además, se admite la liquidación anticipada de las mismas cualquiera sea el plazo de concertación, debiendo abonar el comprador el importe que correspondería pagar en la fecha de vencimiento pactado.

En segundo lugar, debido a la gran cantidad de bancos existentes y a la gran diversidad de ofertas de financiación que cada uno brinda, a modo de ejemplo nos centraremos en particular en el Banco Macro. En este banco, según su portal oficial, encontraremos las siguientes alternativas:

 Acuerdo en cuenta corriente: es una opción que permite solventar las necesidades inmediatas de liquidez. Es necesario solicitarlo para poder tener disponible esta opción, que se cobra únicamente en caso de ser utilizado. Además, el sujeto debe calificar crediticiamente.

 Descuento de cheques: los cheques de pago diferido que haya emitido la empresa podrán ser negociados para obtener el efectivo de manera anticipada a la fecha de presentación al cobro. Este descuento de cheques puede realizarse de manera presencial en las sucursales del banco o de manera online a través del homebanking. No es necesario que el sujeto presente formularios para poder realizar esta operación, pero si lo es que califique crediticiamente.

 Préstamos a sola firma: aquellas empresas que tengan necesidades de financiamiento podrán acceder a este tipo de préstamos para solventar las necesidades de capital de trabajo. Es decir, se permite financiar la compra de insumos, tecnología, ampliar la capacidad productiva de la empresa, entre otras. No es necesario contar con un aval o garantía y el monto dependerá de la calificación crediticia. El plazo de devolución es de doce meses y la tasa de interés podrá ser fija o variable.

 Préstamos con prenda de Certificado de obra/Facturas: las empresas que estén atravesando por un proceso de construcción y gocen de un certificado de obra o facturas, pueden obtener una financiación para el manejo de su caja dándolas en garantía. Para poder acceder a este préstamo, los documentos deben ser emitidos por un ente público calificado por el Banco Macro. Además, se debe calificar crediticiamente.

 Pago expreso de cupones: este servicio que ofrece el Banco Macro permite anticipar la liquidación de las ventas presenciales realizadas en un pago con tarjeta de crédito y/o ventas presenciales con tarjetas de créditos realizadas bajo el plan “Ahora 12”. Los requisitos para acceder a este servicio son operar con dicho banco como entidad pagadora, contar con numero s de comercio Prisma y operar con terminal Payway, contar con una cuenta corriente o abrir una, y no tener una actividad principal de riesgo. Respecto del procedimiento, este servicio debe ser solicitado e ingresado por 180 días comprendidos entre la fecha desde y la fecha hasta. Además, la tasa de interés se aplica sobre el importe bruto de cada cupón seleccionado, deduciéndole el arancel y el descuento por promociones, considerando la cantidad de días adelantados para el pago. Su principal beneficio es poder contar con los fondos de manera anticipada.

 Préstamos con Garantía Hipotecaria: los fondos obtenidos mediante este tipo de préstamos deben ser destinados a proyectos de inversión o a la compra de bienes inmuebles, financiando como máximo el 70% del valor de tasación. La moneda será en pesos y se podrá presentar como garantía a campos, plantas, oficinas, locales comerciales, entre otros. El plazo de devolución del mismo dependerá de la calificación crediticia y de la línea utilizada. Respecto a la tasa de interés, la misma podrá ser fija o variable.

 Préstamos prendarios: mediante este tipo de préstamos la empresa, podrá adquirir bienes de capital. En otras palabras, podrá financiar la compra de automóviles, camionetas, camiones, auto elevadores, grúas, equipamiento industrial, entre otro. El monto en pesos a otorgar será de como máximo hasta el 70% del bien a adquirir con el IVA incluido. En este caso, el Banco Macro otorga un plazo de devolución de hasta 48 meses, con una tasa que puede ser fija o variable.

 Leasing: mediante esta alternativa que el mencionado banco ofrece, las empresas podrán utilizar un bien pagando un canon y optar por la compra del mismo cuando finalice el contrato de leasing. El pago de ese canon puede ser con una periodicidad mensual, trimestral o semestral y la tasa puede ser fija o variable. Debe tratarse de bienes de capital y plazo del contrato de leasing dependerá la vida útil del bien.

 Préstamos con fianza de SGR: las SGR son las sociedades que otorgan fianzas a las MiPyMEs facilitando el acceso al financiamiento. Para acceder a este tipo

de préstamo, primero la PyME debe exponer su necesidad financiera a una SGR y debe presentar toda la documentar respaldatoria. Luego, la SGR analizara dicha documentación y emitirá la fianza a favor del Banco Macro para que le otorgue el préstamo a la empresa. Los fondos, que pueden ser en pesos o dólares, que obtenga por medio de esta alternativa deben ser utilizados para capital de trabajo y/o proyectos de inversión. Además, el plazo de devolución dependerá de la línea utilizada y la tasa de interés podrá ser fija o variable.

Además de las opciones mencionadas anteriormente, el Banco Macro específicamente añade para las empresas que trabajan en el sector agropecuario las siguientes opciones:

 Proyectos de inversión: se trata de un instrumento ideal para la compra de campos y bienes de capital como plantas de silos, tambos, instalaciones o realizar mejoras. Permite que todos los productores agropecuarios que tengan en mente proyecto de inversión o la intención de comprar un bien inmueble, puedan hacerlo accediendo a este préstamo, en el cual el banco les financia, en pesos, hasta un 70% del valor de tasación. La tasa podrá ser fija o variable y el plazo dependerá de la calificación crediticia.

 Forward: se trata de un contrato o un acuerdo entre dos partes que se comprometen a comprar/vender, en una fecha futura, un determinado activo a un precio que han establecido de manera anticipada. Por medio de este instrumento, al fijar un precio determinado, permite que las partes mitiguen el riesgo que tienen por la fluctuación del precio del activo.

Aquellos productores agropecuarios que cuenten con contratos de venta futura de cereales, pueden acceder a este préstamo en dólares que Banco Macro les ofrece. Es decir, tendrán acceso a fondeo en moneda extranjera con tasas de interés muy competitivas. Podrán cancelar el préstamo a cosecha y acceder a convenios con tasas especiales.

 Warrants: permite que los productores agropecuarios obtengan financiación de manera rápida utilizando como garantía su producción. El Warrant se puede emitir sobre materias primas o elaboradas de origen agropecuario e industrial, maquinarias, o cualquier otra mercadería que represente un valor estable de fácil realización y sencilla conservación. En todos los casos, no debe presentar un riesgo de obsolescencia. Como mínimo se debe presentar 1000 toneladas (valor soja) de la mercadería por la cual se haya optado y la misma se asienta en depósitos custodiados y

controlados por el Banco Macro. Este banco emitirá un certificado de depósito acreditando la titularidad de la mercadería y el Warrant, mediante el cual, con un endoso, se obtiene el préstamo. El beneficio que trae aparejado esta alternativa es que permite financiar el capital de trabajo con un instrumento de crédito ágil, con menores garantías y costos totales.

Además, existen propuestas específicas para el sector agropecuario e incluso para empresas familiares, con la intención de facilitar el acceso al financiamiento y así, poder continuar operando. Algunas alternativas a mencionar son:

 Programa agricultura familiar: aquellos monotributistas y trabajadores autónomos de la agricultura familiar que cuenten con el certificado MiPyME, mediante el mismo podrán solicitar un crédito de como máximo \$100.000 con un plazo de devolución de hasta treinta y seis meses. La tasa de interés está bonificada en un 7% por el Fondo Fiduciario Nacional de Agroindustria (FONDAGRO). El destino previsto del crédito es que sea utilizado para capital de trabajo. Asimismo, prevé un beneficio de un 2% de bonificación adicional por parte del BNA, para aquellas unidades productivas lideradas por mujeres. (Portal oficial del Estado argentino, Argentina.gob.ar)

 Plan GanAr: podrán solicitar este crédito aquellos productores ganaderos, tamberos o cooperativas agropecuarias. Para las MiPyMEs el monto máximo es de hasta \$50 millones con un plazo de devolución de hasta sesenta meses con doce meses de gracia. El FONDEP bonifica un 7% sobre las tasas vigentes del BNA y aquellas entidades bancarias provinciales adheridas al plan. Los fondos recibidos por medio de este plan podrán ser utilizados para inversiones o capital de trabajo. En el primer caso, el destino de las mismas está limitado, pudiendo solamente ser elegibles las siguientes:

- Sanidad y biotecnologías reproductivas.
- Instalaciones para el manejo de hacienda y bienestar animal.
- Infraestructura predial.
- Implantación de pasturas, verdeos, forrajes conservados y alimentación.
- Incorporación de genética en pie con fines reproductivos.

- Aquellas que realicen las cooperativas agropecuarias y sus asociados y, para generar apoyo a sus asociados y avalar su respaldo destinado a generar mayor agregado de valor en la cadena cárnica.
- Incorporación de tecnología ganadera y conectividad.
- Adecuaciones en frigoríficos de tránsito federal, provincial y municipal para la incorporación del troceo.

Y en el caso de que los fondos sean utilizados para capital de trabajo el monto máximo que se puede solicitar es de hasta \$10 millones con un plazo de devolución de hasta treinta y seis meses. Con una bonificación de hasta 7% a través del FONDEP sobre las tasas vigentes del BNA y aquellas entidades bancarias provinciales adheridas al plan. (Portal oficial del Estado argentino, Argentina.gob.ar)

 Programas para empresas molineras: las MiPyMEs que cuenten con el certificado que acredite dicha condición y se dediquen a la molienda de trigo podrán acceder este crédito solicitando como monto máximo \$80 millones con un plazo de devolución de hasta ciento ochenta días sin contar el periodo de gracia. En este caso la tasa de interés se encuentra bonificada por el FONDEP en 10 Power Purchase Agreement (PPA). (Portal oficial del Estado argentino, Argentina.gob.ar)

 Línea de financiamiento para la Inversión Productiva (LIP) PyMEs: las pequeñas y medianas empresas con certificado MiPyME vigente que realicen actividades dentro del sector agroindustrial podrán acceder a un préstamo de como máximo \$70 millones con un plazo de devolución de hasta sesenta y un meses incluido el período de gracia. Los fondos obtenidos podrán ser destinados a la construcción y adecuación de las instalaciones, o a la adquisición y leasing de bienes de capital de producción nacional. (Portal oficial del Estado argentino, Argentina.gob.ar)

 Línea de reactivación productiva para los afectados por la emergencia y/o desastre agropecuario en la provincia de santa fe en el año 2022: la provincia mediante el CFI asiste crediticiamente a los pequeños productores agropecuarios que son afectados por diferentes fenómenos climáticos tales como inundaciones, heladas, sequias, cenizas, movimientos sísmicos, aludes y por emergencia sanitaria.

El monto máximo es de \$750.000 con un plazo de devolución de hasta cuarenta y ocho meses con el periodo de gracia incluido. La tasa de interés aplicable es del 7% anual. Los fondos obtenidos deben ser utilizados en capital de trabajo para componer la actividad.

3.3.2. Causas de financiamiento

Es cierto que para toda empresa es fundamental su supervivencia y por ende, asegurar su continuidad en el mercado. Ambos motivos constituyen una de las principales causas por las cuales toda organización acude al financiamiento. La mayoría de las razones por las que se busca obtener fondos, según Gritti (2021), “están relacionadas a las intenciones de las PyMEs de mantener su funcionamiento, mejorar su posicionamiento o bien para su crecimiento” (p.23).

Según Amat (2012), “las empresas necesitan de capital financiero para producir bienes y servicios” (p.24). Lo cual implica que el financiamiento será utilizado para solventar la adquisición de capital físico, como maquinarias imprescindibles para la producción. En otras palabras, la obtención de fondos mediante las fuentes de financiación para las empresas es indispensable, ya que les permitirá desarrollarse y mantenerse en el mercado. Caso contrario, podrían perder oportunidades que aparecen hasta que alcancen la cantidad necesaria de recursos para lograr sus objetivos o fines. (Laudani, Sela, Redondo, Pannelli, 2020, p.28).

Otra motivo que ocupa un lugar importante dentro las razones principales por las cuales las empresas se mueven en la búsqueda de financiamiento es qué, si la compañía está en miras de crecer, buscará obtener capital para financiar sus inversiones y proyectos que le permitan desarrollarse y mejorar su competitividad. Según un estudio realizado por Fernandez (2020), las empresas “muestran una fuerte tendencia a solicitar financiamiento destinado a proyectos de inversión” (p.21).

Por consiguiente, dentro de la causal inversión se puede encontrar se pueden derivar muchos motivos, por ejemplo:

-  La necesidad de financiamiento para la creación de nuevos emprendimientos.
-  Para realizar investigaciones con el objeto de conocer acerca del nicho o el mercado al cual apunta la empresa.
-  Para mejorar y/o ampliar sus plantas de producción e instalaciones.
-  Para la compra de nuevas y mejores herramientas y maquinarias.
-  Para adquirir nuevas tecnologías y así modernizar y profesionalizar la empresa.
-  Para la reparación de bienes de uso.



Para expandirse a otros mercados y regiones.

Canosa y Vienni (2017), concuerdan con lo mencionado anteriormente y afirman que “las pymes necesitan financiamiento para invertir en máquinas e innovar en procesos y productos que les permitan potenciar su rol como proveedores de las grandes empresas locales e insertarse de una mejor manera en las cadenas globales de valor” (p.1).

Sin embargo, otras empresas necesitan de fondos para destinarlo al ejercicio habitual de sus actividades. Es decir, se trata de PyMEs que no se encuentran en adecuadas condiciones económicas para solventar sus gastos diarios. Por ejemplo, Laudani, Sela, Redondo, Pannelli (2020), mencionan que pueden utilizar el financiamiento para “cumplir con sus obligaciones corrientes como pueden ser el pago de sueldos a los empleados o las pequeñas compras. Generalmente este financiamiento se solicita todos los meses” (p.28).

Gritti (2021), sostiene que “en los contextos de inestabilidad actuales han generado una mayor necesidad y requerimiento de financiamiento para mantener las actividades normales de las organizaciones” (p.18). A causa de ello es común que la financiación obtenida también sea destinada para la reparación de bienes o que se soliciten créditos que tengan estos fines específicos. Pero también agrega que “las empresas han apuntado principalmente en mejorar sus ingresos y al mismo tiempo en evitar que los costos generen una disminución en la rentabilidad en el negocio” (p.18).

Lo mencionado anteriormente denota que en función de la capacidad económica y financiera que posea la empresa el destino o las causas por las cuales recurren a la búsqueda de fondos puede variar, es decir una empresa que se encuentre en mejores condiciones económicas puede destinar dichos fondos para mejorar su competitividad, explorar otros mercados y así expandirse, mientras que otra empresa que se encuentra en una peor condición económica es probable que utilice los recursos obtenidos para poder continuar operando diariamente.

Entonces, según Briceño (2009), los fondos que ha reunido la empresa “podrá utilizarlos en inversiones en activos o para dotar de capital de trabajo a las operaciones del negocio” (p.18). En el primer caso, cuando hablamos de una inversión en activos nos referimos a la compra de bienes físicos o intangibles que la organización requiere para incrementar o mejorar su productividad o renovar los bienes antiguos o en desuso. Dicho autor también considera dentro de esta categoría a la adquisición de terrenos e inmuebles, equipos de oficina, mobiliario, mobiliario, entre otros.

En el segundo caso, nos referimos a los fondos que la empresa necesita para seguir operando mientras cobra lo que vende. El capital de trabajo representa la inversión que necesita hacer la empresa para sobrellevar el desfase que se da entre que suceden los egresos y recibe el dinero correspondiente a sus ventas, es decir el desfase que se da en su periodo de operaciones o ciclo de efectivo de su actividad principal. (Dumrauf, 2010).

Generalmente las micro, pequeñas y medianas empresas no suelen contar con un gran músculo financiero propio para cubrir las exigencias mencionadas, lo cual implica que deben recurrir a la búsqueda de financiamiento externo. Según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), en el marco de la encuesta Indicador de Medición al Acceso al Financiamiento (IMAF) realizada durante el año 2021, uno de los principales obstáculos para emprender es la falta de capital. De hecho esto fue lo que manifestó el 28% de los encuestados.

Por último, tener que recurrir a la búsqueda de financiamiento externo no es tan simple para estas empresas ya que se encuentran con ciertas dificultades tales como requisitos demasiados exigentes para ser cumplimentados por estas empresas, desconocer programas de asistencia que ofrecen condiciones más favorables, inconvenientes para presentar la documentación legal e impositiva que se requiere, entre otras. (Informe Acceso al Financiamiento, CAME, 2021).

ROL DEL CONTADOR PÚBLICO COMO ASESOR FINANCIERO

La profesión del contador público ofrece un gran abanico de conocimientos y posibilidades para desempeñarse en distintas áreas vinculadas a la profesión. Según la Universidad Abierta Interamericana (2022), respecto a la descripción del perfil profesional, se puede decir que se trata de “profesionales con capacidad para administrar con eficacia y eficiencia los sistemas de información económico - financieros de la empresa, produciendo información estratégica para la toma de decisiones, promover el desarrollo de la empresa a partir de la utilización productiva de sus recursos”.

Uno de los propósitos que tiene el contador público es la generación de información contable para la toma de decisiones. Para Amat (2012), “la contabilidad es una parte de la economía que se encarga de obtener información financiera interna y

externa sobre las empresas para poder permitir su control y la adecuada toma de decisiones” (p.32). Para que el profesional contable genere dicha información, es imprescindible que procese los datos de la empresa mediante sistemas contables, cuyo objetivo es garantizar la confianza de la información que dichos profesionales generan.

3.4. La actuación del profesional contable

Antes que nada es importante destacar la diferencia de la contabilidad administrativa y la contabilidad financiera, debido a que, en la actuación del profesional contable, cada una de ellas tendrá fines diferentes en cuanto a la generación de información. Cuando hablamos de contabilidad administrativa, nos referimos a que se trata de la información que se produce para quienes integran la organización. Según Cantú y Guajardo (2008), “está enfocada hacia el futuro y genera, entre otra información, los presupuestos y estándares de costos” (p.20). En cambio, la contabilidad financiera elabora información para los usuarios externos de la empresa. Los mencionados autores sostienen que, “se basa generalmente en información del pasado o en sucesos ya realizados por la organización, además de que permite visualizar de manera global los resultados de la entidad económica” (p.20).

Ahora bien, adentrándonos en el profesional que ejerce las tareas contables administrativas y/o financieras, podemos decir que el contador público puede ejercer su profesión de manera dependiente o independiente. La diferencia radica en si presta sus servicios a una sola empresa, supervisando y asegurando la calidad de la información, o a más de una empresa desarrollando múltiples tareas. Cuando hablamos de las PyMEs, el contador público se convierte en la persona que ayuda a la empresa a comprender sus necesidades económicas y financieras, convirtiéndose en un aliado del negocio.

Más allá de si ejerce la profesión de manera independiente o dependiente, uno de los sectores en los cuales puede abocarse este profesional es en el área financiera. Según Bodie y Merton (1999), “las finanzas estudian la manera en que la gente asigna recursos escasos a través del tiempo” (p.21).

El análisis de la información financiera es indispensable para el desarrollo de la estructura de activos y el estudio del financiamiento de la empresa. Dicha información se obtiene de los sistemas de información. Las empresas no pueden competir si no cuentan

con estos sistemas y solamente mediante la información que se recaba de los mismos podrán tomar decisiones adecuadas. Según Dumrauf (2010), generalmente, las decisiones que se deberán tomar son tres:

a. Decisiones de inversión: son consideradas las más importantes. Siguiendo con la línea de pensamiento del autor, “se ocupan principalmente de los activos que la firma debe comprar, respetando el viejo principio de que el valor de éste siempre debe ser mayor a su costo para incrementar el valor de la firma” (p.5). En otras palabras, por medio de estas decisiones se establece cuáles son los activos que la empresa mantiene y cuáles son los que adquirirá.

Además, se incluyen dentro de esta categoría la búsqueda y selección de oportunidades de inversión que le permita a la empresa crecer y alcanzar la utilidad que se desea. Dicho de otra manera, se decidirá sobre el destino de los recursos disponibles. (Grupo asesor de inversiones BMF, 2022). Algunos ejemplos de este tipo de decisión son (Cantú y Guajardo, 2008):

-  ¿Cuántos recursos se tienen invertidos en maquinaria y equipo?
-  ¿Es conveniente comprar maquinaria adicional para aumentar las ventas?
-  ¿Qué alternativa de inversión es la que más le conviene al negocio?

b. Decisiones de financiamiento: Dumrauf (2010), considera que “determinan el modo en que la firma financia las decisiones de inversión” (p.6). Es decir, la manera en que la empresa recauda los recursos monetarios necesarios. Aquí es donde la figura del contador público aparece sugiriendo las mejores alternativas para financiar los proyectos de inversión que la empresa decida llevar a cabo y armar los correspondientes planes de financiamiento factibles.

Como se expuso anteriormente las clasificaciones del financiamiento, este tipo de decisión implica que se determine si se optara por un financiamiento externo o interno, de corto o de largo plazo. O sea se discutirá sobre cuál es la mejor combinación de estas fuentes para solventar aquello en lo que se haya decidido invertir. Algunas preguntas que surgen en relación a este tipo de decisión pueden ser (Cantú y Guajardo, 2008):

-  ¿Cuál es la proporción de deuda según el capital aportado por los socios?
-  ¿Cuál opción de financiamiento es más conveniente?

c. Decisiones de políticas de dividendos: también se las conoce como decisiones sobre las utilidades. En este caso, este tipo de decisiones dependerá del tamaño de la empresa. Para Dumrauf (2010), consiste en que “a veces las empresas reparten un

porcentaje de sus ganancias como dividendos en efectivo” (p.6). Dicho de otra manera, se debatirá sobre el monto de utilidades que se repartirá y la manera en la cual se hará.

Gitman y Zutter (2012), sostienen que “además de la participación continua en el análisis y la planeación de las finanzas, las principales actividades del gerente financiero son tomar decisiones de inversión y financiamiento” (p.17). En esta misma línea, Bodie y Merton (1999), enfatizan esta idea agregando que “al poner en práctica sus decisiones financieras, las personas se sirven del sistema financiero, que es el conjunto de mercados y otras instituciones mediante las cuales se realizan los contratos financieros y el intercambio de activos y riesgos” (p.21).

Sin lugar a dudas será el contador público quien le brinde a las MiPyMEs que asesore financieramente la información y los datos que sean necesarios sobre las alternativas que mejor se adapten a las condiciones de la empresa para llevar a , e incluso también dará a conocer opciones no tan tradicionales que los directivos de la organización desconozcan, para llevar a cabo las inversiones seleccionadas y efectuara recomendaciones al respecto, es decir será un pilar fundamental a la hora de tomar estos tres tipos de decisiones.

En relación a las tareas que realiza un contador público como asesor o administrador financiero, según Vélez (2012), algunas de ellas son:

-  Evaluar y considerar las necesidades financieras que tienen las empresas que asesora.
-  Determinar y obtener los flujos de fondos que requiere dichas empresas.
-  Distribuir y administrar esos fondos entre los diversos activos, plazos y fuentes de financiamiento.
-  Informar sobre las diferentes alternativas de financiación y efectuar recomendaciones en función de las necesidades detectadas.
-  Ayudar a sus clientes a plantear metas de corto y largo plazo.
-  Detectar las oportunidades de inversión que se presenten.
-  Gestionar los recursos financieros.
-  Gestionar los riesgos.
-  Realizar un análisis y una planificación financiera.
-  Preparar informes financieros.
-  Maximizar el valor económico de la empresa.
-  Preservar la salud económica y financiera de la empresa.

De modo que, Vélez (2012), sostiene que este profesional “requiere conocimientos de economía, contabilidad, gerencia, mercadeo, investigación, sistemas de información e idiomas, y estar vinculado a un sistema de aprendizaje que permita desarrollar conocimientos, habilidades y valores acordes con un entorno dinámico” (p.2). En parte esto también se debe a que, como argumenta Quilici (2021), “en las PyMEs hay muchas necesidades que nadie de la empresa suele tener la experiencia para resolver, que pueden llegar a caer en el contador” (p.1).

Es factible que ocurra, generalmente dentro de las PyMEs que, según Rojas y La Rotta (2017), se “limitan las tareas de este profesional para impedirle que contribuya en la toma de decisiones y la generación de valor” (p.19). Es decir, que en la mayoría de los casos las tareas que realiza el contador público son reducidas y se trata de determinaciones de impuestos, liquidaciones de sueldos, facturación, carga de comprobantes, entre otras. Siendo muy pocas las empresas, según un estudio realizado por Bahamón (2015), “que reciben adicional a los servicios de revisión, liquidación y pago de impuestos y de nóminas, un acompañamiento en la toma de decisiones, procesos de gestión de información financiera, recomendaciones sobre buenas prácticas” (p.10-11).

En definitiva, por todo lo mencionado anteriormente y también el paso del tiempo demuestra que el profesional contable que logre desempeñar un papel como asesor y/o consultor de estas empresas, acompañándolas continuamente en la toma de decisiones financieras, proponiendo posibles resoluciones a las dificultades que surgen y exponiendo nuevas formas y herramientas de generar y utilizar la información, debería ocupar un lugar fundamental dentro las mismas debido a sus conocimientos y el valor que les aporta.

3.4.1. La necesidad de un contador público para tomar decisiones

Un concepto vinculado a la toma de decisiones es la relevancia. La Real Academia Española (RAE) define a esta palabra como “cualidad o condición de relevante, importancia, significación”. Horngren, Sundem y Stratton (2006), sostienen que “los contadores juegan un papel importante en el proceso de toma de decisiones, no como quienes deciden, sino como quienes obtienen, reportan y analizan la información relevante” (p.200). Determinar qué información es relevante va a depender de la decisión que se deba tomar, lo cual implica analizar y decidir, en general, sobre una gran y variada cantidad de alternativas que se presentan.

Inicialmente la información solo se utilizaba para identificar el escenario por el cual estaba atravesando la empresa en un momento dado, no como una herramienta útil en la toma de decisiones. Luego esto se ha ido modificando debido a que la información producida por el contador público es de vital importancia para quienes toman las decisiones, repercutiendo en el futuro de la empresa. (Cantú y Guajardo, 2008, p.29).

Según la secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (SEPYME) del Ministerio de Desarrollo Productivo, hasta el mes de febrero del año 2022, la cantidad de registrados como PyMEs fue de 1.633.341. Estos datos indican que las PyMEs son grandes participes en la economía Argentina, lo cual hace necesario que para qué crezcan funcionen correctamente, porque así también lo hará la economía del país.

A causa de esto, se puede percibir que el contador público juega un papel importante dentro de estas empresas, ya sea porque los empresarios necesitan de información para tomar decisiones como así también porque es el profesional al que recurren para poder funcionar de la mejor manera posible.

En las MiPyMEs sus recursos suelen ser limitados y escasos, por lo que es imprescindible que estos recursos se optimicen y aquí nuevamente aparece la figura del contador público para identificar oportunidades que permitan hacer uso eficiente de los mismos. Como es sabido, esto ocurre en la mayoría de los casos por lo cual el profesional contable que asesora a la empresa se ocupa de administrar la escasez. En este aspecto, la contabilidad y una ordenada administración de la empresa juegan un papel fundamental, ya que ambas disciplinas suministran información del cuál es el estado económico, financiero y patrimonial de la empresa a través de los estados contables. (Dumrauf, 2010).

Además, la competitividad del mundo genera que este profesional deba producir información de calidad. En otras palabras, es necesario que la empresa este administrativamente ordenada y produzca información razonable y confiable de su situación patrimonial, financiera y económica a un momento determinado, para así ayudar a quien tiene el poder en estos entes, en la toma de decisiones.

Para Horngren, Sundem y Stratton (2006), “el papel del contador en la toma de decisiones, sobre todo, consiste en la del experto técnico o analista financiero que ayuda a los administradores a centrarse en la información relevante que conducirá a la mejor decisión” (p.200). En otras palabras, será quien obtenga, analice, interprete e informe los datos obtenidos que resulten relevantes para quienes sean los usuarios de esa información y así puedan tomar decisiones.

Algunos de los objetivos que poseen la mayoría de las empresas, es su intención de expandirse, transformarse y crear nuevos negocios, y así poder volverse más rentables y mejorar su liquidez. A causa de ello, para Rojas y La Rotta (2017), “el ejercicio de la profesión se empezó a centrar en la interpretación de la información necesaria para la toma de decisiones y la solución de los problemas económicos” (p.20). Entonces es el contador público como asesor quien interviene activamente en este proceso, como consecuencia de sus capacidades y conocimientos técnicos y profesionales adquiridos que le permite desarrollar, introducir e implementar estrategias contables y financieras para la mejora continua de la situación actual de la empresa.

Otro motivo por el cual es importante contar con el asesoramiento de un contador público es que el éxito de una empresa no está vinculado solo a que la idea sea brillante, sino también a la incidencia de este profesional en la gestión de la propia empresa. En parte, además de lo mencionado anteriormente, esto se debe a que la contabilidad proporciona información que contribuye a la toma de decisiones.

Continuando con esta línea, la opinión que el profesional contable formo a partir del análisis e interpretación de la información que proviene del entorno como así también por la información que surge de los sistemas de información propios de la empresa, influye en una serie de aspectos tales como decidir sobre: la asignación de recursos, la producción de bienes y servicios, la introducción de cambios y mejoras, el curso de acción de las oportunidades detectadas, entre otros. (Herrera, 2021).

En conclusión, las tareas que un contador público realiza contribuyen y facilitan la toma de decisiones acertadas por parte de los dueños o directores de la empresa, permiten descubrir nuevas oportunidades como así también detectar cuáles son las debilidades y fortalezas de la organización. Rojas y La Rotta sostienen que “contar con información contable relevante, ayudará a establecer acciones para un buen sostenimiento de la organización” (p.22).

PATRIMONIO NETO

Dependiendo del enfoque con el cual se observe al patrimonio, este tendrá diferentes definiciones. Desde un punto de vista económico, podemos decir que es el

conjunto de los recursos financieros con los cuales cuenta una empresa para poder alcanzar los objetivos y fines que se proponga.

En la República Argentina, la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) es quien se encarga de emitir las normas contables profesionales que regulan a la profesión contable y que dichos profesionales tienen que tener en cuenta a la hora de realizar sus tareas. En particular, la Resolución Técnica número dieciséis (RT 16) es la norma que se ocupa de establecer el marco conceptual de las normas contables profesionales. Esta norma define y conceptualiza a los elementos de los estados contables, por lo cual según dicha RT 16 el patrimonio es el neto que le pertenece a los propietarios de la empresa.

3.5. Concepto de patrimonio

Una definición más genérica del patrimonio neto es la que nos brinda la RAE, al conceptualizarlo como “la diferencia entre los valores económicos pertenecientes a una persona física o jurídica y las deudas u obligaciones de que responde”. Siguiendo esta línea, la mencionada RT 16 establece que “el patrimonio neto de un ente resulta del aporte de sus propietarios o asociados y de la acumulación de resultados” (p.15). También se lo puede definir como la diferencia entre el total de los activos y el total de los pasivos de la empresa. Amat (2012), sostiene que “dado que los activos son la inversión, y los pasivos son las deudas que financian esta inversión, el patrimonio es la parte de financiación que no se debe a nadie más que a los propios accionistas de la empresa” (p.122).

En otras palabras, dentro del patrimonio neto se encuentran las fuentes de financiación propias. Es decir, los elementos de financiamiento que no son deudas. Lo cual implica que también se conozca al patrimonio neto como recursos o fondos propios. En cambio, Dumrauf (2010), conceptualiza al patrimonio neto o también llamado capital propio como “es lo que los accionistas recibirán si todos los activos se vendieran a los valores que figuran en los libros contables y se utilizaran para pagar todas las deudas a los valores que también figuran registrados en los libros contables” (p.31).

En lo que respecta a las características del patrimonio neto, según Galán y Arias (2016), podemos mencionar algunas, como por ejemplo:

✚ Es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que son propiedad de una persona física o jurídica.

✚ Debe ser cuantificable. Es decir, se debe poder medir o estimar en dinero.

✚ Representa derechos y obligaciones económicas.

✚ Puede traspasarse.

Desde el punto de vista contable, como se mencionó anteriormente representa la diferencia entre el activo y el pasivo. Es decir, que el patrimonio neto está compuesto por estas dos partes, lo cual hace necesario conceptualizar ambas. Por un lado, el activo representa a los bienes y derechos que son propiedad de la empresa. Es decir, las inversiones que efectuó la organización o también llamado la aplicación de los fondos, esto es, dónde se utilizó el financiamiento que la empresa obtuvo. Y por otro lado, el pasivo representa a las deudas de la empresa. En otras palabras, indica de dónde el ente obtuvo el financiamiento externo necesario. (Amat, 2012).

Lo antedicho puede verse reflejado en el estado de situación patrimonial de una empresa, como se puede observar en la figura 6. Este estado nos permite conocer la situación patrimonial del ente a la fecha de cierre de ejercicio. El lado derecho del mismo está conformado por el activo y el lado izquierdo por el pasivo más el patrimonio neto, esto es en términos patrimoniales el origen de los fondos que la empresa utiliza. De modo que se puede visualizar la estructura de inversión y de financiación de la empresa al mismo tiempo. (Resolución técnica n°9 F.A.C.P.C.E.).

Figura 6: estado de situación patrimonial.

ACTIVO	PASIVO
	PATRIMONIO NETO

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la RT N° 9 (F.A.C.P.C.E.).

También es posible definirlo como el capital propio de la empresa perteneciente a sus dueños, que representa el resultado de la sustracción hecha entre los bienes y derechos y las deudas o compromisos que se mantienen a una fecha determinada. O sea el valor económico de los activos una vez deducido los pasivos. (Quadro, Werbin, Priotto,

Bertoldi y Veteri, 2017, p.2). En este mismo orden de ideas, Raja y Guillamón (2002), destacan dicho pensamiento ya que conceptualizan al patrimonio neto como “la parte residual de los activos de una empresa, una vez deducidos todos sus pasivos” (p.3). Al hablar de residual, nos referimos a los bienes y derechos que superar las deudas y obligaciones.

Finalmente, por todo lo anteriormente citado, es importante destacar que el patrimonio neto de una organización permitirá observar el estado en el cuál se encuentra la empresa. Es decir, si está en crecimiento o en decrecimiento. Por lo tanto, conocerlo, entender qué representa y saber cómo leerlo, permite realizar ajustes y proyecciones acordes a lo que la empresa determino como sus fines, además de que posibilita conocer el valor de la misma.

3.5.1. Composición y evolución del patrimonio

A primera vista, podemos decir que el patrimonio neto está compuesto por dos conceptos, primero los aportes que hicieron los propietarios y segundo los resultados que se fueron acumulando y no se distribuyeron. A partir de esto se puede determinar que el patrimonio neto nos muestra a los propietarios que aportaron fondos al ente y dejaron ganancias sin retirar. En el primer caso, el conjunto de aportes que hagan los propietarios a favor de la empresa pueden ser en efectivo o en especie. Y en el segundo caso, estamos hablando de los resultados que se fueron generando a lo largo de los diferentes ejercicios y aún no se ha tomado una decisión respecto a su destino. (Resolución técnica n° 9 F.A.C.P.C.E.).

La Resolución Técnica n°9, al hablar del Estado de Evolución del Patrimonio Neto dice que las partidas integrantes del patrimonio neto deben clasificarse y resumirse de acuerdo con su origen: aportes de los propietarios y resultados acumulados. Ahora bien, si nos basamos en un plan de cuentas general de una empresa, podremos ver que los conceptos mencionados anteriormente se dividen en tres rubros que se subdividen en diversas cuentas, a saber:

 Aporte de los propietarios: incluye tanto a los aportes de capital que realizaron los socios como al ajuste que se le efectuó a dicho capital para reflejar las variaciones de la moneda. Pero además, se incluyen otras cuentas como los aportes

irrevocables que aún no se capitalizaron o la prima de emisión por el sobreprecio que deben pagar cuando se incorporan nuevos socios en relación al valor que tiene la empresa ya constituida y así capitalizar a la misma. Dentro de este grupo se encuentran las siguientes partidas:

- Capital suscrito
- Ajustes de capital
- Acciones propias en cartera
- Prima emisión de acciones
- Dividendos a pagar en acciones
- Adelantos irrevocables a cuentas de futuras suscripciones
- Reserva revalúos técnicos

 Ganancias reservadas: contiene todas aquellas partidas que representan ganancias que fueron retenidas ya sea por fines sociales establecidos en el instrumento constitutivo de la empresa o por cuestiones legales. (Medina y Cano, 2018). Entonces, dentro de este grupo se encuentran las siguientes partidas:

- Reserva legal
- Reserva estatutaria
- Reserva facultativa
- Reserva para adquisición de bienes de uso
- Reserva para adquisición de bienes de uso utilizada
- Reserva para adquisición de bienes de uso cubierta

 Resultados no asignados: comprende todas las partidas que impliquen ganancias acumuladas a lo largo de los ejercicios económicos de la empresa que por el momento no se ha determinado su asignación específica. (Medina y Cano, 2018). Dentro de este grupo se encuentran las siguientes partidas:

- Resultado de ejercicios anteriores
- Dividendos provisionales
- Ajuste resultados ejercicios anteriores (AREA)
- Resultado del ejercicio

Junto con el estado de situación patrimonial, el estado de evolución del patrimonio neto es otro estado importante a considerar para poder conocer y analizar las variaciones del patrimonio neto. Según Pedroni y Speroni (2018), este estado “presenta información

sobre la composición del patrimonio neto al inicio y al final del ejercicio económico, además de explicar cómo se modifica esa composición entre ambos momentos” (p.30).

Como puede observarse en la figura 7, este estado se presenta en forma de matriz teniendo columnas y filas. Si bien puede presentarse un modelo general con los principales conceptos y rubros, el estado de evolución del patrimonio neto deberá ser adaptado agregando y/o quitando columnas y filas en función de las particularidades de la empresa.

Por un lado, las columnas serán utilizadas para exponer los conceptos que integran al patrimonio neto. Y por otro lado, en las filas se expondrá los saldos al inicio del ejercicio, cada una de las causas por las cuales el patrimonio neto se alteró, y por último los saldos a la fecha de cierre del ejercicio.

Figura 7: estado de evolución del patrimonio neto.

ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO POR EL EJERCICIO FINALIZADO EL .../.../...								
RUBROS	APORTES DE LOS PROPIETARIOS		RESULTADOS ACUMULADOS					EJERCICIO ACTUAL
	CAPITAL SUSCRITO	TOTAL	GANANCIAS RESERVADAS			RESULTADOS NO ASIGNADOS	TOTAL	
			RESERVA ESTATUTARIA	OTRAS RESERVAS	TOTAL			
Saldos al inicio del ejercicio								
Aumentos de capital (1)								
Distribución de resultados no asignados (1)								
Reserva estatutaria								
Otras reservas								
A los propietarios								
Capitalización de resultados								
Desafectación de reservas (1)								
Absorción de pérdidas acumuladas (1)								
Ganancia (pérdida) del ejercicio								
Saldos al cierre del ejercicio								

(1) Aprobadas/os por Reunión de socios del .../.../.....

Fuente: Revista CEA VOL. II N° 2. Pág. 31.

Entonces, el patrimonio neto no es algo que permanece estático, sino que sufre variaciones debido a las diversas actividades económicas que realiza el ente. Por último, es importante mencionar que el profesional contable que asesora a los responsables de la empresa, transmita la información que se puede obtener a partir de analizar la cuantía y las variaciones del patrimonio neto, ya que cuanto mayor sea más fácil será acceder al financiamiento debido a que refleja solvencia y capacidad económica.

CAPITULO IV:

RESULTADOS

4.1. Análisis de datos

En este apartado se volcarán, de forma crítica e integrada, los datos del trabajo de campo, que fueron obtenidos mediante las entrevistas realizadas a los dueños de la empresa “Agro S.R.L.” y al personal que integra el estudio contable “MM”, que constan en el anexo, en función de los objetivos formulados.

4.1.1. Causas de financiamiento PyME

En esta sección nos proponemos describir las causas que llevaron a la empresa “Agro S.R.L.” a obtener financiamiento.

Ante todo, según nos informa Juan uno de los dueños, la empresa siempre atraviesa las situaciones económicas financieras dependiendo del clima y además, del contexto económico del país y la carga impositiva que el gobierno establezca para el sector agropecuario. Es decir, cuando las situaciones propiciadas por el gobierno no son óptimas imponiéndoles una gran carga impositiva más las altas tasas de inflación existentes, se los posiciona en una situación aún más desfavorable. Por todo ello consideran importante el financiamiento ya que les permite mantenerse en funcionamiento.

Cuando el clima es seco, como ocurrió en el periodo de estudio seleccionado, afecta a la producción porque no hay disponibilidad de pastos, granos y de las reservas que se deben hacer para el invierno y todo el año. Por consiguiente, esto ocasiona que sus costos se dupliquen por la necesidad de recomenzar todo el proceso de resiembra

nuevamente. Es decir, volver a realizar la compra de semillas y fertilizantes, y luego sembrar, y cuando efectivamente se obtenga el producido, realizar el picado y/o cosecha entre otros procesos. La misma situación se da cuando el clima se mantiene llovedor ya que ocasiona inundaciones.

Además de lo antedicho, al tratarse de una PyMe agropecuaria conformada por dos productores pequeños que gran parte de las tierras que cultivan las alquilan, se hallan en una situación financiera complicada. Esto se da porque gran parte de la rentabilidad es absorbida por los alquileres.

En primer lugar, en función de las respuestas obtenidas, podemos determinar que dicha empresa solicita financiamiento externo principalmente para poder funcionar, es decir para la compra de insumos y subproductos granarios (semillas, fertilizantes, expeller) para siembra y para la producción de leche y carne. En segundo lugar, para mantenimiento y/o recambio de maquinarias y herramientas. En tercer lugar, como se mencionó a lo largo del marco teórico, la mayoría de los insumos necesarios para poder llevar a cabo la actividad agropecuaria están dolarizados, lo cual implica, por el tipo de cambio, que sus costos sean muy elevados. Esto constituye otro de los motivos principales para recurrir a la financiación. Metafóricamente se dice que los animales comen en dólares y producen en pesos. Por último, se reconoció que las intenciones de la sociedad, al obtener financiación son, por un lado crecer y así lograr expandirse, y por otro lado conservar su patrimonio.

En cuanto al financiamiento por el cuál esta empresa opta, podemos precisar que siempre acuden a las alternativas ofrecidas por el Banco de la Nación Argentina o mutuales zonales. En especial las mutuales, según los dueños, tienen la ventaja de que al estar ubicados en pueblo uno se asocia a la mutual y la misma ofrece la opción de poder ir en forma rápida y directa a descontar un cheque o pedir un préstamo en corto plazo, como así también se puede pactar un monto hasta el cual te cubren como un descubierto con el banco. (Entrevista a Pedro, uno de los dueños, 2022)

Particularmente, la elección de optar por las alternativas ofrecidas por el Banco de la Nación Argentina se da por tres motivos: primero porque al estar situadas en una localidad pequeña, no existe una gran variedad de bancos, como así tampoco en las localidades aledañas, y de hecho solo podemos identificar la presencia del Banco de la Nación Argentina, Banco Credicoop, y Nuevo Banco de Santa fe. El segundo motivo es qué desde sus inicios tomaron la decisión de vincularse al mismo y por una cuestión de

costumbre y tradición hasta hoy en día mantienen sus lazos. Y el tercer y último motivo, que suma al anterior, es la propia perspectiva de la empresa. Con esto nos referimos a qué consideran que la financiación ofrecida por el mencionado banco es más segura y práctica que las demás. Según palabras de unos de los dueños, “preferimos tener deuda únicamente con el banco y las demás cuentas saldadas y al día”.

Por ende, los medios de financiación escogidos principalmente son créditos y el acuerdo de giro en descubierto que tiene una duración de 6 meses y luego se renueva. Respecto a los créditos, la empresa “Agro S.R.L.” se financia tomando aquellos incluidos en la línea destinada a PyMEs o productores agropecuarios, pero siempre considerando la rentabilidad y la tasa a pagar establecida al momento de su solicitud. En cuanto al destino, los créditos son utilizados para la compra y el acuerdo de giro en descubierto es utilizado exclusivamente para cubrir el desfase que mensualmente se genera por su ciclo de cobro y su ciclo de pago. Esto se debe a que en su actividad, los días de pagos son muchos más cortos que los días de cobro, no logrando calzar de manera correcta sus operaciones. Un ejemplo dado es que, la producción entregada durante el mes de enero recién comienza a cobrarse a mitad o fines del mes siguiente, pero los costos que se originaron para obtener dicha producción deben cancelarse en el mismo mes. Esto implica que los mismos deban ser postergados y se utilice el acuerdo de giro en descubierto que mantienen con el banco.

Ambos dueños de la empresa estiman que, el financiamiento que toman ronda el 30%, es decir, de las actividades que llevan a cabo mensualmente necesitan financiar el 30% de las mismas. Los requisitos con los cuales deben cumplir para acceder a los medios de financiación mencionados son, presentar carpetas actualizadas de manera anual para que en función del capital que se exhibe se consensue el giro en descubierto y se actualicen los montos que pueden tomar de crédito. Las mismas deberán ser renovadas de manera semestral.

Cuando fueron consultados sobre las desventajas que observaban respecto a estos medios de financiación, nos respondieron que hoy día la tasa de financiación del acuerdo en descubierto está al 90%, por ende según el monto que te financies, deben devolver un 90% más y esto no es poco para un productor agropecuario pequeño. Cuando transcurren los seis meses de dicho acuerdo, esa tasa se actualiza pudiendo llegar a ser igual o mayor según el contexto económico del país.

Quienes integran esta empresa no conocen de las alternativas de financiamiento ofrecidas por el Mercado Argentino de Valores. Consideran que esto se debe al desconocimiento mismo de ellos y la no información de la existencia de dicha posibilidad por parte de sus asesores contables. En otras palabras, no sabían que existía otro sistema al cual podía acceder una PyMe y financiarse a través del mismo. A raíz de esta entrevista demostraron interés en conocer e investigar más acerca de dichas alternativas y determinar si les resultara práctico o no.

4.1.2. Rol asesor del estudio contable “MM”.

En este apartado nos proponemos evaluar el rol del estudio contable “MM” sobre las decisiones financieras tomadas por la empresa “Agro S.R.L.” considerando si el mismo fue acorde a las necesidades y dificultades particulares de la misma. Para ello, se utilizarán los datos obtenidos en la entrevista con el estudio contable como así también las entrevistas realizadas con ambos dueños de la empresa agropecuaria.

Para comenzar, en base a las respuestas obtenidas, quienes integran en el estudio contable consideran que es importante el asesoramiento financiero principalmente por dos motivos, primero para tener una buena salud financiera y así estar al día con sus obligaciones. Segundo, porque es importante conocer las diferentes líneas de financiamiento que ofrece el mercado financiero y luego analizar cuál opción tomar.

Con el fin de adentrarnos específicamente en el asesoramiento, es importante destacar la diferencia que puede llegar a darse en la asesoría brindada por estudios contables a pequeñas empresas o emprendimientos, con la asesoría que se brinda a una empresa grande. Pudimos identificar que el rol que llevan adelante los contadores que integran el estudio contable es más tradicional, ya que se centran mayormente en el desarrollo de tareas impositivas.

El asesoramiento financiero que puede llegar a darse se basa pura y exclusivamente en el conocimiento que tienen sobre su cliente y en las alternativas más comunes como las líneas de crédito. Pero lo que sucede, generalmente, es que en el 90% de los casos reciben a sus clientes con una financiación ya tomada y en marcha sin haber tenido consultas previas respecto al tema. Es decir, lo único que ven es el plan de pagos y cuotas del financiamiento accedido. Por lo tanto, no influyen mucho en la asesoraría financiera, debido a que sus clientes toman por si solos sus decisiones de financiamiento.

Como así tampoco, de manera previa, pueden informar sobre las ventajas o desventajas del medio por cual optaron acceder.

Como se mencionó anteriormente, no es habitual que reciban consultas de este tipo ya que los propios clientes deciden solos. Pero en el 10% restante de los casos puntuales en los que sus clientes solicitan su opinión sobre financiación, han comentado que no utilizan herramientas ni tampoco indicadores para ayudar a la toma de decisiones. Si no que, se aconseja sobre lo que les conviene hacer conociendo la situación del cliente, pensando en si luego tendrán problemas para pagar el financiamiento al cual accedieron. Un ejemplo de un caso puntual es cuando se dan sequías o inundaciones, que generalmente a nivel provincial como consecuencias de dichos desastres climáticos suelen surgir créditos a tasas bonificadas. Por ende, los clientes les han consultado sobre si tiene conocimiento de la existencia de los mismos y en ese caso, los trámites que deben gestionar ante los bancos.

Por todo lo mencionado anteriormente, consideran que muchas veces los clientes no le dan al tema la importancia que merece. Esto queda demostrado en los casos en los que sus clientes por si mismos deciden tomar financiación sin haber recibido, por parte de un idóneo en el tema, una opinión al respecto y asegurarse de que luego dicha decisión no impacte negativamente en su rentabilidad y patrimonio.

En ese caso, muchas veces estos productores no toman decisiones financieras adecuadas a sus características, ocasionándoles problemas financieros a la hora de tener que pagar el financiamiento tomado. Por consiguiente, hemos consultado al estudio contable sobre cuáles consideran que son las causas que ocasionan este problema. En base a las respuestas obtenidas podemos identificar que, principalmente esto ocurre por tres motivos. Primero, por la falta de información. Es decir, en la mayoría de los casos, los productores pequeños no cuentan con un sistema o una estructura administrativa contable integrada que les permita conocer mes a mes cuál es la situación y estado financiero actual que transitan. Como así tampoco, tienen determinada la organización de la empresa. En conjunto, esto es una gran falencia que muestran tener las PyMEs.

Segundo, en algunos casos no poseen datos ni tampoco comprobantes formales de las operaciones que realizan. En dichas situaciones entra en juego la confianza que mantienen con su asesor contable financiero, ya que esto puede generar que no acudan al mismo porque previamente no se le ha transmitido completamente la información sobre su situación y sus operaciones. Y tercero, la falta de acuerdo que se da entre quienes

integran a la empresa. Ésta se acentúa cuando los miembros son familiares ya que entran en juego intereses personales y subjetivos.

Por otro lado, lo mencionado anteriormente por el estudio contable “MM”, pudo ser comprobado a partir de la entrevista mantenida con los dueños de la empresa “Agro S.R.L.”. Les hemos consultado acerca del papel que desarrolla el estudio contable sobre las decisiones financieras tomadas.

Además de constatar lo comentado, pudimos reconocer que las empresas pequeñas tienden a tomar sus decisiones financieras por cuenta propia sin considerar el asesoramiento del contador. Ya sea para disponer de mayor información a la hora de decidir, por los datos de gran valor que el contador público podría brindarles a razón de su conocimiento, indicadores y demás herramientas, como así también para conocer acerca de las ventajas y desventajas de los mismos y los requisitos con los cuales deben cumplir para acceder al financiamiento.

Evidentemente, en la mayoría de las situaciones financieras que se presentan en la PyME agropecuaria, el estudio contable no ha logrado desarrollar ampliamente su papel como asesor financiero. Por lo antedicho, podemos establecer que esto se da porque la empresa no considera el asesoramiento financiero del contador como una posibilidad de tener mayor información para la toma de decisiones oportunas a sus necesidades y condiciones. De igual modo, tampoco se lo considera como una ventaja o valor agregado por medio del cual se pueden descubrir posibilidades, oportunidades y nuevos instrumentos de financiación alternos a lo que comúnmente utilizan.

4.1.3. Impacto de las decisiones financieras en la rentabilidad y patrimonio.

Finalmente, en este punto determinaremos si las decisiones que la empresa “Agro S.R.L.” tomó en relación a sus necesidades financieras impactaron de manera positiva o negativa en su rentabilidad y patrimonio.

En principio, como se mencionó en el capítulo uno, dicha empresa está conformada exclusivamente por familiares, y como se desarrolló en el marco teórico, a veces dicha condición suele traer desventajas en las actividades que constituyen la cotidianeidad de una empresa. En la entrevista llevada a cabo se consultó sobre si las relaciones intrafamiliares representan un problema a la hora de decidir sobre el

financiamiento de la empresa. En base a las respuestas obtenidas podemos enunciar que al momento de tomar una decisión vinculada al financiamiento, a veces les cuesta ponerse de acuerdo por las diferencias etarias. Es decir, surgen desacuerdos en relación a la visión de cada uno de los miembros y a lo que consideran que es mejor para la empresa, ya que siempre se analiza en forma conjunta.

En cuanto a la rentabilidad, es decir, la relación entre los beneficios generados por la actividad, y el esfuerzo y los gastos en los que se incurrieron para obtener dichos beneficios, ambos integrantes de la empresa coinciden en que es importante tenerla presente por dos motivos. Primero, porque sin rentabilidad la empresa no puede funcionar y segundo, para poder devolver los créditos tomados y pagar el acuerdo de giro en descubierto que mantienen con el banco. A pesar de esto, no tienen conocimiento con exactitud de cuál es el porcentaje de rentabilidad de la empresa, como así tampoco conocen con seguridad como impacta en la rentabilidad cada decisión de financiamiento tomada. Pero tienen la convicción de que la actividad que desarrollan es redituable porque a pesar de todos los obstáculos (condiciones climáticas, inflación, impuestos, entre otras condiciones) mes a mes llegan a cubrir sus gastos sin tener que recurrir a la venta del capital (animales, inmuebles, herramientas) que respalda su actividad, y ni tampoco tienen la necesidad de que la empresa reduzca su tamaño y el desarrollo de la actividad; al contrario, logran expandirse por ejemplo mediante el alquiler de nuevas tierras para su explotación.

En otras palabras, para los pequeños productores agropecuarios es difícil conocer con precisión cuál es la rentabilidad que les genera la actividad por no contar con una estructura administrativa que les brinde dicha información, como vimos en el punto anterior. Asimismo, según palabras de los dueños de la empresa, quizás no tienen ganancias extraordinarias porque la unidad de explotación es chica y adicionalmente se alquilan más hectáreas de tierras, pero siguen funcionando principalmente por dos razones, primero porque mantienen intacto el capital y segundo, por el deseo de seguir adelante y poder crecer aún más.

En cuanto a la toma de decisiones financieras, existen factores internos (como por ejemplo el desacuerdo entre los propios miembros, las condiciones propias de la actividad) y externos (como por ejemplo los plazos de cobro y de pago, la inflación) que influyen siempre, pero en especial en esta actividad lo que más predomina es el clima. Particularmente en el periodo seleccionado para análisis, la gran sequía afectó fuertemente a la actividad, por lo que sobre todo para los pequeños productores, la mínima

rentabilidad que pudiera lograrse ha sido absorbida por los costos de tener que volver a realizar los procesos de resiembra.

Otros puntos importantes que afectan a su rentabilidad son los costos de financiación, la carga impositiva y el ciclo de cobros y pagos al cual deben adaptarse. Con respecto a los costos de financiación, nos han informado que representan un alto porcentaje dentro del total de sus costes. Esto se debe a que se manejan exclusivamente con el financiamiento de bancos y mutuales cuyas tasas de financiación son altas. Segundo, la presión impositiva que el gobierno ejerce sobre el sector agrícola es alta, lo cual reduce sus fondos para la reinversión y el crecimiento. Por último, mientras el ciclo de cobros, dependiendo del producto o servicio que se venda, generalmente es a cuarenta y cinco o sesenta días, pero puede ser de hasta seis meses, el ciclo de pagos es mucho más corto. Por ejemplo, la compra de ciertos insumos como el gas oíl es a quince días, el balanceado a treinta días. Entonces, esto genera que si o si deban financiarse para cumplir con el pago de dichas deudas y para ello utilizan exclusivamente el acuerdo de giro en descubierto con el banco.

4.2. Propuesta

En función del análisis realizado en el punto 4.1. y los déficits encontrados, realizamos una propuesta complementaria respecto a las decisiones de financiación tomadas por parte de la empresa “Agro S.R.L.” y respecto al asesoramiento financiero brindado por el estudio contable “MM”.

En principio, es importante destacar que los líderes de la empresa actuaron guiados por un sentido empírico más que profesionalmente. Ante la situación de la empresa, se plantean las siguientes alternativas y cursos de acción tanto para los encargados de la misma como para el estudio contable en el rol de asesor financiero.

Al analizar a dicha PyME agropecuaria proponemos que incorporen, o adicionen a la empleada que realiza tareas de orden operativo en dicha organización, el rol de una persona que se encargue de la parte administrativa de la empresa por completo, con el fin de que luego a la hora tomar decisiones financieras los dueños dispongan, en tiempo y forma, con información de relevancia acerca de las situaciones que transitan y el estado en el cual se encuentran. En el mismo orden, en el caso de sea posible, recomendamos que se diseñe según las magnitudes y necesidades de la empresa, un sistema o estructura

administrativa con el fin de facilitar las tareas de recolección y registro de datos y posterior elaboración de la información pertinente. Esto resultara beneficioso tanto para el asesoramiento financiero que deba brindar el estudio contable como para la posterior toma de decisiones.

Por otro lado, en cuanto a las decisiones financiación, proponemos que los líderes de la empresa le permitan al estudio contable ejecutar el rol de asesor financiero, con el propósito de que les proporcione información de valor relacionada a las líneas de financiación existentes, como así también les brinde datos sobre los beneficios y las desventajas de los medios de financiación que mayormente utilizan. Todo ello con el objetivo de que al momento de tomar decisiones de índole financiera, quienes correspondan cuenten con la opinión de un idóneo y que además, éste al tener conocimientos del estado y las necesidades propias de la empresa, proporcionará un valor agregado que propicie las condiciones para que la empresa pueda crecer.

Y por último, en relación al estudio contable, como asesor financiero de esta micro o pequeña empresa que por baja su rentabilidad no puede incorporar en su estructura a un contador de manera permanente como un empleado mensual más, le proponemos que por la condición mencionada realicen todas las capacitaciones posibles vinculadas a lo financiero para llevar a cabo dicho rol de la mejor manera posible, ya que el conocimiento y la especialización marcara una gran diferencia en el asesoramiento brindado. De igual manera, que frecuentemente se actualicen y se informen para transmitirles a su clientes las demás alternativas financieras ofrecidas por el mercado saliendo de lo convencional (bancos y mutuales) y que resulten beneficiosas para la empresa.

En esta misma sintonía, proponemos que los productores agropecuarios también participen en charlas, eventos y capacitaciones que se realicen con el fin de disponer con información y conocimientos financieros que permitan ejecutar las tareas de mejor manera como así también tomar decisiones oportunas.

CONCLUSIÓN

A lo largo de todo este trabajo hemos podido estudiar el rol de las PyMEs agropecuarias en la economía de nuestro país, como así también la necesidad del acceso al financiamiento para el correcto funcionamiento y supervivencia día a día de las mismas. En ese orden, surge la figura del contador público como asesor financiero, volviéndose una pieza imprescindible tanto para llevar a cabo su papel de asesor en el aspecto mencionado al igual que para lograr que la empresa pueda calzar su circuito de cobros y pagos con el financiamiento obtenido, sin colocar a la misma en una posición desfavorable.

Es por ello que, teniendo como unidad de análisis a la empresa “Agro S.R.L.” nos propusimos analizar el rol del contador público como asesor financiero de dicha PyME agropecuaria familiar. Además, determinar el impacto en el patrimonio de la empresa considerando las alternativas de financiamiento ofrecidas por el mercado.

Para su resolución, en primera instancia, describimos las causas que llevaron a la empresa a recurrir al financiamiento, durante el periodo de Enero 2022 a Enero 2023. Al respecto, pudimos observar que en gran parte su condición económica-financiera depende del clima que se esté transitando. Asimismo, pudimos apreciar que las tres grandes razones por las cuales esta empresa recurre al financiamiento son, primero para poder continuar funcionando día a día como empresa en marcha; segundo para mantener y/o recambiar maquinarias y herramientas que le permitan desarrollar su actividad; y tercero para poder cumplir con el pago de la compra de insumos dolarizados que incrementan constantemente sus costos operativos. En otras palabras, se pudo ver que las causas de financiamiento fueron propias de las empresas agropecuarias.

Seguidamente, evaluamos el rol asesor del estudio contable sobre las decisiones financieras tomadas frente a la situación de la empresa, observando si consideró las necesidades y dificultades particulares de la misma. Pudimos conocer que en esta pequeña y mediana empresa los asesores contables llevan adelante un rol tradicional que se enfoca más en lo impositivo que en lo financiero. Principalmente, esto se debe a que los dueños de la empresa toman las decisiones financieras por sí mismos sin previamente haber consultado al respecto con el profesional competente en el tema. En otras palabras, los contadores públicos no logran llevar adelante una correcta y completa asesoría financiera ya que los líderes no ubican al estudio contable en dicha posición.

En resumen, como vimos, esto trae consigo problemas para la PyME pues en algunos casos no toman decisiones financieras oportunas. Como pudimos observar, esto ocurre por la carencia de información sobre su estado económico-financiero, dado por no contar con una estructura administrativa que brinde dichos datos, como así también por no consultar previamente con los profesionales sobre la conveniencia o no de acceder a la financiación por la cual generalmente optan, ni tampoco permitirles que les informen sobre las ventajas y desventajas de los mismos.

Finalmente, determinamos el impacto de las decisiones financieras tomadas sobre la rentabilidad y el patrimonio de la empresa en comparación con otras opciones que ofrece el mercado. Por lo tanto, pudimos concluir que la PyME “Agro S.R.L.”, al no contar con una estructura administrativa integrada, no conoce con exactitud si dichas decisiones impactan de manera positiva o negativa sobre su rentabilidad y patrimonio. Esta información tampoco es provista por el estudio contable, ya que como se mencionó anteriormente los contadores públicos no se desenvuelven al 100% como asesores financieros.

Pero tal como vimos, es dable concluir que luego de ejecutar su objetivo financiero hay ciertas cuestiones destacables. En primer lugar que parte de la rentabilidad generada era absorbida por los alquileres de las tierras al igual que por los costos de realizar nuevamente la compra de insumos y procesos de resiembra debido a que en esta actividad dos de los factores que más influyen en el desarrollo de la misma es el clima y la variación del tipo de cambio. En segundo lugar, el convencimiento de que las decisiones financieras tomadas no provocaron que, para cumplir con el pago de los costos de financiación tengan que recurrir a la venta del capital que integra su patrimonio ni tampoco reducir el tamaño de la empresa.

Consideramos que existe un déficit no solo del papel que lleva adelante el estudio contable, sino también por el lugar que la empresa agropecuaria le otorga al mismo. Esto se da porque no se manejan de una manera fluida con el contador ni tampoco le permiten que cumpla dicho rol.

Muchas veces las pequeñas empresas, sobre todo en los pueblos, suelen tener una visión sesgada del contador considerando que es un recaudador que ocasionara mayores gastos adicionales a los necesarios de su operatoria, casi siempre porque viven al límite de sus posibilidades. Por ende, piensan que les conviene manejarse y tomar decisiones por si solos según su parecer. Esto da como resultado que se vuelvan reacios a la idea de

otorgarle a dicho profesional un papel de asesor, permitiéndole aportar conocimientos y propuestas para solucionar sus problemas. Dicho de otro modo, no le otorgan lugar para que cumpla un rol asesor en cuanto a cuestiones prácticas que mejoren su situación financiera. Es incuestionable el hecho de que contando con todo ello y además una estructura administrativa, tomarían decisiones diferentes respaldadas pura y exclusivamente por el conocimiento.

A modo de cierre, es importante que los asesores contables financieros se informen adecuadamente sobre los medios de financiación ofrecidos por el mercado para transmitir a sus clientes la existencia de diferentes posibilidades a las cuales pueden recurrir, y así estos puedan optar por alternativas no tradicionales que les ofrezcan mayores ventajas. Como así también es relevante que se especialicen en el tema para poder aconsejar y asesorar a sus clientes de manera oportuna. Hoy en día un estudio contable se convirtió en algo interdisciplinario, por lo cual para poder brindar un servicio de calidad es imprescindible el conocimiento y la constante actualización.

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario de la entrevista a encargados de la empresa “Agro S.R.L.”.

1. ¿Cuáles son las condiciones económicas – financieras de una PyME agropecuaria?
2. ¿Qué situaciones económicas – financieras atravesó la empresa?
3. ¿Cuáles son los diversos motivos o situaciones por los cuáles la empresa acude al financiamiento?
4. ¿En mayor y menor medida para que utilizan o invierten el financiamiento obtenido?
5. ¿Quién asesora a la empresa en temas financieros?
6. ¿Por qué es fundamental que “Agro S.R.L cuente con el asesoramiento de un contador público?
7. ¿El estudio contable utilizó indicadores o herramientas para ayudar a la toma de decisiones?
8. ¿El contador público asesoro respecto a condiciones en particular que requiera la empresa agropecuaria, “Agro S.R.L”, para acceder a financiamiento?
9. ¿Qué asesoramiento brindo el contador público en cuanto a las fuentes de financiación utilizadas? ¿Y en cuanto a nuevos instrumentos de financiamiento?
10. ¿El rol que cumplió el contador público como asesor financiero fue el adecuado según los intereses y necesidades de esta empresa?
11. ¿El contador público explico los beneficios y/o desventajas de las fuentes de financiamiento que se utilizaron? ¿Y de las que no?
12. ¿Su asesor financiero le explica las consecuencias o beneficios fiscales con los que cuenta por ser una PyME?
13. ¿Considera que hay un déficit en la actuación del estudio contable en relación al asesoramiento financiero?
14. ¿Cómo se financia la empresa? ¿En qué porcentaje que maneras de financiación más utiliza y cuáles menos?
15. Frente a las diferentes alternativas de financiamiento, ¿Cuáles tuvo en cuenta y cuáles no? ¿Por qué?
16. ¿Cuál es su experiencia en realización a los métodos de financiación utilizados?
17. Al obtener financiación, ¿Esta empresa pretende expandirse o conservar su patrimonio?
18. ¿Cuáles son los puntos o condiciones que consideran importantes a la hora de optar por un financiamiento u otro?

19. ¿Cómo sus relaciones familiares influyen en la decisión de elegir una financiación u otra?
20. ¿Conocen y/o usan el financiamiento ofrecido por el mercado de capitales?
En caso afirmativo ¿Qué utiliza? Y en caso negativo ¿le interesaría?
21. ¿Utiliza financiamiento bancario? ¿Cómo considera los requisitos?
22. ¿Le rechazaron algún crédito? ¿Por qué motivo?
23. ¿Qué ventajas y desventajas observaron sobre el financiamiento al cual accede?
24. ¿Cómo influyen los factores internos y externos en la toma de sus decisiones financieras?
25. ¿Conoce el impacto de la financiación obtenida en la rentabilidad de la empresa?
26. ¿Cómo es el rendimiento de la empresa entre financiación tomada y ganancia generada? ¿Es mínimo o notorio?
27. Si la respuesta anterior fue negativa, ¿Por qué considera que ocurre eso?
28. ¿Pagan muchos costos financieros? Si la respuesta fue afirmativa, ¿Dicha situación genera que estén muy “justos” para solventar sus deudas?
29. ¿Cómo es su ciclo de cobranzas y pagos? ¿Considera que el mismo es rentable? Si no fuera así, ¿Necesitan más o menos días entre una compra o pago?

Anexo 2. Cuestionario de la entrevista a los integrantes del estudio contable

“MM”.

1. ¿Por qué considera que es fundamental el asesoramiento financiero?
2. ¿Recibe consultas de parte de la empresa “Agro S.R.L.” sobre qué medios de financiación utilizar?
3. ¿En qué se basa el asesoramiento financiero que se brinda?
4. ¿Qué factores o condiciones se tienen en cuenta para asesorar financieramente a un cliente?
5. ¿Se informan a los clientes sobre las ventajas de los diferentes medios de financiación existentes o utilizados? ¿Y sobre las desventajas?
6. ¿Considera que sus clientes le dan la importancia que merece a las cuestiones relativas al financiamiento?
7. ¿Se utilizan indicadores o herramientas para ayudar a la toma decisiones financieras?
8. Generalmente, ¿Qué problemas encuentran en sus clientes en relación al tema financiero?
9. En caso afirmativo, ¿Cuáles creen que son las causas que producen dichos problemas?
10. ¿Qué acciones fueron propuestas por su parte para intentar solucionar dichos problemas financieros?
11. ¿La respuesta por parte de los clientes fue positiva o negativa ante las soluciones propuestas? ¿Y antes las recomendaciones que efectúan desde el rol de asesor financiero?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (s.f.). *¿Qué es una PyMe?* Disponible en <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Amat, O. (2012). *Contabilidad y finanzas para dummies*. España: Editorial digital Banshee.
- Bahamón, I. (2015). *El papel del contador público como eje fundamental para la toma de decisiones financieras en las PyMEs*. [Tesis de grado – Universidad de La Salle]. Repositorio institucional – Ciencia UniSalle. Disponible en https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/107/
- BMF Inversiones, (2022). *¿Cómo tomar decisiones financieras acertadas?* Disponible en <https://www.bmfinversiones.com/blog/como-tomar-decisiones-financieras-certeras>
- Bodie, Z. y Merton, R. (1999). *Finanzas*. Primera edición. México: Prentice Hall Hispanoamérica S.A.
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (s/f). *Cheques de pago diferido*. Disponible en <https://www.labolsa.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/instrumentos/>
- Briceño, P. (2009). *Finanzas y financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. 1era edición. Perú: Nathan Associates Inc.
- Canosa, T. y Vienni, G. (12 de Agosto de 2017). *Financiamiento, el desafío de las PyMEs*. Diario El Perfil. Disponible en <https://www.perfil.com/noticias/columnistas/financiamiento-el-desafio-de-las-pymes.phtml>
- Cantú, G. y Guajardo, N. (2008). *Contabilidad financiera*. Quinta edición. México: McGraw – Hill Interamericana Editores.
- Castro, J. (2021). *Importancia de las tecnologías en las empresas*. Blog Corponet. Disponible en <https://blog.corponet.com/importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas-en-crecimiento>
- Chorén, M. (2015). *El Leasing como herramienta de financiación*. [Tesis de grado – Universidad FASTA]. Repositorio institucional – UFASTA. Disponible en

http://redi.ufasta.edu.ar:8082/jspui/bitstream/123456789/510/1/2015_CP_002.pdf

- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (2021). *Informe Acceso al Financiamiento*. Disponible en <https://www.redcame.org.ar/estadisticas-pyme/85/acceso-al-financiamiento>
- Craviotti, C. (2019). *El territorio en/de las PyMEs lácteas en Argentina*. Revista Scielo. Estudios Socioterritoriales, 26. Recuperado en 09 de agosto de 2022. Disponible en http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1853-43922019000200004&lng=es&tlng=es
- Cuasapaz, P. (11 de Julio de 2014). *La empresa agropecuaria*. Agroprod. Disponible en <https://www.agroprod.com/agricultura/la-empresa-agropecuaria/>
- Curti, S. (2020). *Alternativas de financiación para PyMEs del sur de Córdoba*. [Trabajo final de grado, Universidad Siglo 21]. Repositorio institucional - Universidad Siglo 21. Disponible en <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/20327>
- Diario La Capital (1 de enero de 2016). *Segmentan en el cobro de la tasa por hectárea rural*. Disponible en: <https://www.lacapital.com.ar/segmentan-el-cobro-la-tasa-hectarea-rural-n415989.html>
- Di Pace, D. (30 de diciembre de 2020). *Desafío Mi PyMe 2021: cierran el 7,3 % del total y se pierden 140.000 empleos en 2020*. Diario Infobae. Disponible en <https://www.infobae.com/opinion/2020/12/30/desafio-mipyme-2021-cierran-el-73-del-total-y-se-pierden-140000-empleos-en-2020/>
- Dumrauf, G. (2010). *Finanzas Corporativas: un enfoque latinoamericano*. 2da edición. Buenos Aires: Alfaomega Grupo Editor Argentino.
- Editorial Etecé. (2020). *Financiamiento*. Disponible en <https://concepto.de/financiamiento/>. Última edición: 3 de septiembre de 2020.
- Editorial Etecé. (2021). *PyMEs*. Disponible en: <https://concepto.de/pymes/>. Última edición: 5 de agosto de 2021.
- Fassio, A., Pascual, L., y Suárez, F. (2002). *Introducción a la Metodología de Investigación. Aplicada al saber administrativo y al análisis organizacional*. 2da edición. Buenos Aires: Macchi Grupo Editor.

- Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE). (2006). *Resolución técnica n°16. Marco conceptual de las normas contables profesionales*. Disponible en https://consejo.org.ar/storage/attachments/RT_FACPCE_N16.pdf-k5bsVBujOb.pdf
- Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE). (1988). *Resolución Técnica n° 9. Normas particulares de exposición contable para entes comerciales, industriales y de servicios*. Disponible en <https://sfap.facpce.org.ar/normasweb/documentos/622.pdf>
- Fernández, F. (2020). *Financiamiento de PyMEs familiares en contextos de inestabilidad*. [Trabajo final de grado, Universidad Siglo 21]. Repositorio institucional – Universidad Siglo 21. Disponible en <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/20501>
- Galán, J. y Arias, A. (28 de mayo de 2016). *Patrimonio*. Disponible en <https://economipedia.com/definiciones/patrimonio.html>
- García, Guillermina. (2021). *Conoce los impactos del clima en la agricultura*. Disponible en <https://thefoodtech.com/seguridad-alimentaria/conoce-los-impactos-del-clima-en-la-agricultura/>
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Decimosegunda edición. México: Pearson Educación S.A.
- González, P. (2020). *¿Qué es financiación?* Disponible en <https://www.billin.net/glosario/definicion-financiacion/>
- Gritti, R. (2021). *Fuentes de financiamiento para el sostenimiento de la empresa familiar*. [Trabajo final de grado, Universidad Siglo 21]. Repositorio institucional – Universidad Siglo 21. Disponible en <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/20377>
- Herrera, Y. (8 de noviembre del 2021). *¿Cómo la contabilidad ayuda a tomar decisiones estratégicas?* Disponible en <https://blog.nubox.com/contadores/como-la-contabilidad-ayuda-a-tomar-decisiones>
- Horngren, C., Sundem, G. y Stratton, W. (2006). *Contabilidad administrativa*. Decimotercera edición. México: Pearson Educación S.A.

- Infobae. (24 de junio de 2022). *El pago de retenciones creció un 30% en mayo y el campo aportó 1 de cada 4 pesos de impuestos que recaudó el Estado nacional*. Disponible en <https://www.infobae.com/economia/campo/2022/06/24/el-pago-de-retenciones-crecio-un-30-en-mayo-y-el-campo-aporto-1-de-cada-4-pesos-de-impuestos-que-recaudo-el-estado-nacional>
- Jiménez, G. (2018). *Principales necesidades de los agricultores para hacer frente al cambio climático*. Blog Iagua. Disponible en <https://www.iagua.es/blogs/gabriel-sevillano-jimenez/principales-necesidades-agricultores-hacer-frente-al-cambio>
- Juárez Núñez, T. (2020). *Análisis del aporte del microcrédito como medio de financiamiento a PyMEs en el sector agrícola: arroz y cacao; en la provincia del Guayas*. [Tesis de posgrado – Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio digital - UCSG. Disponible en <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15017>
- Lapelle, H. (2007). *Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs*. Fundación Observatorio PyME Regional. Buenos Aires. Disponible en <https://www.observatoriopyme.org.ar/courses/los-obst%C3%A1culos-de-acceso-al-financiamiento-bancario-de-las-pymes.-a%C3%B1o-2007>
- Laudani, M., Sela, M., Redondo, A. y Pannelli, M. (2020). *Financiamiento en las PyMEs. Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael*. [Trabajo de investigación – Universidad Nacional de Cuyo]. Repositorio digital – UNCUIYO. Disponible en https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15697/financiamientoenlaspymes.pdf
- Medina, D. y Cano, M. (2018). *Composición del patrimonio neto*. Editorial Científica universitaria. Universidad Nacional de Catamarca. Disponible en <http://www.editorial.unca.edu.ar/Publicacione%20on%20line/CUADERNOS%20DE%20CATEDRA/Alejandro%20Medina%20Walther/Composicion%20del%20Patrimonio%20Neto.pdf>
- Mendoza, J., Hernández, M. y Salazar, B. (2010). *Las PyMEs familiares y no familiares ¿Empresas diferentes?* [Ponencia presentada al XXIV Congreso Anual y XIX Francés de la Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM)] – Repositorio digital – Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Disponible en <https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/3753/>

- Pedroni, F. y Speroni, M. (2018). *Patrimonio neto: conceptos y registraciones contables básicas*. Revista CEA. Vol. 2. Núm. 2. Disponible en <https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/1346>
- Página web de Argentina.gob.ar. (2023) *¿Qué es una MiPyME?* Disponible en <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Página web de Argentina.gob.ar. (2021). *Obtener una garantía por parte de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)*. Disponible en <https://www.argentina.gob.ar/servicio/obtener-una-garantia-por-parte-de-una-sociedad-de-garantia-reciproca-sgr>
- Página web de Argentina.gob.ar. (2022). *Más de 1,6 millones de empresas ya se incorporaron al Registro MiPyME*. Disponible en <https://www.argentina.gob.ar/noticias/mas-de-16-millones-de-empresas-ya-se-incorporaron-al-registro-mipyme>
- Página web Banco Macro. (s/f). *Conoce nuestras opciones de financiamiento*. Disponible en <https://www.macro.com.ar/empresas/financiaciones>
- Página web de Mercado Argentino de Valores. (s/f). *Productos MAV*. Disponible en <https://www.mav-sa.com.ar/productos/productos-mav/cheque-de-pago-diferido/>
- Página web Universidad Abierta Interamericana. (2022). Disponible en <https://uai.edu.ar/facultades/ciencias-econ%C3%B3micas/contador-p%C3%ABlico/>
- Pedroni, F. y Speroni, M. (2018). *Patrimonio neto: conceptos y registraciones contables básicas*. Revista CEA vol. II N° 2. Disponible en <https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/1346/813>
- Pintos Pérez, T. (2019). *La presión fiscal sobre las PyMEs de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires durante el año 2018*. [Tesis de grado – Universidad Abierta Interamericana]. Repositorio digital – UAI. Disponible en <https://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC130021.pdf>
- Pousa, F. (2013). *El impacto de las relaciones interpersonales en la transmisión de mandos de las PYMES familiares en la Argentina*. [Tesina de grado – Universidad de Belgrano]. Repositorio digital – UB. Disponible en <http://repositorio.ub.edu.ar/handle/123456789/5165>

- Quadro, M., Werbin, E., Priotto, H., Bertoldi, N. y Veteri, L. (julio de 2017). *Patrimonio neto: una revisión del concepto y sus componentes*. Editorial Errepar. Disponible en [https://www.consejosalta.org.ar/wp-content/uploads/Lectura-5-PATRIMONIO-NETO -UNA-REVISI%
c3%93N-DEL-CONCEPTO.pdf](https://www.consejosalta.org.ar/wp-content/uploads/Lectura-5-PATRIMONIO-NETO -UNA-REVISI%c3%93N-DEL-CONCEPTO.pdf)
- Quilici, S. (18 de agosto del 2021). *Guía práctica para elegir el mejor contador para una Pyme*. Diario El Cronista. Disponible en <https://www.cronista.com/pyme/herramientas/la-gestion-contable-ya-no-es-solo-llevar-los-numeros/>
- Raja, I. y Guillamón, A. (10 de julio de 2002). *Reflexiones en torno al concepto de patrimonio neto*. Revista de contabilidad. Disponible en <https://revistas.um.es/rcsar/article/view/386461>
- Real Academia Española. *Definición de relevancia*. Disponible en <https://dle.rae.es/relevancia>
- Rojas, N. y La Rotta, D. (2017). *Caracterización del rol del contador financiero en empresas grandes, medianas y pequeñas que pertenecen al sector lácteo en Colombia*. [Tesis de grado – Universidad Javeriana]. Repositorio digital – PUJ. Disponible en <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/36257>
- Rotoplas Agro. (19 de abril del 2022). *Qué son las retenciones al campo o retenciones agropecuarias*. Disponible en <https://rotoplas.com.ar/agroindustria/que-son-las-retenciones-al-campo/>
- Secretaría Pequeña y Mediana Empresa y Emprendedores. Boletín Oficial. Resolución 23/2022. (31 de marzo de 2022).
- Thomson Reuters. (25 de marzo de 2021). *Las facturas de crédito electrónicas MiPyME se podrán endosar, ceder y descontar desde una cuenta bancaria*. Disponible en <https://www.thomsonreuters.com.ar/es/soluciones-fiscales-contables-gestion/blog-empresas/las-facturas-de-credito-electronicas-mipyme-se-podran-endosar-ceder-y-descontar-desde-una-cuenta-bancaria.html>
- Vélez, L. (2012). *Administradores financieros: esenciales para la competitividad de la empresa contemporánea*. Revista Escenarios: Empresa y Territorio. Vol.1. N°. 1. Disponible en <https://esumer.edu.co/revistas/index.php/escenarios/article/view/111>

- Ycaza, D. y Riofrío, A. (2016). *Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina*. Revista PyMEs, Innovación y Desarrollo (PID). Vol. 4, N°. 2.
- Zambrano, P. y Campins, B. (2015). *Análisis de los problemas que enfrentan las PyMEs Agrícolas para su participación en el desarrollo económico local*. Revista Publicando, 2 (5), 1-9.