



Facultad de Ciencias Económicas

Sede Rosario - Campus Roca

Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Carrera Título:

**APORTES DEL CONTADOR PUBLICO COMO ASESOR DE
PYMES AGROPECUARIAS EN ARGENTINA EN EL PERIODO
2017-2022**

Alumno: Nicolás Bosio NicolasBosio@yahoo.com.ar

Tutor de Contenidos: CP Alex Padovan

Tutor Metodológico: Lic. Magdalena Carrancio

Octubre 2022

RESUMEN

El contador público cuenta con un nuevo rol, al apoyar los procesos decisorios basados en los reportes que cubren las principales necesidades de los directivos de las empresas. Es el contador quien conoce los objetivos comerciales, las políticas instrumentadas para alcanzarlos y los resultados no sólo económicos, sino en materia de ética empresarial.

Si el empresario, se basa en la contabilidad como fuente de información, contará con una serie de datos históricos que le informarán lo que ya ha sucedido en la empresa. Ello, debe complementarse con una contabilidad de gestión, que será la que le brinde herramientas para elaborar modelos de decisión como costos por actividad, análisis de las desviaciones respecto a lo presupuestado y sus motivos, posibles contingencias futuras, presupuestos financieros.

En este trabajo se abordó la función del contador público como asesor en las empresas agropecuarias argentinas, partiendo de una comprensión de la magnitud de este sector en la economía nacional. El estudio fue enfocado en el periodo 2017-2022.

El rol del contador es fundamental al momento de acompañar al empresario y asesorarlo en todo momento, incluso al tiempo del traspaso generacional con todos los inconvenientes que ello significa.

PALABRAS CLAVE

Contabilidad gerencial, Pymes agropecuarias, Sector agropecuario argentino

ÍNDICE

Introducción.....	4
CAPITULO I	8
LA EMPRESA AGROPECUARIA.....	8
1.1 La actividad agropecuaria	8
1.1.1 Características de la actividad.....	8
1.1.2 Modalidades de producción	9
1.1.3 Modalidades de comercialización.....	10
1.1.4 Actores del proceso	10
1.1.5 Etapas del comercio de granos.....	11
1.2 El sector Agropecuario Argentino.....	11
1.3 La actividad agropecuaria como negocio	16
1.4 El agronegocio en Argentina.....	18
CAPITULO II.....	24
LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN EN LAS PYMES AGROPECUARIAS	
ARGENTINAS	24
2.1 Contabilidad tradicional en materia agrícola.....	24
2.1.1 Importancia de la información contable.....	24
2.2 Las Resoluciones Técnicas N° 22 y N° 46	27
2.3. El Estado de Resultados	29
2.4. El asesoramiento para mantener la unidad económica, principalmente, en empresas familiares	33
2.5 El asesoramiento en un plan de sucesión	35
CAPITULO III	37
ROL DEL CONTADOR EN LAS PYMES AGROPECUARIAS	37
3.1 Actuación del contador público.....	37
3.2 Nuevos roles profesionales en pymes agropecuarias	37
CONCLUSIONES.....	40
BIBLIOGRAFIA.....	43

Introducción

El sector agropecuario es uno de los principales pilares de nuestra economía. Esto nos permitiría suponer, que como la mayoría de las exportaciones realizadas por el país son en gran medida productos primarios y manufacturados de origen agropecuario, que estaríamos hablando de uno de los sectores más rentable de la economía. Sin embargo, esto no se ve reflejado en la situación económica de gran parte de los productores. Observamos que el sector se encuentra con frecuencia en una condición vulnerable, afectado por diferentes factores, entre los que encontramos, dificultades en el refinanciamiento de deudas, aumentos en los costos de insumos, inexistentes políticas públicas a largo plazo, distintos impuestos existentes y por crearse, retenciones, políticas proteccionistas de otros mercados y factores climáticos adversos. Esta situación tiende a obligar a los pequeños y medianos productores a arrendar sus campos o a planificar sus estrategias con mucha dificultad. Y es aquí donde aparece la necesidad de contar con ayuda profesional que les permita sortear las dificultades arriba mencionadas.

Los cambios en los mercados y en las modalidades de negocios, así como los nuevos roles sociales exigidos a los profesionales, hacen necesario conocer su dinámica e interrelación en el sector

El rol del contador no solo debe ser el de utilizar los datos del sistema, sino que además debe aportar su expertise para validar que los sistemas de información contable implementados se conviertan en una herramienta poderosa para el control de gestión y el planeamiento estratégico de las pymes.

Las pymes del sector agropecuario requieren nuevos roles por parte de los contadores públicos. La velocidad de los cambios en los mercados y en los modelos de negocios, sumado a las nuevas demandas y la presión impositiva, exigen de los profesionales, conocer la dinámica del sector y el desarrollo de herramientas de gestión para profesionalizar la gestión.

La contabilidad debe establecerse como la información básica de la gestión gerencial de la organización. Para ello, debe brindar información que satisfagan a los usuarios de dichos servicios, fundamentalmente quienes deben tomar decisiones en función de la misma. El contador debe ser la figura que aporta su experiencia y conocimientos para que los sistemas de información contable sean una verdadera herramienta para el planeamiento estratégico y para el control de gestión de las pymes.

La complejidad del sistema tributario argentino, en general y específicamente, la presión impositiva que el mismo ejerce sobre el sector del campo, incide significativamente en la posibilidad de capitalización, en los índices de producción y en la rentabilidad. Los Contadores además de sus funciones tradicionales participan en la faz organizativa, fiscal, legal y financiera, no sólo para potenciar los negocios y buscar mayor rentabilidad, sino para asesorar en la continuidad de la empresa y coadyuvar a la sustentabilidad social y ambiental; problemáticas éstas de los tiempos corrientes.

El valor agregado de esta profesión es facilitar la gestión, formar parte de un equipo interdisciplinario, que trabaje activamente con el dueño, veterinario, ingeniero agrónomo, para ofrecer, conjuntamente, un mejor servicio.

En ese contexto, Nonaka (2015), afirma que un importante recurso para obtener una ventaja competitiva, es la capacidad para crear y utilizar el conocimiento. Es por ello la relevancia que adquiere el contador como generador de información, participar en la toma de decisiones y brindar detalles sobre el cumplimiento de metas.

Consecuentemente, el Objetivo **general** que guiará nuestra investigación es: Determinar el aporte del contador público como asesor gerencial de las empresas agropecuarias en Argentina, tomando como periodo de estudio el quinquenio 2017-2022.

Y, los **Objetivos específicos** que derivan del mismo, son:

- Describir las necesidades de las pymes agropecuarias, al momento de contratar un profesional en Ciencias Económicas.
- Establecer los aspectos de la contabilidad que son de utilidad específicamente en este tipo de pymes reconociendo debilidades de esta mirada tradicional.
- Identificar en este contexto, el accionar del Contador como asesor para preservar la unidad económica, principalmente, en el caso de las empresas familiares.

El presente trabajo se organiza en los siguientes capítulos:

En el capítulo 1 definimos las empresas agropecuarias y en particular las pequeñas. También describimos las características que tienen las empresas agropecuarias, tales como la naturaleza biológica del proceso productivo, la amplia extensión y dispersión, la dependencia del clima y del suelo, el ciclo productivo, el riesgo e incertidumbre y el capital.

En el capítulo 2 desarrollamos la contabilidad como gestión que se lleva a cabo en las pymes agropecuarias, entendiendo a la contabilidad agropecuaria como el punto de partida para obtener la información confiable sobre el entorno que involucra el proceso de producción, estableciendo adecuados controles y reuniendo una adecuada información que sirva a este para la toma de decisiones.

En el capítulo 3 analizamos el rol del contador en las pymes agropecuarias, viendo como su función ha ido incorporándose de tal manera de convertirse en un bastión de la organización agropecuaria, debiendo interactuar con los distintos miembros que se relacionen con la empresa. Éste debe realizar múltiples análisis estratégicos en pro de las mejoras financieras y tributarias y colaborar estrechamente con el resto del equipo interdisciplinario de la empresa para lograr dichas metas

Por último, llegamos a nuestras conclusiones de la investigación. Y realizamos algunas recomendaciones.

Estos aportes pueden abarcar desde la ayuda para alcanzar sus objetivos empresariales, brindar información para una mejor toma de decisiones, hasta el logro de la rentabilidad esperada.

Consideraciones metodológicas:

El presente Trabajo de investigación intenta brindar una perspectiva interpretativa sobre el accionar del Contador Público como asesor gerencial de las empresas agropecuarias en Argentina.

Se trata de un estudio descriptivo, de carácter transversal, que busca caracterizar y destacar un nuevo rol del profesional contable, en el mundo de la gestión de los

agronegocios. En este sentido, podemos mencionar que los estudios descriptivos son útiles para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones del fenómeno de estudio.

La estrategia de investigación se basó en la revisión de fuentes documentales primarias como Fowler Newton, con su libro Cuestiones contables Fundamentales, lo escrito por Chacon, G en La contabilidad de costos, los sistemas de control de gestión, y la rentabilidad empresarial, y las resoluciones técnicas, principalmente la RT 46.

Como fuentes secundarias, en la recolección de información recurrimos a Porter y su trabajo sobre La ventaja competitiva, y Patrón Cortés y Cisneros-Cohernour con Requerimiento de las Pymes para la formación de contadores profesionales en el contexto actual.

Para el tratamiento de los datos vinculados a las variables bajo estudio, se realizó una lectura sistemática y comprensiva de los autores mencionados.

CAPITULO I

LA EMPRESA AGROPECUARIA

En este capítulo, nos proponemos describir las necesidades de los productores agropecuarios, al momento de contratar los servicios de un profesional en ciencias económicas. Para ello, en primer lugar, abordaremos aspectos de la actividad agropecuaria en general y de la argentina en particular. Bajo este marco, nos introduciremos en los requisitos profesionales que se deben cubrir en la actividad y la manera de abordar los nuevos desafíos que propone la gestión en esta actividad.

1.1 La actividad agropecuaria

El sector agrícola comprende la actividad productora o primaria que obtiene materias primas de origen vegetal a través del cultivo. Es una de las actividades económicas más importantes del medio rural y junto con el sector ganadero o pecuario, el sector agrícola forma parte del sector agropecuario.

La agricultura incluye todos los trabajos relacionados al tratamiento del suelo y a la plantación de vegetales. Las actividades agrícolas en general se enfocan a la producción de alimentos y a la obtención de verduras, frutas, hortalizas y cereales.

1.1.1 Características de la actividad

Debido a su extenso territorio, la producción agropecuaria es muy importante. Gracias a esto se destaca como un importante país exportador de diversos productos. La

mayor producción está dada por cereales y oleaginosas. Siendo los de mayor producción, soja y maíz.

La actividad agrícola posee características que la distinguen de otras actividades integrantes de la economía en general, como son:

a) Estacionalidad

Es un aspecto determinante del ciclo productivo, pudiendo ser éste discontinuo por ejemplo para el caso de la siembra de cereales, o bien continuo. El factor tiempo estipula las condiciones de siembra y cosecha, y la continuidad o discontinuidad de los ciclos tienen su vinculación con la imposición.

b) Riesgo climático

El clima es un factor esencial de las producciones agrícolas donde la aleatoriedad agrega un factor de riesgo y afecta la productividad.

c) Ciclos biológicos

Influyen en los ciclos productivos por las características biológicas que posee el producto vegetal objeto de la producción agrícola. Si bien los ciclos se han podido manipular en cierta medida, éstos siguen siendo un rasgo característico de las actividades ligadas a la naturaleza.

d) Localización

La ubicación de la unidad productiva tendrá influencia en la estructura de costos de la empresa, incidiendo en el costo del flete, y en el acceso a oportunidades de negocios.

e) Naturalidad

En esta característica se incluyen las cuestiones del suelo y los elementos que la naturaleza provee, que le otorgan a la unidad productiva su propia morfología.

f) Mercado

En el caso de las producciones extensivas, modalidad propia del cultivo de cereales y oleaginosas, el precio de los productos es fijado por el mercado y está influido por la determinación del precio de los mercados internacionales

1.1.2 Modalidades de producción

- Producción extensiva: representa la forma tradicional de producción, donde la tierra y las características naturales del terreno son los factores determinantes, y la utilización de insumos es escasa. La producción que comprende este grupo es la de los productos vegetales tradicionales: trigo maíz, soja, girasol, lino, sorgo, etc.

- Producción Intensiva: Comprende dos grupos, el primero está integrado por las actividades propias de la rama de la frutihorticultura y legumbres; el otro grupo comprende a aquellas actividades que siendo originariamente extensivas se han convertido en intensivas por el aumento en la utilización de insumos, por ejemplo, el agregado de fertilizantes, y en el uso de técnicas más apropiadas y complejas.

1.1.3 Modalidades de comercialización

Son principalmente dos los canales presentes en el circuito de comercialización de los granos:

- Tradicional: la comercialización se realiza a través de intermediarios que ejercen la función de acopio. El productor remite la mercadería al acopiador, quien es el que cumple la función de depositario y acondiciona y distribuye posteriormente la producción.

- Venta directa: el productor concreta la operación directamente con la industria o el exportador.

1.1.4 Actores del proceso

- Comerciantes

Son aquellos que se caracterizan por ser propietarios de los granos en algún momento del proceso, y asumen los riesgos del cambio de precios y conservación de los bienes. Dentro de este grupo se encuentran los acopiadores independientes y las cooperativas de productores que tienen como principal finalidad la comercialización de su producción.

- Mayoristas Dentro de este grupo se encuentran los exportadores, industriales y los mayoristas para consumo interno.

- Minoristas

Abastecen el consumo interno y operan principalmente con granos forrajeros, es decir destinados como alimento para los animales.

- Corredores o comisionistas

Cumplen la función de promover operaciones de compra venta, operando principalmente entre el acopiador y el mayorista o entre mayoristas. En ningún momento adquieren la propiedad de los productos y su retribución consiste en un porcentaje de la operación.

- Prestadores de servicios auxiliares

Entre ellos se encuentran los recibidores o entregadores de granos que actúan en representación de quien recibe o entrega los bienes cuando quien es parte en la operación no se encuentra presente. Otro grupo que interviene en la comercialización son los depositarios, quienes brindan el servicio de almacenaje sin tomar la propiedad de los productos. Por último, integran esta clasificación los transportistas que realizan el traslado de los granos y cuyos servicios suelen representar el mayor porcentaje dentro del costo total de comercialización.

1.1.5 Etapas del comercio de granos

- Etapa primaria: los productores realizan las operaciones de venta entregando la mercadería a los acopiadores, exportadores o industriales.
- Etapa secundaria: los acopiadores que adquirieron los granos del productor, realizan la venta a los exportadores o a la industria.
- Etapa terciaria: se comercializan los bienes en el mercado interno o externo, ya sea como granos o productos con un proceso de industrialización previo.

1.2 El sector Agropecuario Argentino

El sector agropecuario tiene un papel esencial como dinamizador de la economía. Desde hace varios años, el sector agropecuario y agroindustrial es el principal generador de divisas netas para el país, proveniente de operaciones de exportaciones e importaciones. Según información del Banco Central de la República Argentina, en 2018, dicho saldo fue de 28.845 millones de dólares netos. (Calzada, Treboux. 2019)

La Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina (FADA, 2021) indica que, en el año 2020, el aporte del campo al PBI fue del 24% lo cual representa 77.235 millones de dólares, siendo la actividad que mayores fondos genera. Esta participación

del 24% de 2020 está por encima del promedio histórico, el cual, desde el año 2004, se ubicaba en el 22,7%.

Tabla 1 Posición en divisas del sector Agropecuario

Industria / rubro	Cobro de exportaciones (A)	Pago de importaciones (B)	Neto (A-B)
Oleaginosos y Cerealeros	22.338,33	1.122,50	21.215,83
Alimentos, Bebidas y Tabaco	7.802,22	2.146,22	5.656,00
Agricultura, Ganadería y Otras Actividades Primarias	2.562,01	352,36	2.209,66
Industria Textil y Curtidos	1.315,43	1.551,69	-236,26
TOTAL SECTOR AGROINDUSTRIAL	34.018,00	5.172,77	28.845,23

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario (2019)

Como se observa en la Tabla 1, el sector “Oleaginosas y Cereales”, que corresponde a la “producción, procesamiento y exportación de cereales y oleaginosas” tuvo en el 2018 un balance cambiario comercial positivo de US\$ 21,2 mil millones, siendo, holgadamente, el sector con mejor balance externo de Argentina.

El 60% de las exportaciones de Argentina lo genera el sector agropecuario y agroindustrial. El grupo de “oleaginosas y el de cereales” representa el 40% del saldo exportado total.

Finalizado el año 2021, la cotización promedio de granos en la Bolsa de Chicago, fue de US\$ 479,90 por tonelada para la soja, un 6,3% más que el año anterior; US\$ 224 el maíz con un aumento en su cotización de 36,6% y US\$ 297 el trigo, que también tuvo un importante aumento de 36,2%.

En relación con el empleo directo registrado por el sector privado en el campo y la agroindustria, en agosto de 2021, el mismo ocupaba 886.858 puestos de trabajo; lo cual representa el 13,4% del total de mano de obra registrada. Esa cifra implica una suba de 1,1% en comparación con igual mes de 2019 y de 2% en relación con el 2020.

Tabla 2 Empleo registrado por sectores 2021

Sectores/rubros	Empleos	Particip.
Industria alimentaria	379.786	5,8%
Producción y procesamiento de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	131.861	
Elaboración de productos lácteos	34.380	
Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón y de alimentos preparados para animales	21.492	
Elaboración de productos alimenticios n.c.p.	132.104	
Elaboración de bebidas	59.950	
Agricultura, Ganadería y Otras Actividades Primarias	370.572	5,6%
Agricultura y ganadería	348.099	
Silvicultura, extracción de madera	8.657	
Pesca y actividades relacionadas con la pesca	13.816	
Industria textil y curtidos	136.500	2,1%
Productos textiles	62.653	
Confecciones	41.079	
Cuero	32.768	
TOTAL EMPLEO DIRECTO EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL	886.858	13,4%

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario (2021)

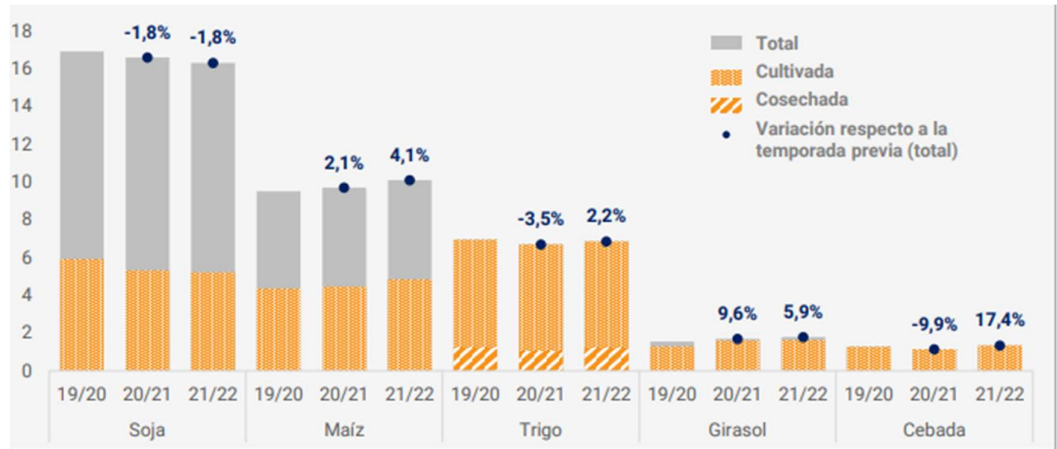
Del total de molienda de granos oleaginosos del país, la soja representa el 94,7% del mismo. “El 75,9% de la soja se destinó a pellets, el 21% a aceites y el 3,1% restante a expellers”. Le sigue, en importancia, el cultivo de girasol, que aporta el 4,8% del total, de los cuales el 51% se destina a aceites y el 47,4% a pellets (47,4%). (Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina, 2021).

Santa Fe, es la provincia de mayor contribución a la molienda de granos en el país. En noviembre de 2021

“...representó el 82,3% de la industrialización de oleaginosas (86,2% de la de soja) y el 15% de la de trigo pan [...] Buenos Aires lidera la molienda de girasol (75,1%) y trigo (51%) y ocupa el segundo lugar en la del agregado de oleaginosas (8,2%). Córdoba ocupa el primer lugar en la producción de soja (7,4%) y trigo (22%) y acapara el 100% de la de maní (tercera en oleaginosas en general)”. (Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina, 2021)

La producción de oleaginosas tuvo una baja en la provincia de Santa Fe de 3%; en Buenos Aires creció 33,3% y la de Córdoba se redujo 16,1% con “bajas en sus 3 productos: -6,1% la soja, -73,6% el girasol y 19,5% el maní”. En el caso del trigo, la molienda subió en todas las provincias: en Santa Fe un 14,5%, en Buenos Aires un 3,4%, en Córdoba 7,9% y en las restantes provincias del país, 25,5% (Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina, 2021).

Figura 1 Superficie total, cultivada y cosechada en las últimas 3 temporadas de los principales cultivos, en millones de Ha.



Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina, (2021)

En palabras de Carrasco, Sánchez y Tamagno (201, Pág. 16):

“El cultivo de soja siguió aumentando debido a varias causas, entre ellas, los altos precios internacionales de granos oleaginosos, y a la demanda creciente de aceite, alimento para animales (cerdos, ganado vacuno, aves), y harina por parte de algunos países europeos y asiáticos, y más recientemente de biocombustibles. El modelo agrícola adquirió un perfil concentrado y netamente orientado al mercado externo”.

Finalmente, en el sector de maquinaria agrícola, el monto de facturación en 2020, mostró una suba real del 40% respecto de 2019. Las unidades vendidas aumentaron en todos los segmentos, siendo:

“las sembradoras e implementos, las que anotaron el mayor nivel de cantidades vendidas. [...] La maquinaria agrícola nacional presentó un mejor desempeño en sus cantidades vendidas frente a la importada en los tres segmentos que presentan desglose por origen: en cosechadoras crecieron 70%, en los implementos un 4,4%. En tanto, los tractores nacionales aumentaron a mayor ritmo que los importados (+38,9% los de origen local vs +7,8% los extranjeros)”.

La transformación de la producción en Argentina, orientada hacia el monocultivo de soja, particularmente, en la provincia de Córdoba generó cambios, no sólo económicos sino también sociales. En relación con las modificaciones provocadas en los agronegocios, Svampa (2013) sostiene:

“...en el último decenio, América Latina realizó el pasaje del ‘consenso de Washington’, asentado sobre la valorización financiera, al ‘consenso de commodities’, basado en la explotación de bienes primarios en gran escala. Este nuevo ordenamiento implicó alianzas de poder que garantizaron la expansión del agronegocio, modelo sostenido por el boom de los precios internacionales que permitió la propagación de la actividad en determinadas provincias de la Argentina”.

Conjuntamente con la transformación en la estructura social agraria, fueron creciendo las distintas entidades empresariales relacionadas con este sector, como la “Sociedad de Acopiadores de Granos de la Provincia de Córdoba” (Acopiadores de Córdoba), “Confederaciones de Asociaciones Rurales de la Tercera Zona” (CARTEZ), “Federación Agraria Argentina” (FAA), “Sociedad Rural Argentina” (SRA), “Confederación Inter cooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada” (CONINAGRO), “Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa” (AAPRESID) y “Asociación de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola” (AACREA).

Particularmente en la provincia de Córdoba el cultivo de soja representa del 80 al 85% del área cultivada, con una superficie sembrada y cosechada que creció un 133% entre los años 1980 y 2005 (Álvarez, 2008). Esto fue provocando el desplazamiento del resto de las actividades productivas de la provincia.

Los productores, por su parte, fueron incorporando cada vez mayor innovación tecnológica, lo cual permitió integrar al cultivo una mayor cantidad de tierras productivas que tiempo atrás, fueron consideradas como no fértiles. Estas mejoras e innovaciones fueron posicionando a la provincia de Córdoba como la principal productora de soja en la Argentina, en superficie sembrada y toneladas cosechadas.

“El modelo de agronegocio, en el caso argentino, explica hoy más del 80% de la producción agrícola para el mercado internacional y aspira a fundar una sociedad con

capacidad de integrar en su dinamismo a todos los sectores” (Gras y Hernández 2016, pág. 17).

Argentina ostenta el tercer lugar como productor mundial de soja, es el primer exportador de aceite de soja y el segundo de harina de soja. En dicho marco, es que la soja constituye el producto exportable con más incidencia en el Producto Bruto Agropecuario del país y, como se mostró previamente, el mayor creador de divisas.

El conjunto del sector agroindustrial presenta una gran importancia no solo a nivel micro y macroeconómico, sino también en términos fiscales. Además, desde el punto de vista regional, se observa el efecto en determinadas zonas y ciudades, donde la actividad primaria representa su principal fuente de ingresos y también como generadora de empleos

Los proyectos empresariales ya no dependen de contar con la propiedad de la tierra, sino de la tecnología, la orientación a brindar servicios y una adecuada dirección del agronegocio. En muchas de las explotaciones agropecuarias pequeñas y medianas, los empresarios son los que se ocupan de la gestión, la administración e incluso son quienes llevan a cabo el control. Esta problemática es un factor común en los establecimientos agropecuarios, donde la cantidad de actividades les hace imposible analizar la organización desde una perspectiva distinta, que podría resultarles en un beneficio económico y organizacional.

1.3 La actividad agropecuaria como negocio

Existen varios conceptos de lo que, en la actualidad se entiende por agronegocio (término introducido en 1972 por Ray Goldberg de la *Harvard Business School*), negocio agropecuario o actividad agropecuaria.

Gunder, (1980, pág. 121), citando a Ray Goldberg define al agronegocio:

“como la actividad económica más importante del mundo, que emplea a más del 60% de la población mundial económicamente activa. [...] comprende a todos los individuos y organizaciones que participan en la producción, procesamiento, transporte, almacenamiento, financiación, regulación y comercialización de los abastecimientos de alimentos y de fibras en todo el mundo”.

El sistema abarca desde la comercialización de la semilla al producto elaborado al consumidor, lo cual permite identificar la complejidad de actividades y relaciones que componen la producción agrícola.

Otra definición la aportan Gras y Hernández (2013) afirmando que el modelo agrícola es una “lógica de producción” que, con variantes nacionales y locales, debe ser entendido en función de los siguientes elementos:

- a) La transectorialidad: Existe una integración técnica de los procesos productivos (vertical) y una articulación horizontal de otras actividades que se valorizan como oportunidades para el capital.
- b) La globalización, donde se priorizan de las necesidades del consumidor global respecto del nacional.
- c) La intensificación del papel del capital en los procesos productivos.
- d) Las tecnologías: Una intensificación en el uso de insumos de origen industrial, la generación de tecnologías basadas en la transgénesis para optimizar las especificidades biológicas y climáticas.
- e) El acaparamiento de tierras para producir en gran escala, donde participan las grandes corporaciones financieras y generan disputas por la tierra.

Según Rudi (2015), la empresa agropecuaria se refiere a aquella que se encuentra orientada a la producción y obtención de bienes agrícolas y ganaderos con la finalidad de su comercialización. Al momento que estas empresas definen qué van a producir, qué bienes van a elaborar y a quiénes están destinada su producción, están llevando a cabo un principio de planeamiento estratégico empresarial.

Para Díaz, Mancini, Marcolini y Tapia (1999), el objetivo de la actividad agropecuaria, es producir bienes económicos, combinado el trabajo personal con la naturaleza para su venta, proceso productivo o consumo.

Una característica particular de este sector es que cuenta con ciclos operativos más extensos que el resto de las actividades económicas, que requiere de una alta inmovilización de capital tanto fijo como circulante, con importantes gastos en insumos, mayormente a pagar en moneda extranjera y un gran deterioro del suelo.

Las explotaciones agropecuarias en Argentina mayormente se encuentran a cielo abierto sin riesgo artificial, por lo cual, su producción, está íntimamente vinculada a las condiciones climáticas. Esta situación se ve agravada, debido a que, en el país, se observa, cada vez más palpable los cambios climáticos, tanto excesos y déficits hídricos, lo cual agrega la necesidad de gestionar los riesgos para la perdurabilidad en el tiempo de los productores.

A partir de los años 90 la inversión y la innovación han transformado la agricultura argentina. La tecnología, las mejores condiciones de los suelos y la alta productividad generaron un desplazamiento de la ganadería para destinar cada vez más tierra a la agricultura, en particular al cultivo de soja. No obstante, ello, tal cual lo afirman Fusco y Barelli (2018 pág. 168) “la diversificación de los cultivos sigue siendo una de las principales estrategias de gestión de riesgos en Argentina”.

1.4 El agronegocio en Argentina

En la Argentina 100 grupos de siembra sólo explican el 10% de la superficie agrícola (3 millones de ha.); mientras que, los primeros 15 suman 1.600.000 hectáreas. El territorio ocupado se extiende desde los 23° a los 39° de latitud sur, concentrándose principalmente en la Región Pampeana. La actividad agropecuaria es la base económica y alimenticia del país.

Argentina cultiva una superficie de más de 30 millones de hectáreas. El último Censo Agropecuario (2018) da ciertos indicios sobre la propiedad de la tierra y su uso, exponiendo claramente la atomización, que “con más de 250.000 parcelas productivas y no menos de 100.000 productores, invierte más de US\$ 25.000 millones cada año en arrendamientos, siembra, fertilizantes y cosecha” (Sonatti, 2021).

Tabla 3 Los 10 principales grupos de siembra en Argentina

Empresa (Propietario)	Cantidad Ha.	Características del Censo
Adecoagro (Mariano Bosch)	210.000 hectáreas	Solo en el primer semestre facturó US\$ 446 millones a nivel global. Su negocio agropecuario en la Argentina, que incluye la lechería y los molinos de arroz

AGD (Roberto Daniel Urquía)	200.000 hectáreas	Un 20% de esa superficie pertenece a la familia Urquía mientras que el resto son suelos arrendados o en asociación con productores.
Lartirigoyen y Cía. (Ignacio Lartirigoyen)	150.000 hectáreas	En el último año, junto con sus socios, el grupo Glencore facturó USD 710 millones
MSU (Manuel Santos Uribe Larrea Balcarce)	140.000 hectáreas	Solo en la Argentina, facturó \$11.730 millones en su último ejercicio anual.
Cresud (Eduardo Elsztein)	132.000 hectáreas	La división Negocios Agropecuarios en Argentina le aportó ingresos por \$16.122 millones en el ejercicio finalizado el 30 de junio de 2021.
Grupo Duhau (Enrique Urbano Duhau Nelson)	120.000 hectáreas	
Grupo Andreoli (Familia Andreoli)	100.000 hectáreas	Poseen también la mayor compañía de nutrición animal: Baires.
Los Grobo (Gustavo Grobocopatel)	99.000 hectáreas	La producción agropecuaria le aportó \$10.129 millones a los más de \$56.000 millones del grupo.
Grupo Boehler Raúl y Julio Boehler	80.000 hectáreas	Asentados en Río Cuarto, Córdoba, pero con epicentro en Villa Mercedes
Liag Argentina (Markus Kahlbetzer) Capitales australianos	79.000 hectáreas	Generó ingresos por \$12 millones el último año. Posee 30.000 hectáreas bajo riego y es quien cuenta con la mayor superficie en esa condición.

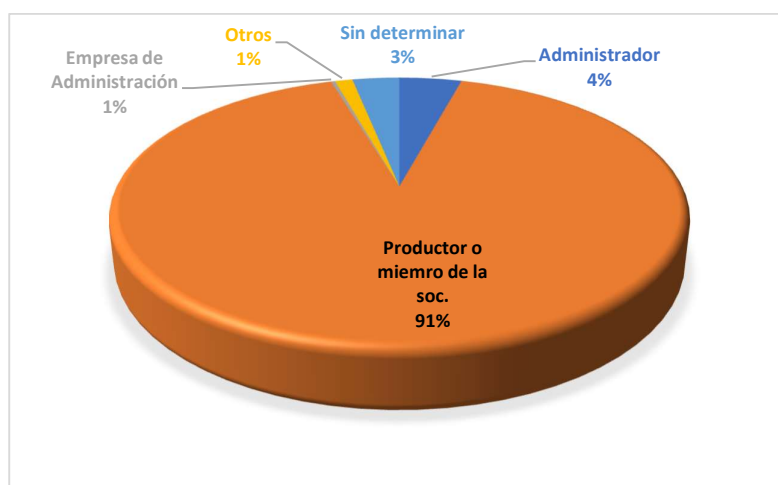
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Sonatti (2021)

El sector agropecuario presenta una gran heterogeneidad en sus sistemas tecnológicos, productivos y de organización. Se observan las formas tradicionales de producción hasta complejas estructuras empresariales con sofisticadas tecnologías como, agricultura de precisión y biotecnología. En cuanto a la organización, gran parte son empresas familiares.

De las 250.881 Explotaciones Agropecuarias (EAP), censadas:

- 10.575 están gestionadas por un administrador
- 228.678 están gestionadas por el productor o miembros de la sociedad
- 665 están gestionadas por una empresa de administración
- 2985 por otro tipo de administración
- 7978 sin determinar

Gráfico 2 Forma de Gestión de las Explotaciones Agropecuarias (EAP),



Fuente: Elaboración propia en base a CNA (2018)

Entre las EAP relevadas en el CNA, El 84% corresponden al tipo jurídico personas físicas, el 11% son persona jurídica, un 2% son sociedades de hecho y el resto corresponde a empresas sin discriminar. La Tabla 4 muestra cómo gestionan las empresas de acuerdo con la forma jurídica seleccionada. Mientras que, en el caso de las personas físicas, el 94% está gestionada por el propio productor, ello ocurre en el 67% de las personas jurídicas. Sólo cuentan con un administrador el 2,5% de las empresas constituidas por personas físicas y el 15,5% de las personas jurídicas.

Tabla 4 Gestión cotidiana por tipo jurídico

Gestión cotidiana por tipo jurídico	Personas Físicas	Personas Jurídicas
Administrador	5.537	5.038
Productor o miembro de la Sociedad	206.890	21.788

Empresa de Administración.	228	437
Otros	2.332	653
Sin discriminar	3.452	4.526
TOTAL	218.439	32.442

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA (2018)

Las personas físicas ocupan el 55% del total de las hectáreas, seguido por las personas jurídicas que representan el 38% de las hectáreas, luego las sociedades de hecho participan en un 4%, y el 3% restante son sin discriminar el tipo jurídico.

El gráfico 2 muestra las EAP con algún tipo de gestión técnico-administrativa. Las categorías no son excluyentes, porque una EAP puede tener más de un tipo de gestión técnico-administrativa.

Gráfico 3 EAP con tipo de gestión técnico-administrativa



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA (2018)

Entre las empresas que están conducidas por personas físicas, 43.339 (que representan el 20% de las mismas) son administradas por productoras mujeres. En cuanto al rango etario de los administradores, el 16% está administrado por personas entre 15 a 39 años. La mayor participación porcentual pertenece al rango etario entre 40 y 64 años, que representan un 54% del total y un 29% está administrado por personas con edades igual o mayor a 65 años.

Finalmente, cuando se analiza al régimen de tenencia de la tierra, los resultados preliminares del CNA-18, arrojan que el 69% de la superficie de las parcelas corresponde a propiedad, le sigue la modalidad de arrendamiento con el 19%, sucesión indivisa 3%, ocupación con permiso 3%, ocupación de hecho 2% y el 5% restante pertenece al resto de los regímenes de tenencia de la tierra.

Figura 4 Superficie de las parcelas por régimen de tenencia de la tierra



Fuente: Elaboración propia en base a CNA (2018)

Una vez conocida la matriz productiva en Argentina, la estructura administrativa-contable y las prácticas habituales dentro de las organizaciones se destaca que gran parte de este tipo de empresas realiza sus procesos por inercia, continuando con la manera que se hacían en el pasado. En muchos de los casos, las nuevas generaciones van recibiendo las explotaciones y continúan gestionándolas de la misma manera en que lo hacía la generación anterior.

Se observa, además, que existe una importante cantidad de pequeñas y medianas empresas que necesitan un asesoramiento profesional especializado. El valor agregado que ofrece el contador, es ayudar a planificar y controlar la gestión, trabajando activamente con el dueño y los profesionales asociados a él.

El contador público ocupa en la actualidad, un nuevo rol al apoyar los procesos decisorios con el desarrollo de modelos de reportes que cubren las principales necesidades

de los directivos de las empresas, dado que es quien conoce los objetivos comerciales, las políticas instrumentadas para alcanzarlos y los resultados no sólo económicos sino en materia de ética empresarial, respeto al medio ambiente, y el valor intangible que representa la relación con la comunidad donde se desempeña (Sánchez Abrego et. al. 2019).

Para Patrón Cortés y Cisneros-Cohernour (2013), contar con información contable y saber la forma de interpretarla es muy valiosa para la toma de decisiones. Muchos profesionales sólo elaboran los estados financieros y los presentan a las autoridades de la empresa sólo para que éstas cumplan con los requisitos de forma y las obligaciones fiscales, con tener en cuenta todos los aportes que de los mismos podrían ofrecerse.

Sobre este tema, Helouani (2020) afirma que las pequeñas y medianas empresas sufren pérdidas por falta de actividad, endeudamiento, falta de conocimientos sobre su punto de equilibrio, debilidades administrativas y de procedimientos. En épocas tan complejas, los contadores deben aportar a las empresas sus conocimientos, asesorando y ocupando roles más integrales.

CAPITULO II

LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN EN LAS PYMES AGROPECUARIAS ARGENTINAS

Este capítulo tiene como objetivo establecer los aspectos de la contabilidad que son de utilidad específicamente en este tipo de pymes, reconociendo debilidades de esta mirada tradicional. En esta línea, desarrollaremos los aportes de las Resoluciones Técnicas N° 22 y N° 46.

2.1 Contabilidad tradicional en materia agrícola

Todo sector agropecuario debe hacer uso de la contabilidad, cualquiera sea la importancia de su explotación, que permitiría una mejor comprensión del resultado económico y a la vez tiene un mejor conocimiento para determinar si debe seguir con su cultivo actual, diversificarlo, combinarlo o arrendar su tierra

La contabilidad agropecuaria se aplica también a otros fines tales como obtener información necesaria y correcta para cumplir con los requisitos del pago del impuesto a las ganancias, ayudar al productor a planificar el mejoramiento de la infraestructura de su establecimiento, con lo que éste tendrá mayor conocimiento sobre la gestión empresarial y la rentabilidad del negocio, de acuerdo a los beneficios obtenidos en la explotación. Asimismo, obtiene la información necesaria para hacer comparaciones entre periodos y determinar si ha habido errores que en el futuro pueden ser corregidos de acuerdo a las experiencias vividas, brindar la información necesaria para reunir los requisitos solicitados por los entes financieros para el trámite de créditos

2.1.1 Importancia de la información contable

La gran importancia que tiene la información contable en la toma de decisiones es lo que lleva a investigar cómo la misma se genera y analiza en las explotaciones agropecuarias de nuestro país y el grado de eficiencia que tiene su elaboración.

Como indica Madison et al, (2017) los procesos de profesionalización en la administración y gestión, no son excluyentes de las medianas y grandes empresas, sino que pueden resultar una mejora sustancial en los procesos internos de la pyme. Para lograrlo, es importante contar no sólo con las herramientas necesarias, sino que se requiere de un profesional que adopte el rol protagónico en la gestión, potenciando su amplia formación técnica.

En el contexto de incertidumbre, que se manifestó en el año 2020, Alao y Lukmang (2020) establecen que las empresas han tomado conciencia que deben adoptar medidas y establecer un plan de contingencias que les permita mitigar posibles riesgos. A tal fin, deben tener desarrollada una estrategia de gestión de liquidez aplicable para optimizar los recursos durante la crisis, así como ayudar a una rápida recuperación. Ello incluye contar con estrategias de respuesta, crear planes financieros ante distintos escenarios posibles.

Según Evia Puerto (2006), la contabilidad se ha enfocado, de manera casi exclusiva como un sistema de registro detallado de las operaciones ocurridas en el negocio. Pero dicho registro solo produce datos, los cuales requieren de un profesional, para que los mismos se conviertan en información. Así, la contabilidad se convierte en una herramienta para apoyar la toma de decisiones empresariales “despejando el nivel de incertidumbre asociado con el proceso de elección de cursos de acción”.

Chacón (2007) indica que, con el paso del tiempo se han desarrollado distintas ramas de la contabilidad, de acuerdo a dónde se encuentre el principal aspecto que se desea medir. Un Sistema de Información Contable Integral debe estar compuesto por una contabilidad financiera y una contabilidad de costos, las cuales aporten información a los sistemas de control de gestión para poder traducir las estrategias en resultados empresariales.

Los directivos se benefician si la contabilidad de costos y financiera les proporciona información que les ayude a planificar y controlar las operaciones de la organización. Al respecto Fowler Newton, (2010) destaca dos conceptos que deben tenerse en cuenta cuando se brinda información contable para la toma de decisiones: (1) el principio de Exposición, o “Principio de Revelación Suficiente”, que indica que, los

EE.FF. deben estar expresados y expuestos de modo tal, que los mismos sean comprensibles para los usuarios y (2) el “Principio de Pertinencia”, el cual exige que la información contable esté relacionada y sea de utilidad para la toma de decisiones.

Es decir, que la información que se ofrezca a las entidades, debe ser capaz de generar una diferencia al momento de tomar decisiones. Esa diferencia. Para Fowler Newton (2010) se observa “cuando la misma ofrece un valor confirmatorio, un valor predictivo, o ambos”. En el primer caso, permite a los interesados confirmar o corregir sus expectativas previas, en el segundo caso, ayuda a determinar una determinada probabilidad de enfocar adecuadamente, las predicciones realizadas.

El *International Accounting Standards Board* (IASB, o Junta de Normas Internacionales de Contabilidad) establece que, para que la información sea útil, debe ser relevante en relación con las necesidades de toma de decisiones de los usuarios. “La información goza de la cualidad de relevancia cuando influye sobre las decisiones económicas de los usuarios al ayudarles a evaluar acontecimientos pasados, presentes o futuros” (IASB, 2017).

Gráfico 5 Información Contable Confiable



Fuente: Elaboración propia en base a Fowler Newton (2010)

También las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) exponen cuáles son las características cualitativas que la información financiera debe aportar para que sea considerada de utilidad:

- Relevancia: Logran influir en las decisiones, debido al aporte de valor “predictivo, confirmatorio o ambos” (MC 2.6-7)¹.
- Materialidad o Importancia: Su omisión o una errónea expresión podría afectar las decisiones de los usuarios (MC 2.11).
- Representación fiel: La información que se brinda debe ser completa, neutral y sin errores (MC 2.12).

2.2 Las Resoluciones Técnicas N° 22 y N° 46

En el caso de las empresas agropecuarias, los datos que brinda la contabilidad tradicional, no ofrecen la información que estos empresarios requieren. La desagregación y separación de los resultados es imprescindible para la toma de decisiones.

En este marco, es que se debe destacar en la Resolución Técnica N°22 (RT 22) específica de la actividad agropecuaria, la cual surge como consecuencia de la armonización de la legislación contable con las NIC y cuyo objetivo es “definir los criterios de medición y pautas de exposición aplicables a los rubros específicos de la actividad agropecuaria”. La RT 22 establece los criterios de “reconocimiento y medición de los activos biológicos”, para luego definirlos.

El 1 de diciembre de 2017 la FACPCE aprobó la RT N°46 que reemplazó totalmente la RT N° 22 y en la misma, también se incorporaron modificaciones a las RT N° 9 y N° 17. Queda entonces, la RT 46 de aplicación para la “actividad agropecuaria”, entendida como aquella “que combina los esfuerzos de los seres humanos y de la naturaleza para obtener productos agropecuarios o nuevos activos biológicos”.

La norma pretende otorgar un tratamiento contable delimitado a los elementos patrimoniales y de resultado. Para determinar su alcance y competencia, los separa según:

¹ MC: “Marco Conceptual para la Información Financiera”. Hace referencia a las Normas emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (septiembre 2010). El número corresponde al párrafo de referencia

(1) El momento de medición, (2) Quien los controla y (3) Su destino, y, en función de ello se determina si corresponde la RT 46 o la RT17, como se muestra en la tabla 5.

Para la medición contable de los productos agropecuarios tanto en el momento de la cosecha como al cierre, (en caso de que, en dicha fecha se encuentran controlados por los productores ya sea para la venta o los vaya a utilizar como insumo de su producción agropecuaria), se aplica el “Valor Razonable menos los gastos estimados en el punto de venta”. Por otro lado, si quien los controla no es su productor o siéndolo, los tiene destinados a insumo industrial, se aplicará la RT N° 17 y en caso de ser ente pequeño o mediano la RT N° 41 (si optaran por hacerlo).

Tabla 5 Productos Agropecuarios: Normativa aplicable

Productos agropecuarios			Norma aplicable y párrafo. Criterio
En el momento de la cosecha, recolección u obtención.			RT N° 46. P. 7.1.2. Valor razonable menos gastos estimados en el punto de venta
Luego de la cosecha, recolección u obtención	Controlados por sus productores	Destinados a la venta	RT N° 46. P. 7.1.2 Valor razonable menos gastos estimados en el punto de venta
		Destinados a ser utilizados como semilla o insumo de la producción agropecuaria	RT N° 46. P. 7.1.2 Igual criterio, no obstante, no estar explícitamente indicado el criterio en la norma.
		Destinados a ser utilizados como insumo de un proceso industrial	RT N° 17. Sección 5.5.4 Costo de reposición a fecha de los estados. Si fuera su obtención imposible o impracticable: costo original.
	Controlados por quien no es el productor		RT N° 17. Sección 5.5.4 Costo de reposición a fecha de los estados. Si fuera su obtención imposible o impracticable: costo original. RT N° 17 Sección 5.5.1 Valor neto de realización si pueden ser comercializados sin esfuerzo significativos.

Fuente: Petti (2021)

Es importante que el contador tenga claro, que se entiende por Valor Razonable “el precio que recibiría por la venta de un activo en el mercado principal (o más ventajoso en caso de no existir un mercado principal) en la fecha de la medición, en condiciones de mercado presentes”. Por lo tanto, dicho “valor razonable” surge del precio en el mercado

donde se los comercializa, de acuerdo con la cantidad que podría venderse en el mismo con más sus costos de traslado hacia el mismo.

Finalmente, al valor razonable determinado, se le restan los costos directos ocasionados por la venta y se llega al “Valor Razonable menos gastos estimados en el punto de venta”.

La Sección de “Definiciones” de la RT 22 es una de las que más modificaciones tuvo y es también necesario, aclarar algunos términos:

Activo biológico refiere a los tres estados posibles de dicho activo: (1) “en desarrollo”, (2) “en producción” y (3) “terminados”.

Activos biológicos en desarrollo: “son los activos biológicos que aún no completaron su desarrollo biológico, por lo cual no pueden considerarse como en producción, consumibles o terminados”.

Activos biológicos terminados: La norma, en este caso aclara que al momento de considerar el proceso de desarrollo biológico también es necesario tener en cuenta el ciclo operativo de la actividad.

Como novedad la RT incorpora el concepto de “Animales reproductores” como “aquellos animales machos o hembras destinados a la procreación de nuevos individuos de su especie, desde su categorización como tales por la entidad y hasta que dejan de estarlo”.

2.3. El Estado de Resultados

Éste es el informe fundamental en la contabilidad gerencial y de gestión porque es el que permite observar de manera ordenada cuáles han sido los ingresos y egresos durante el ejercicio, el resultado y las causas que lo originaron. Como se manifestó previamente, los datos de la contabilidad tradicional, no son suficientes en un establecimiento agrario. La segregación de los resultados, resulta esencial para que la información sea correcta, tratando de lograr el mayor nivel de detalle posible.

Cuando se realizan distintas actividades agropecuarias, el resultado de producción se expone en información del “reino vegetal” y del “reino animal” y a su vez, dentro de cada una de ellas, las distintas actividades que lo componen.

Entre las definiciones que se encuentran en la bibliografía sobre el costo de producción agropecuaria, se encuentra la de Frank (1998) “la suma de los valores de los bienes y servicios insumidos en un proceso productivo” o la de (Francia 1982) que entiende es “el conjunto de insumos, complementarios del proceso biológico de reproducción y crecimiento de plantas y animales”, por ello, es que, al determinar los costos, resulta fundamental conocer qué insumos intervienen, separar las subactividades de la producción, diferenciar las actividades intermedias las cuales son aquellas cuya finalidad es proveer los bienes o servicios que luego serán usados en la producción.

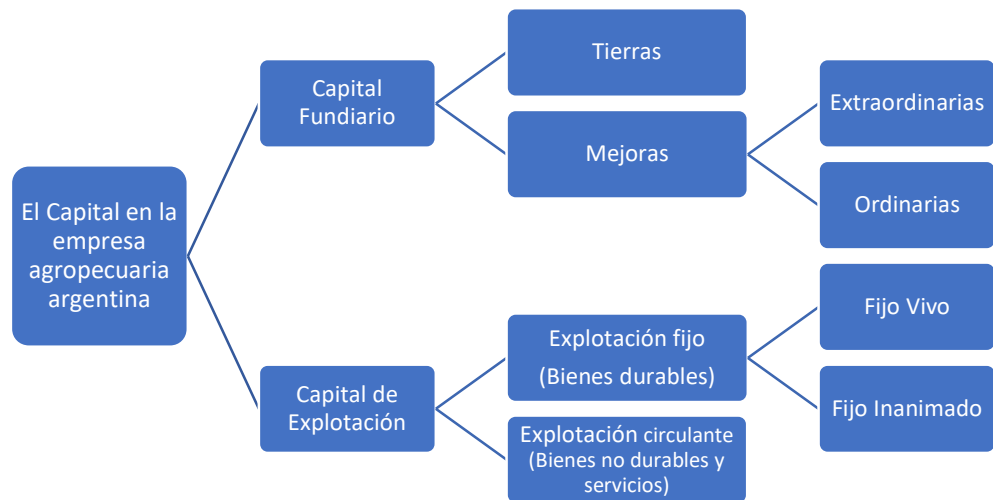
Si bien existen numerosas clasificaciones sobre los insumos en la actividad agropecuaria, en Argentina se utiliza desde mediados del Siglo XX la que los categoriza en:

- Insumos en Capital Fundiario
- Capital de explotación

A su vez, como se observa en el gráfico 6, cada uno de estos conceptos, permite distintas divisiones. El capital fundiario por ejemplo, comprende la tierra y las mejoras. Es, por su naturaleza, inmóvil y, habitualmente se refiere a “un campo con todo lo clavado y plantado”, y, además, es fijo por su destino.

El capital de explotación, por su parte, comprende los bienes muebles que, por su naturaleza son utilizados en la producción agropecuaria. El capital de explotación fijo cuyo destino es la explotación agropecuaria, comprende: a) el fijo vivo (animales de renta, de reproducción, etc. y los semovientes y b) el fijo inanimado (máquinas, herramientas, rodados, etc.)

Gráfico 6 Clasificación del Capital Agropecuario



Fuente: Elaboración propia en base a Demarco (s/f)

Los componentes del costo, surgen de la suma de sus tres componentes:

$$\text{COSTO} = \text{GASTOS} + \text{AMORTIZACIONES} + \text{INTERESES}$$

- Los gastos (G): Lo constituyen el conjunto de bienes y servicios que se consumen durante del ejercicio. Los mismos inciden en el costo
- Las amortizaciones (A): Es la estimación de la pérdida monetaria motivada por la depreciación de los bienes durables durante el transcurso del ejercicio. Esa pérdida de valor puede deberse a un desgaste físico (por su uso habitual en la actividad productiva) o técnico (por obsolescencia).
- Los intereses (I): Es la retribución por el uso del capital por un determinado período de tiempo. Esto lleva a que dicho capital no pueda ser utilizado en otra alternativa.

Esto podría entenderse como una pérdida, considerando la utilidad que podría generar dicho capital en otro uso. Esta ganancia que se deja de percibir se conoce como “costo de oportunidad”.

Por lo tanto, la otra forma de definir al Costo es como la suma de:

$$\text{COSTO} = \text{GASTOS} + \text{AMORTIZACIONES} + \text{COSTO DE OPORTUNIDAD}$$

Si el empresario, o el contador, se basan en la contabilidad como fuente de información, tendrá un conjunto de datos históricos que servirán para conocer lo que ya ha sucedido en la empresa y en el contexto, lo cual puede servir para realizar algunas proyecciones, pero con ciertas limitaciones. Por ello, debe complementarse con una contabilidad de gestión.

La contabilidad de gestión es la que provee instrumentos para elaborar modelos de decisión como costos por actividad, análisis de las desviaciones respecto a lo presupuestado y sus motivos, posibles contingencias futuras, presupuestos financieros, y en general, todo lo que la organización le demande; tanto en unidades físicas como monetarias. En definitiva, es un informe dinámico que el profesional en ciencias económicas debe brindar al empresario agropecuario para crear valor.

Una empresa agropecuaria, pretende alcanzar beneficios. Al respecto Porter (2000), muestra en su “cadena de valor” dos conceptos, (1) Las actividades de valor y (2) el margen de contribución; como se observa en el gráfico 7

Gráfico 7 La “Cadena de Valor” de Porter



Fuente: Porter (2000)

La importancia de este gráfico es que puede ser utilizado para identificar cuáles, son las actividades que crean valor, cuáles son sus costos, y cuánto aportan. En definitiva, cuáles son los rubros más relevantes.

2.4. El asesoramiento para mantener la unidad económica, principalmente, en empresas familiares

Sin pretender desarrollar definiciones sobre empresas familiares y su problemática, que escapen a la elaboración de este trabajo, sí es importante destacar la función del contador público en este tipo de organizaciones, dado que las mismas representan el 75% de las empresas nacionales, son quienes generan alrededor del 40% del PBI y las principales creadoras de puestos de trabajo (Press, 2011). En el sector agropecuario son familiares el 95% de las empresas agropecuarias (PwC, 2019).

Así como las principales y más grandes empresas del país son familiares, también la realidad muestra que tienen un muy bajo índice de supervivencia: menos del 30% pasan a la segunda generación y, de esta cifra, sólo el 10% llega a la tercera. (Observatorio de la empresa familiar UCC 2019).

En Argentina, Gentili, (2007), asegura que el 95% de las empresas agropecuarias son familiares, con la particularidad que las mismas ya está en manos de herederos. Costa (2015) analizó que en relación con la superficie propia, el 65% de la misma fue heredada y el 35% corresponde a compra. Además, las mismas, en promedio cuentan con 3 socios y se proyectan con 6 herederos.

De los datos de Costa (2015, pág. 15) se desprende que las empresas familiares agropecuarias argentinas, han tenido la “intención y vocación de continuar juntas en el negocio agropecuario a través de las generaciones”; y además, que la tenencia de tierra lleva a pensar que:

“las subdivisiones son uno de los mayores problemas con que debe enfrentarse las empresas familiares agropecuarias que se ven obligadas con el traspaso de las generaciones a comprar tierra o a arrendar a terceros para poder subsistir o ser económicamente viables” (pág. 18).

De acuerdo con Lockward (2013), una gran parte de las empresas familiares, desaparecen por desavenencias familiares, por lo cual, ante esta realidad y el alto valor que estas organizaciones agropecuarias poseen, es imperiosa la profesionalización en el

modo de gestionar la empresa y la familia. Respecto a las herramientas de gestión para una mejor estructura organizativa y una eficiente dirección, el contador puede colaborar a que las empresas familiares logren profesionalizar sus estructuras.

Ante esta realidad, es que iniciado el Siglo XXI, comienzan a surgir numerosos estudios sobre los “Protocolo de Familia”, como “un acuerdo que regula las relaciones de una familia con la empresa de la que es propietaria” (Dubois 2011, pág. 38).

Maure (2016) lo define como un acuerdo “donde se establecen las relaciones, funciones y organización de la empresa con la finalidad de dar continuidad de modo exitoso a la misma”. Lo que esta figura busca dejar aclarado, es qué lugar va a ocupar, cada uno de los miembros de las futuras generaciones, la forma de trabajar, organizar y gestionar la empresa.

Las Normas del Código Civil y la Ley de Sociedades, le otorgan el marco legal como un acuerdo de voluntades. Son acuerdos rubricados por los integrantes de la familia empresaria, cuya finalidad es reglar las relaciones entre los miembros de la familia-empresa buscando asegurar la continuidad de la empresa, así como el bienestar de la familia por medio de un “compromiso asumido por las distintas generaciones en cuidar y acrecentar el patrimonio de la empresa y de la familia, tratando y negociando, anticipadamente, intereses, y líneas de solución ante conflictos futuros”. Es un reaseguro para las futuras generaciones (Doderó, 2014).

La tabla 6 indica, según Doderó (2014) cuáles son los temas que han de incluirse en el protocolo familiar:

Tabla 6 Temas que debe contemplar el protocolo familiar:

TEMAS PARA UN PROTOCOLO FAMILIAR
El porqué de este protocolo
Valores comunes a respetar
Filosofía sobre los negocios familiares
Nuestro desafío como empresa y como familia
Formulaciones estratégicas
• Visión • Misión • Objetivos • Estrategia
Política de dividendos y financiamiento del crecimiento
Órganos de gobierno
• Consejo de familia • Directorio
Sistemas de dirección
• Sistema de evaluación • Sistema de remuneración • Sistema de planeamiento y control
Transferencias de acciones
Criterios para el ingreso de nuevos familiares

Fuente: Dodero (2014)

2.5 El asesoramiento en un plan de sucesión

La finalidad contar con una “planificación de sucesión”, radica en determinar, la manera en que, el sucesor, ya cuente con un plan al momento en que deba asumir la función de liderazgo en la empresa.

Este plan deberá estar consensuado entre los miembros, pero debe, fundamentalmente, contar con el asesoramiento de un profesional para que se deje por escrito todas las funciones, obligaciones y responsabilidades de los miembros de la empresa, independientemente del rol o lugar que ocupen en la familia con especial atención a los objetivos, misión y valores.

El protocolo, define criterios para tratar los conflictos. La esencia del protocolo familiar es reglar los sistemas, familiar y empresarial, sobre la forma en que se van regular dichas relaciones, y que, las generaciones futuras conozcan de la existencia de normas que hay que respetar.

El asesoramiento debe contemplar:

- Tener definidas cuáles son las capacidades necesarias para dirigir la empresa familiar, incluida, la capacidad de liderazgo.
- Asumir progresivamente, responsabilidades gerenciales aprehendiendo los conceptos de administración, dirección y gestión.
- Desarrollar capacidades empresariales formales.
- Establecer cómo se van a desarrollar las relaciones familiares y los negocios
- Afianzar políticas desde RR. HH sobre la contratación de personal perteneciente a la familia propietaria
- Sistema de retiros y remuneraciones de los miembros de la familia sean que estos trabajen o no en la compañía
- Definir los Órganos de Gobierno
- Determinar las normas que regularán la transmisión de acciones, así como el retiro de alguno de los accionistas

CAPITULO III

ROL DEL CONTADOR EN LAS PYMES AGROPECUARIAS

El rol del contador se ha convertido en una tarea fundamental para los equipos de trabajo, como también para las distintas áreas de la empresa agropecuaria. Éste debe realizar múltiples análisis estratégicos en pro de las mejoras financieras y tributarias y colaborar estrechamente con el resto del equipo interdisciplinario de la empresa para lograr dichas metas.

3.1 Actuación del contador publico

En estos tiempos, donde las crisis son persistentes, es clave contar con estrategias ágiles y sensibles a los cambios, que permitan a los dueños de las empresas agropecuarias tomar mejores decisiones.

El rol del contador no abarca solo un perfil técnico que se limitan a la parte impositiva, ya que hoy en día sus funciones involucran mucho análisis, estrategia y gestión.

Para lograr esto, es importante contar con las herramientas necesarias y que el profesional adopte un rol protagónico en la gestión de estas empresas, potenciando su amplia formación técnica. Lo que se pretende es ofrecer un servicio de alto valor agregado que le permita a los profesionales en ciencias económicas trabajar en equipos de trabajo multidisciplinarios compuestos por contadores públicos, ingenieros agrónomos, administradores de empresas agropecuarias, abogados, veterinarios, entre otros.

3.2 Nuevos roles profesionales en pymes agropecuarias

Es importante definir, en este momento, que se entiende por rol. Según la Real Academia Española (RAE) se lo define como “la función que alguien o algo desempeña”. Por lo tanto, se entiende al rol profesional como la función que el contador público desempeña en la pyme familiar agropecuaria y lo que se busca es reformular esa función en la gestión de la empresa. Por este motivo es que se pretende proponer una metodología de trabajo y herramientas de gestión que permitan cubrir las necesidades de estas primeras etapas de toma de decisiones en el gobierno de las pymes familiares. Estas funciones pueden explicarse a través de la teoría de rol (Biddle y Thomas, 1986). Sus aportes en el ámbito de las ciencias económicas (Wickham y Parker, 2007) sugieren que las interrelaciones humanas van moldeando los comportamientos y redefiniendo los roles profesionales. La dimensión interpersonal se origina en el trabajo conjunto y la interacción entre personas que ocupan roles específicos en la organización (Schlemenson, 2013). Como se sugiere (Byrne y Pierce, 2007) los roles de los profesionales en la organización están influenciados por las expectativas de las personas de dicha organización y a la vez, estas expectativas están bajo el predominio de los factores organizacionales como su estructura, tamaño, cultura y la naturaleza de las interrelaciones humanas.

Por ello es preciso que el contador público desarrolle como nuevo rol “Ser Agente de Concordancia”, abogando por las buenas prácticas institucionales donde el tratamiento a los grupos de interés sea equitativo, sin olvidar la difícil frontera entre familia y empresa.

En esas buenas prácticas, el contador público tiene la oportunidad de “Liderar Procesos de Capacitación”, como un nuevo rol en la búsqueda de espacios laborales apropiados y de empoderamiento que permite la creación de sinergias, en mejores condiciones y por un mayor espacio de tiempo. Previamente, al desarrollar el concepto de gestión empresarial en el sector agropecuario, se mencionaron importantes decisiones que se deben tomar como, por ejemplo: si conviene arrendar para incrementar la producción, evaluar modalidades para financiar una campaña, alternativas de venta en relación a valuación de hacienda por posibles impactos impositivos o si es conveniente realizar una compra de insumos a tal o cual plazo.

Todas y cada una de estas decisiones pueden ser respaldadas con informes o herramientas de gestión, como por ejemplo: Presupuestos económicos y financieros, Indicadores y ratios, Cuadros de mando integral, Análisis de punto de equilibrio, Análisis de sensibilidad y estudios prospectivos (Arce, 1996).

Y es aquí donde el contador público vislumbra un nuevo rol al fortalecer los procesos decisorios con el “Desarrollo de Nuevos Modelos de Reporting” a partir de la necesidad de la empresa de comunicar además de sus objetivos comerciales, las políticas y resultados en materia de ética empresarial, medio ambiente, derechos humanos y otros compromisos de interés público, que permiten apreciar la real relación entre empresa y su comunidad (Sánchez Abrego et. al. 2019).

En síntesis, esta coyuntura económica global afecta a todos los empresarios indiferentemente el tamaño o sector de la economía en el que se desarrolle y como afirma Helouani (2020) desde el rol profesional se deben desarrollar actitudes positivas y manejarse con el optimismo realista que conduce y orienta a una mejor búsqueda de mejores soluciones incluso de algunas que previamente podrían aparecer como imposibles.

CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo tratar de encontrar cuales son los principales aportes que le puede brindar un contador público a una pyme agropecuaria.

Bajo este propósito, en primer lugar, describimos las necesidades de las pymes agropecuarias. Pudimos observar que las mismas tienen una gran variedad de inconvenientes, ya que no solo están alcanzadas por factores exógenos, como pueden ser el clima o el gobierno, sino que muchas veces son afectadas por debilidades internas como pueden ser la falta de profesionalización en la gestión o la inexistencia de inversión en recursos de gestión, lo que les permitirían planear sus decisiones estratégicas con mucha más precisión.

Seguidamente, establecimos los aspectos de la contabilidad que son de utilidad específicamente en este tipo de pymes reconociendo debilidades de esta mirada tradicional. En este sentido, pudimos sostener que hay una visión un tanto simplista de la función del contador y es que este tiende a realizar únicamente las funciones de un liquidador de impuestos, función que si bien es sumamente importante, no es la única que debería llevar a cabo.

Finalmente, determinamos el rol del contador público, donde se insiste, en la importancia de discutir y repensar el rol profesional que deben tener en la gestión de dichas pymes agropecuarias. Así pues, vemos la importancia del tipo de metodología de trabajo a adoptar, y las herramientas con las cuales se deben contar para realizar la función de asesores en la profesionalización de las pymes agropecuarias.

En función de lo expuesto a lo largo del Trabajo, podemos reconocer que se deben asumir los nuevos roles planteados previamente, liderar los procesos de capacitación y desarrollar nuevos reportes, deberían conformar equipos interdisciplinarios, junto con ingenieros agrónomos y veterinarios, íntimamente relacionados con la actividad agropecuaria y que son sumamente importantes a la hora de llevar adelante tareas de planificación y gestión.

También se debería definir el medio para compilar la información y que herramientas de gestión deberían ser utilizadas, siempre considerando las necesidades y posibilidades de cada pyme agropecuaria.

En consecuencia, podemos sostener que, la función del contador público es brindar información relevante para la toma de decisiones, más allá de la contabilidad tradicional y de la contabilidad como muestra de lo que ocurrió en el pasado. Gestionar una pymes agropecuaria representa un verdadero desafío, no solo para los administradores, sino también para sus asesores, recordando los continuos avatares climáticos que sufre la industria y el permanente hostigamiento por parte del gobierno de turno que busca quedarse con una porción cada vez mas grandes de las ganancias que esta actividad produce.

Es por eso que una contabilidad basada en lo que pasó, no estaría brindando muchos beneficios a los administradores de las pymes, el contador debe tener una actitud proactiva, que permita, mediante la información que brinde, anticiparse a situaciones problemáticas, o preverlas y estimar la respuesta más adecuada.

Analizando este tipo de empresas, se conoció que gran parte de sus procesos administrativos y gerenciales, se realizan por inercia, manteniendo la forma en que se hacían en el pasado. En ese contexto es que se observó, que existe una importante cantidad de pequeñas y medianas empresas que necesitan un asesoramiento profesional especializado. El valor agregado que ofrece el contador, es ayudar a planificar y controlar la gestión, trabajando activamente con el dueño y los profesionales asociados a él.

Es función del contador, capacitarse para ofrecer la información contable y saber cómo transmitir la interpretación de la misma para la toma de decisiones por parte de la gerencia. No debe pensarse en los estados financieros como una forma de cumplir con los requisitos de forma y las obligaciones fiscales. Debe profundizarse en la gran cantidad de aportes que de los mismos pueden extraerse.

Muchas pymes en el país deben afrontar pérdidas por falta de verdaderos conocimientos sobre sus puntos de equilibrio, debilidades administrativas y de procedimientos. Los contadores deben aportar a las empresas sus conocimientos, asesorando y ocupando roles más integrales; especialmente, en las empresas familiares argentinas.

BIBLIOGRAFIA

- Alao, B. y Lunkman, O. (2020) Coronavirus Pandemic and Business Disruption: The Consideration of Accounting Roles in Business Revival. International Journal of Academic Multidisciplinary Research ISSN: 2643-9670 Vol 4, Issue 5, May-2020. Pages: 108-115..
- Álvarez M., (2008) El proceso de agriculturización en la provincia de Córdoba (1980 – 2005). Evolución de la dinámica demográfica en el período. Tesis del Doctorado en Demografía. Facultad de Ciencias Económicas. UNC.
- Bolsa de Comercio de Rosario (2019). Dirección de Informaciones y Estudios Ecomómicos. Informativo Semanal.
- Calzada J., Treboux J. (2019) Importancia económica del sector agropecuario y agroindustrial en la República Argentina. Bolsa de comercio de Rosario
- Carini, Gabriel Fernando Estado, políticas públicas y asociaciones agrarias: claves para la comprensión de la Argentina rural / Gabriel Fernando Carini ; compilado por Gabriel Fernando Carini ; Rocío Soledad Poggetti ; Emanuel Barrera Calderon. - 1a ed. - Córdoba: Imprenta Corintios 13, 2021
- Carrasco, Andrés, Sánchez, Norma y Tamagno, Liliana (2012) Modelo agrícola e impacto socio-ambiental en Argentina: monocultivo y agronegocio. Universidad Nacional de La Plata. SeDiCI, La Plata - Argentina. 2012.
- Censo Nacional Agropecuario 2018 (INDEC 2019) Resultados preliminares. Disponible en https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/cna2018_resultados_preliminares.pdf
- Chacón, G. (2007) La contabilidad de costos, los sistemas de control de gestión y la rentabilidad empresarial. Actualidad Contable Faces. 10 (15), pp 29-45.
- Costa, J. C. 2015. Profesionalismo de las empresas familiares agropecuarias [en línea]. Trabajo Final de Ingeniería en Producción Agropecuaria. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Católica Argentina. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/tesis/profesionalismo-empresas-familiares-agropecuarias.pdf>
- Díaz R., Mancini C., Marcolini S., y Tapia M. (1999), Algunas reflexiones sobre la contabilidad de empresas agropecuarias. Quintas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística, noviembre de 2000

- Dodero, S. (2014). El Secreto Para Resolver Conflictos en la Empresa Familiar. Buenos Aires: El Ateneo.
- Dubois, E. M. (2011). El Protocolo de la empresa familiar. Elaboración, cláusulas y ejecución. Buenos Aires: Grafica LAF SRL.
- Evia Puerto, M. (2006) ¿Es la contabilidad administrativa una herramienta útil para desarrollar la competitividad de las empresas? Contaduría y Administración. 06 (219), pp 1-20.
- Fowler Newton, E. (2010) Cuestiones contables Fundamentales. Buenos Aires,. Ediciones Macchi.
- Francia, A.; Gavidia, R. y otros. (1982) Manual de Economía General. Editorial Hemisferio Sur. Bs. As.
- Frank, R. (1989) El patrimonio de la empresa y su crecimiento. DAR No.29. Fac. de Agronomía U.B.A. Bs. As.
- Gentili, M. (8 marzo,2007). “El futuro de las empresas agropecuarias familiares”. Diario La Nación.
- Gras, C. (2013). Expansión agrícola y agricultura empresarial. El caso argentino. Revista de Ciencias Sociales; 26; 32, pp. 73-92.
- Gras, C. & Hernández, V. (2016). Modelos de desarrollo e innovación tecnológica: una revolución conservadora. Mundo Agrario, Vol. 17, N° 36, pp. 1-37
- Gunder A., (1980) La crisis mundial. Tomo II: El tercer Mundo. Barcelona, Editorial Bruguera.
- Helouani, R. (2020) Impacto de la pandemia en la región de América Latina y su relación con las micro, pequeñas y medianas empresas. Sem. Reg. Interamericano de Contabilidad.
- IASB (*International Accounting Standards Board* 2017) – Discussion Paper DP/2017/1 Disclosure Initiative – Principles of Disclosure”
- Lockward A. (2013) ¿Cuándo puede decirse que una empresa familiar está bien administrada o dirigida? Madrid: Ciencia y Sociedad.
- Madison, K., Daspit, J., Turner, K. y Kellermanns, F. (2017) Journal of Business Research, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.06.021>
- Maure, P. (2016). Introducción a las Empresas Familiares. Córdoba
- Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina, (2021) Informe de Panorama Agroindustrial. Evolución de los principales indicadores de la actividad agroindustrial Diciembre 2021

- Nonaka I., Toyama R. (2015) The Knowledge-creating Theory Revisited: Knowledge Creation as a Synthesizing Process. In: Edwards J.S. (eds) The Essentials of Knowledge Management. OR Essentials Series. Palgrave Macmillan, London.
- Observatorio de la empresa familiar (2019). Centro de la Empresa Familiar UCC y Ministerio de Industria de Córdoba.
- Patrón Cortés y Cisneros-Cohernour (2013) Requerimiento de las Pymes para la formación de contadores profesionales en el contexto actual. Educade N° 4, 2013. Pp 97-110
- Petti AM. (2021) RT N° 46: Criterios de reconocimiento y medición en empresas agropecuarias. Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Buenos Aires
- Porter, M. (2000) La Ventaja Competitiva. Buenos Aires: Editorial Vergara,
- Press E. (2013), “Empresas de Familia”. Buenos Aires: Editorial Granica,
- PwC (2019) La empresa Familiar Agropecuaria
- Rudi, E., Yardin, A., Marchione, J., Sota, A., Sota, G., Durán, R., Pesce, G., Scoponi, L., Rodríguez, R. M., Kuster, C., Cartier, E. y Cartier, J. E. (2015). Gestión de empresas, Sector primario. Buenos Aires: Ed. Buyatt
- Sánchez Abrego, D. y Richón, E. (2019) Políticas de impacto en el Balance Social y el rol del Contador Público. Un estudio de caso. Contabilidad y Auditoría. N° 48 - año 24 - Pp 121-160.
- Sonatti F. (2021) ¿Los dueños del agro? Quiénes están detrás de los 15 mayores grupos de siembra del país. Disponible en <https://news.agrofy.com.ar/noticia/196434/duenos-agro-quienes-estan-detras-15-mayores-grupos-siembra-pais>
- Svampa M. (2013) Consenso de los Commodities y Megaminería en América Latina. CONICET.