

UNIVERSIDAD SIGLO 21  
CONTADOR PÚBLICO NACIONAL



“Proyecto de Investigación Aplicada”

**“FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS  
VITIVINICOLAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS”**

**Nombre y Apellido:** Noelia Mariana Morata

**Legajo:** VCPB11444

### **Agradecimientos:**

Es el momento de expresar agradecimientos y es cuando por mi mente pasan muchos recuerdos y en mi cuerpo sensaciones. Estar realizando este trabajo final de graduación, significa que estoy a un paso de concretar uno de los objetivos de mi vida y me llena de satisfacción.

Desde el momento de decidir qué carrera estudiar para obtener una formación profesional, en la vida de una persona se producen cambios importantes en diferentes aspectos. No siempre es fácil atravesarlos, pero es ahí cuando nos damos cuenta de los pilares con los que contamos.

Primeramente mi agradecimiento es hacia Dios. Luego a mis padres, pilares muy importantes, que han hecho todo el esfuerzo por darme un estudio. También agradezco a mis hermanos y mi esposo que en los últimos años de mi carrera me ha acompañado. A todos ellos mis gracias son infinitas.

**Resumen:**

Este trabajo enfoca la mirada en las fuentes de financiamiento que son factibles de ser utilizadas por las pequeñas y medianas empresas del sector vitivinícola. Motivada por ser la vitivinicultura una de las Economías Regionales más importantes del país, teniendo destacable participación en la Provincia de Mendoza. Se expone como la transición económica del país y las nuevas exigencias del mercado han presentado complicaciones en el ámbito financiero de este tipo de empresas. Con la dinámica actual de la economía es necesario conocer las diferentes alternativas financieras, no cayendo en el costumbrismo de un único recurso.

**Palabras Claves:**

Fuentes de financiamiento, pequeñas y medianas empresas, sector vitivinícola, economía regional.

**Abstract:**

This work focuses on the sources of financing that are feasible for use by small and medium-sized companies in the wine sector. Motivated for being the vitivinicultura one of the most important Regional Economies in the country, having remarkable participation in the Province of Mendoza. It is exposed as the economic transition of the country and the new demands of the market have presented complications in the financial field of this type of companies. With the current dynamics of the economy it is necessary to know the different financial alternatives not falling into the costumbrismo of a single resource.

**Keywords**

Sources of financing, small and medium-sized companies, wine sector, regional economy.

## INDICE

Resumen: .....	1
Palabras Claves: .....	1
Abstract: .....	2
Keywords.....	2
Índice de Tablas y Figuras .....	5
Introducción: .....	6
Planteamiento del Problema de Investigación: .....	9
Objetivos .....	9
1- Marco Teórico .....	10
1.1- Contexto de la Economía Argentina .....	10
2- Sector Vitivinícola.....	11
2.1- Reseña Histórica: .....	11
2.2- Características Generales de la Cadena Vitivinícola .....	13
2.3- Situación de la vitivinicultura Argentina .....	14
2.4- Consumo Interno per cápita Argentino .....	16
3- Financiamiento en Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs).....	18
3.1- Financiamiento Bancario .....	20

	4
A. Préstamo bancario: .....	20
B. Descubiertos en cuenta corriente: .....	20
C. Tarjetas de crédito:.....	20
D. Leasing:.....	20
3.2- Financiamiento con Proveedores .....	21
3.3- Financiamiento en el Mercado de Capitales .....	21
A- Financiamiento a través de Obligaciones Negociables PyMEs .....	21
B- Fideicomiso Financiero.....	23
C- Financiamiento Agropecuario Mediante Warrants .....	24
4- Marco Metodológico .....	31
5- Resultados .....	33
6- Conclusión.....	39
7- Referencias .....	42
<b>8- Anexo:</b> .....	44
Entrevista a Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Vitivinícola.....	44

## Índice de Tablas y Figuras

FIGURA 1: CERTIFICACIONES 2017, PARTICIPACIÓN RELATIVA PROVINCIAL (INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA, 2017).....	7
FIGURA 2: PRODUCCIÓN DE UVA SEGÚN DESTINO- TOTAL PAÍS COSECHA 2017- EN PORCENTAJE (ESTADÍSTICAS INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA, 2017).....	13
FIGURA 3: CONSUMO PER CÁPITA DE VINOS- AÑOS 1963-2018- ARGENTINA (INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA).....	17
FIGURA 4: CONSUMO ESTIMADO PER CÁPITA- COMPARATIVO MENSUAL- AÑO 2019 (INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA, 2019).....	17
FIGURA 5: FINANCIAMIENTO, INSTITUTO ARGENTINO DE MERCADO DE CAPITALES .....	19
FIGURA 6: WARRANT, PARTES INTERVINIENTES.....	27
FIGURA 7: MOTIVO DE FINANCIACIÓN .....	37
FIGURA 8: FINANCIAMIENTO BANCARIO .....	38

### **Introducción:**

El sector vitivinícola es una de las Economías Regionales más importantes de Argentina. A lo largo de los años se ha ido sometiendo a cambios cíclicos para poder adecuarse a las exigencias del mercado tanto nacional como el internacional. Sumado a los cambios del sector; encontramos la situación económica del país la cual constantemente está sufriendo cambios, afectando en gran medida a las empresas. La presión más fuerte recae sobre aquellas empresas pequeñas y medianas, denominadas en adelante PyMEs.

Las PyMEs de este sector, a la hora de recurrir a financiación no se encuentran abiertas a todo el abanico de posibilidades que existen. Ellas al primer lugar que asisten son a los bancos, afrontando la gran carga de interés, antes de examinar otras alternativas que existen según sea la necesidad con la que se cuenta.

La incertidumbre económica que transita este tipo de empresas va desde la imposibilidad del cumplimiento del pago de obligaciones hasta el estado de quiebra y liquidación de la empresa. El fracaso empresarial ha sido uno de los problemas que ha venido enfrentando la economía a lo largo del tiempo.

El acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas es un problema difícil de superar. El racionamiento del crédito, la tendencia de la concentración del mismo hacia las grandes empresas, el requerimiento de garantías, y las tasas de interés superiores a las que enfrentan las empresas de mayor tamaño, son algunos de los problemas al solicitar financiamiento.

Las PyMES representan un rol fundamental en la economía argentina. Estas empresas, emplean aproximadamente un 66.3% del total de ocupados en el sector formal, y general el 50.2% del PBI (Producto Bruto interno). Por otra parte, las PyMEs argentinas son cerca de



853.886, representando más del 98% del número total de empresas (actualizado al 01 de abril de 2019). La mayor cantidad de PyMEs se encuentran en el sector agropecuario, contando con el 70.9%. ( (Ministerio de Produccion y trabajo, s.f.)

En la provincia de Mendoza es donde se centra aproximadamente el 75% de la producción vitivinícola, se podría decir que esta actividad es el motor económico de la provincia. En segundo lugar está la provincia de San Juan que abarca el 13% de la producción. Luego en menor porcentaje encontramos como productoras a las provincias de La Rioja, Salta, Catamarca, Neuquén, Río Negro, entre otras (Figura 1).



Figura 1: Certificaciones 2017, Participación relativa provincial (Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2017)

La vitivinicultura ha transitado cambios bastantes acelerados en un lapso relativamente breve de tiempo. Desde principios de la década de 1990 se produjo un aumento de exportaciones, inversiones extranjeras y una expansión de consumo de vinos finos y la disminución del consumo interno de vinos comunes. También se produjeron cambios en la etapa primaria que afectaron a los productores más pequeños: la erradicación de viñedos, reducción de hectáreas cultivadas con uvas para vinos comunes y el aumento para vinos finos y la introducción de modernas tecnologías de riego y cultivo.

Si bien existen diversos estudios acerca las fuentes de financiamiento, en ellos no se trata acerca de la vitivinicultura. Los recursos financieros citados en el presente trabajo son aquellos que una PyME del sector vitivinícola puede utilizar para lograr sus objetivos.

Este trabajo fusiona la investigación del sector vitivinícola y los instrumentos financieros. Con el objetivo de que ante los cambios producidos el sector vitivinícola, y en la economía del país las empresas pequeñas y medianas puedan proseguir con sus actividades y crecer en materia económica. De esta manera lograr posicionarse en el mercado logrando cumplir los objetivos organizacionales propuestos. Queda en manifiesto la importancia de conocer las fuentes de financiamiento para pequeñas y medianas empresas del sector vitivinícola evaluando las posibilidades, ventajas y desventajas de cada recurso.

Siendo éste sector uno de los motores de la economía Argentina, es indispensable conocer las características de la industria, la importancia de las PyMEs y aquella situación económica del país que genera incomodidad a la empresa en marcha. El pequeño empresario busca un camino de salida a su situación de crisis, o quiere crecer con su empresa; por lo cual en este trabajo se van a presentar un abanico de alternativas financieras.

Por consiguiente se procederá a exponer cual es planteamiento del problema de investigación que derivó al desarrollo de éste trabajo de investigación.

### **Planteamiento del Problema de Investigación:**

¿Qué instrumentos financieros existen a la hora de solventar la actividad económica de pequeñas y medianas empresas del sector vitivinícola?

### **Objetivos**

#### **1.1.- Objetivos Generales:**

🚩 Analizar los recursos financieros que pueden ser utilizados por pequeños y medianos empresarios del sector vitivinícola.

#### **1.2- Objetivos Específicos:**

- 🚩 Conocer la importancia de las PyMES en la economía argentina.
- 🚩 Analizar el sector económico vitivinícola para así tener conocimiento sobre el sector.
- 🚩 Analizar instrumentos financieros para tener en cuenta las opciones que existen a la hora de requerir financiamiento.
- 🚩 Conocer cuáles son los recursos más utilizados por el sector y cuál es el motivo de elegir un recurso ante otro.

En consecuencia a los objetivos plasmados se procederá al marco teórico del trabajo de investigación aplicada: contexto de la economía Argentina, sector vitivinícola y financiamiento en pequeñas y medianas empresas.

## **1- Marco Teórico**

### **1.1- Contexto de la Economía Argentina**

En el año 2002, se produjo una fuerte crisis en la economía argentina, tras la decisión de no pago de la deuda externa, el abandono de la paridad con el dólar por una devaluación asimétrica y un fuerte cambio en las reglas de la economía. Los cambios en la economía producidos entre los años 2001 y 2002 alteraron la ecuación económica de los diferentes sectores de la economía. Los sectores de los bienes transables incrementaron los precios de sus productos: en aproximadamente un 100%, las manufacturas; en un 147% el sector agrícola; y un 227% en el caso de los sectores extractivos. Esto evidencia un cambio fuerte de los precios relativos. A partir del año 2003, la economía vuelve a crecer de manera importante; se observa una recuperación en el consumo, inversión y exportación. En los años posteriores, continuó el crecimiento de la economía a elevadas tasas, salvo en el 2009, debido a la crisis mundial desencadenada a mediados de 2008. No obstante, a partir del año 2012, la economía entró en un proceso de desaceleración económica.

En paralelo, a partir del año 2007, se produjo una aceleración en el ritmo inflacionario, con índices superiores al 20%, situación que no es reflejada por las estadísticas oficiales (Instituto Argentino de Mercado de Capitales, 2003,2012).

Las elecciones presidenciales de finales de 2015 condujeron a un cambio significativo en la política económica argentina. La nueva administración se ha movido rápido para implementar reformas claves tales como la unificación de la tasa de cambio, el acuerdo con acreedores

internacionales, la modernización del régimen de importaciones, y la reforma del sistema de estadísticas nacionales.

Después de un crecimiento económico de 2,9% en 2017, el país enfrentó una turbulencia financiera en 2018. En tanto, el peso argentino sufrió una depreciación desde fines de abril y cayó cerca del 100% frente al dólar. En consecuencia, la inflación se aceleró.

En lo que va del año 2019, el país está sufriendo las consecuencias de una recesión que afecta en gran manera a todos los sectores del país. La inflación es la variable que más preocupa, la proyección anualizada para el segundo trimestre de este año es de 55%, y superior al 50% para el tercer trimestre. El empleo y consumo privado caen en Argentina como resultado del freno de la economía y la suba de precios.

## **2- Sector Vitivinícola**

### **2.1- Reseña Histórica:**

El desarrollo de la vitivinicultura en Mendoza tiene su origen hacia fines del siglo XIX cuando grandes extensiones de tierras fueron convertidas en viñedos y se construyó una gran cantidad de bodegas. Las empresas se integraban mayoritariamente por capitales locales (muchos de los cuales correspondían a inmigrantes radicados en la provincia) y hacia 1970, ingresaron grupos económicos nacionales. Durante estos años, la vitivinicultura manifestó crisis cíclicas – mayoritariamente- de sobreproducción. Hacia 1980, se produjo una nueva crisis de sobreproducción, profundizada por la creciente disminución de la demanda de vino en el mercado interno. Esta crisis marcó un hito en la actividad y significó el momento en que comenzó a plantearse (desde los empresarios y Estado) la reestructuración de la vitivinicultura (Chazarreta & Rosati, 2016)

Uno de los rasgos característicos que exhibe el complejo vitivinícola es el comportamiento cíclico de la producción, bajo las formas de escasez o superproducción, que deviene en crisis recurrentes que, en general, históricamente, no han podido ser superadas ni evitadas a pesar de las diferentes experiencias reguladoras (cuotas de implantación de vid, de elaboración de vinos, precios máximos y mínimos, etcétera). Más aún en el plano de producción primaria, el muy alto grado de exposición a condiciones climáticas (en especial granizadas y heladas).

Como se mencionó anteriormente uno de los problemas recurrentes que se manifestó fue la sobreproducción de materia prima en relación con la capacidad de procesamiento que tenían las bodegas, fenómeno que afectó notablemente en los precios percibidos por el productor. Sin embargo, el problema estructural que impulsa la crisis es la reducción de los precios del vino debido a la desproporción existente entre el aumento de la producción con el régimen de consumo. Situación que se agrava debido a la adulteración de los vinos en los centros de consumo mediante el aguado y venta de vinos averiados, factor relevante que incrementaba la oferta, disminuye la calidad y por ende el consumo de vino.

Finalmente, durante la década de los noventa, se despliega una significativa reconversión de la industria, al mismo tiempo que se registra una acentuada desregulación económica que, al igual que en el resto de la economía potencia el papel de los sectores empresarios más significativos y concentrados en la dinámica sectorial. De esta manera, se interrumpe la tradicional regulación estatal sustentada en acciones tales como la fijación de cupos de producción y comercialización, el bloqueo de los excedentes, el prorrateo de los despachos al consumo e incluso las políticas provinciales canalizadas a través de las empresas Giol o Covic, hoy desaparecidas.

## 2.2- Características Generales de la Cadena Vitivinícola

La cadena productiva vitivinícola está constituida por un conjunto acotado de eslabones o fases. En términos generales, la producción de la uva emerge como el inicio de la cadena; producto primario que al margen de su consumo en fresco, se canaliza hacia dos destinos básicos: la elaboración de pasas y, por otro lado, la industrialización de la misma, que explica prácticamente la totalidad de la demanda de la materia prima. (Figura 2)



Figura 2: Producción de uva según destino- Total país cosecha 2017- En porcentaje (Estadísticas Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2017)

En el ámbito de la producción industrial, el bloque vitivinícola deviene de dos subcadenas. La principal es la producción de vinos que genera una parte absolutamente mayoritaria de la

producción industrial, con el 83,8%), y la complementaria es la producción de mosto o jugo de uva que en conjunto representan el 16,2 % de la producción.

### **2.3- Situación de la vitivinicultura Argentina**

Para afianzar su imagen y facilitar los intercambios comerciales, Argentina, a través del INV (Instituto Nacional Vitivinícola), ha mantenido una fuerte participación y protagonismo en los foros vitivinícolas internacionales y ha participado de distintas negociaciones en materia vitivinícola, tanto a nivel Mercosur, en los vínculos Mercosur - Unión Europea y con los países del Grupo Mundial de Comercio de Vinos (ex Países Productores de Vino del Nuevo Mundo) que nuestro país integra desde su fundación.

La inserción en los mercados internacionales generó una notable innovación en la Vitivinicultura Argentina, motivada principalmente por la necesidad de adecuarse a las nuevas exigencias de los mercados importadores.

Para ello realizó:

- ] Un proceso de reconversión hacia viñedos de alta calidad enológica
- ] La implantación de variedades de color
- ] El aumento de la superficie con variedades para consumo en fresco
- ] El crecimiento en la fabricación de jugos concentrados de uva
- ] La adecuación de la oferta a la demanda de vinos de alta calidad, debiendo las empresas incorporar nuevas tecnologías, sin perder de vista el objetivo de continuar con la inserción en los mercados internacionales.
- ] En el año 2006 el consumo llegó a 29,23 l por habitante
- ] Las preferencias del consumidor argentino de vinos se inclinan cada vez más al consumo de vino de color. También se aprecia un aumento en las preferencias hacia vinos espumosos,



espumosos frutados, vinos gasificados, frizantes y cócteles de vino, aunque todavía no con volúmenes importantes.

) El 55,16 % de las ventas de vinos al exterior es fraccionado, representando los vinos a granel alrededor del 44,84 % restante.

) Los principales mercados para los vinos argentinos son Rusia, Estados Unidos, Paraguay, Reino Unido, Canadá y Brasil. Los vinos espumosos son comercializados primordialmente en Brasil, Chile, Uruguay, Venezuela y Estados Unidos, entre otros países.

) Una mención especial debe hacerse con respecto a los jugos concentrados de uva que en los últimos años constituyen el segundo rubro en importancia de las exportaciones de productos vitivinícolas. Argentina es el primer exportador mundial de jugos, y ha llegado a posicionarse en los primeros lugares en los principales mercados importadores tales como Estados Unidos, Sudáfrica y Japón.

) Todo este proceso de cambios estructurales ha sido acompañado con la sanción de leyes tales como la Ley de Denominación de Origen Controlada, Indicaciones Geográficas e Indicaciones de Procedencia, el Plan Estratégico para la Vitivinicultura Argentina (PEVI) y la constitución de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), cuya finalidad es la promoción del consumo del vino argentino, tanto en el mercado interno como en el externo.

) El auge de la vitivinicultura en Argentina ha sido un factor determinante en el desarrollo de las provincias vitivinícolas, generando una serie de actividades que inciden en las economías regionales como el turismo, la gastronomía, la hotelería, etc... También en la participación y organización de Congresos, Seminarios y Cursos de Degustación, promovidos por el interés en conocer más sobre temas vitivinícolas, tanto desde los ámbitos científico-tecnológicos como en el consumidor común.

) Todo este proceso es respaldado por un Organismo de control de la genuinidad y aptitud para el consumo, como lo es el INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA, que lleva adelante un programa de modernización tecnológica con la incorporación de nuevos procesos de fiscalización, de simplificación en los trámites para el exportador, implementación de trámites en línea, difusión de la información vía Internet y la incorporación de moderno instrumental analítico para cumplir eficientemente su rol de contralor.

#### **2.4- Consumo Interno per cápita Argentino**

Según información estadística presentada por el Instituto Nacional de vitivinicultura en el año 1963 se consumían 82,9 litros anuales per cápita; el último dato arrojado en las estadísticas correspondientes al año 2018 indica que el consumo anual per cápita fue de 18,9 litros. Éstos datos reflejan una notable caída de consumo a través de los años, situación que repercute en los productores y que se agrava año a año.

Entre las causas se mencionan siempre los mismos factores: tendencia mundial, cambio de hábitos en el consumo, fuga de consumidores hacia aguas saborizadas por un nuevo estilo de vida que busca cuidarse más y evitar el alcohol, y cambio del vino por cerveza, entre otros.

(Figura 3)

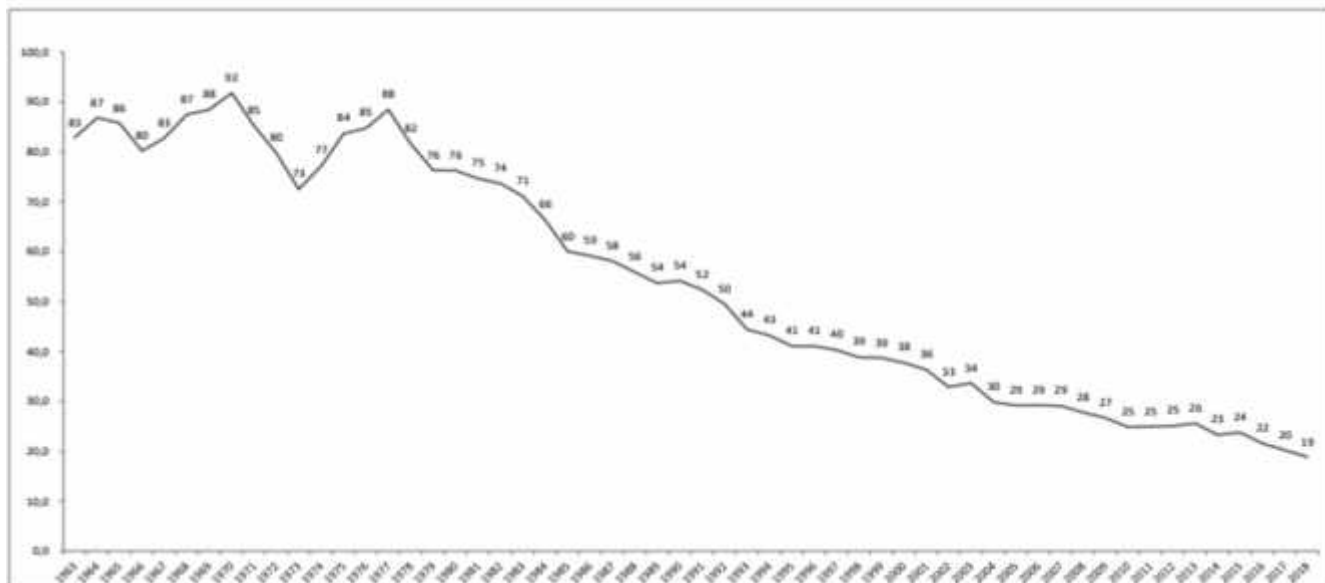


Figura 3: Consumo per cápita de vinos- Años 1963-2018- Argentina (Instituto Nacional de Vitivinicultura)

A continuación se ve reflejado en las tablas publicadas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura un comparativo mensual en lo que va del año 2019. Acentuando de esta manera que la disminución de consumo sigue en curso. (Figura 4)

MESES	Estimación con Población Total (litros)			Estimación con Población > 20 años (litros)		
	2018	2019	Var. % 19/18	2018	2019	Var. % 19/18
<b>Total 6 meses</b>	<b>9,11</b>	<b>9,08</b>	<b>-0,4</b>	<b>13,52</b>	<b>13,40</b>	<b>-0,9</b>
<b>Promedio mensual</b>	<b>1,52</b>	<b>1,51</b>	<b>-0,4</b>	<b>2,25</b>	<b>2,23</b>	<b>-0,9</b>
Enero	1,36	1,36	0,3	2,02	2,01	-0,2
Febrero	1,27	1,31	3,5	1,88	1,94	2,9
Marzo	1,55	1,48	-4,4	2,30	2,18	-4,9
Abril	1,48	1,47	-0,8	2,20	2,17	-1,3
Mayo	1,71	1,84	7,6	2,53	2,71	7,0
Junio	1,75	1,62	-7,6	2,59	2,38	-8,0
Julio	1,73			2,56		
Agosto	1,77			2,62		
Setiembre	1,63			2,41		
Octubre	1,57			2,33		
Noviembre	1,52			2,25		
Diciembre	1,52			2,3		

Figura 4: Consumo estimado per cápita- Comparativo mensual- Año 2019 (Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2019)

### **3- Financiamiento en Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)**

Instrumentos Financieros: se definen como “cualquier contrato que dé lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una entidad”. Estos instrumentos financieros son el efectivo, las cuentas por cobrar y por pagar, las inversiones y los instrumentos financieros derivados, entre otros.

El acceso al financiamiento constituye frecuentemente un problema difícil de superar en las PyMEs. El racionamiento del crédito, la tendencia de la concentración del mismo hacia las grandes empresas, el requerimiento de las garantías, y las tasas de interés superiores a las que enfrentan las empresas de mayor tamaño, son algunos de los problemas para solicitar financiamiento externo. La principal causa a dichas dificultades se halla en la asimetría de información en los mercados financieros.

Dentro de los planteos más relevantes acerca de las decisiones de financiamiento se encuentra el Enfoque de la Jerarquía Financiera (Donaldson, Majluf, & Myer, 1961-1984). Este enfoque establece que en las decisiones de financiamiento se priorizan los fondos propios, en particular a través de la reinversión de las utilidades.

Continuando con el razonamiento de Jerarquía Financiera, podrían ubicarse las fuentes de financiamiento restantes: i) Capitales Familiares, ii) Financiamiento de proveedores, iii) Financiamiento Bancario, iv) Financiamiento a través del Banco de Capitales.

Dentro del financiamiento en el mercado de capitales (Briozzo y Vigier, 2009) han encontrado que los propietarios- administradores presentan cierta resistencia a la apertura de

capital y a la participación de socios no pertenecientes al entorno cercano en las decisiones de las firmas, por lo tanto, se prioriza la emisión de deuda.

Según la encuesta Estructural a PyMEs industriales realizada por la fundación Observatorio Pyme en el año 2010, aproximadamente el 60% de la inversión productiva de empresas del sector industrial se ha financiado con recursos propios. Dentro del financiamiento externo, la principal fuente es: el financiamiento bancario (27,8%) siguiendo en orden de importancia el financiamiento con proveedores (7,7%), el financiamiento de clientes y programas públicos (4,8%) y por último se encuentra, el mercado de capitales, con tan solo el 1,1% de la participación en el financiamiento total.

Dentro del financiamiento total obtenido por PyMEs en el mercado de capitales, se observa que los cheques de pago diferido (CHPD) han sido durante el 2011 la principal herramienta (79,1%), en tanto le sigue las colocaciones de Fideicomiso Financiero (FF) (13,8%), las Obligaciones Negociables (ONs) (5,6%) y finalmente las acciones (1,5%). (Figura 5)

	Financiamiento Total. Mill U\$S		
	2011	2010	Variación
Total PyME	436	346	26%
Obligaciones Negociables	24	4	456%
Cheques de Pago Diferido	346	290	19.5%
Fideicomisos Financieros	59	52	13%
Suscripción de Acciones	6	-	-

Fuente: Instituto Argentino del Mercado de Capitales

Figura 5: Financiamiento, Instituto Argentino de Mercado de Capitales

### **3.1- Financiamiento Bancario**

#### **A. Préstamo bancario:**

Los contratos para tomar un crédito bancario, son contratos de adhesión, es decir, no existen posibilidades ciertas de discutir sus cláusulas. Dicho de otra manera, es el acreedor (banco) el que impone las condiciones y al deudor sólo le cabe la posibilidad de aceptarla o no.

Conocidas las condiciones: sin o con garantía (personal o real), el plazo, la tasa de interés y otros gastos, el principal análisis debe ser el destino del préstamo, su posibilidad de devolución (capacidad de repago), la tasa de interés comparada con la tasa probable de inflación y mejora de la renta que puede generar el préstamo.

#### **B. Descubiertos en cuenta corriente:**

La posibilidad de librar cheques sin la correspondiente provisión de fondos o con insuficiencia de ellos, en situaciones puntuales o transitorias puede utilizarse por montos que no resulten significativos dentro de la operatoria de la empresa en cuestión.

#### **C. Tarjetas de crédito:**

Las instituciones bancarias suelen disponer de tarjetas de crédito específicas para el sector agropecuario, tales como: Agro Nación (Banco Nación Argentina), Galicia Rural (Banco Galicia), Caldén (Banco de La Pampa), etcétera, con planes de 180 y 360 días para el pago, que permiten financiación por un costo razonable.

#### **D. Leasing:**

El alquiler con opción a compra, que ofrecen muchos bancos puede resultar una forma interesante para renovar máquinas, herramientas o pick ups, dentro de la explotación

agropecuaria. Las cuotas mensuales constituyen gastos, que permiten computar el IVA (Impuesto al valor agregado) como crédito fiscal y no hay propiedad del bien por lo tanto no se paga el Impuesto a los Bienes Personales.

### **3.2- Financiamiento con Proveedores**

La financiación con proveedores es habitual en toda actividad económica. Normalmente los proveedores suelen otorgar créditos a sus clientes que, en el caso de empresas agropecuarias no excede de 30 a 60 días para casi todos los insumos, con excepción de combustible que a veces es a plazos más breves.

En toda financiación donde no se pauta interés, suele haber un interés o carga financiera implícita que se incluye en el precio o valor de los productos. Por lo tanto, lo que se debe analizar en primera instancia es la diferencia de precio entre la operatoria de contado con el de pago a plazo.

### **3.3- Financiamiento en el Mercado de Capitales**

#### **A- Financiamiento a través de Obligaciones Negociables PyMEs**

Las Obligaciones Negociables (ONs) son títulos valores representativos de deuda emitidos y negociados en mercados industrializados que permiten a las empresas emisoras obtener fondos a corto, mediano o largo plazo. En Argentina existe un régimen simplificado para la emisión de ONs para PyMEs, cuyo objetivo es facilitar el acceso de estas empresas al mercado de capitales.

Ventajas de las ONs:

) Obtención de fondos a tasas inferiores y mayores plazos, lo cual implica a su vez una mejora en los ratios financieros de la empresa.





Los costos que se consideran son: Inscripción en el Registro Público de Comercio, Derechos de Cotización, Publicaciones, Honorarios Profesionales y Comisiones.

*- Costos de Señalización:*

Los costos de señalización tienen como objetivo disminuir las asimetrías de información entre empresas y el mercado. Se consideran dos tipos de señalización: a través de las calificación de riesgo y a través de garantías, principalmente las provenientes de SGR.

B- Fideicomiso Financiero

El fideicomiso es un instituto legal por el cual se establece en cabeza de una persona, la titularidad de un conjunto de bienes destinado a un emprendimiento determinado.

El objeto del fideicomiso puede ser diverso, ya que se trata de una estructura apta para realizar operaciones y negocios. El mismo instituto sirve para concretar, entre otros, negocios de garantía, de administración o inversión. Es útil para el salvataje de entidades financieras, para la provisión que los padres hacen para sus sucesores incapaces, el desarrollo de actividades forestales, mineras o de la construcción, pasando por el financiamiento de los municipios y el emprendimiento de los más diversos negocios asociativos.

El contrato de fideicomiso es cuando una persona (fiduciante), transmite la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercer sus derechos de propiedad en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo de condición fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario.

En el ámbito financiero es un mecanismo que facilita los procesos del desarrollo negocial y la securitización.

Toda vez que se acudiera al mecanismo de oferta pública para la colocación de los títulos la competencia para la regulación estaría en manos de la Comisión Nacional de Valores (CNV), que reglamenta la actuación de los agentes financieros y los requisitos que deben reunir los títulos ofrecidos al público en criterio de seguridad y transparencia.

En el fideicomiso financiero el fiduciario es siempre una entidad financiera o sociedad autorizada por la CNV. Los beneficiarios son los tenedores de los certificados de participación o títulos representativos de deuda emitidos por el fiduciario garantizado con los bienes transmitidos.

La “securitización” consiste en la emisión de títulos de valores para cuyo repago se han afectado créditos o bienes. El sistema permite movilizar créditos y activos, descontando al inicio (mediante la colocación de títulos emitidos) un flujo de fondos futuro, que se generará con la realización de bienes-créditos o cosas- que constituyen el fondo afectado a la garantía. La tasa de descuento debe ser atractiva para los inversores y normalmente resulta más barata que otras opciones crediticias para el emisor. El mecanismo funciona cuando los elementos de riesgo sobre los créditos “securitizados” son limitados.

### C- Financiamiento Agropecuario Mediante Warrants

¿Qué es un warrant?

Es un título mobiliario, es una garantía real, que mediante la inmovilización de un stock permite a una empresa obtener fondos. Es decir, es un mecanismo por el cual se accede a préstamos garantizados por mercadería.

La legislación actual permite emitir warrants sobre los siguientes productos:

- ) Frutos o productos: agrícolas, ganaderos, forestales, mineros.
- ) Manufacturas nacionales. Existe un proyecto de ley para que se incluyan además manufacturas de origen extranjero.

Dada la necesidad de almacenar los activos hasta fecha de vencimiento o cancelación de warrants, es un requisito que éstos sean susceptibles de ser almacenados y de fácil conservación, además de no presentar un alto riesgo de obsolescencia.

*Partes Intervinientes:*

En general intervienen tres partes:

) Deudor y propietario de la mercadería: es quien solicita la financiación y ofrece como garantía mercadería de su propiedad como garantía real con el fin de obtener tasas competitivas en el mercado. De esta manera traslada las responsabilidades de almacenamiento y conservación a una entidad profesional con experiencia en la ejecución de esas actividades.

) Financista: Persona física o jurídica que otorga el crédito con la garantía del warrant. Quien conserva la titularidad de la preferencia sobre la garantía puede resultar una entidad financiera propiamente dicha o inversores en general vinculados al deudor a través de mercados financieros.

) La empresa almacenadora: Resguarda el activo que garantiza el crédito al acreedor. Emite un warrant y un certificado de depósito. Para funcionar como tal, es menester obtener

autorización por el Poder Ejecutivo, a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, dependiente del Ministerio de Economía. Las funciones de las empresas almacenadoras están establecidas por la Ley 9.643, entre las que se destacan:

\_Emitir documentos que acrediten la titularidad de la mercadería y la titularidad de acreencias.

\_Llevar libros de depósitos.

\_Asegura el privilegio sobre el activo y que tenga efecto frente a terceros.

\_Cumplir con la conservación de la mercadería almacenada.

¿Cómo funciona?

A través del depósito de mercaderías en una empresa almacenadora, el propietario de los activos puede llevar a cabo diferentes procederes con el fin de obtener financiación y a su vez conservar la posibilidad de vender su mercadería en el momento que lo considere oportuno, principalmente atendiendo al factor precio.

Las distintas alternativas a las cuales puede acudir se presentan gracias al poder circulatorio de los siguientes instrumentos:

) Warrant: que acredita la titularidad de la acreencia y, una vez negociado, establece la garantía y el privilegio del prestamista sobre los bienes depositados.

) Certificado de depósito: que acredita la titularidad de la mercadería.

Las interacciones de las tres partes intervinientes y el flujo de los documentos mencionados recientemente suelen presentar, generalmente, el siguiente esquema: (Figura 6)

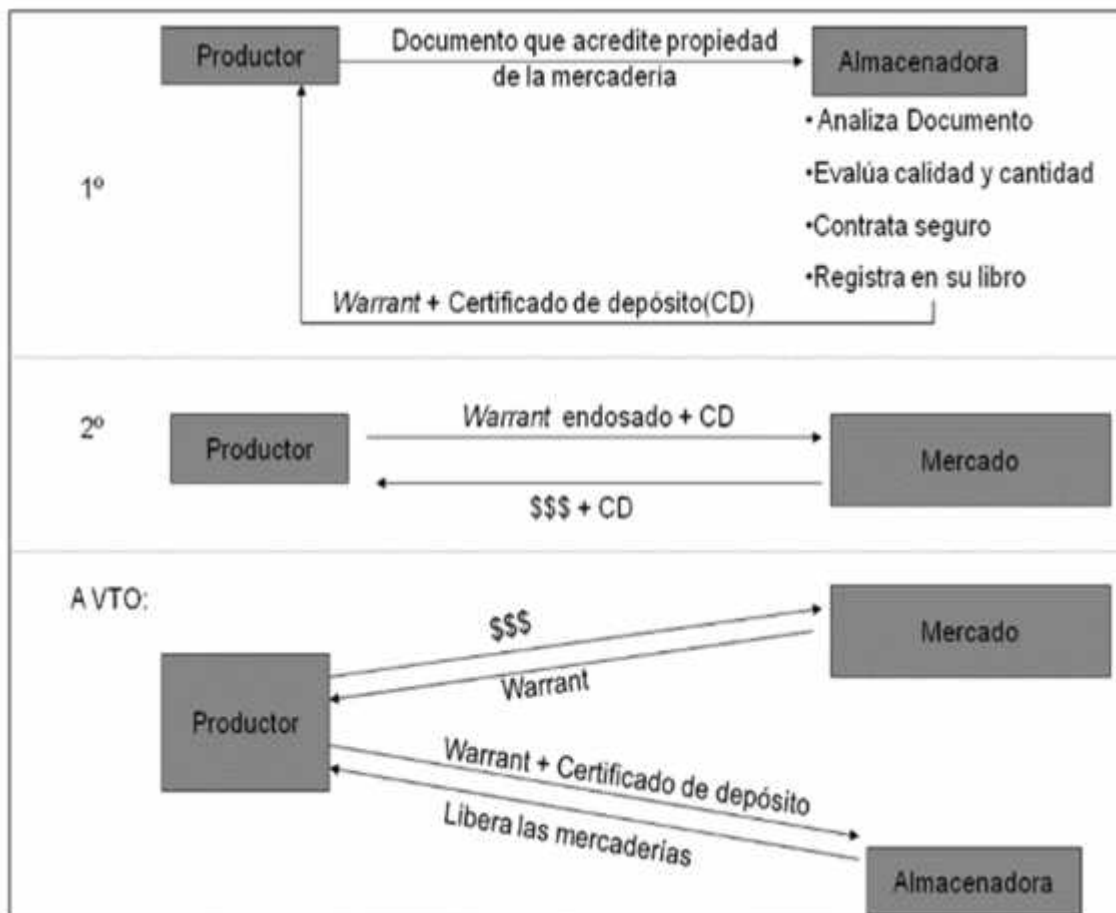


Figura 6: Warrant, partes intervinientes

Podemos resumir entonces al proceso de financiamiento, siguiendo el esquema graficado arriba, a través de los siguientes pasos:

1- El depositante entrega en depósito la mercadería (por ejemplo: vino) y acredita su titularidad documentalmente a una empresa almacenadora.

2- La almacenadora deberá verificar la veracidad de la documentación que acredita la titularidad de la mercadería, analizar las mercaderías depositadas a los fines de determinar una valuación monetaria de las mismas, contratar un seguro cuyo costo se cargará a las mercaderías.

3- Una vez realizado los correspondientes controles, la almacenadora registrará el warrant y el certificado de depósitos en sus libros y los entregará al titular de la mercadería.

4- El tenedor del Certificado de Depósito y el warrant concurre a una entidad financiera o a un mercado para obtener una financiación garantizada por el warrant, entregando ambos documentos. La entidad conserva el warrant endosado a su nombre y devuelve el certificado de depósito donde dejará constancia de la deuda garantizada por la mercadería almacenada.

5- Al vencimiento, una vez que el deudor haya cancelado la deuda garantizada, la entidad le devuelve el documento warrant.

6- El depositante entrega a la almacenadora el warrant y el CD, y ésta libera los activos a favor del depositante.

El plazo máximo de los mismos es de 180 días, renovables según se acuerde.

Los dos documentos que conforman el warrant, el *certificado de depósito*, que acredita la propiedad de las mercaderías, y el *warrant* propiamente dicho, que acredita la titularidad de la preferencia crediticia, fluyen entre las partes intervinientes con los efectos y consecuencias.

Ambos documentos tienen carácter endosable, es decir que tanto el certificado de depósito como el warrant pueden transmitirse por endoso. El primer endoso, tanto del warrant como el del certificado de depósito se extenderá al dorso del respectivo documento además de ser obligatorio que sea registrado. Los endosos subsiguientes, cuyo registro no es obligatorio, podrán hacerse en blanco o a continuación del primero. El efecto de endoso de un certificado de depósito, será la transmisión de la propiedad de las cosas a que se refiere, con los gravámenes que tuvieren en caso de existir mientras que para el warrant se transmiten los derechos crediticios del mismo.

La ley 9.643( (Ley 9.643 Certificados de deposito-Warrants, 1914) detalla el procedimiento al vencimiento de la obligación crediticia subyacente.

) Pago

En caso de que el deudor (tenedor del certificado de depósito) cumpla con el pago de la deuda, recurrirá a la almacenadora con ambos documentos para que la almacenadora libere la mercadería.

La ley también prevé la situación en que el propietario de la mercadería desee cancelar anticipadamente la deuda y así obtener la liberación de sus activos. Ante esta situación, si el acreedor está conforme, se procede al pago y el acreedor entregará el warrant. De esta manera, el propietario de las mercaderías podrá presentar a la almacenadora los dos documentos para que le liberen sus pertenencias. En cambio, si el acreedor está disconforme con las condiciones en que tendrá lugar la anticipación del pago o si no fuese conocido, ya que los endosos posteriores al primero pueden realizarse en blanco, el dueño del certificado consignará judicialmente la suma adeudada.

Las mercaderías depositadas serán entregadas a la presentación de la orden del juez ante quien se hubiere hecho la consignación. Sin embargo, el deudor deberá consignar además del valor adeudado, los intereses que hubiesen correspondido hasta el vencimiento de la obligación contraída.

#### ) Falta de pago

La falta de pago al vencimiento habilita la acción establecida para hacer efectivo el privilegio sobre los efectos a que se refiere el warrant mediante la venta en subasta de los bienes sujetos al depósito. Dicha posibilidad de ejecución constituye una de las innovaciones y ventajas más trascendentes del régimen universal de los warrants, dada la innecesidad de intervención judicial, esto es, dispuesta y realizada en forma directa y pública por la almacenadora.

Otra de las ventajas en la ejecución de las mercaderías en caso de falta de pago lo establece el artículo 18 de la ley de warrants que determina que la venta de los efectos por falta de pago del

"warrant" no se suspenderá por quiebra, incapacidad o muerte del deudor, ni por otra causa que no sea orden judicial escrita, previa consignación del importe de la deuda, sus intereses y gastos calculados.



#### **4- Marco Metodológico**

El estudio realizado en este trabajo de investigación aplicada es una investigación cualitativa. Se llevó a cabo a través de la información analizada en diferentes revistas científicas, papers, libros, entrevistas, paginas oficiales de organismos gubernamentales, leyes.

Se deja entrever, luego una lectura minuciosa de contenido y análisis de la investigación, cual es el contexto económico existente en el país en el cual están inmersas las PyMEs vitivinícolas tomando como base datos históricos hasta el presente; la importancia de la vitivinicultura al ser una de las economías regionales, considerando su historia, sus cambios a lo largo de los años, los factores que la afectan; y por último cuáles son los instrumentos financieros que existen y pueden ser utilizados por este tipo de empresas.

La información de primera mano obtenida fue a través de una entrevista en donde fueron escogidas cinco bodegas pequeñas y medianas. Fueron seleccionadas por las características que presentan cada una en cuanto al tamaño de su empresa, y por la disposición de los entrevistados. Cada entrevista duró aproximadamente 40 minutos, varió en más o menos minutos según lo que el entrevistado dispuso de horario y quiso explayarse con la conversación. La finalidad de utilizar este tipo de instrumento es conocer de cerca cuál es la realidad económica que atraviesan las PyMEs del sector y las alternativas financieras que tienen en cuenta las personas a cargo de las toma de decisiones a la hora de solicitar financiamiento. Cada entrevistado posee diferente puntos de vista de la realidad que vive el sector vitivinícola, el funcionamiento de su empresa depende del posicionamiento que ha logrado a través de los años en el mercado. Si bien todas atraviesan diversas dificultades, las empresas son diferentes entre sí.

De las empresas entrevistadas tres son bodegas independientes y dos son cooperativas. Primeramente se realizó una conversación con el entrevistado para conocer la situación de la empresa, experiencias; y luego una encuesta sobre los instrumentos financieros para constatar si de los citados en el presente trabajo son conocidos por el empresario (Anexo).

Si bien la investigación minuciosa que se realizó en el marco teórico fue de importancia para obtener el conocimiento sobre el sector vitivinícola, la entrevista realizada permitió acercar la brecha existente entre lo escrito por diversos autores y la realidad.

Sin perder de vista la finalidad perseguida en este trabajo de investigación aplicada que es analizar los recursos financieros que existen y pueden ser utilizados por las PyMEs pertenecientes al sector vitivinícola, fue llevada a cabo esta investigación.

## 5- Resultados

El objetivo de este trabajo de investigación aplicada es analizar los diferentes instrumentos financieros que existen, y pueden ser utilizados para solventar la actividad económica en pequeñas y medianas empresas del sector vitivinícola.

El análisis del marco teórico arrojó que son muchos los factores que pueden hacer surgir la necesidad de adquirir instrumentos financieros por parte de una empresa. Puede darse para la creación de una empresa, para financiar la actividad de una organización ya en marcha, para salir de crisis, para crecer (innovar con nuevas maquinarias, ampliar planta de producción, etcétera) o para adaptarse a las exigencias del mercado.

La situación macroeconómica de la Argentina, de manera indirecta afecta a todo el sector. En situaciones de incertidumbre habita la especulación, los precios de los insumos suben o se presentan trabas para conseguirlos, pueden darse limitaciones en exportaciones, baja de consumo interno, entre otras.

Las empresas que fueron creciendo en materia económica e innovadora son las que actualmente están firmes en el mercado, éstas son las denominadas empresas grandes. Ellas se encuentran vendiendo sus productos tanto en el mercado nacional como también, exportando los mismos e introduciéndose dentro del mercado internacional. Se encuentran innovando permanentemente sus maquinarias y productos para estar a tono con lo que el mercado nacional e internacional exige. A pesar de la economía fluctuante del país y que en algunos aspectos le afecta a su desarrollo, al estar posicionadas en el exterior les es posible proseguir con el curso de la empresa.

El problema notable no está en estas grandes empresas, sino que se encuentra en las *pequeñas y medianas*. La mayoría de ellas se mueve en el mercado nacional no habiendo podido dar el salto para adecuarse a las exigencias de los mercados internacionales. La reconversión de viñedos, la innovación de maquinarias, la elaboración de nuevos productos no ha sido un cambio fácil. Hay un mercado más exigente que es el de los vinos finos, o también hay otras preferencias del consumidor actual (que quizás en tiempos anteriores no se veían tan comúnmente) como frizantes, vinos espumantes, jugos a base de uva, etcétera. Por lo tanto al no adecuarse por completo al mercado, existe una disminución en la demanda, ya que no es lo único que el consumidor está dispuesto a consumir, y se da por ende el fenómeno denominado superproducción.

Como se expresó en el párrafo anterior son varios los motivos que ponen en aprieto a las PyMEs vitivinícolas, para adecuarse a las exigencias y ser competitivos hace falta realizar inversión y para ello es necesario dinero. Muchas de ellas cuentan con fondos propios limitados, lo que hace la necesidad de buscar financiación externa.

En la entrevista realizada a empresas pequeñas y medianas se puede ver reflejada la situación de incertidumbre antes manifestada, algunas ellas han solicitado financiación externa en diversas oportunidades, y también fue expresado por algunos empresarios que esta decisión surgió en momentos límites; por ejemplo uno de los casos manifestados fue que debido a un fuerte aumento de los precios de los insumos para la producción, producidos por cambios en el dólar y la inflación, siendo estos insumos indispensables para seguir con el curso de la producción y al no contar con la cantidad de fondos necesarios para su adquisición, se tuvo que recurrir a apalancamiento financiero con proveedores, en otros momentos a giros en descubierto

en sus cuentas bancarias y hasta fue de manifiesto que en situaciones límites también solicitaron préstamos bancarios.

Otra situación expresada por uno de los entrevistados es que su prioridad es mantener la empresa en marcha, ya sea respondiendo con el sueldo de sus empleados o con la producción, y luego recién piensa en nuevas maquinarias y productos para poder adaptarse a las exigencias del mercado. Porque se hace imposible poder pensar en crecer e incursionar nuevos mercados si en la actualidad con lo justo logra mantenerse.

Un propietario de una pequeña bodega, manifestó que la situación que está atravesando no es la mejor. Para salir al mercado con sus vinos necesita una gran cantidad de fondos, porque además de todo lo que cuesta elaborar un vino, envasar, colocar marca, impuestos, las exigencias que existen hoy en día son mayores. Los consumidores quieren un buen vino (mejor calidad) pero a un precio accesible y como está la situación económica del país con la inflación y el dólar, los precios suben y se hace imposible. Por lo que la alternativa tomada es vender el vino común elaborado a empresas grandes, y ellas luego a través de diversos procesos obtienen un buen vino que luego posicionan en el mercado tanto interno como externo con sus marcas. Estas empresas de mayor tamaño poseen de recursos para poder realizar este proceso y al ser reconocidos en el mercado tienen mayor circulación sus productos.

Otro entrevistado aportó la experiencia obtenida en la venta de sus vinos en el mercado minorista. Tras la elaboración de vino común de mesa y con un presupuesto que refleja los fondos disponibles (teniendo en cuenta costos de elaboración, lo que cuesta salir a vender al mercado, marketing y posicionarse), la única opción viable que ha obtenido es la de envasar el vino en tetra pack, realizando el trabajo de venta, logística y distribución por sus propios medios sin poder pagarle a alguien por ese servicio.

El caso de las Cooperativas es el siguiente: Productores pequeños se han agrupado para poder llevar a cabo su actividad económica. Es el camino encontrado para poder seguir en actividad y no abandonar todo el esfuerzo de años realizado en sus tierras. Los grandes empresarios siguen sacando gran diferencia, si bien los productos realizados en la cooperativa se venden en el mercado interno, para poder crecer y experimentar otros mercados (como el internacional), es necesario contar con una gran cantidad de recursos, ya sea para poder contratar personal capacitado, para invertir en nuevas maquinarias, mejorar calidad del producto y demás tareas de comercialización y marketing.

Es poco común que las PyMEs del sector cuenten con un staff de apoyo en sus empresas o un asesor financiero. Por lo general quien toma las decisiones y opta por financiar son sus propios propietarios, consultando únicamente con su contador personal y la entidad financiera. Las ventajas y desventajas de las diferentes alternativas de financiación tienen como limite el conocimiento acerca de ellos.

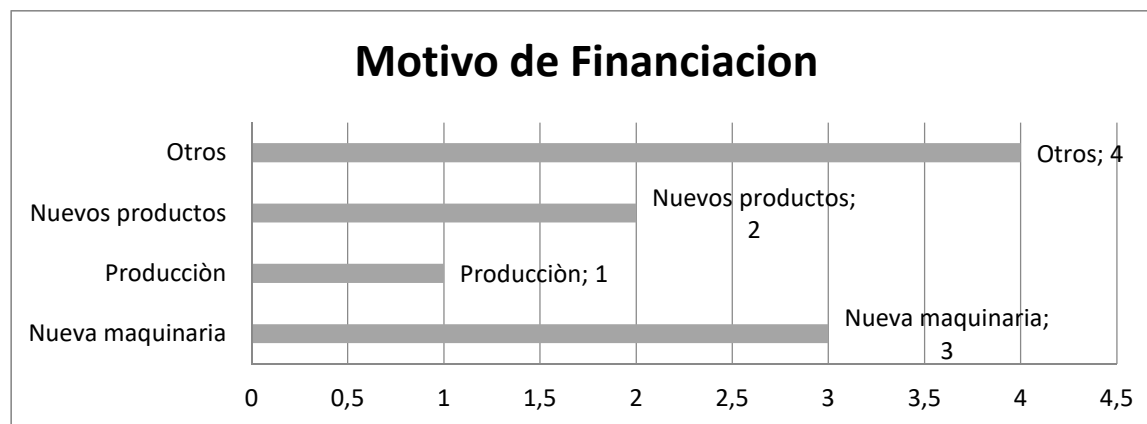
De los instrumentos analizados a lo largo del trabajo de investigación el más solicitado es el préstamo bancario en caso de necesitar fondos superiores al permiso de girar en descubierto, siendo los demás recursos poco habituales en las empresas del sector. En general los empresarios han manifestado incertidumbre acerca del mercado de capitales, debido al desconocimiento. Optan por ir a bancos, sintiendo que es una opción única y segura, aceptando la carga de interés que se les pueda exigir, pensando solamente en la necesidad de adquirir el dinero.

A continuación se muestra los resultados obtenidos en la encuesta:

) Han solicitado financiamiento en algún momento de su actividad: *Todas*

Fue puesto en manifiesto a la hora de responder la pregunta si en algún momento de la vida de la empresa se solicitó financiación externa para su actividad, que las cinco empresas entrevistadas han tenido que recurrir en algún momento.

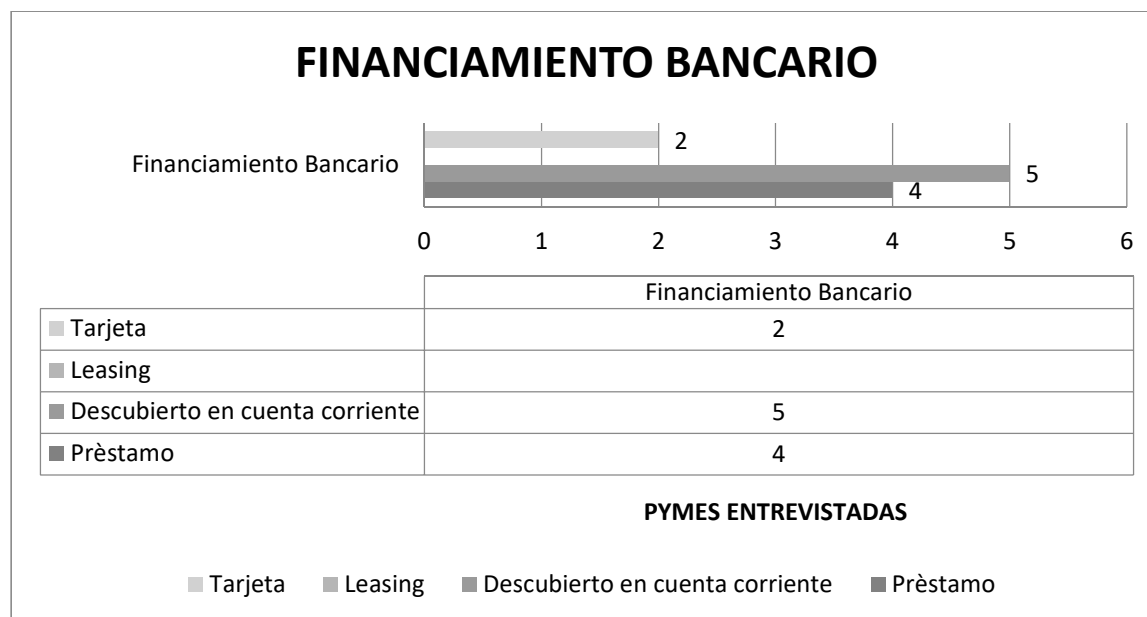
) Motivo por el cual han tomado financiamiento externo:



*Figura 7: Motivo de Financiación*

Los motivos de financiación han sido mayoritariamente para adquirir nuevas maquinarias y de igual manera por otros motivos no especificados en la encuesta, de manera menos recurrente para la fabricación de nuevos productos y sólo uno manifestó haber adquirido financiación para producción.

) Financiamiento bancario:



*Figura 8: Financiamiento Bancario*

De las cinco entrevistas realizadas, todos asumieron haber estado en situación de descubierto en su cuenta bancaria. La mayoría en algún momento de su actividad ha solicitado préstamo bancario y otros asumen utilizar tarjeta de crédito. Ninguno reconoce haber utilizado leasing.

#### ) Financiamiento a través del Mercado de Capitales:

Los entrevistados manifestaron conocer sólo de este mercado el fideicomiso financiero, desconociendo las otras opciones mencionadas. A la hora de expresar el motivo de no haber incursionado en este mercado y en las otras opciones fue en su mayoría por desconocimiento de los recursos, como también incertidumbre.



## 6- Conclusión

Analizando las necesidades económicas en las empresas pequeñas y medianas, las exigencias del sector vitivinícola, la situación económica del país y realizando comparaciones entre un instrumento y otro se puede apreciar la importancia de conocer acerca de los instrumentos financieros que pueden ser utilizados para solventar la actividad económica de las PyMEs vitivinícolas.

Las PyMEs son parte fundamental de la economía argentina, la mayoría corresponde al sector agropecuario. Ellas están en desventaja a comparación de las grandes empresas; ya sea por no tener la misma espalda financiera, por no estar posicionadas en el mercado internacional, por no contar con un grupo de asesores financieros, entre otras diferencias. Esta diferencia de tamaño empresarial hace que sea dificultoso acceder a un buen financiamiento.

El medio de financiación a elegir va a depender del fin que se le quiera dar. El desconocimiento hace que muchas veces se deje de lado alternativas posibles y más ventajosas, optando por la más nombrada o conocida por el empresario. Por cada necesidad que pueda surgir y hacer necesario el deber de solicitar financiamiento puede existir más de un instrumento. Por ejemplo en el caso de tener la necesidad de acceder a una maquinaria que será utilizada para la elaboración de un producto prometedor en el mercado, se puede analizar la opción de acceder a peticionar un *préstamo bancario*, teniendo en cuenta la posibilidad de devolución del mismo, tasa de interés comparada con la inflación, y renta que se puede obtener. O bien, otra opción a analizar podrá ser lo que se denomina *leasing*, siendo éste un contrato de alquiler con opción a compra. También otra opción factible sería la *financiación por medio del mercado de capitales*, a través de *obligaciones negociables*, permitiendo que accionistas entren a la empresa aportando

capital relevante para aumentar la producción y de esta manera mejorar la imagen de la organización posicionándose de manera favorable en el mercado. Otro caso que se puede dar es aspirar a crecer como empresa, aumentar la producción, innovar en productos, mejorar la calidad de vinos y posicionarse en el mercado aspirando a ser una marca conocida para ello se puede recurrir al *mercado de capitales*, emitiendo obligaciones negociables o acceder al *fideicomiso financiero*; en el caso de no querer introducir a personas ajenas a su entorno se podrá recurrir a los *warrants* obteniendo una garantía real sobre sus productos.

El contexto económico es cíclico y exigente. Para que las PyMEs del sector vitivinícolas sigan el curso de su actividad, puedan crecer y estar mejor posicionadas, innovar en productos adaptándose a los gustos de los consumidores, y poder incursionar el mercado internacional, va a depender de que se tenga una estrategia inteligente, buscar oportunidades que sean rentables y eficientes y sobre todo se cuente con un adecuado asesoramiento financiero para el logro de los objetivos de la empresa.

Hay falta de divulgación e información en el entorno de empresarios vitivinícolas, como quedó en manifiesto en el apartado anterior. La mayoría de los entrevistados reconocen muy poco de los instrumentos financieros citados en el presente trabajo. A la hora de financiar grandes montos recurren (sin analizar otras alternativas) directamente a bancos, más precisamente a solicitar préstamos bancarios. La carga de interés es grande, siendo que es posible poder obtener otra solución a la necesidad económica, pero al no tener conocimiento y el adecuado asesoramiento se afronta el interés sea cual sea porque su único fin es obtener el dinero.

Queda en manifiesto que es menester conocer cuáles son los instrumentos financieros que existen, sus ventajas, desventajas, momento en cual utilizar el recurso según sea la necesidad,

posibilidades de acceso. El conocimiento y asesoramiento sobre ellos va a permitir que los empresarios pequeños y medianos del sector vitivinícola puedan lograr los objetivos de la empresa de manera eficiente.

Podemos llegar a la conclusión de que los mercados y exigencias cambian permanentemente y si una pyme no logra estar bien posicionada en el mercado interno, menos aún en el externo. Con la rapidez de los cambios en mercados, la globalización, la interacción económica entre diferentes países y acuerdos económicos realizados, es necesario buscar alternativas de salvación para las pymes porque si no caso contrario corren peligro de desaparecer.

Tener el conocimiento como profesional sobre los recursos financieros que existen y pueden ser utilizados para brindar asesoramiento adecuado y completo a pymes, va a hacer que los clientes que depositaron su confianza se encuentren satisfechos por el asesoramiento y confiados en que su empresa puede ser salvada. Si el cliente crece, el profesional también lo hace.

Un buen uso de recursos financieros puede ser un salvavidas para la empresas, la clave está en conocerlos y saberlos utilizar.

## 7- Referencias

- Basualdo, A. y. (s.f.). *El complejo vitivinícola Argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. texto ilustrativo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Briozzo y Vigier. (2009).
- Chazarreta, A., & Rosati, G. (2016). Transformaciones vitivinícolas recientes: estructura productiva y patrones de movilidad de las bodegas. *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales- Universidad Nacional de Jujuy*, num 50, pag 233-257. Mendoza, Argentina.
- Colatti, M. B. (s.f.). Financiamiento agropecuario mediante warrants. *Dirección de informaciones y estudios económicos. Bolsa de comercio de Rosario*.
- Collado, P. A. (2006). Desarrollo vitivinícola en Mendoza Argentina. Apuntes sobre su origen. *Trabajo y Sociedad*, vol VII, num 8, 1-28.
- Donaldson, Majluf, M. y., & Myer. (1961-1984). Enfoque de la Jerarquía Financiera.
- Gaggioli, N. N. (2014). El mundo financiero como objeto antropológico. *Runa*, vol 35, num 1, 41-60.
- Instituto Argentino de Mercado de Capitales*. (2003,2012).
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. (s.f.). *Instituto Nacional de Vitivinicultura*. Obtenido de <http://www.inv.gov.ar>
- Larsen Melisa, V. H., Belen, G. M., & E., B. A. (2014). Financiamiento mediante obligaciones negociables. El problema de ser PyME . *Vision de Futuro*, vol.18, num 2, 134-153.
- Ley 9.643 Certificados de depósito-Warrants. (20 de noviembre de 1914).
- Luciani, F. (2012). El rediseño de mercado de capitales. Los principios generales que trae la nueva ley.

Ministerio de Produccion y trabajo. (s.f.). <https://www.argentina.gob.ar/produccion>.

Norma Internacional de Contabilidad 32.

*Observatorio Vitivinicola Argentino*. (s.f.). Obtenido de <http://www.observatoriova.com>

Reisdorfer, V. K., Koschewska, S. R., & Salla, N. G. (2005). Planeamiento financiero: Su importancia y contribución para la gestión de las empresas cooperativas. *Vision de Futuro*, vol 3, num 1, 1-11.

Terreno, D. D., Sattler, S. A., & Perez, J. O. (2017). Las etapas del ciclo de la vida de la empresa por los patrones del estado de flujo de efectivo y el riesgo de insolvencia empresarial. *Contabilidad y Negocios*, vol 12, num 23.

*Union Vitivinicola Argentina*. (s.f.). Obtenido de <http://www.uva-ra.com.ar>

Universidad Notarial Argentina. (s.f.). El fideicomiso financiero. *Publicaciones*.

## 8- Anexo:

### **Entrevista a Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Vitivinícola**

*Objetivo del trabajo de investigación:*

Analizar los recursos financieros que pueden ser utilizados para solventar la actividad económica de los pequeños y medianos empresarios del sector vitivinícola; y conocer cuáles son los recursos más utilizados por el sector.

*Datos de la empresa entrevistada:*

)Denominación Social:

)Nombre y Apellido del entrevistado:

)Puesto que ocupa en la organización:

Después de una entrevista no estructurada acerca del funcionamiento de la empresa, se procede a realizar la siguiente encuesta:

*Glosario de preguntas:*

1- ¿En algún momento del desarrollo de su actividad económica ha debido proceder a solicitar alguna fuente de financiamiento?

	SI
--	----

	NO
--	----

2- ¿Ante qué hecho generalizado ha recurrido a financiar por 3ros? (Financiamiento a través de proveedores, financiamiento bancario o financiamiento a través del mercado de opciones).

Nuevas maquinarias	
Producción	
Nuevos productos	
Desarrollo de actividad normal	
Otros	

3- Dentro de las opciones de financiación encontramos “Financiamiento bancario”, señale las opciones a las cuales recurrió o recurriría en caso de ser necesario?

Préstamo bancario	
Descubiertos en cuanta corriente	
Tarjeta de crédito	
Leasing	

4- Otra de las opciones de financiamiento es “Financiamiento en el Mercado de Capitales” ¿Conoce las siguientes fuentes de financiación o en alguna oportunidad incurrió a alguna?

Obligaciones Negociables	
Fideicomiso Financiero	
Warrants	

5- En caso de no conocer ninguna fuente de financiamiento del punto anterior ¿podría mencionar el motivo por el cual no ha incursionado en el mercado de capitales?