

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

“Análisis Financiero a corto plazo para la Empresa Havanna 2022”

“Short term financial analysis for the Havanna 2022 Company”

Autor: D'Rico, Cecilia Soledad

DNI: 34.856.865

Legajo: VCPB037179

Tutor: Solís, Silvana Marcela

Rosario, junio, 2022

Índice

Resumen, Abstract y Palabras claves	3
Introducción	4
Marco referencial	4
Problemática.....	4
Resumen de antecedentes	4
Relevancia del caso	7
Análisis de situación	7
Descripción de la situación	7
Análisis del contexto	9
Diagnóstico organizacional.....	13
Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera	15
Metodología empleada	18
Descripción de las fuentes de información	18
Marco Teórico	18
Análisis financiero.....	18
Diagnóstico y Discusión.....	21
Declaración del problema	21
Justificación de la relevancia del problema	22
Discusión y conclusión diagnóstica.....	23
Plan de implementación	23
Objetivo general	23
Objetivos específicos	23
Alcance	24
Recursos involucrados	24
Acciones y marco de tiempo	25

Evaluación o medición de la propuesta	26
Conclusiones y Recomendaciones	32
Conclusión	32
Recomendaciones	33
Referencias.....	34

Resumen, Abstract y Palabras claves

El trabajo final de grado se abocó al estudio de los estados contables e indicadores financieros de la empresa Havanna, situada en la ciudad de Mar del Plata, en la provincia de Buenos Aires, Argentina, con el propósito de evaluar la situación y el desempeño económico y financiero en el corto plazo, minorar el capital de trabajo negativo y mejorar el índice de liquidez corriente. Por esta razón, la finalidad de este trabajo, es estudiar las causas sobre la pérdida de liquidez corriente, desarrollar acciones que permitan recuperar significativamente la liquidez para afrontar las obligaciones cotidianas y llevar a cabo un plan de acción que permita solucionar tal problema, a través del acceso a una táctica de financiamiento que permita solventar a la empresa de forma inmediata. Este método propuesto se denomina *factoring*, el cual consiste en optimizar el estado de las cuentas por cobrar, enmendar el desfase entre los días de pagos a proveedores y el tiempo de cobro de los clientes, reestablecer los indicadores de liquidez, solvencia, acrecentar el posicionamiento de Havanna en el mercado.

Palabras claves: capital de trabajo neto, liquidez, indicadores, financiamiento.

The final degree project focused on the study of the accounting statements and financial indicators of the Havanna company, located in the city of Mar del Plata, in the province of Buenos Aires, Argentina, with the purpose of evaluating the economic and financial situation and performance in the short term, reducing negative working capital, and improving the current liquidity index. For this reason, the aim of this project is to study the causes of the loss of current liquidity, develop actions that allow significantly recovering the liquidity to face the daily obligations and carry out an action plan that allows to solve such problem, through access to a financing tactic that permits solving the company immediately. This proposed method is called factoring, which consists of optimizing the status of accounts receivable, amending the gap between the days of payments to suppliers and the time of receiving payments owed by its clients, reestablishing the indicators of liquidity, solvency, increasing the positioning of Havanna in the market.

Key words: net working capital, liquidity, indicators, financing.

Introducción

Marco referencial

Havanna nació en la ciudad costera de Mar del Plata, 400 kilómetros al sur de Buenos Aires, en el año 1947. Sus fundadores fueron Benjamín Sisterna, Demetrio Elíades y Giuseppe Vaccotti, tres hombres orientados en la repostería y bombonería. Su nombre surge en honor a la capital de Cuba, llamada en alemán Havanna. La actividad principal de esta empresa es la producción propia y artesanal de alimentos, distinguida por sus emblemáticos alfajores.

Actualmente, Havanna pasó de representar a Mar del Plata en el mercado local a ser un símbolo argentino y expandirse en el mercado internacional.

Opera con franquicia de sus locales de café y exporta a 14 países, cuenta con 228 locales, 55 propios y 173 franquiciados. Fuera del país, la firma marplatense abarca 92 cafeterías repartidas entre Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Perú, Venezuela, México y España.

Problemática

Havanna presenta problemas en su liquidez, dado que posee un capital de trabajo negativo que afecta el margen de seguridad con el que la empresa dispone para financiar su giro habitual, es decir, desarrollar sus actividades con normalidad y buscar nuevos negocios que la ayuden a aumentar su valor.

Se plantea la necesidad de continuar incrementando las ventas, a través de la diversificación de centros de distribución y seguir apostando al comercio electrónico.

Resumen de antecedentes

Un antecedente importante es el de Larretape (2018) en su trabajo “Herramientas sencillas de análisis financiero” por medio de una metodología cuali-cuantitativa con predominio cualitativo donde describe:

Debe prevalecer el principio de prudencia ya que no todas las empresas cuentan con la misma información. Por lo tanto, resulta preciso seleccionar los más adecuados en función de las decisiones a tomar, manifestando que -por el principio de cautela- se deben analizar todos los índices y utilizar solo los que aportan información útil y no contradictoria. En el mismo sentido, señala que -de la extensa cantidad de índices disponibles- la empresa debe seleccionar los adecuados privilegiando la calidad por sobre la cantidad de la información. (p. 42).

Según Guerrero, Toala López, y Roddy (2016) de Guayaquil, Ecuador escribieron “Diseño e implementación de un sistema de análisis financiero para la evaluación de empresas” cuyo enfoque metodológico de la investigación es cuantitativo, cualitativo y mixto indicando que:

Se conoce con el nombre de análisis financiero o gestión financiera al proceso metodológico (cuantitativo-cualitativo), a través del cual se obtienen datos o información relevante sobre el estado económico-financiero de la empresa, para descubrir insuficiencias y posibles problemas, y evaluar y examinar todas las actividades que se llevan a cabo en la empresa, “en el proceso de creación de valor” y proponer soluciones mediante la toma de decisiones.

Por otro lado, Martínez Caraballo, Cazallo Antúnez, Meñaca Guerrero, y Uribe Uran (2020) de Barranquilla, Colombia escribieron “Desempeño financiero de las empresas minoristas de alimentos y bebidas en Barranquilla – Colombia” donde explican que el problema del fracaso o quiebra empresarial es un asunto de importancia económica, que es una cuestión de fuerte interés para los agentes económicos y sociales. Por tal motivo, es de suma importancia diseñar modelos financieros idóneos de hallar desequilibrios económicos, y de esta manera evitar la crisis financiera. Estos elementos brindan información útil para mejorar la calidad de las decisiones financieras y aumentar las oportunidades de la empresa.

El desempeño financiero, es el resultado cuantitativo que presentan los indicadores de éxito que puede tener una compañía y deben estar conectados con el objetivo de la empresa, con el propósito de establecer que áreas de la institución necesitan mayor atención, aumentar rendimientos, fortalecer acciones que generan impactos

positivos. Son herramientas eficientes para analizar la capacidad de la empresa, la liquidez de los activos, identificar áreas de fortaleza y debilidad, indicar aquellos sectores en los que se requiere mayor información a nivel liquidez, actividad, utilidad y apalancamiento financiero.

Otro antecedente relevante es Atoche Becerra y Carreño Velásquez (2021) en su tesis realizada en la universidad César Vallejo de Ciencias Empresariales denominado “El ratio de liquidez en la empresa Alicorp S.A.A., período 2016-2020” Callao – Perú donde describen a la liquidez como un aspecto importante en la organización porque es el resultado de la rentabilidad financiera. Las empresas con mayor liquidez son las que poseen mayor rentabilidad en corto plazo y un mayor desarrollo económico y financiero. La liquidez, es la facultad para afrontar los compromisos y deudas financieras y adquirir habilidades competitivas para enfrentar a la competencia. Es un indicador fundamental en la entidad, debido a que fiscalizar y observar es un pilar importante para la organización y aplicando el análisis de liquidez lograr favorecerla. El diseño utilizado en el estudio es investigación aplicada, enfoque cuantitativo, con diseño no experimental. Investigación descriptiva, longitudinal y comparativa.

Por otro lado, Saldaña Maldonado y Tenezaca (2019), expresan en el “Análisis financiero basado en la técnica *Fuzzy Logic*, como instrumento para la toma de decisiones en la empresa Italimentos Cia. Ltda”. Para hacer frente a las necesidades de las empresas, se presentan obstáculos al momento de procesar la información, como ejemplo se puede citar a los sistemas tradicionales, los cuales no cubren las necesidades informativas de los usuarios y no colaboran en la toma de decisiones adecuadas. Las empresas cuentan con información desactualizada, lo que provoca que las decisiones se tomen en base a esos hechos y generan problemas en la precisa gestión.

La aplicación de la técnica *Fuzzy Logic*, procura, que las empresas obtengan resultados previsionales que permitan proyecciones a futuro. El Análisis Financiero integra los procesos de información, y la finalidad es aportar datos que permitan conocer la realidad actual de la empresa y pronosticar su futuro, lo cual resulta de gran interés para gran parte de la sociedad.

La investigación es exploratoria y descriptiva ya que permitirá realizar una comparación entre el análisis financiero tradicional y la aplicación de la herramienta *Fuzzy Logic*.

Relevancia del caso

Según lo comentado anteriormente, en relación a los antecedentes y la problemática que presenta Havana, en cuanto a la complejidad de la gestión empresarial, surge la necesidad de poner en funcionamiento el análisis financiero a corto plazo.

La finalidad de este diagnóstico, es identificar la capacidad que tiene la empresa para afrontar las obligaciones contraídas en el plazo de un año, en otras palabras, informar si el activo corriente es superior al pasivo corriente para enfrentar sus deudas y realizar una valoración de la administración de sus recursos.

El análisis financiero a corto plazo está integrado por, el análisis de liquidez general, análisis estático de liquidez, análisis dinámico de liquidez y análisis puntual de liquidez. Cuando se menciona la liquidez, se hace alusión a la aptitud que tiene la institución para transformar un activo, en un plazo reducido, en dinero efectivo y saldar sus deudas inmediatas. Para llevar a cabo este proceso se debe hacer énfasis en el capital de trabajo, las cobranzas y los pagos. El análisis de la capacidad financiera a corto plazo es para obtener en la empresa liquidez inminente, solventar compromisos y obligaciones en un plazo inferior al año.

Examinar en el estado de situación patrimonial, las deudas comerciales y financieras, permite indagar en los pasivos las obligaciones y organizar una propuesta idónea de financiamiento a través de créditos comerciales y bancarios, teniendo en cuenta el inventario del negocio. De tal forma, se lograría la optimización del uso de los recursos, maximizar las utilidades, lograr mayor eficiencia y eficacia, perfeccionar la gestión y la capacidad competitiva.

Análisis de situación

Descripción de la situación

Havana tiene una trayectoria de 75 años con experiencia en producción y comercialización de productos alimenticios. Se destaca por la elaboración óptima de alfajores artesanales en el país.

La visión con la que cuenta la empresa: “Queremos ser una compañía argentina con alcance global, reconocida por sus alfajores y chocolates, y excelencia en el servicio de atención de nuestros locales” (Havanna, 2022).

En tanto, a la misión que persigue: “Elaborar todos nuestros productos y servicios con altos estándares de calidad, manteniendo su origen artesanal. Queremos transmitir la Experiencia Havanna a través de nuestro estilo de atención: calidez, servicio y pasión” (Havanna, 2022).

En la década del 90 la empresa inicia el lanzamiento de la cafetería con el propósito de transmitir al público la experiencia Havanna. En el año 1998 la empresa marplatense quedó en manos de compañía local *ExxcelsGroup* por una cifra cercana a U\$S 85 millones.

Por el año 1997 se constituye la sociedad anónima. El directorio estaba integrado por un presidente, un vicepresidente y siete directores. Actualmente Carlos Giovanelli es el presidente de la empresa.

Con la crisis argentina del año 2001 y la gran devaluación que se presentaba, los abogados del fondo de inversión, decidieron solicitar el concurso preventivo de Havanna, ya que la empresa afrontaba una deuda externa de más de 30 millones de dólares. Tiempo después la empresa *ExxcelsGroup* decidió vender la compañía a *Grupo DyG*, inversores argentinos, entre ellos: Guillermo Stanley, Carlos Giovanelli, Christian Colombo y Damián Pozzoli, quienes también son licenciarios en Argentina de las cadenas extranjeras *KFC*, *Wendys* y *China Wok*.

En el año 2005, la empresa considera la estrategia empresarial que le permitió expandirse más allá del mercado local, lo que se conoce como la internacionalización, logrando en ese entonces ser más competitiva y aumentar su crecimiento. Tuvo un rol importante la innovación, promoviendo numerosas líneas de productos.

La compañía busca diferenciarse de sus competidores a través de los productos y el servicio que ofrece orientado a la satisfacción de los clientes, por tal motivo cuenta con locales diseñados con confort para lograr la distensión de los consumidores y además que puedan deleitarse con la calidad de los productos que brindan.

Análisis del contexto:

Para comprender el contexto actual donde Havanna despliega su actividad productiva y comercial, se utiliza una herramienta llamada PESTEL, la cual es un instrumento de planificación estratégica que analiza determinados factores externos a la empresa. Entre ellos se encuentran los factores políticos; económicos; sociales; tecnológicos; legales y ambientales.

Factores Políticos: se pueden mencionar una serie de características que han afectado la situación actual de la empresa, entre ellas, la inestabilidad política del gobierno nacional, las continuas tensiones, pujas y conflictos entre las distintas facciones de poder, y sectores de la sociedad civil, las medidas de restricciones cambiarias impuestas por el Banco Central, con lo cual se debe contar con la aprobación del mismo para efectuar ciertas operaciones, como por ejemplo entrada y salida de moneda extranjera, lo que dificulta a la empresa para afrontar sus obligaciones financieras.

Las empresas argentinas, con excepción de las multinacionales o aquellas de mayor tamaño, no tienen acceso a financiamiento internacional. En el caso de las que sí lo tienen, el costo operativo se incrementará con su consecuente traslado a precios al consumidor final y mayor erogación de dólares el próximo año por parte del Banco Central (para afrontar el pago de estos costos financieros). El resultado para la economía será de menor actividad, menor abastecimiento de productos y una mayor presión inflacionaria por las restricciones, precisó la Cámara de Importadores de la Argentina (CIRA) (Donato, 2022)

Otro importante suceso internacional actual que ha alterado el mapa político de nuestro país es la reciente guerra entre Ucrania y Rusia, disparando el precio de los *commodity*, afectando la logística y ocasionando una escasez, de los combustibles. En el caso de la empresa Havanna, estos factores inciden en la suba de precio de los insumos para su producción. Este abrupto aumento en el precio de las materias primas profundizó aún más la suba de alimentos en el país. Rusia es el líder mundial en exportación de trigo, por lo que el cierre de los principales puertos en la región ha originado en un incremento del 40 por ciento desde el 24 de febrero, día que comenzó el conflicto.

Los faltantes en el sector del café fue los que más impacto negativo tuvo en los últimos días. Con el precio internacional del insumo arriba 100% desde la disparada de las materias primas a nivel global, los límites a los montos que se pueden comprar impiden proveerse de las mismas cantidades que el año pasado. De esta manera, los stocks con los que se maneja el sector deberían reducirse al 50%. (Barbería, 2022)

Los precios de los insumos subieron fuertemente en el último tiempo, y más a partir de la guerra, por lo que en muchos casos el aumento interanual de las importaciones por encima del 70% y del 5% se relaciona exclusivamente con una suba del precio. (Donato, 2022)

Como se indicó anteriormente, se verifican obstáculos en la importación de cacao y café, y una suba sustancial en el precio. Estas materias primas son fundamentales para la producción y comercialización de la empresa, esto trae aparejado a su vez que los proveedores tengan que ajustar el precio de los insumos. Y una dificultad principal en Havanna, es que no pueden incrementar el valor del producto que ofrecen, debido a que se reduciría el nivel de clientes.

Factores Económicos: se encuentran demasiado ligados con los factores políticos, existe una gran dificultad para la empresa en la provisión de materias primas y la complejidad en las importaciones de cacao y café, la devaluación frente al dólar, modificación de tarifas de los servicios públicos y un indicador principal es la inflación que crece a un ritmo acelerado día a día, lo que provoca en la empresa desfasajes en los presupuestos proyectados.

La tasa de inflación está viajando a un ritmo superior al 4% mensual. Si en el segundo trimestre repite este comportamiento, deberíamos esperar una inflación mayor al 60% anual. Por el dólar, la tasa de devaluación se está acelerando a un ritmo del 40% anual, no alcanza, pero ayuda. La tasa de interés en el 44,5% anual es una amenaza al crecimiento. (Di Stéfano, 2022)

Respecto a la inflación, influye en la empresa de manera negativa, debido a que la misma dispone de presupuestos proyectados, que debe modificar constantemente por los cambios que no están pronosticados.

Factores Sociales: dentro de estos factores se puede aludir la caída del salario por la inflación, lo que trae aparejado el aumento de pobreza.

La economía argentina registra el nivel de desempleo más elevado de los últimos 15 años. El salario real de los trabajadores privados es el más bajo de los últimos 18 años. El desgaste del salario no se manifiesta solo por la pandemia, debido a que desde el año 2012 se estima una tendencia descendente. La crisis sanitaria remarcó la alarmante realidad. Según datos del Estudio Broda en los últimos tres años, el salario real privado registrado acumula una caída de más del 18%, de los cuales 8,4 puntos porcentuales corresponden desde el inicio de la pandemia. (Herrera, 2021)

Este descontento en la sociedad, incide en la empresa debido a que los productos que la misma fabrica no son calificados de primera necesidad, por tal motivo, ante esta situación se puede expresar una disminución significativa en las ventas, ya que su consumo podría ser escaso por una gran parte de la población.

Factor Tecnológico: se puede destacar que la tecnología ofrece estrategias y herramientas, que bien utilizadas, redundan en beneficios para las empresas. Un medio muy usado en estos tiempos son las distintas redes sociales que permiten llegar a una gran cantidad de personas, posibles consumidores de los productos que ofrecen las empresas.

La agencia independiente Cuatro Coronas fue seleccionada por Havanna para estar al frente de la estrategia y comunicación digital, redes sociales y de *e-commerce*. Belén Molina, Jefa de Marketing de Havanna, dijo al respecto: “Venimos trabajando en un proceso de innovación, tanto en nuestros productos como en las sucursales, atentos a las necesidades del mercado. Hoy nos encontramos ante el desafío de posicionar la marca en el mundo digital, a través de un vínculo descontracturado, acercándonos aún más a los consumidores y potenciando el negocio de producto, del *retail* y del *e-commerce*, para lograr una experiencia digital omnicanal y en línea con nuestro ADN”. (DossierNet, 2021)

Si bien Havanna, es empresa con prestigio y reconocimiento en el mercado local e internacional no necesita realizar publicidad y promocionar sus productos, el impacto que causó la pandemia elevó el consumo de las ventas online. La tecnología pasó a ser un

elemento fundamental en el ámbito empresarial, que, unido a la innovación, a la capacitación y a los diferentes medios de pago, ayudaron a las empresas a poder competir en los mercados. La venta electrónica, en Havanna, dio lugar a mejorar los costos, aumentar la producción y disminuir las horas de trabajo.

Factores Ecológicos: En mayo del 2021 Havanna y Bioceres, una empresa de biotecnología agropecuaria, anunciaron una alianza estratégica para la elaboración de productos sustentables. Según lo informado por las empresas, el objetivo de la unión empresarial es el desarrollo de alimentos a partir del trigo HB4 tolerante a sequía. Los productos serán elaborados con este trigo por la empresa Havanna, ofreciendo la correspondiente información al consumidor sobre el origen del trigo empleado en dichos productos.

El CEO de Havanna, Alan Aurich, comentó: “El deterioro ambiental que sufre el mundo potenciado por la coyuntura, generó una mayor conciencia del cuidado que requiere el planeta. En Havanna, una empresa profundamente comprometida con el país que acompañó a los argentinos a lo largo de los últimos 70 años, creemos que los avances científicos que fomentan el cuidado del ambiente y los recursos naturales son claves para el futuro y deben ser incorporados paulatinamente dentro de las lógicas de producción del mercado alimenticio”. (El economista, 2021).

Siguiendo la misión que persigue Havanna, el cambio de metodología en la producción, la realización de nuevos procesos para que el producto sea sustentable, la innovación del *packaging*, mediante la utilización de materiales que son reutilizables y reciclables, requiere en la empresa, que se desarrolle una inversión, una planificación financiera debido que hay que modificar métodos de producción, tener en cuenta la capacidad que tiene la sociedad, para realizar cada una de estas innovaciones, efectuar programaciones base a un presupuesto.

Factores Legales: "Tenemos un convenio de contrato temporario vigente hace muchísimos años que contempla la posibilidad de días de trabajo durante el invierno. El convenio al que hace referencia le permite a la compañía tener empleados que presten servicio en los meses más fuertes de producción. En la planta 249 personas sobre un total

de 429 están bajo este régimen. Con esta modalidad de trabajo Havanna les garantiza a los trabajadores temporarios un mínimo de entre 60 y 80 días de trabajo al año. La compañía tiene tres grandes picos de producción en el año: la temporada de verano, vacaciones de invierno y Pascua. Precisamente, la cuarentena cortó la producción que se estaba haciendo para esta última. señaló Alan Aurich, CEO de Havanna. (El cronista, 2020)

Lo que respecta a una empresa que tiene ventas estacionales, es productivo o económicamente rentable, la utilización del contrato de trabajo eventual, disponible en el Art. 99 de la Ley de Contrato de Trabajo. (Ley 20744, 1976)

Las contrataciones temporales en el corto plazo implican utilizar el beneficio de los contratos de trabajo eventuales, para cumplir con las necesidades que requiere la empresa, en los picos de producción y comercialización y no tener un personal de planta permanente todo el año, lo que implicaría un mayor costo empresarial.

Algo relevante de destacar en cuanto a los factores legales, el Directorio de la Sociedad ha optado y es responsable por la preparación y presentación razonable de los estados financieros separados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas como normas contables profesionales argentinas por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) y por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CPCECABA), tal y como fueron aprobadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés).

Diagnóstico organizacional

El análisis FODA estudia la situación de la empresa y se conocen sus aspectos de control interno y externo para poder elaborar una estrategia a corto o largo plazo. El análisis interno hace referencia a las fortalezas y debilidades, es decir, a la estructura empresarial, la operatividad, la dirección y los aspectos financieros que influyen en el funcionamiento de la misma. En tanto que, en el análisis externo, sus oportunidades y amenazas, se analizan las diferentes condiciones en las que su buen desarrollo no depende necesariamente de la empresa. A continuación, se presenta la figura 1, con el análisis FODA.

Figura 1

ANALISIS FODA			
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Posee reconocimiento y prestigio nacional e intenacional, por ser la numero uno en alfajores. • Liderazgo en el mercado de chocolatería y delicatessen. • Marca asociada a la cultura argentina. • Los clientes conocen los productos principales. • Reconocida y consumida por turistas que visitan el país. • El ambiente que proporciona invita a los clientes a permanecer. • Posicionamiento de la marca. • Gran cantidad de sucursales ubicadas estratégicamente. • Utilizan ingredientes naturales, en forma artesanal, con la frescura, sabor y calidad que los caracteriza. 	DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Tienen el precio mas alto en el mercado. • Escaso plan de mantenimiento de marca. • No produce su propio café • Poca cantidad de mozos para atender al publico, en horas de mayor aflomeración de personas y demanda del servicio. • No cuenta con asesoramiento a la hora de ordenar un producto.
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • La devaluación del peso argentino determinó la concurrencia de más turistas y, por consiguiente, aumento el margen de ventas. • El aumento del turismo en la Argentina genero un conocimiento internacional de la marca, esto genera mayores posibilidades de expansión en otros países. • Mayor comunicación de la marca a través de diversos canales y medios. • Posibilidad de crear promociones con aliados estratégicos ej; cabrales 	AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • La inflación genera constantes aumentos en los insumos, lo que podría llevar a devenir en un incremento del precio del producto. • Los alfajores Cachafáz desde hace unos años han empezado lentamente a captar parte del mercado de Havanna. • Apertura de franquicias más costosas. • Centrar la atención en otros productos que no sean parte del core business de la organización • Que se asocie con una marca que desprestigie la trayectoria de havanna.

Fuente: Elaboración propia.

Al analizar el macro y micro entorno de la empresa, y además utilizando como herramienta el estado de resultado de Havanna, se puede deducir que presenta ciertas debilidades que se pueden revertir. Cotejando los periodos 2020 y 2021, se visualiza en este último un mayor ingreso por venta, manteniéndose estables los gastos de distribución, administrativos y otros egresos, obteniéndose así antes del impuesto a las ganancias un resultado positivo. Hay un incremento, sobre todo en las ventas, como

inferencia del mayor flujo de turistas en los locales de la empresa, debido a la apertura de los establecimientos comerciales de manera gradual por el contexto de pandemia vigente.

También se verifica un aumento en el comercio virtual, por tal motivo la empresa debería seguir empleando esta técnica de venta para lograr en periodos posteriores, aumentar los resultados antes del impuesto a las ganancias. La empresa logró revertir un resultado negativo antes del impuesto a las ganancias del periodo 2020 de casi 800 millones de pesos para el periodo 2021. Se verifica una restitución de aproximadamente 1600 millones de pesos. Todo esto, se debe al aumento en los ingresos por ventas con un costo de venta prácticamente estable.

Y una debilidad relevante es que Havanna, presenta un capital de trabajo neto negativo, lo cual afecta la liquidez y el margen de seguridad de la empresa.

Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera

La figura del contador público, debido a su amplia formación profesional y las limitaciones que la mayoría de las empresas atraviesan en Argentina, es la que asume todos los roles que hacen a la vida operativa de las organizaciones. De esta forma, recae sobre él, la realización de las tareas impositivas, financieras, de costos, recursos humanos, societarias-legales, y por supuesto, contables.

Observando puntualmente en sus labores financieras dentro de la organización, el contador deberá efectuar un análisis riguroso de la información que surja de los Estados Contables para determinar la situación actual de la empresa, su evolución respecto de periodos anteriores, ciclos operativos (ciclo de pagos, ciclo de cobros, etc.), ratios de rentabilidad y liquidez. En función al examen sobre estas variables y el criterio del profesional, se elevará una opinión y/o recomendación a Havanna, sobre las que considere mejores alternativas de financiación y/o aplicación de fondos excedentes.

A continuación, se expone un análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados y del Estado de Situación Patrimonial de Havanna, en virtud de los cuales puede identificarse la incidencia que cada partida en el total al cual corresponde y evaluar su evolución en forma comparativa con periodos anteriores.

Tabla 1*Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Situación Patrimonial periodo 2020-2021.*

	Al 31/12/2021	vertical	Al 31/12/2020	vertical	horizontal
Activo					
Activo no corriente					
Propiedades plantas y equipos	1770064968	31,52 %	1925999196	33,19 %	-8,10 %
Valor llave	1896785594	33,77 %	1896785594	32,68 %	0,00 %
Activos intangibles	25108571	0,45 %	21929963	0,38 %	14,49 %
Otros créditos	501623991	8,93 %	694315199	11,96 %	-27,75 %
Total del activo no corriente	4193583124	74,67 %	4539029952	78,21 %	-7,61 %
Activo corriente					
Inventarios	536333467	9,55 %	527187614	9,08 %	1,73 %
Otros créditos	63467051	1,13 %	97161265	1,67 %	-34,68 %
Créditos por ventas	792935396	14,12 %	590667350	10,18 %	34,24 %
Inversiones	832	0,00 %	6187	0,00 %	-86,55 %
Efectivo y equivalentes de efectivo	29668710	0,53 %	49569903	0,85 %	-40,15 %
Total del activo corriente	1422405456	25,33 %	1264592319	21,79 %	12,48 %
Total del activo	5615988580	100,00 %	5803622271	100,00 %	-3,23 %
Pasivo					
Pasivo no corriente					
Préstamos	111764153	1,99 %	328747201	5,66 %	-66,00 %
Provisiones y otras cargas	10301236	0,18 %	11798567	0,20 %	-12,69 %
Otros pasivos	44324237	0,79 %	63470540	1,09 %	-30,17 %
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido, netos	467783605	8,33 %	288353988	4,97 %	62,23 %
Total del pasivo no corriente	634173231	11,29 %	692370296	11,93 %	-8,41 %
Pasivo corriente					
Otros pasivos	76409641	1,36 %	60262617	1,04 %	26,79 %
Deudas fiscales	144147132	2,57 %	105956224	1,83 %	36,04 %
Pasivo por impuesto a las ganancias corriente	158309449	2,82 %	-	0,00 %	%
Deudas sociales	312080634	5,56 %	344234071	5,93 %	-9,34 %
Préstamos	1080582946	19,24 %	1612168662	27,78 %	-32,97 %
Cuentas por pagar	526094886	9,37 %	527895519	9,10 %	-0,34 %
Total del pasivo corriente	2297624688	40,91 %	2650517093	45,67 %	-13,31 %
Total del pasivo	2931797919	52,20 %	3342887389	57,60 %	-12,30 %
Patrimonio neto	2684190661	47,80 %	2460734882	42,40 %	9,08 %
Total del pasivo y patrimonio neto	5615988580	100,00 %	5803622271	100,00 %	-3,23 %

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2

Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados del período 2020-2021.

	Al 31/12/2021	vertical	Al 31/12/2020	vertical	horizontal
Ingresos por ventas	5485771067	100,00 %	4138674576	100,00 %	32,55 %
Costo de ventas	-2481957431	45,24 %	-2335782075	56,44 %	6,26 %
Ganancia bruta	3003813636	54,76 %	1802892501	43,56 %	66,61 %
Gastos de distribución y comercialización	-1504633795	27,43 %	-1670563245	40,36 %	-9,93 %
Gastos administrativos	-434955549	7,93 %	-487044829	11,77 %	-10,69 %
Otros ingresos y otros egresos	-27563751	0,50 %	-14075798	0,34 %	95,82 %
Ganancia/ (pérdida) operativa	1036660541	18,90 %	-368791371	8,91 %	381,10 %
Ingresos financieros	105746362	1,93 %	121064748	2,93 %	-12,65 %
Costos financieros	-733767074	13,38 %	-774208268	18,71 %	-5,22 %
Resultado por posición monetaria neta	349226157	6,37 %	229359904	5,54 %	52,26 %
Resultado antes del impuesto a las ganancias	757865986	13,82 %	-792574987	19,15 %	195,62 %
Impuesto a las ganancias	-516762662	9,42 %	5843011	0,14 %	-8944,12 %
Ganancia/ (pérdida) del ejercicio	241103324	4,40 %	-786731976	19,01 %	130,65 %

Fuente: Elaboración propia.

Se puede establecer que el activo corriente conforma el 25.33% del total del activo. Si se analiza el motivo, se comprueba que el rubro cuentas por cobrar, tuvo un incremento de un 4% respecto al periodo 2020. Las disponibilidades representan el 0.53% del total del activo, y hace referencia al dinero en efectivo en la empresa y fondos en entidades financieras. Se visualiza que el activo no corriente es muy superior al activo corriente, el primero representa el 75% del activo total mientras que el corriente representa el 25%; por lo que se puede afirmar que la empresa no puede hacer frente a sus obligaciones con sus activos de corto plazo.

En el caso del pasivo corriente en el ejercicio 2021, el mismo representa el 41%. En cuanto a la estructura de financiación, la empresa se financia en mayor medida por aportes propios, el patrimonio neto representa el 48%. El rubro de mayor impacto es préstamos corrientes, representado el 19,24% del total del pasivo corriente.

Se verifica en las cuentas por pagar del periodo analizado, que el rubro se mantuvo relativamente estable, al igual que las deudas fiscales y sociales con respecto al periodo 2020.

En el caso de las cuentas de resultado, las principales ventas son generadas por productos que ofrece Havana, a través del comercio virtual y de sus almacenes. Además, se puede observar que los costos de ventas no han variado significativamente de un año al otro, si hubo un incremento del 6%. El resultado bruto presentó una variación del 66%.

A lo largo del periodo analizado, el porcentaje del Resultado del Ejercicio, muestra una variación, representando el 4.4% del total de las Ventas. Se comprobó una disminución de los gastos financieros, debido al endeudamiento de corto plazo en entidades financieras, del 13,38% del total de las ventas, de un año al otro.

A modo de conclusión, Havana presenta riesgo de no poder hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, ya que el activo corriente es menor al pasivo corriente en 15,58% y el activo más líquido (efectivo y equivalentes de efectivo) representa menos del 1% del activo total.

Metodología empleada

Descripción de las fuentes de información

Se emplean fuentes documentales bibliográficas para la confección del marco teórico y para la lectura. La investigación planteada se enmarca dentro del enfoque cualitativo de tipo descriptivo-explicativo. Se realiza el análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa Havana, recopilando datos en un momento específico con el fin de dar cuenta del estado de situación y establecer la relación del estudio: análisis financiero y liquidez.

Los materiales e instrumentos utilizados han sido: libros y artículos académicos obtenidos en fuentes de internet; fuentes oficiales de los estados financieros de la empresa de los años 2020-2021.

Marco Teórico

A partir de la temática elegida, en el este apartado se examinarán diferentes autores para comprender los conceptos principales que hacen referencia al análisis financiero a corto plazo en una empresa seguido por los conceptos de rentabilidad, liquidez, capital de trabajo en la organización, lo que permitirá conducir y sustentar la labor investigativa y el diseño de estudio.

Análisis financiero

El análisis de los estados financieros según el autor Padilla (2015) es el uso de herramientas y técnicas que se imputan a los reportes y estados de carácter financiero, con el fin de adquirir medidas que posibiliten la toma de decisiones, es decir, decisiones que consoliden y perfeccionen el rumbo financiero de la entidad.

La finalidad de este análisis es evaluar en una primera instancia, la salud financiera de una entidad económica, además de, tener una noción a cerca de la disponibilidad de recursos con la que cuenta a entidad, dar una idea referida a las condiciones generales actuales de la empresa pensado en la situación financiera futura, medir el desempeño de la administración y determinar problemas que la empresa posee.

Por otra parte, los autores Corona Romero, Bejarano Vázquez, & González García (2014) aclaran que los elementos patrimoniales destacados en el análisis de la situación financiera a corto plazo, empleados para llevar a cabo la actividad habitual de la empresa, son los que se relacionan directamente con la producción de bienes de la misma y/o la prestación de servicios. Estos elementos están incluidos dentro del activo corriente y se relacionan con el desempeño del ciclo de explotación.

Dentro del análisis financiero se pueden mencionar diferentes ratios que, según el autor González Pascual (2016) manifiestan el valor de una magnitud en función de otra, permitiendo estimar cuantas veces está contenida una magnitud (numerador) en otra (denominador).

Su fin es obtener información complementaria a la de las cifras absolutas para el adecuado análisis económico financiero de la empresa.

Los mismos se pueden clasificar en patrimoniales, financieros y económicos.

En lo que concierne a los ratios financieros, se pueden encontrar:

1- Ratios de estructura, los cuales vinculan los activos con los pasivos.

2-Ratios que tratan de evaluar la situación de equilibrio, son aquellos que proporcionan un diagnóstico global del estado de equilibrio sobre su correlación financiera.

3- Ratios que evalúan la liquidez de la empresa, se encargan de evaluar la capacidad empresarial para hacer frente a las deudas que posee la empresa a corto plazo, permitiendo determinar el equilibrio financiero.

Dentro de estos, se destacan la índice liquidez general, el cual refleja la relación entre inversores y sus financiaciones dentro de la estructura patrimonial. Su fórmula puede expresarse como la división entre el activo y el pasivo circulante.

Del mismo modo, se puede mencionar el índice de solvencia, que indica la garantía ofrecida por la empresa ante la financiación ajena total.

4- Ratios referidos a la actividad, el mismo vincula el proceso productivo con la composición de la estructura circulante de la empresa.

De modo similar, Brigham y Ehrhardt, (2018) el análisis de estados financieros implica, comparar el rendimiento de una empresa con el de otras de la misma industria, y evaluar las tendencias de la situación financiera de la empresa con el transcurso del tiempo.

Cuando se realiza un análisis financiero, se aplican los siguientes pasos, lo primero que se debe efectuar es la recolección de datos, estudiar el estado de flujo de efectivo, calcular y examinar el rendimiento sobre el capital invertido y el flujo de efectivo libre, y por último iniciar el análisis.

Un dato que cobra relevancia para este autor es la rentabilidad, o lo que comúnmente se denomina resultado neto. Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, la administración de activos y la deuda de los resultados operativos.

Cabe destacar, además, que uno de los índices de mayor utilización para las empresas es el margen de utilidad neta, que se determina dividiendo la utilidad neta entre las ventas.

Asimismo, otro de los factores importantes que interviene en el análisis financiero, es el capital de trabajo, donde Venegas (2020) lo define como la inversión que tiene una empresa en activos a corto plazo, haciendo referencia a estos al efectivo, las cuentas por cobrar e inventarios y los valores negociables. Y en tanto el capital de trabajo neto se mide mediante la diferencia entre los activos y pasivos circulantes.

Al mismo tiempo, este autor, enuncia técnicas generales para la gestión del capital de trabajo, las cuales son, generar habitualmente flujos de efectivo positivos para la empresa, mantener un inventario equilibrado entre lo que se produce y vende considerando los plazos, adquirir fuentes de financiamiento aptas para hacer frente a las obligaciones a corto plazo y garantizar una adecuada rentabilidad para fortalecer su estructura económica.

Fundamentalmente, el análisis financiero permitirá estimar el efecto de la implementación de las estrategias en las empresas, las cuales determinan como se

alcanzarán los objetivos propuestos en un futuro y, de forma anticipada, diagnosticar si los resultados serán los esperados.

El resultado de esas decisiones repercutirá en la manera en cómo opera y se desempeña la empresa y finalmente se verá reflejado en los estados financieros.

Lo ideal es que las decisiones tomadas favorezcan, para modificar los errores o reincidir los aciertos que se pudieran tener al compararse los resultados reales con los esperados.

En conclusión, el análisis financiero colabora en la evaluación de las estrategias en la empresa y así se puede comprender cómo impactarán en los resultados y, luego, cómo se están llevando a cabo los resultados logrados por dichas estrategias.

Diagnóstico y Discusión

Declaración del problema

Havanna, presenta un capital de trabajo neto negativo, el mismo asciende a \$ 875,2 millones. Una de las razones principales por la cual se llega a esta cifra, es el contexto de pandemia, que acontecía en ese momento, motivo por el cual, la empresa no lograba expandirse comercialmente como lo hacía de manera habitual. Esto provocó que la empresa no gestione de manera eficiente sus activos y pasivos a corto plazo, poniendo en riesgo su liquidez.

En esta sección se formula, en forma precisa y sin ambigüedades, el diagnóstico al cual se llega, en base a la información analizada anteriormente, respecto del cual se conceptualizaron las principales ideas implicadas en el marco teórico.

Se presenta en la siguiente tabla, las ratios más importantes en el análisis financiero a corto plazo. Toda la información descrita en dicho cuadro, fue relevada de los estados financieros de Havanna, periodo 2021.

Tabla 3*Ratios financieros a corto plazo Havanna S.A. Período 2021*

		2021
Liquidez Corriente	Activo Corriente	0,619076503
	Pasivo Corriente	
Liquidez Seca	Activo Corriente - Bienes de Cambio	0,385646966
	Pasivo Corriente	
Liquidez Instantanea	Diponibilidades - Inversiones temporales	0,012912413
	Pasivo Corriente	
Plazo Medio De cobranzas	saldo de ds por ventas * 365	43,6
	Ventas con iva	
Plazo Medio De Inventario	Saldo de bs de cambio * 365	78,874
	Costo de ventas	
Plazo Medio De Pago	Saldo ds a proveedores * 365	108,28
	costo de ventas	
Ciclo Operativo Neto	PMC + PMI - PMP	14,194
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	-875219232
Rotación del capital de trabajo	Ventas/Capital de Trabajo	6,267882225

Fuente: Elaboración propia.

Justificación de la relevancia del problema

Según lo descripto primitivamente y examinando la ratio de liquidez, Havanna, muestra un capital de trabajo neto negativo, lo que conlleva a introducir complicaciones para afrontar sus obligaciones a corto plazo, debido a los problemas del flujo de caja.

El capital de trabajo, es el margen de seguridad, para que las instituciones ejerciten sus operaciones sin impedimentos. Cuando el mismo es insuficiente las empresas no pueden desarrollar su labor normalmente, las cuales favorecen en la generación de valor, y tampoco pueden buscar nuevas oportunidades para aumentar el mismo.

En un análisis más detallado, su liquidez seca e inmediata menor a 1, nos muestra que la empresa no se encuentra en una buena posición financiera, teniendo problemas para enfrentar sus deudas a corto plazo; es decir, no puede atender sus deudas con los activos más líquidos (caja y bancos).

En cuanto a los plazos que maneja para sus operatorias, posee una demora – aproximada- de 44 días para el cobro de las ventas, y de 77 días para el pago a sus

proveedores. Lo cual, analizándolos en conjunto, indica que la empresa primero cobra y después abona a sus proveedores, siendo una situación normal en el ámbito financiero.

Respecto a su stock en el año 2021, el mismo se repone en un lapso aproximado de 79 días, transcurriendo 14 días entre la compra de mercaderías y cobro de las ventas realizadas.

Discusión y conclusión diagnóstica.

Para concluir, será necesaria la contratación de un especialista, que se encargue de realizar un análisis financiero a corto plazo, para poder examinar con minuciosidad los problemas detectados, ayudando a la empresa a reconocerlos, para tomar decisiones de manera eficiente. Este procedimiento, requiere una prolongada evaluación de los procesos, objetivos y necesidades de la empresa. Lo que se pretende, es garantizar el éxito de proyectos nuevos o la solución del problema exhibido.

Una opción viable para esta dificultad, es el empleo de las fuentes de financiación a corto plazo, las cuales se aplican para conseguir liquidez inmediata y solventar operaciones vinculadas directamente a los ingresos, en un periodo menor a 12 meses. Se estima recibir una rentabilidad mayor al costo financiero del crédito. Entre los tipos de financiamiento a corto plazo se encuentra el crédito bancario, crédito comercial, línea de crédito, financiamiento teniendo en cuenta los inventarios y pagarés.

Plan de implementación

Objetivo General:

Aplicar *factoring* como método de financiamiento a los efectos de contribuir con la recuperación de liquidez de la empresa Havanna SA, con el propósito de reducir el capital de trabajo negativo de la empresa.

Objetivos específicos:

- Demostrar los beneficios de la aplicación del *factoring* como herramienta de financiamiento para la obtención de liquidez en el corto plazo.
- Justificar las ventajas del *factoring* frente a otras alternativas de financiación.

- Especificar como el *factoring* genera liquidez a corto plazo en la empresa y crea oportunidades para la empresa.
- Detallar el procedimiento de *factoring*, determinando los mecanismos para acceder al mismo.

Alcance

De contenido: El trabajo final de grado comprende, una propuesta para la elaboración de un método que contenga herramientas para reducir el riesgo de liquidez, estableciendo una estructura de financiamiento óptima, analizando el capital de trabajo y determinando la liquidez corriente para el desarrollo de la tarea en función a la actividad y sector donde se desarrolla.

Temporal: el presente trabajo se lleva a cabo en el tercer cuatrimestre del año 2022 para aplicarse en el periodo fiscal 2023.

Ámbito geográfico: Es aplicable específicamente, a la empresa Havanna S.A., ubicada geográficamente en la ciudad de Mar del Plata, provincia de Buenos Aires. Como así también, en las sucursales que posee en todo el país.

Metodología: quedó definida por una investigación de tipo descriptiva, empleando información cualitativa y cuantitativa suministrada por la empresa Havanna S.A.

Limitaciones: No se presentaron limitaciones relevantes que concernieran en el avance del trabajo y en la implementación del plan.

Recursos involucrados

Para llevar a cabo el plan de implementación será necesario contar con personal idóneo y especializado en este instrumento de financiación. En este marco, se sugiere la creación de un sector específico dentro del área finanzas, abocado al estudio e implementación del *factoring*. Se contratará un contador experto y se brindarán capacitaciones periódicas.

Se incorporará un software informático financiero, que permita efectuar procedimientos de control a los efectos de validar la eficacia del método seleccionado.

Se presenta a continuación, la tabla presupuestaria, donde se detallan los costos financieros para la implementación del plan.

Para realizar el cálculo del presupuesto solicitado, se tienen en cuenta los honorarios estipulados por el Consejo de Profesionales de Ciencias Económicas de la Provincia de Buenos Aires, donde el valor módulo fijado es de \$3780.

Tabla 4

Presupuesto del plan de implementación.

Recursos	Módulo	Valor Módulo	Total
Incorporación del contador.	20	\$3.780	\$75.600
Capacitación al personal	40	\$3.780	\$151.200
Software financiero.			\$30.000
TOTAL PRESUPUESTO	70	\$3.780	\$256.800

Fuente: Elaboración Propia. Los precios fueron extraídos de los valores de plaza.

Acciones y marco de tiempo

En este apartado se detallan las actividades necesarias que se desarrollaran para lograr los objetivos planteados

- 1- Contratar a un asesor financiero, especializado en el tema, que capacite al personal de la organización. Para llevar a cabo la capacitación, se seleccionará dentro de la organización, aquellos empleados con capacidades proactivas, interesados en la temática, y que demuestren un compromiso con la implementación del plan.
- 2- Elegir la entidad financiera con la que se llevará a cabo el *factoring*, donde Havanna posea cuenta corriente. Presentar la carpeta tributaria, la empresa debe poseer al menos una declaración de impuestos a las ganancias abonado y aprobado por el Sistema de Impuestos Internos.
- 3- Indicar la facturación, para conocer los movimientos que tiene, argumentar los años de funcionamiento, es decir, el tiempo que la empresa está operando.
- 4- Informar las deudas y ventas, restablecer el historial de pagos, presentar la información financiera actualizada, no poseer deuda en los impuestos como IVA, aportes y contribuciones, ganancias.

- 5- Entregar el informe legal, copia de los documentos de escritura de constitución ante notario y aprobación de los estatutos, de la sociedad ante el registro civil.
- 6- Realizar un diagnóstico semanal, para verificar el buen uso de la herramienta.
- 7- Diseñar una base de datos abocada al control del *factoring*, donde se encuentren las facturas que el proveedor va a descontar, el monto neto a pagar de las facturas, la aprobación mediante la plataforma de *factoring* electrónico, y el monto que el banco abona al proveedor aplicando una tasa preferencial.

A continuación, se exhibe el diagrama de Gantt, el cual, es una herramienta que permite planificar las actividades de la empresa, es decir, visualizar de manera organizada cada una de las etapas y tareas que conforman el plan de implementación.

Tabla 5

Diagrama de Gantt

Nº	Nombre de la tarea	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1	Contratar un asesor financiero.	■	■	■	
2	Seleccionar entidad bancaria y aportar documentación.		■	■	
3	Indicar facturación.			■	
4	Presentar información financiera actualizada.			■	■
5	Entregar informes, escrituras y estatutos al registro civil.				■
6	Realizar diagnóstico semanal.				■
7	Diseñar base de datos para control de factoring.				■

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al marco temporal del plan de implementación, se estima que su duración será de 16 semanas, lo que equivale a 4 meses, comenzando en Septiembre del presente año con culminación en Diciembre. Las actividades se van a llevar a cabo medidas en semanas, indicando la semana de inicio, duración y semana final, que corresponde a cuando finaliza cada actividad.

Evaluación o medición de la propuesta

Para realizar la implementación del plan, analizaron diversos métodos de financiación, que permitan proyectar y emprender las acciones con el objetivo de recuperar la liquidez corriente.

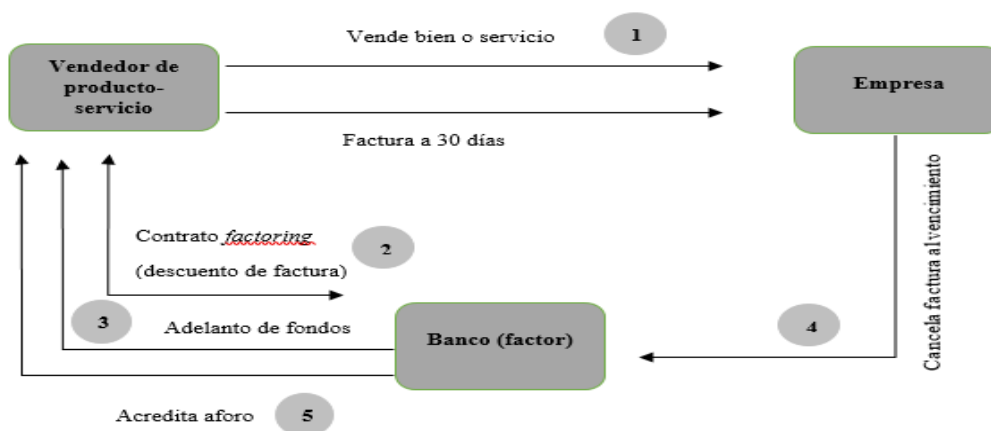
El crecimiento de las empresas depende en gran parte de la liquidez, y que en muchos esquemas de ampliación de ventas se encuentran paralizados por falta de efectivo. Entre las alternativas de corto plazo se puede nombrar: los préstamos bancarios (herramienta que usa habitualmente la empresa), y una alternativa nueva que la empresa no está utilizando, el *factoring*. Este, permite a las empresas, adquirir liquidez de manera inmediata con un bajo nivel de riesgo, servicios de cobranza mediante la utilización de sus cuentas por cobrar y resguardo crediticio. Es un instrumento útil para acceder al crédito de modo ágil y adecuado. Es un mecanismo financiero, distinto de las alternativas habituales de crédito, por medio del mismo, las instituciones pueden lograr optimizar el estado de sus cuentas por cobrar y acrecentar el capital de trabajo de la empresa.

A través de *factoring*, las empresas enmiendan el desfasaje que tienen, entre los días de pago a sus proveedores y el lapso de cobro ante sus clientes. Otra ventaja que presenta esta herramienta es que, las empresas, no tienen que hipotecar, ni preñar sus bienes y, por otro lado, al alcanzar rápidamente los recursos, pueden obtener deducciones por pronto pago de parte de sus proveedores.

La metodología de esta herramienta reside en la transmisión de los instrumentos de crédito, especialmente cheques de pago diferido y facturas, a una empresa de *factoring*, que adelantará un porcentaje del monto de los mismos, convirtiendo de esta manera las ventas a corto plazo en ventas al contado y facilitando la financiación del capital de trabajo que necesita una empresa para su desarrollo productivo y comercial.

Para la utilización de dicha herramienta financiera, es necesario la intervención de tres agentes, una es la entidad financiera, puede ser un banco o una compañía no financiera, la cual brinda el servicio y anticipa el importe de la factura, por otro lado es necesario la presencia del cedente, quien tiene pendiente de cobro una factura y recibe de la entidad financiera tal importe, y por último se requiere de la presencia del deudor, el cliente que recibe la factura y abonará la misma en la fecha de vencimiento a la entidad financiera.

Figura 2



Fuente: Esquema *Factoring* - Banco Galicia

En tanto a los costos que tiene esta herramienta, los mismos cambian de acuerdo a la magnitud de las facturas, el valor a cobrar y la solvencia crediticia de sus clientes. Los costos primordiales derivan del interés, se emplea un tipo de interés al capital anticipado que dependerá del plazo de financiación y de las comisiones sobre su importe por el riesgo de insolvencia que asume y la percepción de las facturas.

Por esta razón, es necesario efectuar una comparación entre las dos alternativas para que la empresa puede contar con la liquidez necesaria.

Tabla 6

Diferencias entre la opción de Factoring y un Préstamo bancario

<i>Factoring</i>	<i>Préstamo Bancario</i>
Se evalúa al deudor, no al girador.	Evalúa a la empresa que solicita el crédito.
Logra la obtención de liquidez en un lapso no mayor a 48 hs.	Acentúa la relación comercial con los proveedores.
No se revela deuda en el sistema bancario.	Se imputan tasas de mora e intereses si no se desembolsa la deuda en su vencimiento.

Fuente: Elaboración propia.

Para ver el efecto dentro de los Estados financieros, en base de un derecho a cobrar de monto de \$ 792.935.396.

Tabla 7*Diferencia entre las alternativas para incrementar la liquidez*

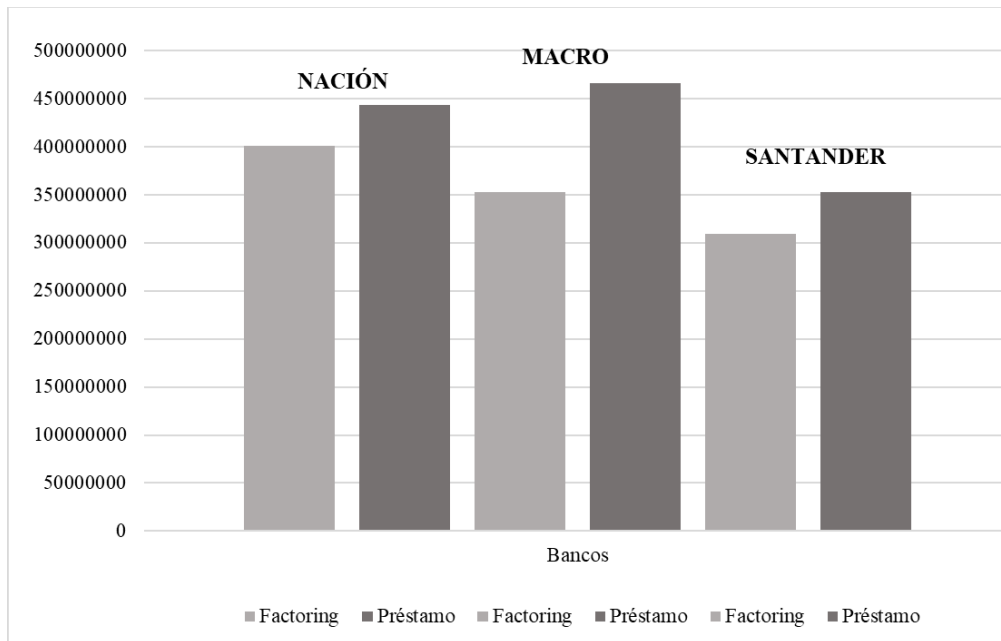
	<i>Factoring</i>	<i>Préstamo a 12 meses</i>
Créditos por Ventas.	792935396	792935396
SANTANDER		
TNA	39%	44,50%
Interes	309244804,4	352856251,2
Disponibile	483690591,6	440079144,8
MACRO		
TNA	44,51%	58,80%
Interes	352935544,8	466246012,9
Disponibile	439999851,2	326689383,2
NACIÓN		
TNA	50,50%	55,87%
Interes	400432375	443013005,8
Disponibile	392503021	349922390,3

Fuente: Elaboración propia.

Los fundamentos que demuestran el descenso de solicitudes de créditos bancarios son, las elevadas tasas de interés y la falta de garantías. Según información recabada en el Banco Central de la República Argentina, las tasas de interés para préstamos por adelantos en cuenta corriente ascienden a 41,49% y para solicitar préstamos personales la misma es de 56,03%. En tanto al costo que ofrece el *factoring*, la tasa de interés no es alta, debido a que la duración de tiempo no es prologada, la entidad financiera aplica una comisión por cada operación efectuada, el mismo se transforma según la entidad y el convenio que se haya firmado.

En función a la comparación, la opción más conveniente es acceder al *factoring*, en tanto que, si este tipo de imprevistos surgen de manera habitual, con lo cual no se desea arriesgar la rentabilidad del negocio lo mejor es tomar una línea de crédito.

Figura 3



Fuente: Elaboración Propia.

Mediante la utilización de este método de financiamiento, Havana alcanzaría mejorar su liquidez, y aumentar de manera inmediata su capital de trabajo. Los beneficios del *factoring* se exponen en la siguiente tabla.

Tabla 8

Beneficios de esta herramienta:	
•	Posibilita a las empresas, administrar su capital de trabajo de manera más beneficiosa, obteniendo mayor liquidez.
•	Mayor flexibilidad en la gestión financiera, facilitando descuentos por pronto pago, y de esta forma mejorar la rentabilidad del negocio.
•	Minoración de costos, ya que la labor en cuanto a las cobranzas y análisis de riesgos son llevadas a cabo por estas entidades, permitiendo a las empresas un mayor enfoque en la gestión comercial y orientar sus recursos a realizar nuevos negocios y dedicar más tiempo a sus clientes.
•	Su puesta en marcha es simple y rápida.
•	Mayor competitividad, debido a que las empresas pueden ofrecer a sus clientes mejores condiciones de pago.
•	Protección crediticia, ya que concede a las empresas 100% de cobertura ante deudores incobrables.

Fuente: Elaboración propia

Para evaluar las acciones que componen el plan de implementación se presentan los siguientes indicadores, junto con los valores actuales, óptimos y el plazo de medición.

Tabla 9

Evaluación de las acciones.

Ratios de medición	Fórmula	Valor origen	Valor óptimo
Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	0,61	0,80
Capital de Trabajo	Activo corriente-Pasivo corriente	-875.219.232	Reducción del 14%
Gastos	$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}} * 100$	13,38%	10%

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusión

En este contexto actual, la búsqueda y determinación de una estructura de financiamiento adecuada, es un mecanismo indispensable para administrar de manera efectiva los recursos limitados disponibles, y se torna fundamentalmente complejo para las empresas locales.

A través del análisis financiero, se obtiene una visión clara y precisa de la situación patrimonial, financiera y económica, se mide el desempeño de la empresa, se conocen los recursos disponibles que posee y se determinan los problemas que la empresa dispone, además, posibilita la toma de decisiones. Estudiando las ratios de liquidez, se afirma a que Havanna posee un capital de trabajo negativo afectando la atención inmediata de las obligaciones. Se observa que el activo corriente es inferior al pasivo corriente en 15,58%, además el activo más líquido, efectivo y sus equivalentes, representa menos del 1 % del activo total.

Por lo recientemente mencionado, será necesario realizar una evaluación meticulosa, respecto de los objetivos y necesidades de la empresa, para lograr el desarrollo eficiente de sus actividades y poner en marcha las acciones para la gestión del riesgo de liquidez.

Evaluando las propuestas se pudo determinar que la opción más conveniente es el *factoring*. Esta permite disminuir costos financieros lo que no revela deuda en el sistema bancario.

Otro beneficio es la obtención de liquidez en un lapso no mayor a 48 horas, lo que implica un incremento en los indicadores de liquidez y maximizar la previsibilidad a la hora de planificar en el corto plazo.

El elemento que justifica la propuesta del *factoring* frente a otras alternativas de financiación es la reducción de la tasa debido a que no se evalúa al deudor, sino al girador. Además, la entidad financiera es responsable de las acciones de gestión asumiendo el riesgo de impago por parte de los proveedores del cliente, dado que se transmiten cheques de pago diferido y facturas. Esta ventaja es la que justifica la elección de la alternativa.

Al anticipar fondos antes de la fecha de cobro, el *factoring* le permite a la empresa aumentar los índices de liquidez, permitiendo destinar los mismos en el desarrollo de la actividad.

Es por ello que se efectuó el *factoring*, como alternativa factible para la obtención de fondos, ya que permite disminuir costos financieros, acrecentar los indicadores de liquidez y maximizar la previsibilidad a la hora de planificar en el corto plazo.

Recomendaciones

Una recomendación relevante para la empresa, en este momento donde la inflación es cada vez más elevada, es acortar el ciclo de sus cuentas por cobrar, para originar retorno de la inversión superior, supervisar indicadores de manera precisa y efectiva para que la toma de decisiones sea eficiente, a través de la elaboración de un calendario con los vencimientos de los créditos, organizar los pagos a proveedores y las cobranzas, para cumplir con las obligaciones que la empresa posee en tiempo y forma.

Havanna, es una empresa que exporta 10 millones de alfajores por año, a diversos países de Latinoamérica y Europa, debería indagar en nuevos lugares estratégicos, con el fin de adquirir competitividad y transcendencia en el mercado internacional. Esto permitiría, diversificar sus productos y mercados para hacer frente a las circunstancias de la economía nacional, reducir costos e incrementar las ventas.

Además, se sugiere, que, para acrecentar sus ventas, debería expandirse a través de diversos centros de distribución y apostar en el país en nuevos puntos de ventas, que no solo sean lugares turísticos, sino llegar a aquellos donde no se caractericen por la aglomeración de personas. Comercializar sus productos, no solo en las sucursales y franquicias de la empresa, sino también en supermercados, kioscos, estaciones de servicio, continuando con la innovación de productos saludables para obtener una mayor penetración en el mercado, incrementando la rentabilidad de la misma.

Referencias

- Atoche Becerra, D. C., & Carreño Velásquez, B. L. (2021). “*El ratio de liquidez en la empresa Alicorp S.A.A., período 2016-2020*”. (Tesis de Grado). Universidad César Vallejo de Ciencias Empresariales. Callao, Perú.: Recuperada de: <https://repositorio.ucv.edu.pe>
- Avilez Guerrero, J. I., & Toala López, R. J. (2016). *Diseño e implementación de un sistema de análisis financiero para la evaluación de empresas*. (Tesis de Grado). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Guayaquil. Recuperada de: <http://201.159.223.180/bitstream/3317/5169/1/T-UCSG-PRE-ING-CIS-123.pdf>
- Barbería, M. (08 de Abril de 2022). Falta de café, cacao y otros insumos: el BCRA exigirá que los importadores prueben que no especulan para darles dólares. *Infobae*. Recuperado de: <https://www.infobae.com/economia/2022/04/08/falta-de-cafe-cacao-y-otros-insumos-el-bcra-exigira-que-los-importadores-prueben-que-no-especulan-para-darles-dolares/>
- Bioceres y Havana: firman “alianza para la elaboración de productos sustentables”. (9 de mayo de 2021). *El economista*. Recuperado de: <https://eleconomista.com.ar/negocios/bioceres-havanna-firman-alianza-elaboracion-productos-sustentables-n43294>
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2018). *Finanzas Corporativas: enfoque central*. México: Cengage Learning.
- Corona Romero, E., Bejarano Vázquez, V., & González García, J. R. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Di Stéfano, S. (23 de marzo de 2022). Dólar: se acelera la devaluación y le pega a la inflación. *Ámbito*. Recuperado de <https://www.ambito.com/opiniones/dolar/se-acelera-la-devaluacion-y-le-pegala-inflacion-n5399881>
- Donato, N. (31 de Marzo de 2022). Importaciones: el Gobierno libera los dólares a cuentagotas y las empresas advierten que hay problemas con los insumos. *Infobae*.

Recuperado de <https://www.infobae.com/economia/2022/03/31/importaciones-el-gobierno-libera-los-dolares-a-cuentagotas-y-las-empresas-advierten-que-hay-problemas-con-los-insumos/>

Cuatro Coronas es la nueva agencia digital de Havanna (10 de Noviembre de 2021). *DossierNet*. Recuperado de: <https://dossiernet.com.ar/articulo/cuatro-coronas-es-la-nueva-agencia-digital-de-havanna/27440>

Havanna: sus ventas caen 90% y prescindie del 60% del personal temporario. (24 de abril de 2020). *El cronista*. Recuperado de <https://infonegocios.info/el-cronista/havanna-sus-ventas-caen-90-y-prescinde-del-60-del-personal-temporario>

González Pascual, J. (2016). *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera*. Madrid: Pirámide.

Havanna. (2022). *Mision* . Recuperado de <https://www.havanna.com.ar/nosotros/mision>

Havanna. (2022). *Vision*. Recuperado de <https://www.havanna.com.ar/nosotros/vision>

Herrera, J. (25 de marzo de 2021). Inflación y precios: el salario real es el más bajo en los últimos 18 años. *Ámbito*. Recuperado de Inflación y precios: el salario real es el más bajo en los últimos 18 años.: <https://www.ambito.com/economia/inflacion/y-precios-el-salario-real-es-el-mas-los-ultimos-18-anos-n5179310>

Larretape, G. A. (2018). *Herramientas sencillas de análisis financiero*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Lujan. Buenos Aires Recuperado de <https://ri.unlu.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/rediunlu/561/TESIS%20MGE%20UNLU%20PDF%20FINAL%20PARA%20PUBLICAR%20GABRIEL%20LARRETAPE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

LEY 20744 de 1976. Ley de contrato de trabajo. 13 de Mayo de 1976. D.O. No. 23003

Martínez Caraballo, H. R., Cazallo Antúnez, A. M., Meñaca Guerrero, I., & Uribe Uran, C. M. (2020). “Desempeño financiero de las empresas minoristas de alimentos y bebidas en Barranquilla – Colombia”. *Revista de Ciencias Sociales. Universidad del Zulia* . Obtenido de <https://www.redalyc.org>

Padilla, V. M. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. DE C.V.

Saldaña Maldonado, C. X., & Tenezaca, G. G. (2019). “Análisis financiero basado en la técnica Fuzzy Logic, como instrumento para la toma de decisiones en la empresa Italimentos Cia”. *Revista Economía y Política*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7017955>

Venegas, H. S. (2020). *Capital de Trabajo - Modelos de negocio con valor económico agregado*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.