



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

Análisis financiero de corto plazo

“Determinación de la estructura financiera de Havanna”

“Determination of the financial structure of Havana”

Autor: Juan Pablo Simonato

Legajo VCPB35114

DNI 26.590.462

Director de TFG: Lucas Gómez Toncich

Argentina, Junio, 2022

Índice

Introducción.....	3
Marco de referencia institucional.....	5
Breve descripción de la problemática.....	5
Resumen de antecedentes	6
Relevancia del caso	6
Análisis de Situación.....	7
Descripción de la situación	7
Análisis del contexto	8
Diagnóstico Organizacional.....	10
Metodología de la investigación	12
Análisis del perfil profesional	12
Marco Teórico.....	14
Análisis financiero.....	14
Liquidez	15
Diagnóstico y Discusión.....	17
Declaración del problema	17
Justificación del problema	17
Conclusión diagnóstica.....	17
Plan de Implementación	19
Alcances de la implementación.....	19
Recursos.....	19
Objetivo General	21
Objetivos específicos y actividades.....	21
Desarrollo de las propuestas	22
Medición o evaluación de las acciones.....	25

Conclusiones y recomendaciones	26
Referencias.....	28
Anexo	29
Anexo 1 Estados Consolidados por ejercicio finalizado al 31 de diciembre del 2021.....	29
Anexo 2 Estado consolidado de Resultados	30
Anexo 3 Ratios.....	30
Anexo 4 Datos de fuentes de financiamiento.....	31
Anexo 5 Datos proporcionados para solicitar un préstamo	32

Resumen

El presente trabajo se focaliza en la importancia de realizar un análisis financiero a corto plazo para la empresa Havanna S.A.

Partiendo de esta base, se realizó un análisis FODA para poder reflejar la situación interna en la que se encuentra la empresa; y a través de la herramienta PESTEL se analizó el contexto en el cual esta se desenvuelve.

Esto determinó que la empresa se encuentra inmersa en problemas de liquidez, capital de trabajo neto negativo, y sumergida en deudas en el corto plazo, revelando la existencia de inconvenientes financieros para hacer frente a esos compromisos asumidos. Lo mencionado precedentemente llevó a desarrollar un plan de implementación tendiente a realizar actividades que brinden solución a la problemática planteada y así mejorar la situación de la empresa con respecto a los índices de liquidez.

En conclusión, se recomienda utilizar la herramienta de Factoring. Con ello aumentaría la liquidez, mejoraría el capital de trabajo neto. Si a esta situación se la complementara con una mejora en los ciclos de inventario, cobranzas y pagos; se obtendrían fondos financieros suficientes para invertir sin necesidad de recurrir a financiamiento externo.

Palabras Claves: Análisis Financiero, Indicadores, Capital de trabajo, Ciclo operativo.

Abstract

The present work focuses on the importance of carrying out a short-term financial analysis for the Havana S.A Company.

On this basis, a SWOT analysis was carried out to reflect the internal situation of the company; and through the PESTEL tool, the context in which the company operates was analyzed.

This determined that the company is immersed in liquidity problems, negative net working capital, and submerged in short term debts revealing the existence of financial problems to face those commitments assumed. The aforementioned led to the development of an implementation plan aimed at carrying out activities that provide a solution to the problem and thus improve the company's situation with respect to liquidity indices.

In conclusion, it is recommended to use the Factoring tool. This would increase liquidity, improve net working capital. If this situation were complemented by an improvement in the inventory, collection and payment cycles; sufficient financial funds would be obtained to invest without resorting to external financing.

Key words: Financial Analysis, Indicators, Working Capital, Operating Cycle.

Introducción

Marco de referencia institucional

El presente trabajo final de grado tiene como finalidad realizar un análisis de corto plazo con el fin de mejorar la situación financiera de la empresa, para optimizar la liquidez y lograr un capital de trabajo positivo.

Havanna es la marca sinónimo de Mar del Plata. Fue fundada en 1948 por Benjamín Sisterna, Demetrio Eliádes y Luis Sbaraglini y comenzó su actividad como productora de alfajores en la ciudad de Mar del Plata, Provincia de Buenos Aires.

El primer día de venta, el 6 de enero de 1948, Havanna abrió su fábrica y salón de ventas con elaboración a la vista. Las ventas de ese primer día superaron ampliamente las expectativas de los socios. Al principio eran dos obreros: un maestro y un ayudante. Los mismos socios colaboraban en la venta y el empaque.

A lo largo de medio siglo, Havanna se expandió por toda la Costa Atlántica abriendo las puertas de 50 sucursales. Sin embargo, la historia de la Empresa cambia para siempre en 1994 al desarrollar el concepto de “Cafetería Havanna”, que dio alcance nacional al negocio y lo llevó a los principales centros turísticos.

La Misión: elaborar todos sus productos y servicios con altos estándares de calidad, manteniendo su origen artesanal. Asimismo, buscan transmitir la “experiencia Havanna” a través de su estilo de atención: calidez, servicio y pasión.

La Visión: ser una compañía argentina con alcance global, reconocida por sus alfajores y chocolates, y excelencia en el servicio de atención de sus locales.

Breve descripción de la problemática

En cuanto al problema que presenta la empresa, luego de haber analizado los estados contables, se puede observar que la misma cuenta con dificultades graves de liquidez, dado que cuenta con un capital de trabajo negativo, lo que significa que Havanna no cuenta con los recursos necesarios para que funcione de manera óptima, por lo tanto, recurre al financiamiento corriendo el riesgo de no poder salir del endeudamiento, lo cual conllevaría a la empresa a la quiebra. Además, posee un elevado número de créditos por ventas vencidos en el corto plazo, no cuenta con algún sistema de control que evite este

inconveniente, lo que le impide contar con el flujo de dinero para poder realizar y proyectar inversiones.

Resumen de antecedentes

Se analizan diferentes antecedentes que revelan la importancia de contar con un adecuado análisis financiero y que además será útil para llevar una correcta dirección de los objetivos y mejorar la toma de decisiones.

Ruíz Ramírez (2016), menciona en su trabajo Decisiones Financieras de corto plazo y su relación con la liquidez de la empresa de servicios generales Pizana Express S.A.C, ubicada en Tarapoto, que a nivel nacional, las empresas ubicadas en la ciudad de Lima no realizan una evaluación permanente de la gestión financiera. Esto se debe a que los recursos, o activos corporativos, no se comprenden bien y no se administran adecuadamente. Va más allá de la gestión de efectivo, cuentas por cobrar, inventario y ganancias corporativas. Las cajas tienen fallas permanentes que las obligan a depender de préstamos bancarios con altas tasas de interés, lo que aumenta los costos, impacta la rentabilidad de la empresa y reduce las ganancias de los socios de la empresa.

Por lo que concluyó que, el vínculo entre las decisiones financieras a corto plazo y la liquidez es directo e importante. Esto se debe a que *cuanto mayor es la falta de decisiones a corto plazo, menor es la liquidez.*

Por otro lado, Lascano (2015), en su trabajo aplicación de herramientas para la mejora en la toma de decisiones y gestión financiera del capital de trabajo en una empresa constructora, ubicado en Córdoba, menciona que, mediante la aplicación de técnicas de análisis de estados contables, ratios financieros, ciclo operativo, indicadores inherentes a la actividad, se podían obtener conclusiones firmes acerca de la forma de gestión. Concluyó que, permitió haber formulado ajustes en la disminución de los periodos de inventarios, crédito por ventas y aumentos en los plazos de pago a proveedores, alcanzando optimizar la liquidez y el financiamiento.

Relevancia del caso

Por todo lo expuesto es que resulta relevante implementar un análisis financiero ya que es una herramienta efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de la empresa y poder comparar sus resultados analizando su evolución cada año. Dicha

importancia, radica en que se muestran las condiciones en las que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez facilitando la toma de decisiones.

Análisis de Situación

Descripción de la situación

En el año 1998, la firma fue vendida a la compañía local Exxcel Group. En ese momento, Havanna producía 5,5 millones de docenas de alfajores por año en sus dos fábricas en Mar del Plata. La compañía poseía además 130 negocios entre Mar del Plata y la capital, con 300 empleados fijos y otros 300 adicionales durante el verano.

Hacia el año 2003, Exxcel Group vendió nuevamente la compañía a un grupo inversor llamado "Grupo DyG". A partir de entonces, la compañía se expandió a Latinoamérica a través de franquicias. El mismo año, comienza una gran renovación de su portafolio; inaugura su propia fábrica de chocolates radicada en Bariloche; innova en dos grandes líneas de cafetería (Frappes y Lattes línea Frappe: 4 sabores únicos en los que se combinan las distintas artesanidades) y lanza nuevos tipos de alfajores.

En 2016, Havanna inauguró una nueva planta de 12.500 metros cuadrados en el Parque Industrial de Mar del Plata.

Havanna se presenta como una empresa productora de alimentos cuyo producto más reconocido es su alfajor, considerado uno de los mejores de la Argentina. La compañía cuenta con 233 locales en el país, 50 de ellos son propios y 183 operan bajo el régimen de franquicia. Además, hay 148 en el exterior en países como Brasil, Venezuela, Bolivia, Paraguay, Perú, Chile, España y Ecuador. Además cuenta con distribución en Estados Unidos, El Salvador y Colombia.

Del universo de alfajores que se encuentran al alcance de la población en general, Havanna no compite con la mayoría de ellos. En ese sentido, la firma reconoce como principal competidor de la categoría alfajor a la marca "Cachafaz", que logró ubicarse en el mercado como alfajor *premium*, con precios similares pero con un esquema diferente de distribución (precios más accesibles y llegando al Kiosco de la esquina).

Además de la categoría alfajores, Havanna compite también en la categoría *retails*. Dependiendo del target y del horario, existen distintos competidores, desde cafés de barrio, casas de té e incluso cervecerías (donde el boom de lo artesanal fue disruptivo).

Este público es muy exigente y se encuentra volcado en grandes proporciones hacia otros competidores como Starbucks, Café Martínez, Pani, Tea Conexión, Green Eat, tienda de Café y Le Pain Quoidien.

Hoy Havana para la población sigue siendo sinónimo de “alfajor”, donde toda la comunicación y estética de la marca contribuyen a esa percepción.

La firma opera en un contexto monetario complejo, saliendo de un letargo económico post pandemia y donde las principales variables son la inflación, las mayores restricciones cambiarias impuestas por el gobierno de turno, las cuales afectan también el valor de la moneda extranjera en mercados alternativos existentes para ciertas transacciones cambiarias restringidas en el mercado local, y la incertidumbre en el corto plazo que llevará a una baja mayor y generalizada de la actividad productiva.

Es por ello que se analizan herramientas que brindarán la información necesaria para saber el contexto en el que se encuentra inmersa.

Análisis del contexto

Pestel

Factores Políticos: La creación del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca durante el gobierno del presidente Macri elevando el rango de Ministerio a la Secretaría de Agroindustria a través del decreto de necesidad y urgencia (DNU) 532, publicado en el Boletín Oficial. La transformación de Secretaría a Ministerio permite optimizar la gestión del Estado hacia el sector en cuestión, dando así la posibilidad de mejorar las prácticas actuales de la industria.

Factores Económicos: La estabilidad del dólar producto de acuerdo con el FMI (Fondo Monetario Internacional) permite un mayor control de la industria, y en particular de la compañía, respecto a sus recursos. En el caso de Havana, al tener materias primas importadas, un aumento en el valor del dólar afecta los costos de producción, que a su vez, producen un aumento en los precios de la cartera de productos.

El Cepo Cambiario restringe la compra de divisa extranjera. Las grandes empresas están obligadas a liquidar los dólares de las exportaciones y para el giro de utilidades tienen que pedir autorización previa. Tal medida determina una limitación para la

compañía debido a que sus transacciones al exterior se realizan con la moneda norteamericana.

Factores Sociales: Las tendencias crecientes por una alimentación saludable, son cada vez más los argentinos que respetan el modelo de cuatro comidas al día y que deciden cuidar su alimentación, apostando a productos nutritivos y saludables. Este fenómeno permite una oportunidad de negocio para la compañía debido a la variedad de productos que se podrían llegar a lanzar con parámetros nutricionales saludables.

Factores Tecnológicos: Havana apuesta constantemente a invertir en tecnologías que permitan un mejor proceso productivo manteniendo la calidad original de sus productos. Para la compañía, las nuevas tecnologías se convirtieron en una herramienta que permite el contacto directo con los clientes. A través de Facebook y Twitter se pueden conocer las necesidades del consumidor y establecer cuáles medidas de mejora se pueden adoptar. Además, Instagram se instaló como una plataforma idónea para la promoción de nuevos productos.

Factores Ecológicos: Empresas innovadoras, verdes y rentables. Una conciencia creciente impulsa en el país ideas con un impacto que trasciende la lógica de las corporaciones. La compañía desde hace varios años realiza acciones con el objetivo de contribuir al cuidado del medioambiente y a mejorar las condiciones de vida de los vecinos de su comunidad. Sin embargo, todas estas acciones son desconocidas por el público general.

Factores Legales: Aumento del IVA en la importación. Mediante la RG 4461/2019 se modifican las excepciones impositivas con las que contaban las empresas que importan insumos considerados críticos por la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) pasando de una percepción del 0% al 20%. Un aumento impositivo en la importación afecta en gran medida a Havana debido a que gran parte de sus materias primas provienen del exterior.

La legislación de todo el mundo camina hacia la prohibición de envases desechables. Una iniciativa como la que se está desarrollando, podría suponer un 'destrozo' económico importante para el que no tenga alternativas. A día de hoy no hay nada que pueda sustituir a los vasos desechables de las cafeterías al paso, los cuales

generan 20 veces más residuos que las bolsas de plástico. Este fenómeno pone a la industria frente a la necesidad de implementar nuevos envases que reemplacen a los tradicionales vasos desechables.

Diagnóstico Organizacional

En este apartado se va a realizar un análisis profundo para evaluar la situación de la empresa. Para ello se hará uso de la matriz FODA, la misma evalúa las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Es una herramienta que permite crear una estrategia y lograr conseguir los objetivos, como así también para contar con un panorama completo de las decisiones que debes tomar.

Fortalezas:

- Posicionamiento en el mercado nacional.
- Exclusividad en la fórmula de los productos que elabora.
- Inversión constante en innovación y tecnología en la planta de producción.
- Calidad distinguida de sus productos.

Oportunidades:

- La tendencia hacia una dieta saludable es un nuevo camino que se puede aprovechar para innovar en nuevas opciones de productos sanos y naturales.
- El uso de las redes sociales es una buena opción para generar publicidad con costos bajos.
- La tendencia a cumplir estándares y conductas responsables en materia social y ambiental, atrae inversiones y permite insertarse en escenarios internacionales.

Debilidades:

- Las relaciones entre los trabajadores son de carácter informal, ocasionando desorganización en la comunicación interna.

- La compañía no visibiliza públicamente muchas de sus buenas prácticas sociales y sustentables.
- La compañía no establece una difusión masiva acerca de la variedad de productos que ofrece en sus locales.

Amenazas:

- La tendencia a una alimentación saludable resulta inquietante para la Industria Pastelera y de Alfajores ya que se desestima el uso de las harinas refinadas y del azúcar.
- En un contexto económico de inflación, nos encontramos frente a un consumidor más influenciado por el precio del producto dejando en un segundo plano la calidad.
- La tendencia de las nuevas generaciones a estar involucrados con movimientos sobre el impacto ambiental y hábitos alimenticios como el veganismo y/o vegetarianismo.

Se puede decir que, en base al análisis profundo realizado para determinar la estructura de la empresa, Havanna cuenta con varias fortalezas muy marcadas, que la ayudan a crecer día a día. Tanto su trayectoria, prestigio y calidad de sus famosos alfajores hacen que, en cada viaje y vacaciones, los consumidores recurran a la compra de algún producto de Havanna para llevarse el mejor recuerdo y gusto.

Más allá del contexto de pandemia, el cual la afectó gravemente, ha logrado repuntar con niveles óptimos prepandemia, ayudando a la empresa a mejorar muchas áreas.

Para contrarrestar su buen avance en las ventas, Havanna no goza de buena salud financiera como se ha mencionado anteriormente, debido a su problema de liquidez, lo que provoca que la empresa conviva con el riesgo constante de no poder cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, existiendo muchas maneras de mejorar la liquidez y solvencia, entre ellas se puede mencionar la más común que es por comenzar a reducir los gastos mensuales de maniobra, lo que puede lograrse mediante la tercerización de

servicios ya que, se podría mejorar inclusive la gran cantidad de créditos por ventas vencidos pudiendo aplicar sistemas de control.

Metodología de la investigación

El presente estudio tendrá como base objetiva utilizar indicadores que van a permitir entender si la empresa Havanna puede hacer frente a sus compromisos en el corto plazo. Para ello se puede utilizar métodos analíticos como la recopilación de datos, análisis ambiental y la aplicación de análisis financieros mediante fórmulas e interpretación de los resultados sobre la investigación.

Se implementan fuentes bibliográficas para preparar la base teórica, y de este modo analizar e interpretar los estados financieros.

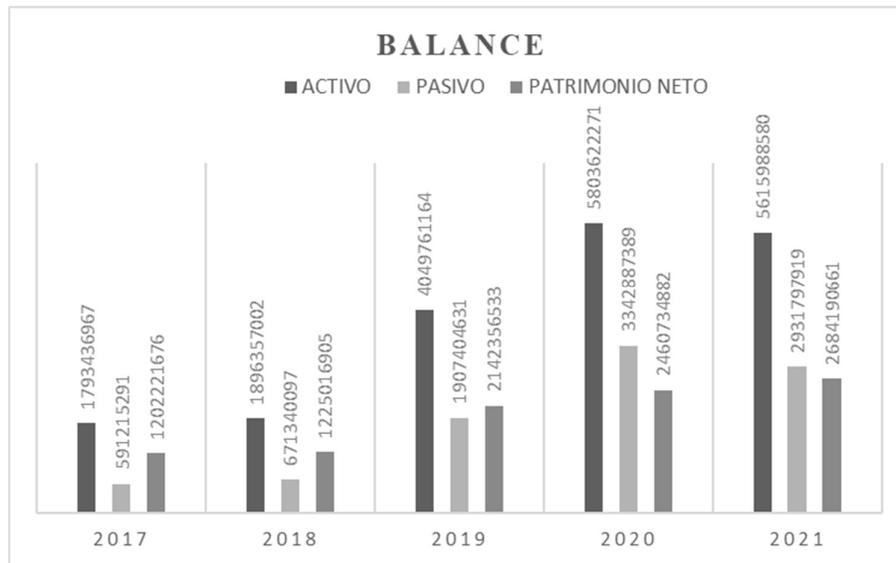
El estudio propuesto se enfoca en un método cualitativo descriptivo-explicativo, lo que se lograra es describir y comparar los fenómenos o variables estudiadas: los estados financieros de la empresa Havanna, seleccionando datos durante un período de tiempo determinado.

Los materiales y herramientas que serán utilizados serán: libros y artículos investigación científica obtenidos de fuentes de internet; fuente oficial de los estados financieros de la empresa para el período 2020-2021.

Análisis del perfil profesional

Contar con un contador es uno de los factores clave en el éxito de cualquier negocio. Una buena contabilidad le permite medir el resultado de lo que se está haciendo y la estrategia que se está llevando a cabo. Además, permite el cumplimiento de todas las leyes tributarias exigidas en la actualidad. Apoya las decisiones de planificación y gestión de la empresa y proporciona información para hacer más eficientes los procesos de la empresa. Por ello, el orden y la gestión son fundamentales, así como los servicios de profesionales que organicen operativamente los aspectos financieros y la estructura de la organización. Este profesional es esencial ya que las actividades financieras están expuestas a muchos cambios complejos.

Por lo antes mencionado y para poder determinar la estructura financiera de la empresa, se analizan los informes consolidados de Havanna S.A desde el 2017 al 2021 como se observa a continuación en la figura 1 donde muestra los balances.

Figura 1 *Balance Havana*

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de Havana

Podemos describir al balance o hoja de balance, desde el punto de vista contable, como un documento estático, que representa la situación económica y financiera de una empresa, e incluye activos, pasivos y patrimonio con la debida segregación.

De esta manera se observa que los activos totales se componen de unos pocos activos corrientes y mayor cantidad activos a largo plazo, al ser éstos poco líquidos, es que se necesita tiempo para convertirlos en dinero efectivo. Es por ello que la empresa cuenta con graves inconvenientes de liquidez corriendo el riesgo de no poder cumplir con las obligaciones de pago en el corto plazo.

Por su parte los pasivos están conformados por las deudas y las obligaciones de pago, de las cuales, se observa una deuda excesiva en el corto plazo.

El capital de trabajo no tuvo variaciones significativas lo que quiere decir que la empresa la empresa ha logrado mantenerse estable en los cinco años.

Contar con una adecuada estructura financiera va a garantizar a la empresa su permanencia en el mercado, que genere la rentabilidad y tener claridad de la composición real.

Marco Teórico

En este apartado se analizará de manera conceptual algunos autores relevantes que ayudarán a comprender y ampliar la temática planteada, analizando la importancia del análisis financiero y la liquidez de la empresa.

Análisis financiero

Para comenzar resulta importante principalmente mencionar el significado de las decisiones financieras, de tal modo Gitman (2007) afirma que, “Son aquellas que están relacionadas con el estudio de las inversiones y financiamiento de corto plazo de la empresa, estos permiten medir la gestión operativa de la empresa con el objetivo de generar mayores beneficios” (p. 66). Estas decisiones financieras miden la gestión operativa con el fin de generar más utilidades en el corto plazo.

Así es que Van Horne y Wachowicz, Jr (2010) sostienen que, la administración financiera se ocupa de la adquisición, financiación y gestión de activos con un objetivo común. Como tal, la función de toma de decisiones de la gestión financiera se puede dividir en tres áreas principales: decisiones de inversión, financiación y gestión patrimonial. Siguiendo al mismo autor refiere que, la gestión financiera efectiva requiere la presencia de un objetivo o meta, porque los juicios sobre la efectividad de la decisión financiera deben expresarse a la luz de ciertos criterios.

Asimismo, Polanco (2022) plantea que, la importancia de la gestión financiera en una empresa radica en que permite tomar decisiones más inteligentes e informadas, tener en cuenta sus recursos y asegurar su supervivencia en el mercado. Por eso es necesario entender qué incluye y cómo hacerlo correctamente. Cuando las finanzas de una empresa se administran de manera efectiva, independientemente de su tamaño, es posible conocer su salud económica, como así también, identificar su potencial de crecimiento.

Siguiendo la autora, la misma define los beneficios que se logran al implementar una correcta administración financiera:

- Conserva en las finanzas en orden.
- Mejora de la gestión de activos y pasivos.
- Identificar nuevas necesidades de inversión.
- Determinar el período de recuperación de las inversiones.

- Facilitar la asignación de presupuestos para lograr las metas.
- Analizar las oportunidades y desafíos que se presenten.
- Determine qué recursos se necesitan para mantenerse a flote.
- Reducir la incertidumbre a la hora de tomar decisiones.
- Acelerar el crecimiento y lograr la estabilidad financiera.
- Proporciona información esencial sobre el comportamiento corporativo.
Reconocimiento del punto de equilibrio (cuando los ingresos incluyen costos fijos y variables)

Por otro lado, es relevante mencionar Blaine (2020) dado que sostiene análisis financiero de una empresa es de suma importancia, porque se puede mirar más allá de la superficie, siendo capaz de distinguir si se encuentra en una buena situación financiera y si es capaz de hacer frente al riesgo, dado que es una herramienta clave de análisis y gestión en todas las actividades económicas, con el fin de establecer la situación financiera actual, administrar los recursos financieros y poder definir el futuro de la empresa hacia el logro de los objetivos.

Liquidez

Según Gitman y Zutter (2012) definen que, la liquidez de la empresa representa la flexibilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la capacidad de la empresa para pagar sus facturas.

Herrera Freire, Betancourt Gonzaga, Herrera Freire, Vega Rodríguez, y Vivanco Granda (2016) mencionan que los ratios de liquidez son la base para una evaluación a corto plazo del estado económico, financiero y operativo de una empresa, comprobando si la empresa cuenta con suficientes recursos financieros y disponibilidad para cumplir con sus obligaciones actuales.

Por consiguiente, Bahamón Laverde (2017) define a la liquidez como la capacidad que tiene una empresa para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Afirmado que tal significado se refiere a poder responder sus cuentas por pagar, las cuotas de sus deudas, entre otras. Por lo tanto, la administración de una empresa tiene que tener una idea de cuál es la capacidad que tiene para responder con sus obligaciones, dado que esta capacidad se puede medir utilizando varios indicadores que van a permitir poder determinar en qué situación se encuentra.

Diagnóstico y Discusión

Declaración del problema

Como se ha mencionado anteriormente, luego de haber analizado los estados contables, la empresa Havanna tiene inconvenientes con la liquidez, no posee una buena salud financiera debido a que la misma arroja un capital de trabajo neto negativo, como así también sumergida en deudas en el corto plazo, revelando la existencia de inconvenientes financieros en el corto plazo, lo que provoca que la empresa no pueda cumplir con los compromisos de pago y limitando las posibilidades de generar ahorros o excedente de dinero.

Justificación del problema

De acuerdo a lo analizado, Havanna presenta dichos problemas ya que no posee una estructura financiera consolidada que la oriente a mejorar la liquidez para cumplir con las obligaciones y costear el proceso productivo sin recurrir a financiamientos.

Por su parte, el capital de trabajo neto negativo refleja un desequilibrio patrimonial, lo cual no significa necesariamente que la empresa irá a la quiebra o dejará de pagar sus deudas, pero sí, que se encuentra en riesgo constante con la presencia de dichos problemas. Debido a que, el capital de trabajo negativo implica una necesidad de aumentar el activo corriente, destacando que, la empresa evitaría estar en riesgo permanente y en condiciones óptimas apta enfrentar cualquier tipo de emergencia o pérdidas sin caer en la quiebra.

Conclusión diagnóstica

Cuando se presente una situación grave de liquidez, se deben realizar esfuerzos para revertir la situación utilizando las alternativas más disponibles, por lo tanto es mejor no poner en peligro la estabilidad de la empresa. Por esta razón, es imperativo asegurarse de que las ganancias y los gastos de dinero de la empresa estén siempre en equilibrio.

Otra clave para aumentar la liquidez podría ser reducir el tiempo que se tarda en recibir los cobros de los clientes, dado que los mismos son elevados en el corto plazo de tres a seis meses, donde se podría implementar un sistema de control y evitar llegar a

cifras extremas de créditos por ventas vencidos. Asimismo, poder disminuir los gastos en los que se incurre para la elaboración de los productos con una calidad distinguida, dado que se podría optar por reemplazar insumos o bien contar con *stock* para evitar los cambios constantes de precios.

Por tal motivo es que se concluye que, una adecuada estructura financiera facilita la toma de decisiones que no comprometan la liquidez de la empresa y que ayuden a aumentar la rentabilidad, además de develar la situación tanto económica como financiera de la empresa en la cual se encuentra.

Plan de Implementación

Alcances de la implementación

El presente trabajo se focalizara en el análisis financiero a corto plazo para la empresa Havanna. La propuesta se relaciona con el análisis de estados financieros con el propósito solucionar problemas detectados en el corto plazo de la empresa. Con el fin de tomar diversas acciones para solucionar sus problemas, se debe preparar un plan ideal para ciclo cobro y pagos, a través del cual se resolverá el problema de liquidez.

Temporal: la implementación de la propuesta será llevada a cabo durante el segundo semestre del año 2022.

Ámbito geográfico: el trabajo se lleva a cabo en la empresa Havanna S.A, situada en la ciudad de Mar del Plata, provincia de Buenos Aires, Argentina; en las áreas de Administración y Finanzas donde se analizan las funciones de cobros y pagos.

Metodológico: La propuesta se caracteriza por su análisis y evaluación cuantitativos y descriptivos.

Limitaciones: Para llevar a cabo el presente trabajo, no presentó limitaciones.

Recursos

Todos los recursos necesarios para que este trabajo pudiera lograrse estaban disponibles, por lo que no hubo ningún problema.

Es necesario analizar los estados financieros brindados por la empresa Havanna S.A, para lograr los objetivos mencionados, por ejemplo los Estado de situación patrimonial, Estado de Resultados, Notas de los estados contables y los Anexos contables.

También incluye recursos importantes como contadores, información contable de la empresa, computadoras, muebles de oficina, sillas, calculadoras, papeles de trabajo y más. Además de esto, existen recursos intangibles como: software especial para trabajo del contador, internet, electricidad y capacitación del personal.

Tabla 1: Tabla Presupuestaria

Descripción	Valor Hora	Por única vez	Total
Muebles de oficina		\$100000	\$100000
Pc		\$90000	\$90000
Software		\$80000	\$80000
Capacitación al personal	3780		\$151200
Implementación de la planificación financiera	3780		\$302400
Control y seguimiento	3780		\$378000
Total del presupuesto			\$119600

Fuente elaboración propia

La tabla de presupuesto que se presenta es el costo que Havana deberá abonar para llevar a cabo un plan adecuado. Los profesionales también están comisionados para realizar análisis financieros para poder realizar estas tareas.

Para calcular el presupuesto del profesional solicitado, se tomaran los honorarios establecidos por el Concejo de Profesionales de Ciencias Económicas de la provincia de Buenos Aires, donde se establece que el valor módulo es de \$ 3780 para el segundo semestre del año 2022.

Todas estas actividades serán desarrolladas en un marco de tiempo propuesto y ejecutadas por los responsables de las áreas que será expuesto en el siguiente gráfico.

Tabla 2 Gráfico de Gantt.

Semanas/Actividades	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6				Responsables	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
Realizar un diagnóstico organizacional																									Area de administracion y finanzas	
Reunión con los directivos																										Area de administracion y finanzas
Contratar un administrador																										Area de administracion y finanzas
Capacitar al personal del area idonea																										Area de administracion y finanzas
Realizar un análisis de la entidades financieras																										Area de administracion y finanzas
Investigar las alternativas disponibles en el mercado																										Area de administracion y finanzas
Seguimiento, evaluación y control																										Area de administracion y finanzas

Fuente elaboración propia

Objetivo General

Analizar las cuentas corrientes de los clientes con el objetivo de mejorar los problemas detectados, enfocándose en el ciclo de tesorería de cobros y pagos de la empresa Havanna para el periodo 2022.

Objetivos específicos y actividades

-Analizar estados financieros, establecer ratios para conocer la posición financiera actual de la empresa.

Para lograr este objetivo, se analizarán los estados financieros e informes de los años más recientes con fines comparativos, aplicando lo expuesto en el marco teórico.

Esta tarea se realizará en cooperación con el director financiero de Havanna. Luego, junto con el gerente financiero, evaluar los resultados utilizando técnicas desarrolladas dentro del marco teórico, con el fin de sacar conclusiones diagnósticas sobre la situación económica y financiera de la empresa.

-Investigar los ciclos de cobro y pago para determinar si son deseables o si están en conflicto.

En esta etapa es necesario entender e interpretar el ciclo de actividades y encontrar los factores que componen el ciclo, a partir de los cuales se puede determinar el vencimiento promedio y se puede determinar el ciclo de conversión de efectivo. Para ello, se deben investigar los factores relevantes a través de entrevistas con altos ejecutivos y solicitar referencias financieras. Para facilitar este trabajo, es recomendable tener disponibles hojas de cálculo de Excel y contratar un contador público o administrador que sirva de apoyo al proyecto mediante la capacitación constante a los empleados para que puedan contribuir al mejor desarrollo y uso técnico, para que solo se carguen los datos y se obtenga el resultado deseado.

-Proponer el uso de fondos para completar los ciclos estudiados.

En esta tarea se deben investigar las alternativas disponibles en el mercado, tanto para satisfacer la necesidad económica, como para resolver caso por caso tras una investigación previa. Para ello se debe visitar instituciones bancarias, conocer sitios web relacionados, las tareas se pueden realizar en colaboración con los mandos medios del sector financiero o con los respectivos asesores de cuenta de cada banco, esto permitirá que la información sea altamente confiable.

-Realizar recomendaciones pertinentes para que la propuesta llegue a buen funcionamiento.

Aquí, luego de tener las opciones, se debe analizar cada opción y proponer a la gerencia general, para que en conjunto se pueda decidir la opción más económica en caso de endeudamiento o el plan más adecuado. Una vez realizadas las tareas anteriores, se deben realizar las pruebas pertinentes para determinar si las alternativas están dando los resultados esperados. Se deben realizar verificaciones periódicas, enfocándose en las fechas de vencimiento de los plazos, ya sea de la deuda contraída o de la financiación obtenida a través de otros instrumentos.

Desarrollo de las propuestas

Luego de realizar un análisis en el apartado anterior se obtuvo la siguiente información de Havanna ya que posee inconvenientes con la liquidez, no posee una buena salud financiera debido a que la misma arroja un capital de trabajo neto negativo, como así también sumergida en deudas en el corto plazo, revelando la existencia de inconvenientes financieros en el corto plazo, lo que provoca que la empresa no pueda cumplir con los compromisos de pago y limitando las posibilidades de generar ahorros o excedentes de dinero, por ello es que presenta problemas de liquidez. Para resolver estos inconvenientes se presentan alternativas a evaluar cuál será la más conveniente para optar por la más beneficiosa.

Alternativas.

Como primer paso se deben reducir los ciclos de cobros y pagos para determinar el ciclo de conversión de efectivo, en esta situación lo más conveniente para ello se propone alternativas como solicitar un préstamo para financiar el capital de trabajo, donde se puede observar la tasa de préstamos en el siguiente apartado, o realizar descuento de cheques y utilizar la herramienta financiera de Factoring. El Banco Santander ofrece a una T.N.A. del 42% para préstamos, Descuento de cheques de terceros: posee una T.N.A. del 39%. Alternativa Factoring: en este punto se realizó una búsqueda a modo muestra en Banco Nación S.A. 31%.

Tabla 3 Análisis de tasas según opción

Opción	TNA	
Crédito Bco. Santander		42 %
Descuento de Cheque Macro		47,18%
Factoring Bco. Nación		31,0 %

Fuente: elaboración propia.

Al observar la tabla 3, podemos deducir que la mejor alternativa es acceder al Factoring, ya que permite obtener la liquidez necesaria para que la empresa pueda afrontar sus compromisos a corto plazo.

En el caso de estudio se optó por el Factoring sin recurso, si bien su costo es un poco mayor, la gestión de cobro es tercerizada, de esta forma la empresa no destina tiempo y recursos para el cobro de estas facturas. No podrá conservarse en caso de quiebra de la entidad financiera. Además, las cuentas por cobrar encomendadas al Factoring serán las más riesgosas. La clave del éxito del plan radica en los criterios del CEO para determinar los tipos de facturas a considerar.

En la Tabla 4, se muestra como es el costo en el que incurrirá la empresa si opta por implementar el Factoring se calcula sobre el total de las cuentas por cobrar al cierre de 2021.

Tabla 4 Factoring.

<i>Monto por Cobrar de Créditos por ventas</i>	<i>\$792.935.396,00</i>
<hr/>	
<i>Porcentaje de resguardo</i>	<i>20%</i>
<i>Monto de Resguardo</i>	<i>\$158.587.079,20</i>
<i>Disponible a cobrar</i>	<i>\$634.348.316,80</i>

Fuente: Elaboración propia

Es decir que, como se observa en la Tabla 4, y teniendo en cuenta que las facturas cedidas en Factoring son las de mayor riesgo crediticio, el monto a pagar no tendrá relación con el total del crédito. La ventaja será importante, será que se recibirá primero

el pago anticipado parcial de una parte de los créditos que se sabe que están en problemas en el momento del cobro.

El importe en libros de los créditos por ventas de la Sociedad está denominado en las siguientes monedas:

	31.12.2021	31.12.2020
Pesos argentinos	535.845.718	348.843.002
Dólares estadounidenses	257.089.678	241.824.348
Total	792.935.396	590.667.350

Fuente estados financieros de Havanna al 31 de diciembre del 2021.

Por otro lado, al 31 de diciembre de 2021 y 2020, existen \$705.250.146 y \$479.949.665, respectivamente, de créditos por ventas que se encuentran “vencidos”, sin reflejar el efecto de la previsión.

Los créditos vencidos a más de 9 meses corresponden a clientes del exterior ya sea por venta de producto y/o regalías; los cuales se estima serán cobrados durante el ejercicio 2022. El análisis de antigüedad de saldos de estos créditos por ventas es el siguiente:

Créditos por ventas vencidos	31.12.2021	31.12.2020
Vencidos hasta 3 meses	528.967.251	384.981.266
Vencidos entre 3 y 9 meses	131.231.814	55.153.827
Vencidos entre 9 meses y un año	42.535.220	14.978.723
Vencidos a más de un año	2.515.861	24.835.849
Total	705.250.146	479.949.665

Fuente estados financieros de Havanna 31 de diciembre 2021.

Tabla 5 Beneficio de obtener liquidez con Factoring y sin Factoring.

Con factoring	Sin factoring
Monto por Cobrar de Créditos por ventas \$792.935.396,00	-
Porcentaje de resguardo 20%	Intereses y gastos pagados (35%) -\$222.021.910,90
Monto de Resguardo \$158.587.079,20	

Total Neto	
-\$634.348.316,80	\$412.326.405,90

Fuente: elaboración propia.

Medición o evaluación de las acciones

En cuanto al Factoring, para ver si este financiamiento de capital de trabajo es efectivo, se realizara una comparación con el monto que se pagó como comisión a la entidad financiera, y el total de las cuentas por cobrar que reservamos para el Factoring y que nuestros clientes aún deben a la entidad financiera.

Naturalmente, en algunos meses este resultado será positivo para Havanna, y en otros será ganancia de la entidad financiera. Al final del período de control, se promedian los resultados obtenidos al realizar la comparación anterior, sumando los costos de los recursos que debieron haber sido utilizados para proceder al cobro de dichas deudas, mediante la realización de este cálculo, se da un resultado que muestra si la organización ha implementado correctamente el plan, mediante la imputación de las cuentas por cobrar otorgadas al Factoring.

Conclusiones y recomendaciones

Mediante el estudio realizado en el apartado del análisis de la situación a Havanna, se obtiene la base de información para conocer las características de la empresa y concluir sobre diferentes aspectos que se reflejan en sus resultados financieros.

Los estados contables muestran un alto endeudamiento a corto plazo, mostrando además problemas de baja liquidez y los altos montos abonados en conceptos de intereses, lo que genera resultados negativos.

Havanna mantiene políticas de crecimiento y posicionamiento basadas en la autonomía financiera, autofinanciando las operaciones y minimizando el riesgo crediticio, así mismo ha caído en problemas en el corto plazo, como la necesidad de fondos para hacer frente a las obligaciones en el mismo, podría decirse que las políticas que considera que los ha mantenido competitivos a lo largo de su vida, podrían mejorar con la opción propuesta. Como se pudo apreciar actualmente, necesita cubrir el giro en el corto plazo.

Con la implementación de este reporte de caso, la mejora se refleja en la reversión de la negatividad del capital de trabajo neto, de pasar a necesitar fondos a que sobren y ellos se destinen a inversiones, lo cual se vería reflejado también en la gestión de partidas del activo circulante.

La propuesta apuntó principalmente a obtener liquidez mediante el uso de la herramienta de Factoring, siendo la ventaja principal, el pago anticipado parcial de una parte de los créditos que se sabe que están en problemas en el momento del cobro, obteniendo así liquidez rápida.

En conclusión, Havanna debiera optar por gestionar sus finanzas con una política de administración moderada. De esta forma, mantendría niveles de activos circulantes necesarios y optimizará los plazos medios de maduración de las partidas operativas.

Como se pudo apreciar en el desarrollo de la propuesta, se demostró que, la alternativa de la herramienta de Factoring, aumenta la liquidez, mejora el capital de trabajo neto, y si esta situación se complementara con una mejora en los ciclos de inventario, cobranzas y pagos, se obtendrían fondos para invertir sin necesidad de recurrir a financiamiento externo sin un correspondiente aumento en las utilidades.

En cuanto a las recomendaciones se podría aconsejar a la empresa tomar como habitual el estudio financiero, y comenzar a manejarse con proyecciones o presupuestos, dejando de lado estudios pasados basados en balances contables y definiendo necesidades Financieras de Fondos Proyectadas, estableciendo los saldos de cada partida que la integran utilizando criterios de administración de tales partidas, trabajando de esta forma con las futuras necesidades.

Por último, y dado que no hay una estructura de fuentes de financiamiento modelo, sino que hay que analizar cada caso en particular en función a la actividad y empresas así como sus objetivos estratégicos del momento, se recomienda realizar evaluaciones semestrales sobre las medidas adoptadas, y sobre todo, teniendo en cuenta la situación actual y del entorno, se recomienda que se estudie de manera frecuente las partidas, a fin de actuar de manera anticipada de manera de conocer la problemática de ante mano.

Referencias

- Bahamón Laverde, M. (17 de junio de 2017). *mesfix.com*. Obtenido de Educación financiera: <https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/importancia-calcular-liquidez-empresa>.
- Blaine, R. (2020). Análisis financiero corporativo. En *Métodos y estrategias simples para el dominio del análisis financiero*. Independently Published.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de administración financiera*. México.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. México.
- Herrera Freire, A. G., Betancourt Gonzaga, V. A., Herrera Freire, A. H., Vega Rodríguez, S. R., & Vivanco Granda, E. C. (2016). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA TOMA DE DECISIONES. *Quipukamayoc*, 24(46).
- Lascano, M. (2015). *Aplicación de herramientas para la mejora en la toma de decisiones y gestión financiera del capital de trabajo en una empresa constructora de la ciudad de Córdoba (Tesis de maestría)*. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.
- Polanco, K. (14 de abril de 2022). *tiendanube*. Obtenido de <https://www.tiendanube.com/blog/mx/administracion-financiera>.
- Ruíz Ramírez, Y. M. (2016). “*Decisiones Financieras De Corto Plazo Y Su Relación Con La Liquidez De La Empresa De Servicios Generales Pizana Express S.A.C, Tarapoto Año 2016*”. Tarapoto. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/30752>.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, Jr., J. M. (2010). *Fundamentos de Administración financiera*. México.

Anexo

Anexo 1 Estados Consolidados por ejercicio finalizado al 31 de diciembre del 2021.

	Nota	31.12.2021	31.12.2020
		\$	
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE			
Propiedades, plantas y equipos	13	1.770.064.968	1.925.999.196
Valor llave	14.2	1.896.785.594	1.896.785.594
Activos intangibles	14.1	25.108.571	21.929.963
Otros créditos	17.1	501.623.991	694.315.199
Total del Activo no corriente		4.193.583.124	4.539.029.952
ACTIVO CORRIENTE			
Inventarios	18	536.333.467	527.187.614
Otros créditos	17.2	63.467.051	97.161.265
Créditos por ventas	16	792.935.396	590.667.350
Inversiones	19	832	6.187
Efectivo y equivalentes de efectivo	19	29.668.710	49.569.903
Total del Activo corriente		1.422.405.456	1.264.592.319
Total del Activo		5.615.988.580	5.803.622.271
PATRIMONIO Y PASIVO			
Patrimonio atribuible a los accionistas de la controlante:			
Capital social	20	64.331.300	64.331.300
Ajuste al capital social		2.360.783.928	2.627.689.482
Prima de emisión	20	-	118.810.400
Reservas de utilidades	21	(6.842.270)	394.173.753
Otros resultados integrales acumulados	21	12.697.086	42.461.924
Resultados acumulados		253.220.617	(786.731.977)
Total Patrimonio		2.684.190.661	2.460.734.882
PASIVO			
PASIVO NO CORRIENTE			
Préstamos	25.1	111.764.153	328.747.201
Provisiones y otros cargos	28	10.301.236	11.798.567
Otros pasivos	26.1	44.324.237	63.470.540
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido, netos	11	467.783.605	288.353.988
Total del Pasivo no corriente		634.173.231	692.370.296
PASIVO CORRIENTE			
Otros pasivos	26.	76.409.641	60.262.617
Deudas fiscales	2	144.147.132	105.956.224
Pasivo por Impuesto a las ganancias corriente	11	158.309.449	-
Deudas sociales	23	312.080.634	344.234.071
Préstamos	25.	1.080.582.946	1.612.168.662
Cuentas por pagar	2	526.094.886	527.895.519
Total del Pasivo corriente		2.297.624.688	2.650.517.093
Total del Pasivo		2.931.797.919	3.342.887.389
Total del Pasivo y Patrimonio		5.615.988.580	5.803.622.271

Fuente de elaboración estados consolidados de Havanna al 31 de diciembre del 2021.

Anexo 2 Estado consolidado de Resultados

Por los ejercicios finalizados al 31 de diciembre de 2021 y 2020

	Notas	31.12.2021	31.12.2020
		\$	
Ingresos por ventas	7	5.485.771.067	4.138.674.576
Costo de ventas	10.1	(2.481.957.431)	(2.335.782.075)
Ganancia bruta		3.003.813.636	1.802.892.501
Gastos de distribución y comercialización	10.2	(1.504.633.795)	(1.670.563.245)
Gastos administrativos	10.2	(434.955.549)	(487.044.829)
Otros ingresos y otros egresos	8	(27.563.751)	(14.075.798)
Ganancia/ (Pérdida) operativa		1.036.660.541	(368.791.371)
Ingresos financieros	9	105.746.362	121.064.748
Costos financieros	9	(733.767.074)	(774.208.268)
Resultado por posición monetaria neta	9	349.226.157	229.359.904
Resultado antes del impuesto a las ganancias		757.865.986	(792.574.987)
Impuesto a las ganancias	11	(516.762.662)	5.843.011
Ganancia/ (Pérdida) del ejercicio		241.103.324	(786.731.976)
Ganancia/ (Pérdida) por acción (expresadas en \$ por acción)			
Resultado por acción básica		3,75	(12,23)
Resultado por acción diluida		3,75	(12,23)

Fuente de elaboración de estados consolidados Havanna al 31 de diciembre del 2021

Anexo 3 Ratios

		2021		2020	
Liquidez Corriente	Activo Corriente	0,619076503		0,47711155	
	Pasivo Corriente				
Liquidez Seca	Activo Corriente - Bienes de Cambio	0,385646966		0,278211639	
	Pasivo Corriente				
Liquidez Instantnea	Diponibilidades - Inversiones temporales	0,012912413		0,01869964	
	Pasivo Corriente				
Plazo Medio De cobranzas	saldo de ds por ventas * 365	289.421.419.540	43,602	215.593.582.750	43,05159
	Ventas con iva	6.637.782.991		5.007.796.237	
Plazo Medio De Inventario	Saldo de bs de cambio * 365	195.761.715.455	78,874	192.423.479.110	82,38075
	Costo de ventas	2.481.957.431		2.335.782.075	
Plazo Medio De Pago	Saldo ds a proveedores * 365	192.024.633.390	108,28	192.681.864.435	145,8167
	Compras con IVA	1.773.432.628		1.321.397.412	
Ciclo Operativo Neto	PMC + PMI - PMP	14,19753797		-20,38440273	

Fuente elaboración propia.

Anexo 4 Datos de fuentes de financiamiento.

		Meses															
Productos		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	24	36	48	
	Acuerdos en Cuenta Corriente	50.50%															
	Tasa Transitorio	61.00%															
	Pago Unico (1)	50.50%	53.50%	54.50%	55.50%	56.50%	57.50%										
	Comisión Otorgamiento	Agro Con intervención de COMINT: SIN COMISIÓN Agro Sin intervención de COMINT: 0,25% Resto: A criterio comercial						Agro Con intervención de COMINT: SIN COMISIÓN Agro Sin intervención de COMINT: 0,50% El resto: A criterio comercial									
Fija	Prestamos de Comercio Exterior (2)	50.50%	53.50%	54.50%	55.50%	56.50%	57.50%										
	Comisión Otorgamiento	a criterio comercial															
	Descuento de Cheques	47.18%	46.27%	45.37%	44.51%	43.66%	42.84%	42.03%	41.25%	40.49%							
	Comisión Otorgamiento	Según criterio comercial															
	Prestamos Amortizables (4)													58.58%	con Mesa de Dinero		
	Comisión Otorgamiento	A criterio comercial															
	Tarjetas Corporativa	51.00%															
	Pago Expreso de Cupones VISA	45.00%															
	Acuerdos en Cuenta Corriente (3)		5.00%	5.00%	5.50%	6.00%	8.00%										
	Pago Unico			5.00%	5.50%	6.00%	8.00%	8.50%	9.00%	9.50%	10.00%	10.50%	11.00%				
	Comisión Otorgamiento	Agro Con intervención de COMINT: SIN COMISIÓN Agro Sin intervención de COMINT: 0,25% Resto: A criterio comercial						Agro Con intervención de COMINT: SIN COMISIÓN Agro Sin intervención de COMINT: 0,50% El resto: A criterio comercial									
Variable (5)	Prestamos de Comercio Exterior (2)			5.00%	5.50%	6.00%	8.00%	8.50%	9.00%	9.50%	10.00%	10.50%	11.00%				
	Comisión Otorgamiento	A criterio comercial															
	Prestamos Amortizables													7.75%	9.65%	10.61%	11.48%
	Comisión Otorgamiento	A criterio comercial															

Banco Nación

[Personas](#)
[Empresas](#)
[Institucional](#)
[Solicitud de Turnos](#)
[Home Banking](#)

- Descuento de Documentos
- MIPyMÉS Inversión Productiva
- MIPyMÉS Capital de Trabajo
- Descuento de Echeq
- Grandes Empresas Inversión Productiva
- Mi PyMÉS Turismo
- Asistencia a Cooperativas de trabajo
- LIP PyMÉS
- Financiamiento al transporte público
- Medianas Empresas Proyecto Estratégico
- Financiación de Maquinaria de Fabricación Nacional
- Financiamiento para el Desarrollo de Parques Industriales
- Grandes Empresas Proyecto Estratégico
- Créditos para bares y restaurantes

*Beneficios para Clientes de acuerdo a su nivel de reciprocidad. Hasta 4 ppa de bonificación en la Tasa de Interés.

Factoring Productivo-FP

Usuarios:
MIPyMÉS con cumplimiento de la Comunicación "A" N° 7140, N° 7240 y complementarias del B.C.R.A.

Instrumentos negociables:
Factura Electronica Simple, FCE y Certificados de Obra.

Características:

- FP Tradicional: Descuento de instrumentos negociables emitidos por clientes del BNA en el giro habitual de sus negocios.
- FP Público: Cesión en Garantía de Instrumentos Negociables emitidos por Clientes del BNA que sean proveedores de entes estatales.
- FP Simplificado: Adelantos a Solá Firma sobre Instrumentos Negociables emitidos por los clientes del BNA en el giro habitual de sus negocios.
- FP Global: Adelanto de fondos con respaldo en Instrumentos Negociables originadas en un contrato del Cliente con terceros, el cual deberá ser cedido globalmente al Banco.

Modalidad:
En pesos.

Plazo:
Hasta 180 días corridos.

Tasa:

Desde 31%*

*Beneficios para Clientes de acuerdo a su nivel de reciprocidad. Hasta 4 ppa de bonificación en la Tasa de Interés.

Anexo 5 Datos proporcionados para solicitar un préstamo

Online Banking Empresas >

Aumentá tu capacidad productiva, renová tu flota de utilitarios o camiones, comprá nueva maquinaria, expandí tu negocio al mundo.

[Préstamos MiPymes](#) [Préstamo Prendario](#) [Sociedades de Garantía Recíproca](#) [Préstamo Flexible con Garantía Hipotecaria](#)

Nuevas Líneas de crédito MiPyme

En Santander queremos ayudarte, para que, entre todos contribuyamos a evitar el avance del Covid-19 (Coronavirus) en la Argentina.



Préstamo Financiero para proyectos de inversión⁽¹⁾

- Tasa del 42% a 48 meses.
- Cupo: \$1.000.000.000