

Universidad Siglo 21

Decanato de Administración y Management



Contador Público

Trabajo Final de Graduación

Reporte de Caso

**“Análisis financiero y económico de los estados contables de Mirgor SACIFIA
durante los ejercicios 2023-2024”**

**“Financial and economic analysis of the financial statements of Mirgor SACIFIA
during fiscal years 2023-2024”**

Camila Paredes Fanin

DNI: 40.685.033

Legajo: CPB05386

Córdoba, octubre 2025

Resumen

Se realizó un reporte de caso orientado en un análisis económico-financiero a la empresa Mirgor SACIFIA, líder en el rubro de la innovación tecnológica. El análisis abarcó los períodos 2023 y 2024, destacando mejoras en la rentabilidad y en los niveles de endeudamiento, aunque debilidades en la liquidez y en la gestión del capital circulante, la problemática principal fue el aumento en los plazos de cobranza, lo que limitó el ingreso oportuno de fondos. Ante ello, se elaboró un plan que incluyó acciones puntuales, tales como segmentar a los clientes, emplear herramientas digitales para monitorear las cobranzas y ofrecer incentivos por pago anticipado, con la finalidad de mejorar la gestión de las cuentas por cobrar. Se determinó que la situación financiera de Mirgor estuvo condicionada por factores internos y externos. Por ello, el análisis financiero se volvió fundamental para apoyar las decisiones estratégicas y fortalecer la sustentabilidad de la organización.

Palabras clave: Análisis – Liquidez – Cobranza – Fondo - Rentabilidad

Abstract

A case report was made on an economic-financial analysis of the company Mirgor SACIFIAC.C.I.F.I.A., a leader in the field of technological innovation. The analysis covered the periods 2023 and 2024, highlighting improvements in profitability and debt levels, although weaknesses in liquidity and working capital management, the main problem was the increase in collection periods, which limited the timely receipt of funds. In response, a plan was developed that included specific actions, such as segmenting clients, using digital tools to monitor collections and offering incentives for early payment, in order to improve the management of accounts receivable. It was determined that Mirgor's financial situation was conditioned by internal and external factors. Therefore, financial analysis became essential to support strategic decisions and strengthen the organization's sustainability.

Key words: Analysis - Liquidity - Collections - Fund - Profitability

Índice

Introducción	5
<i>Marco de referencia institucional</i>	5
<i>Antecedentes</i>	6
<i>Problema de investigación</i>	7
<i>Objetivos</i>	7
<i>Justificación, Importancia y Viabilidad de la investigación</i>	8
Análisis de Situación	9
<i>Metodología</i>	9
<i>Análisis de contexto</i>	10
<i>PESTEL</i>	10
<i>Análisis de 5 fuerzas competitivas de Porter</i>	11
<i>Análisis de situación organizacional</i>	12
<i>FODA</i>	12
<i>Descripción de la situación</i>	12
<i>Análisis específico según profesional</i>	13
Marco Teórico	14
Diagnóstico y discusión	18
<i>Declaración del problema</i>	18
<i>Justificación del problema</i>	19
<i>Conclusión diagnóstica</i>	20
Plan de implementación	22
<i>Propuesta</i>	22
<i>Objetivo general de la propuesta elegida</i>	23
<i>Alcance</i>	23
<i>Recursos involucrados</i>	24
<i>Acciones específicas</i>	24
<i>Cronograma</i>	26
<i>Seguimiento y control</i>	27

Conclusiones y recomendaciones	28
<i>Conclusiones</i>	28
<i>Recomendaciones</i>	29
Bibliografía	32
Anexos	35
<i>Anexo A Tablas de análisis</i>	35
Tabla 1 Análisis PESTEL	35
Tabla 2 Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	37
Tabla 3 Análisis FODA.....	38
Tabla 4 Análisis vertical y horizontal del estado de situación patrimonial	39
Tabla 5 Análisis vertical y horizontal del estado de resultado	40
Tabla 6 Ratios económicos-financieros	41
Tabla 8 Recursos involucrados	42
Tabla 9 Diagrama de Gantt	43
<i>Anexo B Ratios financieros</i>	44
Figura 1 Evolución de la liquidez corriente de Mirgor 2023-2024	44
Figura 2 Evolución de la liquidez inmediata de Mirgor 2023-2024	44
Figura 3 Evolución del plazo medio de cobro de Mirgor 2023-2024	45
Figura 4 Liquidez inmediata: Mirgor vs sector promedio.....	45
Figura 5 Plazo medio de cobro: Mirgor vs sector promedio	46
Figura 6 Costo de financiamiento	46

Introducción

Marco de referencia institucional

Mirgor SACIFIA, es una empresa argentina con más de 40 años en el rubro de la innovación tecnológica. Su sede principal se encuentra en Río Grande, provincia de Tierra del Fuego, donde inicia la fabricación de sistemas de climatización para vehículos. Con el tiempo Mirgor ha diversificado sus productos y servicios, adentrándose en la producción de electrónicos de consumo. Actualmente es una empresa de gran tamaño con operaciones en Argentina y otras regiones, específicamente en Uruguay, Paraguay y República Dominicana, con varias unidades de negocios siendo éstas manufactureras, *retail*, innovación, agropecuario, logística, distribución y servicios. Las industrias más relevantes son: industria automotriz, telefonía móvil, electrónica de consumo y agroindustria.

Mirgor cuenta con múltiples marcas bajo su nombre, pero también colabora con otras. Algunas de sus marcas propias son Diggit, Qüint, Ferbi y Onte. Además, se dedica a la comercialización y distribución de productos de marcas como Samsung, Toyota, Ford, Fiat, Volkswagen y Mercedes-Benz. Su misión es impulsar la innovación tecnológica argentina, transformando la misma en experiencias de bienestar para las personas y para el país. La visión es forjar lazos de confianza y relaciones duraderas con clientes, proveedores y socios. Transparencia, versatilidad, conciencia y eficiencia son los valores que impulsan a la empresa (Mirgor, 2025).

Es importante destacar que la empresa fue fundada en 1983 por Nicolás Caputo, Roberto Gustavo Vázquez y Mauricio Macri. Actualmente los principales accionistas son

la familia Caputo, el Fondo de Garantía de Sustentabilidad y otros inversores individuales.

Antecedentes

Martín (2023), en su trabajo final de grado propuso realizar un análisis financiero y económico a la empresa Fagor Electrodomésticos Sociedad Cooperativa, perteneciente al sector de electrodomésticos, debido a que la firma en 2013 se enfrentó a una crisis económica y financiera que la llevó a presentar precurso de acreedores. Es por ello que en su trabajo optó por mejorar la planificación financiera y tomar decisiones estratégicas para cooperativas, implementando un análisis de sensibilidad, gestión de riesgos y mecanismo de control de la deuda para demostrar solvencia, liquidez y endeudamiento, pudiendo así detectar los problemas que atravesaba dicha firma.

Continuando con el análisis, los autores Zamudio & Mendoza (2024), en su trabajo final concluyeron que la empresa Integra Retail S.A.C. es líder en la venta de electrodomésticos, sin embargo, se enfrentaba a desafíos cruciales derivados de la gestión ineficaz de las entregas a rendir, un área crítica que impacta en la liquidez y en la administración financiera general de la empresa. Por lo tanto, implementaron una plataforma tecnológica ofreciendo un control más estricto sobre el capital circulante, lo que resultó eficaz para cumplir con obligaciones financieras a corto plazo y así poder enfrentar eventuales imprevistos financieros y económicos.

Por último, Ferreyra (2020), en su trabajo final de grado denominado “Análisis económico financiero del Hotel Howard Johnson de Villa Carlos Paz”, demostró que la firma presentaba problemas especialmente en las ratios de endeudamiento y rentabilidad. Por ello realizó dicho trabajo, llegando a la conclusión de que la herramienta permite

identificar problemas y buscar soluciones para el crecimiento futuro, sirviendo de guía en la toma de decisiones, logrando eficacia y eficiencia en sus resultados.

Problema de investigación

Las clasificaciones posicionan a Mirgor como líder, sin embargo, se puede identificar que existen factores que podrían generar un deterioro en niveles de deuda por encima de los recomendados, alteraciones con sus principales proveedores, cambios en las normativas del sector que afecten significativamente la creación de ingresos y negativamente las métricas de liquidez de la empresa. Dado el problema, surgen las siguientes preguntas: ¿Cómo se encuentra la situación financiera de la empresa a corto y largo plazo en términos de liquidez, riesgo y endeudamiento? ¿Cuál es el estado actual de la rentabilidad económica de la empresa y cómo impacta en su desempeño general? ¿Qué problemas específicos de liquidez, rentabilidad o riesgo se han identificado en la empresa y qué estrategias se pueden diseñar para solucionar estos problemas?

Objetivos

Objetivo general:

Analizar la situación económico-financiera de corto y largo plazo de Mirgor SACIFIA durante los ejercicios contables 2023 y 2024, con el fin de identificar factores que condicionen su sostenibilidad económica.

Objetivos específicos:

- Evaluar los indicadores financieros de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y solvencia de la empresa durante los últimos dos años, cuantificando sus variaciones en base a análisis horizontales y verticales.

- Analizar el impacto de las decisiones internas y de financiamiento sobre la estructura de capital, cuantificando las variaciones de ratios durante los últimos dos años.
- Elaborar un plan de acción que detalle medidas concretas, indicando indicadores de seguimiento específicos y plazos de implementación.

Justificación, Importancia y Viabilidad de la investigación

El análisis financiero realmente resuelve la falta de información, esa necesidad de datos claros y objetivos para tomar decisiones económicas vitales en las empresas. Anticipa escenarios complicados, mejorando así la administración del efectivo, optimizando la estructura financiera y solidificando la continuidad de la empresa con el tiempo. Examinar el caso de Mirgor ayuda a comprender cómo esta empresa argentina ha sabido triunfar en el sector usando innovación y diversificación. El estudio brinda ideas sobre tácticas empresariales que han funcionado incluso en tiempos de economía difíciles. La investigación es viable dado que la empresa presenta presencia significativa en el mercado argentino, gracias a su diversidad de negocios y su alto impacto en la economía local y regional, puesto que es una empresa líder ofreciendo constantemente información como informes de la compañía, estados contables, fuentes institucionales y bibliografía, pudiendo realizar un análisis completo y bajo fundamentos teórico prácticos.

Análisis de Situación

Metodología

Para realizar el análisis económico-financiero de Mirgor SACIFIA se trabajó con una metodología mixta con enfoque cualitativo y cuantitativo y se desarrolló en tres fases complementarias, siendo estas documental, contable e interpretativa. Durante la fase documental, se recopilaron fuentes secundarias para comprender tanto el entorno interno como el externo de la empresa, las mismas se eligieron tras comparar distintas fuentes oficiales y académicas, priorizando aquellas con mayor confiabilidad y respaldo académico. Entre ellas se encuentran los estados contables auditados publicados por la Comisión Nacional de Valores (CNV), informes institucionales de Mirgor, informes macroeconómicos de INDEC y bibliografía especializada en análisis financiero.

Durante la fase contable se trabajó con los estados consolidados de los ejercicios 2023 y 2024. Se aplicaron análisis horizontales y verticales sobre el estado de situación patrimonial y el estado de resultados, y luego se calcularon ratios financieros, permitiendo medir las variaciones registradas en cada período que sirvieron como base para elaborar el diagnóstico de la situación económica y financiera de Mirgor. La fase interpretativa consistió en el análisis y la discusión de los resultados obtenidos en las fases anteriores, los hallazgos contables se relacionaron con factores de contexto identificados mediante herramientas como PESTEL, Porter y FODA lo que permitió comprender de manera integral cómo los aspectos internos y externos influyeron en el desempeño de la empresa.

El estudio se centró en los estados contables consolidados de Mirgor correspondiente a los ejercicios 2023 y 2024 y se apoyó en información secundaria oficial y académica. El alcance se restringe a información pública disponible, lo que impide conocer aspectos internos de gestión o decisiones estratégicas de la empresa restringiendo

el análisis a la situación histórica reciente. Por ello, los resultados reflejan únicamente la información disponible y deben interpretarse considerando estas condiciones, sin embargo, la metodología utilizada permite realizar un diagnóstico coherente y confiable de la organización dentro de este marco.

Análisis de contexto

Con el objetivo de identificar y evaluar los factores externos e internos que inciden en Mirgor, se lleva a cabo un análisis de contexto mediante el uso de dos herramientas: PESTEL para examinar el entorno macroeconómico y el modelo de las cinco fuerzas competitivas para evaluar el microentorno.

PESTEL

Con respecto al análisis del entorno macroeconómico (ver Tabla 1 - Análisis PESTEL, Anexo I), Mirgor se desarrolla en un contexto argentino marcado por beneficios fiscales como el régimen de Tierra del Fuego, clave para su expansión, pero también por una fuerte inestabilidad política que afecta la planificación tributaria, productiva y de inversiones. La recesión económica, la inflación superior al 117%, la devaluación del peso y las restricciones cambiarias encarecen insumos, dificultan el acceso a divisas y erosionan márgenes de rentabilidad. Además, la creciente pobreza y el descenso del gasto tanto público como privado, reducen la demanda de productos tecnológicos, afectando su volumen de ventas. En este escenario la empresa enfrenta desafíos financieros por el alto costo del crédito y la pérdida de previsibilidad.

A nivel social Mirgor apuesta por la innovación y digitalización para responder a consumidores cada vez más exigentes en conectividad y sostenibilidad. Tecnológicamente invierte en automatización y desarrollo de productos innovadores, fortaleciendo su competitividad. También ha mejorado en prácticas sostenibles, aunque

enfrenta una creciente presión regulatoria ambiental. Legalmente cumple con normativas locales e internacionales, aunque la volatilidad legislativa representa un riesgo constante. La adaptabilidad legal y tecnológica se vuelve crucial en un entorno donde la incertidumbre domina las decisiones estratégicas.

Análisis de 5 fuerzas competitivas de Porter

En relación al análisis del microentorno (ver Tabla 2 – Análisis de las cinco fuerzas de Porter, Anexo I), Mirgor enfrenta un alto poder de negociación por parte de sus proveedores. A pesar de contar con proveedores tanto nacionales como internacionales, lo que diversifica riesgos, la empresa depende fuertemente de insumos importados y especializados, reduciendo su capacidad de negociación generando impactos en los costos, los plazos de entrega y los márgenes de rentabilidad. De igual manera el poder de negociación con clientes también es alto, Mirgor atiende a fabricantes automotrices y consumidores tecnológicos, sectores que demandan calidad, innovación y adaptación constante.

Debido a la necesidad de grandes inversiones en tecnología e investigación, personal calificado y el acceso exclusivo a beneficios fiscales en Tierra del Fuego, las barreras de entradas a este tipo de sectores son elevadas, por lo tanto, la amenaza de nuevos competidores es baja. Por otro lado, la amenaza de productos sustitutos es alta. La rápida obsolescencia tecnológica, la aparición constante de innovaciones y la importación de productos similares representan riesgos relevantes. Finalmente, la rivalidad entre competidores es muy alta, la presencia de empresas de tamaño e influencia similares, junto con elevadas barreras de salida genera un entorno altamente competitivo.

Análisis de situación organizacional

Se realiza el análisis de situación organizacional mediante la herramienta FODA, con el propósito de determinar la posición actual de Mirgor, considerando tanto factores internos como externos a fin de tomar decisiones estratégicas (ver Tabla 3 – Análisis FODA, Anexo I).

FODA

Mirgor ha apostado fuertemente por la innovación y el desarrollo de tecnología, ampliando su oferta y manteniendo altos estándares de calidad respaldados por certificaciones IPC. Su presencia estratégica en Tierra del Fuego le otorga beneficios fiscales y sus alianzas con marcas internacionales fortalecen su posicionamiento global. Sin embargo, enfrenta desafíos importantes: una alta dependencia del sector automotriz, dificultades logísticas y de abastecimiento por falta de divisas y vulnerabilidad ante la inestabilidad económica global. Además, la creciente competencia de productos importados de bajo costo presiona sus márgenes de ganancia, evidenciando un entorno complejo en el que debe seguir adaptándose para sostener su liderazgo.

Descripción de la situación

Mirgor es una empresa argentina líder por fabricar autopartes, electrónicos y soluciones tecnológicas. Su ubicación estratégica en Tierra del Fuego le da acceso a beneficios impositivos y aduaneros del régimen de promoción industrial. A pesar de esto su éxito depende mucho del panorama político y económico del país. La empresa desde una perspectiva técnica y productiva, muestra una fuerte presencia en sectores clave. No obstante, se enfrenta a retos económicos que perjudican su liquidez y su habilidad para planificar, sobre todo a causa de factores ajenos como la inflación, la escasez de divisas,

y las trabas a las importaciones. Estos aspectos tienen un impacto desfavorable sobre sus costos, los plazos de entrega y la capacidad de sostener inversiones.

Análisis específico según profesional

Con respecto al estado de situación patrimonial (ver Tabla 4 – Análisis vertical y horizontal del estado de situación patrimonial, Anexo I), Mirgor sufrió una notable disminución del total de sus activos consolidados para el ejercicio que finalizó el 31 de diciembre de 2024, mostrando una reducción del 26%. La misma fue causada principalmente por un 34% menos de activos corrientes. En contraste los activos no corrientes subieron levemente, con un incremento del 5%. Por otro lado, el pasivo total experimentó una disminución del 40%, derivado de una disminución del pasivo corriente del 40% y del 43% en el pasivo no corriente. En cuanto al patrimonio neto para el año 2024 llega a un total de \$297.560 millones, lo que indica un aumento del 181% en comparación al año 2023.

Con respecto al estado de resultado (ver Tabla 5 – Análisis vertical y horizontal del estado de resultados, Anexo I), el resultado integral total neto del ejercicio 2024 fue una ganancia de \$190.642 millones, mientras que en el ejercicio 2023 se había registrado una pérdida de \$333.363 millones. Sin embargo, se tienen en cuenta varios factores, entre ellos las ventas del ejercicio que disminuyeron un 29% en 2024 con respecto al 2023, como así también los costos de venta de bienes y servicios tuvieron una disminución del 26% de un período a otro. Por otro lado, otros ingresos y gastos operativos tuvieron un incremento del 173%, los gastos de administración y comercialización disminuyeron un 31% considerando que al cierre del ejercicio 2024 fueron de \$268.991 millones mientras que en 2023 \$393.488 millones.

Marco Teórico

La planificación estratégica constituye una herramienta fundamental para la gestión organizacional, ya que permite anticipar escenarios, establecer objetivos y definir estrategias para alcanzarlos. Chiavenato (2017), resalta que este proceso no solo orienta la acción, sino que también facilita el control y la adaptación frente a los cambios del entorno. Esta visión general se articula con los aportes de Hill, Schilling, & Jones (2014), quienes presentan el análisis PESTEL como una herramienta para identificar los factores externos que inciden en la organización, incluyendo factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales. Asimismo, se relaciona con el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter (2017), que analiza la intensidad de la competencia en una industria.

El análisis financiero, complementario al estratégico, constituye el fundamento para la toma de decisiones racionales y seguras. Graham (2022), sostiene que este análisis debe centrarse en el estudio detallado de los estados financieros para determinar el valor intrínseco de una acción, aunque advierte que el comportamiento de la economía es incierto y el análisis económico debe usarse como marco de referencia y no como una herramienta decisiva. Por su parte, los autores Brigham & Houston (2020), complementan esta visión al diferenciar el análisis financiero en dos dimensiones: el corto plazo, orientado a la gestión del capital de trabajo, la liquidez y los de flujos de caja; y el largo plazo, que evalúa la estructura de capital, el endeudamiento y la capacidad de financiar inversiones futuras.

Los ratios financieros constituyen una de las principales herramientas del análisis financiero, ya que permiten evaluar la liquidez, la rentabilidad, la eficiencia operativa y la solvencia de una empresa (Van Horne & Wachowicz, 2013).

Según Gitman & Zutter (2016), dentro de los ratios más relevantes, se puede considerar el ratio de liquidez corriente, el cual mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes, su fórmula es Activo Corriente/ Pasivo Corriente. En cuanto a la liquidez inmediata, es una medida financiera que evalúa la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo utilizando únicamente sus activos más líquidos, como efectivo y equivalentes de efectivo (Efectivo/ Pasivo Corriente) y la liquidez seca también conocida como prueba ácida, mide la capacidad de una empresa para cubrir sus deudas a corto plazo excluyendo el inventario, su fórmula es: $(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$.

Siguiendo con los ratios financieros a corto plazo, Gitman & Zutter (2016), señalan que el periodo medio de cobro es un indicador financiero que mide el tiempo promedio que una empresa tarda en recibir el pago de sus clientes después de haber realizado una venta a crédito, se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio. Por otro lado, el plazo medio de pago refleja el promedio de días que tarda la empresa en pagar a sus proveedores, se calcula como: $\text{cuentas por pagar} / \text{cuentas diarias promedio}$. El plazo medio de inventario es el promedio de días que una empresa tarda en vender su inventario, su fórmula es $(\text{Inventario} * 365) / \text{Costo de los bienes vendidos}$. A partir de estos indicadores se obtiene el ciclo de conversión de efectivo, tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto, se calcula de la siguiente manera: $\text{PMC} + \text{PMI} - \text{PMP}$.

En relación a los ratios financieros de largo plazo, se puede mencionar a la solvencia, que en el ámbito financiero se refiere a la capacidad de una persona, empresa o entidad pública para cubrir sus deudas y obligaciones económicas a largo plazo

calculándose como: Activo Total/ Pasivo Total y por otro lado, la posición de endeudamiento de una empresa, medida por razones financieras como el ratio de endeudamiento, indica la proporción de los activos de la empresa que son financiados con deuda de terceros, en lugar de capital propio Pasivo Total / Patrimonio Neto (Gitman & Zutter, 2016).

Finalmente, sobre las medidas de rentabilidad Gitman & Zutter (2016), establecen que las mismas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. La rentabilidad económica ROA, indica la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir del total de activos que posee y su fórmula es: $(UAI \times 100) / \text{Activo Total}$. Asimismo, el margen neto de utilidades mide la rentabilidad de una empresa después de deducir todos los costos, incluyendo gastos operativos, intereses, impuestos y otros gastos, de sus ingresos totales y se calcula como Utilidad Neta/Ventas. Por otro lado, la rentabilidad financiera ROE mide la rentabilidad que la empresa genera para sus accionistas, es decir, indica cuántos beneficios se obtienen por cada unidad monetaria invertida por los accionistas en la empresa: $(\text{Resultado Neto} * 100) / \text{Patrimonio Total}$.

La comparación con otros casos de la literatura evidencia la utilidad de los indicadores financieros. En el análisis de Ternium Argentina S.A., se registró una pérdida operativa de \$65.077 millones en 2024, aunque la empresa reportó un resultado neto positivo de \$107.000 millones, lo que resalta la importancia de evaluar los márgenes operativos para comprender la rentabilidad real de la compañía (Ternium Argentina, 2024). De manera similar, en el caso de Mirgor, los ratios financieros de 2023 mostraron pérdidas y márgenes negativos que comprometieron su desempeño, evidenciando que incluso empresas consolidadas deben gestionar cuidadosamente la liquidez, la

rentabilidad y los márgenes operativos. Estos ejemplos subrayan la relevancia de los indicadores financieros para evaluar, comparar y mejorar la situación económica de empresas argentinas frente a entornos volátiles.

En este marco, los resultados financieros observados se encuentran vinculados con las condiciones macroeconómicas del país. Según la OECD (2025), Argentina atraviesa un proceso de estabilización económica, con un crecimiento proyectado del 5,5% y una reducción de la inflación hacia el 30%. Estas condiciones macroeconómicas explican la variabilidad en los resultados de empresas como Ternium y Mirgor, ya que factores como la inflación, la política fiscal, la estabilidad cambiaria y la recuperación del poder adquisitivo inciden directamente sobre la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento de los sectores productivos. Los indicadores financieros no solo reflejan la gestión interna de las empresas, sino que también deben interpretarse considerando las condiciones macroeconómicas que afectan su rentabilidad y estabilidad.

Complementan este análisis el análisis vertical y el análisis horizontal, los autores Gitman & Zutter (2016), establecen que la estructura financiera se puede valorar con el análisis vertical, que ayuda a evaluar la estructura financiera de una empresa al expresar cada partida como un porcentaje de un total dentro del mismo. Como también, con el análisis horizontal, con el cual se valora el comportamiento financiero a través del tiempo, mostrando incrementos, bajas y tendencias relevantes en los estados financieros.

Diagnóstico y discusión

Declaración del problema

Tras analizar los ratios financieros de Mirgor (ver Tabla 6 – Ratios económicos-financieros, Anexo I), se identifican problemas significativos en la liquidez y en la gestión del capital circulante. La liquidez corriente aumentó de 0,91 en 2023 a 1,00 en 2024, alcanzando el mínimo recomendable para cubrir deudas a corto plazo, aunque sin margen de seguridad suficiente. La liquidez inmediata disminuyó de 0,17 a 0,05, indicando una escasa disponibilidad de efectivo para atender obligaciones inmediatas, mientras que la liquidez seca mejoró de 0,51 a 0,60, mostrando un cierto equilibrio parcial. Gran parte de los activos circulantes se concentran en cuentas por cobrar e inventarios, lo que limita la capacidad de convertirlos rápidamente en efectivo.

El plazo promedio de cobro se incrementó notablemente, de 19,29 a 62,70 días, señal de que cuesta más recuperar lo que se cobra y refuerza la fragilidad de la liquidez. Por su parte, el plazo promedio de inventario disminuyó de 113,29 a 90,57 días, y el plazo promedio de pago a proveedores bajó de 270,85 a 168,31 días, generando un ciclo de conversión de efectivo negativo de -15,04 días, lo que indica que la empresa cobra antes de pagar; sin embargo, esta ventaja podría no ser sostenible si no se mejora la gestión de cobros y la disponibilidad de caja.

En cuanto a la estructura financiera, la deuda a corto plazo se redujo de 13,65 a 2,93 y la deuda a largo plazo de 1,16 a 0,24, mientras que la autonomía financiera aumentó de 0,06 a 0,24, reforzando la solvencia general de la empresa. La rentabilidad económica pasó de -19,78% a 16,05%, y la rentabilidad financiera mejoró de -323,66% a 68,46%, mientras que los márgenes de utilidad bruto y neto aumentaron, demostrando una mejor gestión de costos y generación de beneficios. No obstante, la rotación de activos

disminuyó, lo que sugiere recursos ociosos y eficiencia general que podría optimizarse. La evolución de los indicadores financieros de Mirgor 2023-2024 se presentan en el Anexo II: la liquidez corriente en la Figura 1 – Evolución de la liquidez corriente de Mirgor 2023-2024, la liquidez inmediata en la Figura 2 – Evolución de la liquidez inmediata de Mirgor 2023-2024 y el plazo medio de cobro en la Figura 3 – Evolución del plazo medio de cobro de Mirgor 2023-2024.

Justificación del problema

La gravedad de estos hallazgos se hace más evidente al comparar a Mirgor con benchmarks sectoriales. Según información de Moody's Local (2024), el cash ratio o la liquidez inmediata para empresas industriales/manufactureras se ubica en un rango de 0,10 a 0,30. En contraste, Mirgor presenta una liquidez inmediata de 0,05 indicando una liquidez significativamente al promedio sector. De igual forma, el plazo de cobro del sector industrial argentino ronda los 45 días en promedio, mientras que Mirgor alcanza 62,7 días, mostrando una recuperación de efectivo más lenta que la de competidores. Estas diferencias implican que la empresa se encuentra en una posición desventajosa frente a factores externos como inflación, restricciones cambiarias o encarecimiento del crédito, que ya superan el 100 % anual en Argentina. Según Gitman y Zutter (2016), niveles bajos de liquidez inmediata pueden comprometer la continuidad operativa, incluso cuando los resultados contables reflejan utilidades, ya que la falta de caja limita la capacidad de afrontar obligaciones inesperadas. A partir de estos indicadores, se plantean tres escenarios posibles. En un escenario adverso, si el plazo de cobro sigue aumentando, la compañía debería recurrir a financiamiento externo de corto plazo con tasas elevadas, deteriorando su rentabilidad y aumentando el riesgo de incumplimiento. En un escenario intermedio, si se mantiene el ciclo actual, la liquidez seguiría siendo

insuficiente y la vulnerabilidad operativa continuaría presente, limitando la previsibilidad. En un escenario favorable, si se reducen los plazos de cobro a niveles cercanos y se eleva la liquidez inmediata, Mirgor alcanzaría una posición alineada con la industria, lo que le permitiría operar con mayor solidez. Esta comparación muestra que, aunque los indicadores de solvencia y rentabilidad mejoraron, la empresa se mantiene limitada en aspectos críticos que definen su sustentabilidad financiera. La Figura 4 – Liquidez inmediata: Mirgor vs. sector promedio y la Figura 5 – Plazo medio de cobro: Mirgor vs. sector promedio se presentan en el Anexo II.

Conclusión diagnóstica

Se concluye que los resultados de Mirgor reflejan una mejora en rentabilidad y en los niveles de endeudamiento, aunque debilidades en liquidez inmediata y en la gestión del capital circulante. La comparación con benchmarks sectoriales evidencia que los ratios de la empresa se encuentran por debajo de los promedios aceptables, tanto en liquidez como en cobranza, lo que la expone a mayores riesgos operativos que sus competidores. En este contexto, es fundamental diferenciar las fortalezas alcanzadas, menor endeudamiento, mayor autonomía financiera y márgenes positivos, de las debilidades persistentes, entre ellas la lenta recuperación de cuentas por cobrar y la escasa disponibilidad de efectivo. Contrastar estos hallazgos con la teoría financiera confirma que la rentabilidad no garantiza estabilidad si no está respaldada por liquidez y una gestión eficiente del ciclo de efectivo. Asimismo, comparaciones con otros casos empresariales en Argentina, como Ternium, según sus memorias y estados financieros de 2024, muestran que incluso compañías rentables pueden enfrentar tensiones financieras si descuidan la liquidez. Por lo tanto, la sostenibilidad de Mirgor dependerá de la aplicación de estrategias que prioricen la reducción del plazo promedio de cobro y la

mejora de la liquidez inmediata. Sin estas correcciones, la compañía corre el riesgo de que sus logros en rentabilidad y solvencia se diluyan frente a contingencias económicas y financieras. En cambio, con una gestión más eficiente del capital circulante y una alineación con los promedios sectoriales, la empresa no solo consolidará sus avances, sino que también obtendrá mayor previsibilidad y resiliencia en un entorno macroeconómico tan volátil como el argentino. En la Tabla 7 – Cuadro comparativo indicadores de Mirgor vs sector promedio, se presenta un comparativo entre Mirgor y el promedio sectorial.

Tabla 7 Cuadro comparativo indicadores de Mirgor vs sector promedio

Indicador	Mirgor 2023	Mirgor 2024	Sector promedio 2024
Liquidez inmediata	0,17%	0,05%	0,10%-0,30%
Plazo medio de cobro	19,29días	62,70días	45días

Fuente de elaboración propia.

Plan de implementación

Propuesta

A partir del diagnóstico financiero presentado, se propone un plan de implementación orientado a fortalecer la liquidez de Mirgor SACIFIA durante el periodo 2025. El propósito general es optimizar la gestión de fondos líquidos y acelerar la recuperación de cuentas por cobrar. Se analizaron tres alternativas de acción y se seleccionó la más viable desde el punto de vista financiero.

1. Mejorar la gestión de cuentas por cobrar: se propone implementar una estrategia integral para optimizar y agilizar los procesos relacionados con el seguimiento, control y recuperación de las cuentas por cobrar, reduciendo así los niveles de morosidad mejorando la liquidez de la organización.

2. Implementar una gestión de flujo de caja más efectiva con pronósticos mensuales: este sistema consiste en la elaboración periódica de proyecciones detalladas que estimen las entradas y salidas de efectivo de la empresa para cada mes. Para ello, se consideran factores clave como las ventas proyectadas, los pagos a proveedores, los gastos operativos y otras obligaciones financieras relevantes.

3. Búsqueda de proveedores alternativos con mejores condiciones financieras: evaluar y negociar con nuevos proveedores que ofrezcan mejores términos de pago o descuentos, optimizando la estructura de costos y condiciones financieras.

Se elige la opción número 1, dado que responde directamente al problema central diagnosticado, la falta de liquidez por la baja disponibilidad inmediata de fondos y la ineficiencia en el cobro a clientes. Se evidenció en el diagnóstico que una parte importante de los activos está concentrada en cuentas por cobrar, lo que significa que el dinero de las ventas no ingresa con la rapidez necesaria para cubrir las obligaciones de corto plazo.

Además, el aumento del plazo medio de cobranza refleja una pérdida de eficiencia en la gestión de cobros agravando la situación.

Objetivo general de la propuesta elegida

Mejorar la liquidez financiera de Mirgor SACIFIA, mediante la optimización de la gestión de cuentas por cobrar y la disponibilidad inmediata de fondos para su próximo periodo 2025.

Objetivos específicos

- Diseñar un sistema de seguimiento y recuperación de créditos por ventas, con el fin de acelerar el ciclo de cobro y reducir la exposición de cuentas incobrables.
- Establecer un programa de incentivos mediante descuentos por pronto pago para incentivar a los clientes a reducir los plazos de cobro y mejorar la liquidez financiera.
- Implementar mecanismos de control y monitoreo continuo del flujo de caja, con el objetivo de anticipar desviaciones y tomar decisiones oportunas.

Alcance

En la Tabla 8 se presenta el alcance del plan de implementación, con la descripción del contenido, los aspectos temporales y geográficos más relevantes, así como las limitaciones del proyecto. Se dispone de información que permite comprender el entorno en el que se lleva cabo la implementación y los factores que pueden influir en su desarrollo.

Tabla 8 – Alcance de la propuesta

Contenido	Temporal	Geográfico	Limitaciones
Se lleva a cabo un plan financiero que contempla la aplicación de medidas correctivas en Mirgor, orientadas a mejorar su gestión financiera durante el periodo 2025.	Se proyecta que el desarrollo de esta propuesta tenga una duración de 8 meses, iniciando en mayo de 2025 y concluyendo en diciembre del mismo año.	A nivel geográfico, el plan se centra en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.	Se limita el análisis al contenido publicado en la página oficial de Mirgor y de la Comisión Nacional de Valores en cuanto a los estados financieros.

Fuente de elaboración propia.

Recursos involucrados

El desarrollo del plan requiere de recursos que resultan esenciales para su desarrollo y ejecución (ver Tabla 9 – Recursos involucrados, Anexo I). Se prioriza el aprovechamiento de los recursos ya disponibles en la empresa, siendo el objetivo principal la optimización de los costos operativos evitando gastos adicionales en infraestructura y personal externo.

Acciones específicas

1. Convocar una reunión con los directivos del área financiera para exponer las problemáticas detectadas en el análisis financiero y presentar el plan de acción para alcanzar las metas definidas, a cargo del asesor financiero.
2. Analizar el historial de cuentas por cobrar y segmentar a los clientes según riesgo crediticio y comportamiento de pago, a cargo del responsable de créditos y cobranzas.
3. Analizar y determinar el período medio de cobro (PMC) óptimo para Mirgor y sus principales clientes.

4. Implementar un sistema digital de seguimiento automático de cobranzas (CRM o módulo ERP), a cargo del responsable de créditos y cobranzas, con el apoyo del departamento de sistemas y el área de Finanzas.
5. Definir el porcentaje de descuento para que sea válido el pronto pago, asegurando que el descuento sea atractivo para los clientes, pero sostenible para la empresa, a cargo del jefe de finanzas.
6. Monitorear los resultados obtenidos, mediante indicadores que permitan determinar si las mejoras aplicadas contribuyen a optimizar la estructura financiera de la empresa, a cargo del departamento de finanzas y contaduría.

En la Tabla 10 se presentan las acciones específicas con sus respectivas tareas e indicadores y en función de ello se establecen sus resultados.

Tabla 10 – Acciones específicas

Acciones específicas	Tareas	Indicadores financieros	Resultados
1.Convocar una reunión con los directivos del área financiera para exponer las problemáticas detectadas en el análisis financiero y presentar el plan de acción para alcanzar las metas definidas	-Recopilar y analizar los datos financieros relevantes de 2023 y 2024 - Coordinar fecha y logística de la reunión - Presentar plan de acción	No aplica	Alinear a los directivos sobre las problemáticas financieras y la implementación del plan
2.Analizar el historial de cuentas por cobrar y segmentar a los clientes según riesgo crediticio y comportamiento de pago	- Relevar saldos y comportamiento de pago histórico - Analizar el comportamiento de pago - Clasificar clientes en bajo, medio y alto riesgo	- PMC actual - % de clientes segmentados correctamente según criterios establecidos	-Cuentas por cobrar \$265.611 -Electrónica de consumo: 65,6% Riesgo alto -Retal 19,0% riesgo medio -Automotriz: 8,9% riesgo bajo -Agropecuario y otros servicios: 6,5% riesgo bajo
3. Analizar y determinar el Período Medio de Cobro (PMC) óptimo para Mirgor y sus principales clientes	- Establecer plazos estándar de cobro	- Disminución proyectada del PMC - % de recuperación o mejora (PMC2024-PMC2025 /PMC2024*100)	PMC 2024: 62,70 PMC 2025: 40,40 % de recuperación: 35,56%

4. Implementar un sistema digital de seguimiento automático de cobranzas (CRM o módulo ERP)	<ul style="list-style-type: none"> - Selección e implementación del sistema (CRM o módulo ERP) -Configuración del sistema con campos específicos para gestión de clientes, alertas, estados de cobranza y reportes - Emitir facturas electrónicas al instante 	No aplica	<ul style="list-style-type: none"> Automatización del seguimiento Mejora en frecuencia y efectividad de las gestiones Información centralizada Mejora progresiva del flujo de caja
5. Definir el porcentaje de descuento para que sea válido el pronto pago, asegurando que el descuento sea atractivo para los clientes, pero sostenible para la empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Analizar impacto financiero y plazos de descuento - Determinar porcentaje de descuento y plazo óptimos mediante simulación de escenarios financieros -Identificar alternativas 	<ul style="list-style-type: none"> -TEA Tasa anual: $(\text{Descuento} / 1 - \text{Descuento}) \times (365 / \text{Días de anticipo})$ -Costo de financiamiento de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> -PMC proyectado 2025: 40,40 -Días de anticipo: 22,3 -TEA descuento 1%: 16,36% -TEA descuento 2%: 33,37% -TEA descuento 3%: 50,55% -ON: BADLAR+6,3%: 39,3% -Descuento aplicado: 2% TEA: 33,37% -TEA 33,37% < Costo de financiamiento 39,3% (Ver Figura 6 – Costo de financiamiento del Anexo II)
6. Monitorear los resultados obtenidos, mediante indicadores que permitan determinar si las mejoras aplicadas contribuyen a optimizar la estructura financiera de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> -Revisar mensualmente el flujo de caja para evaluar el impacto de las mejoras financieras. -Analizar trimestralmente el índice de liquidez para medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Variación mensual del flujo de caja (en %). - Liquidez corriente -Liquidez seca -Liquidez inmediata 	<ul style="list-style-type: none"> Mejoras financieras optimizando la estructura económica y aumentando la estabilidad de Mirgor

Fuente de elaboración propia en base a balance de Mirgor.

Cronograma

En la Tabla 11 - Diagrama de Gantt (Anexo I), se expone el mismo, detallándose las actividades específicas dentro del intervalo de tiempo planificado para la propuesta.

Seguimiento y control

La propuesta de medición y evaluación de las acciones se presenta en la Tabla 12, la cual tiene como finalidad establecer los mecanismos de seguimiento, control y evaluación del plan de implementación.

Tabla 12 - Seguimiento y control

Indicador	Valor 2024	Frecuencia	Meta (Valor proyectado)	Desvió	Tendencia	Criterio técnico de mejora
Liquidez corriente	1,0%	Trimestral	1,1%	+0,1%	↑	Mejora en la capacidad de cubrir obligaciones a corto plazo mediante gestión eficiente de activos corrientes
Liquidez inmediata	0,05%	Trimestral	0,15%	+0,10%	↑	Mejora esperada por aumento de ingresos en efectivo a corto plazo derivados del recupero anticipado de cuentas por cobrar
PMC (Plazo medio de cobro)	62,70 días	Mensual	40,40 días	-22,30 días	↓	Mejora operativa tangible en la rotación de créditos
Ciclo de conversión de efectivo	-15,04	Mensual	-37,34	-22,3	↑	Mejora en los tiempos de recuperación de efectivo
% de recuperación de vencidas		Mensual	35,56%		↑	Al implementar acciones priorizando la cobranza de morosos se espera una mejora en la recuperación de deuda en mora temprana.
% de incobrabilidad		Trimestral	-2%		↓	Con seguimiento digital y alertas preventivas se reduce el riesgo de pérdidas por deudas incobrables

Fuente de elaboración propia.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Como conclusión final del reporte de caso realizado a Mirgor SACIFIA, se establece que tanto el entorno externo como el interno impacta de forma directa en la salud financiera y económica de la empresa. De igual manera si bien es importante comprender el entorno general en que operan las mismas, intentar predecir el comportamiento de la economía es altamente incierto, por lo que debe utilizarse como marco de referencia y no como una herramienta decisiva. En este contexto, el análisis financiero constituye el fundamento principal para tomar decisiones de inversión racionales y seguras.

Uno de los objetivos esenciales del análisis consistió en evaluar los indicadores financieros de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y solvencia. Este objetivo fue alcanzado, ya que el diagnóstico permitió constatar que la empresa logró revertir márgenes negativos y mejorar su rentabilidad, al mismo tiempo que redujo su nivel de endeudamiento.

Además, se planteó analizar el impacto de las decisiones de financiamiento y su influencia en la estructura de capital. El estudio mostró que Mirgor disminuyó su dependencia de la deuda de corto y largo plazo, reforzando su solvencia y autonomía financiera. Esto implica que la organización avanzó hacia una estructura de capital más equilibrada, lo que constituye un logro relevante frente a un contexto macroeconómico argentino caracterizado por alta inflación, devaluación y encarecimiento del crédito. Sin embargo, persisten riesgos asociados a la falta de liquidez; por lo tanto, resulta indispensable implementar políticas activas de cobranza que aceleren la recuperación de fondos.

Por ello se elaboró un plan de acción con medidas concretas que fortalecieran la posición financiera de la empresa. Este objetivo también fue alcanzado, dado que se diseñó una propuesta centrada en la optimización de cuentas por cobrar, incluyendo segmentación de clientes, implementación de herramientas digitales y generación de incentivos por pronto pago. Se trata de un plan alineado con las capacidades de la organización y enfocado en resolver la principal debilidad detectada. Su relevancia principal radica en que no solo mejora la disponibilidad de fondos, sino que reduce la necesidad de financiamiento externo, fortaleciendo la estabilidad financiera de la empresa.

Las conclusiones refuerzan la idea de que el análisis financiero no debe limitarse a describir ratios, sino que debe orientar decisiones de gestión que incrementen la sostenibilidad en el largo plazo. En este sentido, Mirgor dispone de un camino de mejora claro, basado en la consolidación de su solidez financiera a través de políticas activas de cobranza y una gestión más dinámica del capital circulante. De este modo, los logros alcanzados en rentabilidad y endeudamiento se traducen en una mayor resiliencia frente a la volatilidad del entorno.

Recomendaciones

Como recomendación prioritaria, se aconseja la adecuación de reservas de liquidez, estableciendo un porcentaje fijo de los ingresos mensuales que se destine sistemáticamente a estas reservas; de esta manera, los recursos se acumulan de manera gradual sin afectar la operatividad normal de la empresa. Asimismo, se aconseja invertir el fondo fijo en activos financieros de bajo riesgo y alta liquidez, garantizando que los recursos estén disponibles en el momento en que se necesiten. Esta medida asegura una respuesta rápida ante contingencias y reduce la dependencia de financiamiento externo,

ofreciendo altos beneficios en términos de liquidez y seguridad financiera, mientras que el costo de oportunidad asociado es relativamente bajo, lo que refuerza la conveniencia de su implementación.

Reflejar correctamente las reservas y sus rendimientos en los estados financieros requiere un seguimiento constante. Esto incluye el análisis de flujos de caja, el control de fondos, registros periódicos de provisiones y conciliaciones bancarias. Este seguimiento facilita evaluar su impacto en los indicadores de liquidez y solvencia, especialmente en empresas como Mirgor, donde la reducción de los activos consolidados existe una gestión cuidadosa del capital circulante y de los recursos líquidos.

En un segundo nivel de importancia, se sugiere la utilización de herramientas financieras para protegerse de las variaciones del dólar, como contratos a futuro o acuerdos a plazo. Estas medidas permiten fijar precios en dólares antes de realizar operaciones, especialmente en la adquisición de insumos del exterior, evitando pérdidas por subas imprevistas y facilitando una planificación financiera más precisa. Aunque estas operaciones implican comisiones y costos adicionales, el beneficio radica en la previsibilidad de los márgenes y la estabilidad operativa.

El contador juega un papel central al evaluar la conveniencia de estas operaciones mediante proyecciones contables, análisis de escenarios y comparación de tasas efectivas frente al costo de financiamiento, vinculando directamente los movimientos financieros con los resultados reflejados en el estado de resultados, donde, por ejemplo, Mirgor logró revertir una pérdida de \$333.363 millones en 2023 a una ganancia de \$190.642 millones en 2024, pese a la caída del 29% en ventas. Esto demuestra la importancia de la planificación contable y la gestión de riesgos considerando que los beneficios superan los costos asociados a estas herramientas financieras.

Finalmente, en un tercer nivel de prioridad, otra herramienta relevante es la inclusión de cláusulas de actualización por inflación en los contratos comerciales, ajustadas según índices oficiales como el IPC o el CER. Esto permite reflejar las condiciones económicas reales, proteger el poder adquisitivo de las partes y reducir conflictos derivados de la desactualización contractual. La correcta implementación y control de estas cláusulas requiere del contador el registro de ajustes, la actualización de cuentas por cobrar y por pagar, reflejando de manera precisa los efectos en los estados financieros, garantizando que los beneficios superen los costos operativos mínimos.

En conclusión, contar con reservas de liquidez bien planificadas permite a las organizaciones enfrentar imprevistos sin comprometer su funcionamiento. Invertir estos fondos en instrumentos seguros y líquidos protege su valor frente a la inflación. Por otro lado, el uso de herramientas financieras para anticiparse a la suba del dólar ayuda a fijar precios y evitar pérdidas. Finalmente, incorporar cláusulas de actualización por inflación en los contratos resulta fundamental para mantener equilibrio financiero, ya que reflejan con mayor precisión la realidad económica, evitan conflictos y aseguran condiciones justas para ambas partes.

Bibliografía

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2020). *Fundamentos de administración financiera* (15.^a ed.). Cengage Learning.
- Chiavenato, I. (2017). *Planeación estratégica* (3.^a ed.). McGraw-Hill.
- Ferreyra, M. A. (2020). *Análisis económico financiero del Hotel Howard Johnson de Villa Carlos Paz*. [Tesis de grado, Universidad Empresarial Siglo 21].
<https://repositorio.21.edu.ar/handle/ues21/23023>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de la administración financiera* (12.^a ed.). Pearson.
- Gobierno de la Argentina. (2025). *Promover la industria informática y de las tecnologías de la información para la innovación productiva y la transformación digital*. Recuperado el 18 de abril de 2025, de <https://www.argentina.gob.ar/ciencia/seppCTI/plan-nacional-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-2030/promover-la-industria>
- Graham, B. (2022). *El inversor inteligente*. Deusto.
- Hill, C. W., Schilling, M. A., & Jones, G. R. (2014). *Administración estratégica* (12.^a ed.). Cengage Learning.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Incidencia de la pobreza y la indigencia en 31 aglomerados urbanos*.
https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/eph_pobreza_09_241C2355AD3A.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Informe de avance del nivel de actividad*.

https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/pib_03_25F47CEBC54E.pdf

IProfesional. (2025). *Inflación 2024 en Argentina: la evolución mes a mes del índice de precio al consumidor*. Recuperado el 15 de abril de 2025, de <https://www.iprofesional.com/economia/396487-inflacion-2024-en-argentina-la-evolucion-mes-a-mes>

Martin, V. D. (2023). *Análisis económico y financiero de Fagor Electrodomésticos S. Coop.* [Tesis de grado, Universidad de Salamanca]. <http://hdl.handle.net/10366/153230>

Ministerio de Producción y Ambiente. (2025). *Régimen de promoción económica y fiscal, Ley 19.640*. Recuperado el 20 de abril de 2025, de <https://prodyambiente.tierradelfuego.gob.ar/regimen-de-promocion-economica-y-fiscal-ley-19-640-2/>

Mirgor. (2025). *Innovación para el mundo*. <https://mirgor.com/>

Moody's Local. (2024, 4 de diciembre). *Informe de calificación*. <https://moodyslocal.com.ar/wp-content/uploads/2024/12/ML-AR-IR-Mercado-Fondo-Monitoreo-2024-12-4-SPA.pdf>

Moody's Local. (2024). *Mirgor SACIFIA* https://mirgor.com/wp-content/uploads/2024/12/MLAR_Informe_Mirgor_17122024.pdf

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2025). *OECD economic surveys: Argentina 2025*. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-argentina-2025_27dd6e27-en.html

Porter, M. E. (2017). *Ser competitivo* (9.ªed.). Deusto.

- Presidencia de la Nación, República Argentina. (2023, 23 de octubre). *Legislación y Avisos Oficiales*. Recuperado el 10 de abril de 2025, de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/251636/20211023>
- Ternium Argentina. (2024). *Memorias y estados financieros*. https://s2.q4cdn.com/156255844/files/doc_financials/arg/2024/4Q24/TXAR-Memoria-2024.pdf
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2013). *Fundamentos de la administración financiera* (13.^a ed.). Pearson.
- Zamudio, M. A., & Mendoza, A. J. (2024). *Implementación de políticas y procedimientos en las entregas a rendir para mejorar la liquidez de la empresa Integra Retail S.A.C., 2023*. [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://hdl.handle.net/20.500.14005/14980>

Anexos

Anexo A Tablas de análisis

Tabla 1 Análisis PESTEL

Factores	Análisis
Factor Político	<p>Argentina dispone de regímenes de promoción industrial, entre los cuales se encuentra el de Tierra del Fuego que proporciona ventajas fiscales, aduaneras y laborales para estimular la producción nacional en áreas clave. No obstante, el escenario político del país se define por inestabilidad y ausencia de acuerdos legislativos, lo que complica la ejecución continua de estrategias económicas. Las decisiones gubernamentales que a menudo son cambiantes, provocan dudas en los sectores productivos, especialmente en aquellos que dependen de incentivos fiscales (Presidencia de la Nación República Argentina, 2023).</p> <p>En este escenario Mirgor se ha visto beneficiada por el régimen promocional de Tierra del Fuego mediante exenciones impositivas, ventajas aduaneras y protección frente a productos importados, lo que ha sido determinante para su crecimiento y expansión. No obstante, la demanda y la producción han sufrido ciertas reducciones en 2024. La caída de la demanda se atribuye principalmente a la recesión económica en Argentina y a la rivalidad con productos importados, en particular celulares, que tienen la ventaja de las restricciones cambiarias y los bajos impuestos en otros países, por otro lado, la producción se vio afectada por estas mismas razones, como también por dificultades en la cadena de suministro de insumos debido a las restricciones cambiarias y aduaneras.</p>
Factor Económico	<p>Durante los últimos años la economía argentina ha estado marcada por altas tasas de inflación que en 2024 superaron el 117,8 % anual, afectando el poder adquisitivo y encareciendo insumos locales e importados. A esto se suma una devaluación persistente del peso argentino y restricciones cambiarias que dificultan la adquisición de divisas para el pago de importaciones. Las tasas de interés activas superan el 130 % anual, lo que encarece el crédito comercial. Por su parte la política monetaria se ha caracterizado por una fuerte emisión que agrava los desequilibrios macroeconómicos (IProfesional, 2025).</p> <p>De igual manera es importante mencionar el informe publicado por INDEC sobre el índice de pobreza, el cual destaca que la línea de pobreza subió al 28,6%, de este grupo se identifica un 6,4% de hogares que están bajo la línea de indigencia, abarcando al 8,2% de la población. Además durante el último trimestre del año 2024 la tasa de actividad que evalúa la población laboral activa en comparación con el total de habitantes se situó en 48,8%, la tasa de empleo que representa la cantidad de personas que tienen trabajo en relación con el total de la población fue del 45,7% y la tasa de desempleo que indica la cantidad de personas desocupadas disponibles para laburar y en búsqueda activa de empleo se estableció en 6,4% (Instituto nacional de estadística y censos, 2024).</p> <p>Son factores que impactan en el crecimiento de las empresas, el aumento de la pobreza disminuye el poder adquisitivo de las personas impactando de manera desfavorable el consumo interno de artículos duraderos, como produce Mirgor, además, al operar en un sector altamente expuesto al comercio exterior y dependiente de la importación de insumos tecnológicos, se ve fuertemente afectada por este entorno macroeconómico. Las dificultades para acceder a dólares, junto con el encarecimiento del financiamiento y la pérdida de previsibilidad de costos impactan en su capacidad operativa y financiera, dado que gran parte de la financiación de la empresa se sustenta en créditos financieros. Asimismo, el desbalance inflacionario erosiona los márgenes de rentabilidad, aumenta los costos operativos y condiciona su proyección de inversiones a mediano y largo plazo, dado que no es posible calcular con exactitud el gasto futuro de insumos, sueldos, ni el rendimiento de nuevas inversiones.</p>

Factor Social-cultural	<p>Los factores sociales se enfocan en las dinámicas presentes en la sociedad que influyen en las actitudes, intereses y perspectivas de las personas, impactando su decisión de compra por lo que es esencial entender las preferencias de los consumidores. Es importante mencionar la reducción del 1,7% interanual del PBI en 2024, la cual se produjo a causa de la disminución del gasto privado -4,2% debido a la inflación, reducción de la actividad económica y la incertidumbre política, y del gasto público -3,2% debido a las políticas fiscales que ha adoptado el gobierno con intención de reducir déficit fiscal (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2024).</p> <p>Mirgor apunta con decisión a la transformación digital de sus productos. Buscando responder a las preferencias de los clientes que buscan cada vez más conexión, automatización y sostenibilidad. Aun así, la empresa se enfrenta con constantes cambios en los gustos y tendencias de los clientes y sobre todo a la PBI y sus variaciones, dado que el gasto público mediante inversiones y transferencias puede provocar un aumento en la económica favoreciendo a las empresas y por otro lado el gasto privado mostrando la necesidad de productos y servicios, lo que fomenta el desarrollo y la generación de empleo si es alto.</p>
Factor Tecnológico	<p>El factor tecnológico hace referencia a la influencia de las tecnologías emergentes y avanzadas en la sociedad y la economía. Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) representan un sector vertical de gran crecimiento en sí mismo. La combinación e integración de las tecnologías poseen la capacidad de impactar de manera significativa en la eficiencia y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, acelerar el proceso de la toma de decisiones y optimizar los procedimientos en términos generales. La adopción de TIC es fundamental para mantenerse relevante en un entorno digitalizado aprovechando las oportunidades de crecimiento (Gobierno de la Argentina, 2025).</p> <p>En Mirgor la tecnología actúa como motor clave, el factor tecnológico se encuentra entre los más relevantes para el enfoque y la expansión de la empresa debido a su presencia en áreas que dependen en gran medida de la innovación. La empresa sigue una política proactiva en innovación, invirtiendo capital en automatización, digitalización de procesos y la creación de nuevos productos, permitiéndole competir tanto en Argentina como internacionalmente. Esta fortaleza técnica es una ventaja a largo plazo frente a los competidores menos adaptados al cambio. Aun así, la obsolescencia tecnológica rápida necesita inversiones constantes.</p>
Factor Ecológico	<p>La presión regulatoria ambiental se refleja a través de diversos elementos, como la disminución del presupuesto en iniciativas ambientales esenciales, las regulaciones sobre el uso de energía y la gestión de residuos, la inquietud por la tala de bosques y el crecimiento del sector agrícola, así como la urgencia de ajustarse a las transformaciones climáticas.</p> <p>La empresa ha mejorado en prácticas de sostenibilidad, incluidos mejorar el tratamiento de desechos industriales y cumplir las leyes ambientales actuales. Esto no solo mejora su imagen, también responde a una demanda de mercado por productos responsables con el medio ambiente. El sector, aun así, está en frente una presión regulatoria ambiental que sube, obligando a Mirgor a adaptarse siempre y controlar lo que hace, con especial atención en áreas protegidas o con reglas estrictas.</p>
Factor Legal	<p>VARIABLES RELEVANTES: Ley N° 19.640 Régimen de Promoción Industrial, el Decreto N° 727/2021 que extiende este régimen, Ley 27.442 Defensa de la competencia, y Ley de Obligaciones Negociables para las operaciones de financiamiento (Ministerio de producción y ambiente, 2025).</p> <p>La empresa muestra una habilidad sobresaliente para cumplir con las leyes locales e internacionales respetando reglas de trabajo, impuestos, comercio y aduanas. Esa habilidad de adaptarse es fundamental para tener buenas relaciones comerciales y llegar a otros mercados. Sin embargo, la inestabilidad del marco legal en Argentina en particular los cambios repentinos en las leyes laborales, fiscales y de comercio exterior causa dudas en la planificación de la empresa. La necesidad de una actualización constante aumenta los costos administrativos y los riesgos para la estabilidad del trabajo.</p>

Fuente de elaboración propia.

Tabla 2 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Fuerza	Análisis
Poder de negociación con proveedores	El poder de negociación con proveedores es alto. Mirgor tiene tanto proveedores nacionales como internacionales, lo cual diversifica riesgos, sin embargo, los mismos son un factor clave en la industria ya que la empresa depende de insumos importados y proveedores especializados para su fabricación, reduciendo su capacidad de negociación e impactando en costos, tiempos y márgenes de ganancia.
Poder de negociación con clientes	El poder de negociación con clientes es medio-alto. La empresa tiene un compromiso continuo con los mismos atendiendo a fabricantes automotrices y consumidores tecnológicos, lo cual exige calidad, innovación y adaptación constante a la demanda. En el sector hay numerosos proveedores como compradores, lo que lleva al cliente tener la posibilidad de elegir entre varias alternativas optando por aquella que cumpla con todas sus necesidades. De igual manera el enfoque de compra convencional se fundamenta en que el comprador optara por la opción que le proporcione el producto más adecuado, con el mejor servicio y al mejor precio.
Amenaza de entrada de nuevos competidores	La amenaza de entrada de nuevos competidores es baja. La posibilidad de nuevos competidores depende de las barreras de entradas existentes. Existen barreras de entrada como la necesidad de alta inversión en tecnología, I+D, la necesidad de personal capacitado y los beneficios fiscales exclusivos de Tierra del Fuego que limitan el ingreso de competidores. Los nuevos entrantes se enfrentan a la dificultad de las economías de escaladas de las empresas ya consolidadas, que al producir a mayor escala suelen tener costos más bajos ofreciendo precios más competitivos.
Amenaza de productos o servicios sustitutos	La amenaza de productos o servicios sustitutos es alta. Es un factor sumamente importante que puede afectar la competitividad y la rentabilidad de la empresa. Las tecnologías emergentes pueden ofrecer características y beneficios similares. La obsolescencia rápida y la importación de productos electrónicos representan un riesgo constante, donde la diferenciación entre empresas es baja y la competencia global es fuerte, obligando a innovar continuamente ya que es una industria altamente competitiva y dinámica y la amenaza de sustitutos siempre está presente.
Rivalidad entre competidores	La rivalidad entre competidores existentes es muy alta. Un factor que afecta la fuerza de la competencia es la cantidad de rivales presentes o aquellos que están en un nivel de capacidad similar. En la industria, los competidores tienen características semejantes en cuanto a tamaño e influencia lo que genera inestabilidad. Así mismo, las barreras de salidas son elevadas, ya que existen muchas trabas para abandonar el sector. Es por ello que la industria presenta fuerte competencia nacional e internacional en electrónica y autopartes, lo que exige estrategias firmes y mejoras continuas en precio, calidad y eficiencia.

Fuente de elaboración propia.

Tabla 3 Análisis FODA

	Factores Internos	Factores Externos
Aspectos Positivos	Fortalezas	Oportunidades
	<p>Empresa Argentina líder en la producción y comercialización de autopartes, telefonía móvil y electrónicos de consumo</p> <p>Grandes inversiones en investigación y desarrollo de tecnología e innovación</p> <p>Diversificación y calidad en sus productos y servicios</p> <p>Presencia industrial estratégica en Tierra del Fuego</p> <p>Integración vertical en procesos productivos</p>	<p>Expansión y alianzas estratégicas con marcas internacionales permitiendo ampliar su alcance</p> <p>Asociaciones estratégicas con fabricantes globales en diferentes sectores</p> <p>Aprovechamiento de beneficios fiscales del régimen de Tierra del Fuego.</p> <p>Aumento de demanda en sectores tecnológicos y automotrices.</p> <p>Mirgor es calificada por IPC, certificación que establece que la empresa cumple con los estándares de calidad más altos en la industria electrónica</p>
Aspectos Negativos	Debilidades	Amenazas
	<p>Las operaciones de Mirgor en la industria automotriz presenta un gran factor de dependencia representando una parte importante de sus ventas</p> <p>Dependencia considerable de sus proveedores para la fabricación de sus productos</p> <p>Dificultades logísticas debido a problemas de accesos a divisas para importar insumos</p> <p>Dificultades de abastecimiento para adquirir insumos</p> <p>Despidos a 450 empleados generando conflictos laborales</p>	<p>Inestabilidad en la economía global, como la recesión o inflación</p> <p>Cambios en la demanda de mercado debido a crisis económica</p> <p>La empresa se enfrenta a mayor competencia internacional con productos de menor costos</p> <p>Incremento en los costos de importación de insumos debido a fluctuaciones en los aranceles de importación</p> <p>Cambios en leyes laborales y fiscales</p>

Fuente de elaboración propia.

Tabla 4 Análisis vertical y horizontal del estado de situación patrimonial

Mirgor	Análisis vertical		Análisis horizontal			
	2024	2023	2024	2023	Variación absoluta	Variación relativa
Activos no corrientes						
Propiedades, planta y equipo	335.399	309.579	27%	18%	25.820	8%
Otros activos	5	3	0%	0%	2	67%
Activos intangibles	5.393	5.630	0%	0%	-237	-4%
Inversión en asociadas	5.612	17.306	0%	1%	-11.694	-68%
Otros créditos no financieros	21.088	18.860	2%	1%	2.228	12%
Otros créditos financieros	1.111	758	0%	0%	353	47%
Activo por impuesto diferido	2.238	31	0%	0%	2.207	7119%
Activos biológicos	121	146	0%	0%	-25	-17%
Total de activo no corriente	370.967	352.313	30%	21%	18.654	5%
Activos corrientes						
Otros créditos financieros	41.483	47.520	3%	3%	-6.037	-13%
Otros créditos no financieros	160.309	131.560	13%	8%	28.749	22%
Activos biológicos	6.673	16.301	1%	1%	-9.628	-59%
Inventarios	342.564	577.383	28%	34%	-234.819	-41%
D/s comerciales y otras cuentas por cobrar	265.611	114.668	21%	7%	150.943	132%
Otros activos financieros	10.447	183.596	1%	11%	-173.149	-94%
Efectivo y colocaciones a corto plazo	40.691	250.313	3%	15%	-209.622	-84%
Total de activo corriente	867.778	1.321.341	70%	79%	-453.563	-34%
Total de activos	1.238.745	1.673.654	100%	100%	-434.909	-26%
Patrimonio neto						
Capital emitido	18	18	0%	0%	0	0%
Ajuste de capital	3.902	3.902	0%	0%	0	0%
Acciones propias	(1.309)	(12.277)	-0%	-1%	10.968	-89%
Pagos basados en acciones	3.394	9.544	0%	1%	-6.150	-64%
Prima por acciones propias	1.485	5.228	0%	0%	-3.743	-72%
Reservas de resultados	95.662	438.234	8%	26%	-342.572	-78%
Reserva resultados por conversión	(11.930)	1.152	-1%	0%	-13.082	-1136%
Resultados no asignados	204.201	(342.572)	16%	-20%	546.773	-160%
Patrimonio prop de la controladora	295.423	103.229	24%	6%	192.194	186%
Participaciones no controladoras	2.137	2.614	0%	0%	-477	-18%
Patrimonio total	297.560	105.843	24%	6%	191.717	181
Pasivos no corrientes						
Deudas y préstamos que devengan interés	13.274	-	1%	-	-	0%
Pasivos por arrendamientos	45.005	106.841	4%	6%	-61.836	-58%
Cta. por pagar comerciales y otras cuentas. por pagar	-	1.859	-	-	-	0%
	4.711	3.623	0%	0%	1.088	30%
Provisiones para juicios y contingencias	7.098	10.882	1%	1%	-3.724	-34%
Pasivo por impuesto diferido						
Total pasivos no corrientes	70.088	123.145	6%	7%	-53.057	-43%
Pasivos corrientes						
Deudas y préstamos que devengan interés	218.485	52.109	18%	3%	166.376	319%
Pasivos por arrendamientos	15.992	12.177	1%	1%	3.815	31%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	636.620	1.380.380	51%	82%	-743.760	-54%
Total pasivos corrientes	871.097	1.444.666	70%	86%	-573.069	-40%
Total pasivos	941.185	1.567.811	76%	94%	-626.626	-40%
Total de patrimonio y pasivos	1.238.745	1.673.654	100%	100%	-434.909	-26%

Fuente de elaboración propia.

Tabla 5 Análisis vertical y horizontal del estado de resultado

Mirgor			Análisis vertical		Análisis horizontal	
	31.12.2024	31.12.2023	2024	2023	Variación absoluta	Variación relativa
Ingresos de actividades ordinarias	1.546.143	2.169.736	100%	100%	-623.593	-29%
Beneficios de promoción industrial	183.307	326.574	12%	15%	-143.267	-44%
Costo de venta de bienes y servicios prestados	(1.380.599)	(1.860.194)	-89%	-86%	479.595	-26%
Subtotal	348.851	636.116	23%	29%	-287.265	-45%
Resultado de producción agropecuaria	(5.838)	2.167	-0%	0%	-8.005	-369%
Resultado bruto	343.013	638.283	22%	29%	-295.270	-46%
Cambios en el valor razonable de prod. agropecuarios	1.472	(2.624)	0%	-0%	4.096	-156%
Gastos de administración	(126.777)	(164.507)	-8%	-8%	37.730	-23%
Gastos de comercialización	(142.214)	(228.981)	-9%	-11%	86.767	-38%
Otros ingresos y gastos operativos	419.290	(572.660)	27%	-26%	991.950	-173%
Resultado operativo	494.784	(330.489)	32%	-15%	825.273	-250%
Ingresos y costos financieros netos	(248.796)	96.816	-16%	4%	-345.612	-357%
Resultado por exposición	(37.116)	(95.592)	-2%	-4%	58.476	-61%
Otros ingresos netos	(5.275)	(3.756)	-0%	-0%	-1.519	40%
Participación en las (perdidas)ganancias netas asociadas	(4.823)	1.908	-0%	0%	-6.731	-353%
Resultado antes del impuesto a las ganancias	198.774	(331.113)	13%	-15%	529.887	-160%
Impuesto a las ganancias	4.950	(11.459)	0%	-1%	16.409	-143%
Resultado neto del ejercicio	203.724	(342.572)	13%	-16%	546.296	-159%
Otros resultados integrales						
Conversión de negocios en el extranjero	(13.082)	9.209	-1%	0%	-22.291	-242%
Resultado integral total neto del ejercicio	190.642	(333.363)	12%	-15%	524.005	-157%

Fuente de elaboración propia.

Tabla 6 Ratios económicos-financieros

Ratio	2024	2023	Fórmula
Liquidez corriente	1,00	0,91	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Liquidez seca	0,60	0,51	(Activo Corriente-Inventarios) / Pasivo Corriente
Liquidez inmediata	0,05	0,17	Efectivo/ Pasivo Corriente
Plazo medio de cobro	62,70	19,29	Cuentas por cobrar / (Ventas anuales / 365)
Plazo medio de pago	168,31	270,85	Cuentas por pagar / (Compras anuales / 365)
Plazo medio de inventario	90,57	113,29	(Inventario*365) / Costo de bienes vendidos
Ciclo de conversión de efectivo	-15,04	-138,27	PMC + PMI - PMP
Endeudamiento a corto plazo	2,93	13,65	Pasivo Corriente / Patrimonio Neto
Solvencia	1,32	1,07	Activo Total/ Pasivo Total
Inmovilización del capital	0,30	0,21	Activo No Corriente/ Activo Total
Endeudamiento a largo plazo	0,24	1,16	Pasivo No Corriente/ Patrimonio Neto
Endeudamiento	3,16	14,81	Pasivo Total/Patrimonio Neto
Autonomía financiera	0,24	0,06	Patrimonio Neto / (Pasivo+ Patrimonio Neto)
Rentabilidad Económica (ROA)	16,05	-19,78	(UAI x 100) / Activo Total
Rentabilidad Financiera (ROE)	68,46	-323,66	(Resultado Neto*100) / Patrimonio Total
Margen Sobre Ventas	12,86	-15,26	(UAI / Ventas) * 100
Margen de Utilidad Bruta	22,18	29,42	(Utilidad Bruta/Ventas) *100
Margen de Utilidad Operativa	32,00	-15,23	(Utilidad Operativa/Ventas)*100
Margen de Utilidades Neta	13,18	-15,79	(Utilidad Neta/Ventas)*100
Rotación Del Activo	124,82	129,64	(Ventas Netas/ Activo total) *100

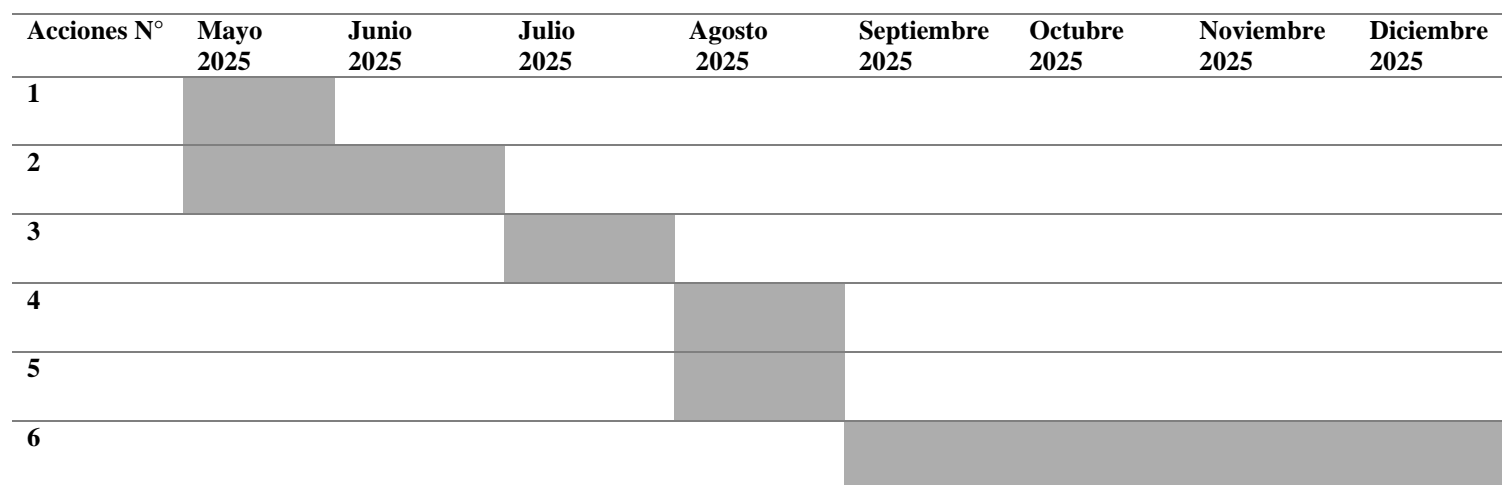
Fuente de elaboración propia.

Tabla 8 Recursos involucrados

Recursos	Descripción	Valor estimado	Fuente
Recursos Humanos	Sera fundamental contar con un especialista en el área económico financiero, quien se encarga del estudio y evaluación de los estados contables. Además, se necesita un asistente que colabore en la búsqueda, sistematización y organización de la información importante para el análisis	Estos recursos ya se encuentran contratados por la empresa, por lo que no implicarían un costo adicional	Recursos internos disponibles en la estructura de Mirgor.
Recursos Materiales	Se utilizan elementos materiales básicos, como mobiliario de oficina: sillas, mesa de trabajo, computadora	\$2.500.0000 (compra única)	Precios estimados en MercadoLibre y Frávega del año 2025
Recursos Inmateriales	Se incluyen herramientas tecnológicas, como programas informativos específicos que permitan una mejor gestión del plan Licencia de software CRM/ERP, licencia y mantenimiento mensual y paquete de MS Office o Google Workplace	\$950.000 (duración de la propuesta)	LicenciaCRM: https://www.zoho.com/crm Licencia nube/Office online: https://www.microsoft.com/es-ar Gmail/Drive/Docs/Meet: https://workspace.google.com
Total:		\$3.450.000	

Fuente de elaboración propia.

Tabla 9 Diagrama de Gantt



Fuente de elaboración propia.

Anexo B Ratios financieros

Figura 1 Evolución de la liquidez corriente de Mirgor 2023-2024

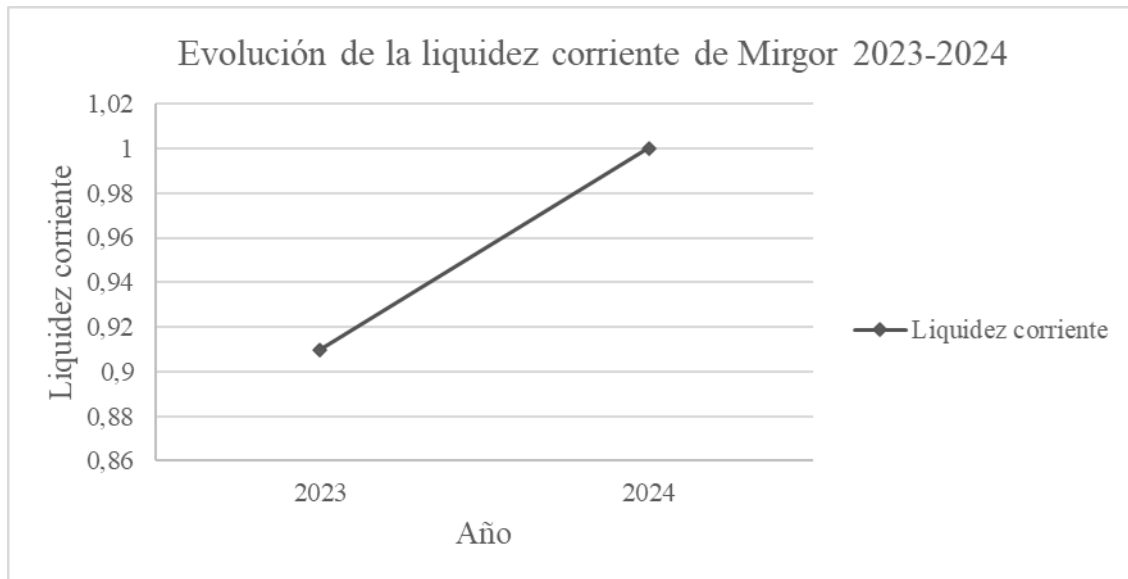
*Fuente de elaboración propia.*

Figura 2 Evolución de la liquidez inmediata de Mirgor 2023-2024

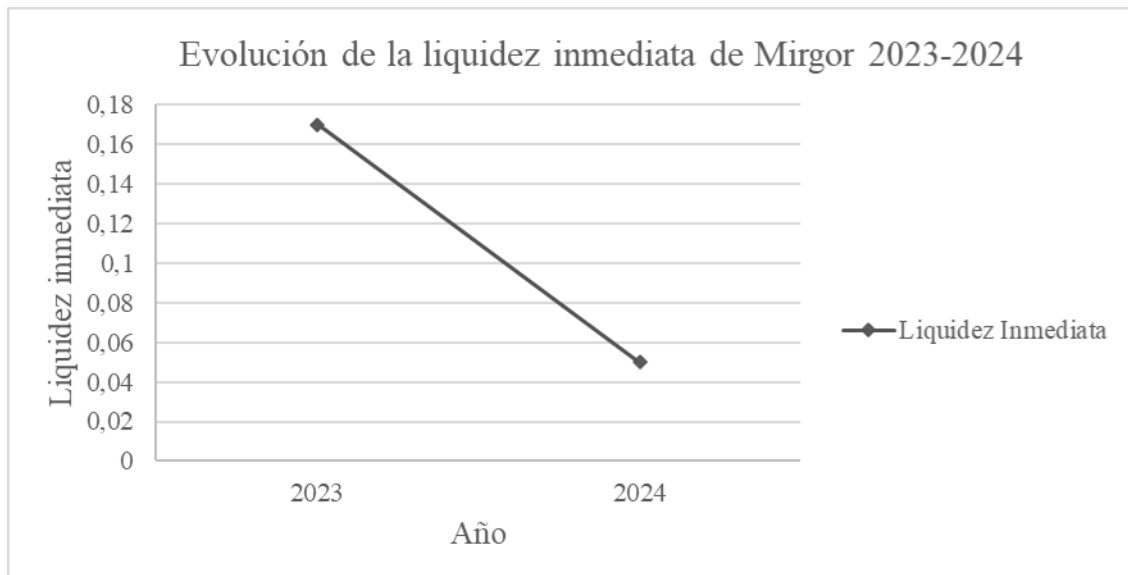
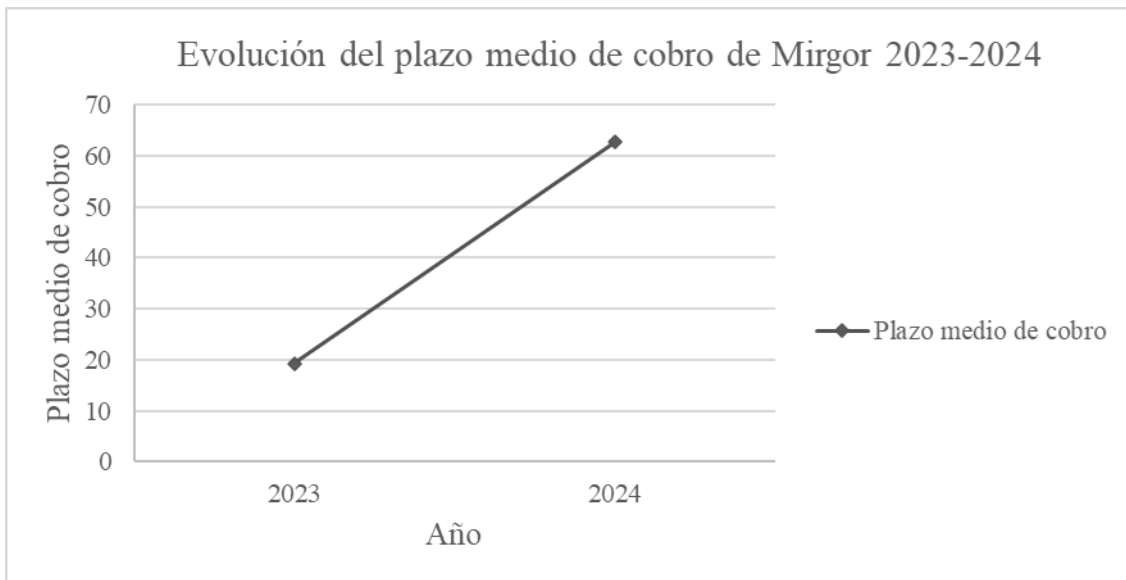
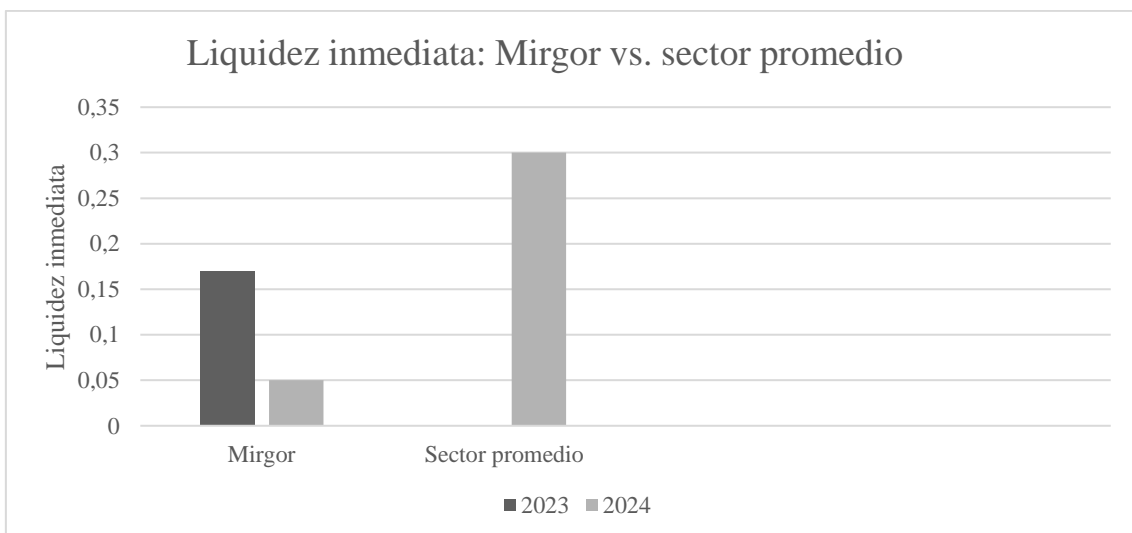
*Fuente de elaboración propia.*

Figura 3 Evolución del plazo medio de cobro de Mirgor 2023-2024



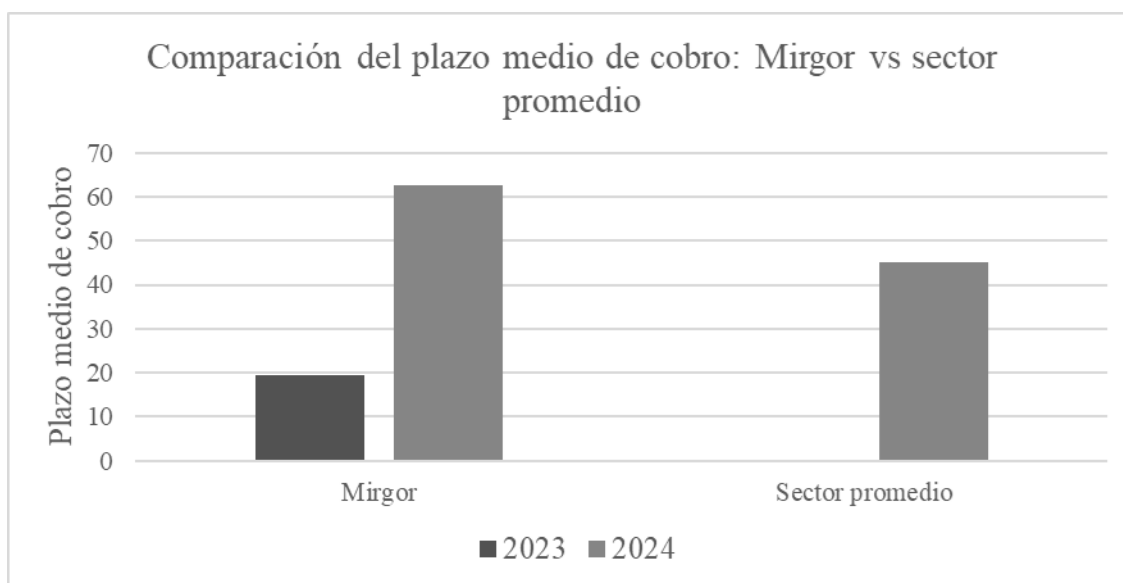
Fuente de elaboración propia.

Figura 4 Liquidez inmediata: Mirgor vs sector promedio



Fuente de elaboración propia.

Figura 5 Plazo medio de cobro: Mirgor vs sector promedio



Fuente de elaboración propia.

Figura 6 Costo de financiamiento

Anexo II: Obligaciones Negociables vigentes calificadas por Moody's Local Argentina

Obligaciones Negociables	Moneda	Fecha de emisión	Fecha de vencimiento	Amortización de capital	Tasa de interés	Pago de intereses
ON Clase I	ARS	30/07/2024	30/07/2025	Al vencimiento	BADLAR + 6,3%	Trimestral
ON Clase II	USD linked	30/07/2024	30/01/2026	3 cuotas (12,15 y 18 meses desde su emisión)	3,75%	Trimestral

Fuente: (Moody's local, 2024).