Datos de la Solicitud

Id Solicitud	360196
Canal de análisis	Estándar
Código Empresa	98903
Razón Social	LA MARTONA S. A.
Fecha Solicitud	20/5/2026
Asesor Comercial	Laura Chinestra
Sucursal	Bahia Blanca
Analista de Riesgo	-
Fecha Inicio Actividad	01/2/2024

Actividad Económica

Actividad Económica	VENTA AL POR MAYOR EN COMISIÓN O CONSIGNACIÓN DE GANADO BOVINO EN PIE
Sector AFIP	107 - COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

Informe Comercial

Descripción Empresa	LA MARTONA SA - IC MAYO 2026. Código de Empresa: CUIT: 30-71083257-5 Nombre y Apellido de la persona de contacto: Alexis Mateos (socio) Domicilio/s donde se desarrolla la actividad: La Fraterinidad 460, (6465) - Henderson - Buenos Aires Rubro/ Sector: comercio. Actividad Principal: 461021 - Venta al por mayor en comisión o consignación de ganado bovino en pie (Incluye consignatarios de hacienda y ferieros) Fecha de inicio de actividad: noviembre de 2008 Cantidad de empleados: 12 SCORE 623 PATRIMONIO NETO: $ 1.016.525.381 según balance auditado al 30 de abril de 2025 ORIGEN DEL VÍNCULO Canal comercial. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA – HISTORIA / DETALLE DE LA ACTIVIDAD: La empresa nació oficialmente en 2008 y se ha consolidado en las últimas décadas en la localidad de Henderson, enfocándose en la comercialización y servicios agropecuarios. Logró un crecimiento sostenido mediante la diversificación de servicios, desde la venta de hacienda hasta la logística y venta de materiales y maquinarias para el sector agrícola. Se dedican a la comercialización y servicios agropecuarios integrales. Proceso: Compra y venta de invernada, cría y reproductores (forma directa, vía Rosgan o televisados/internet). También opera en la comercialización de cereales y oleaginosas. Distribución: Posee logística y transporte propio para el movimiento de hacienda y mercaderías. Operan en el sector agroindustrial, específicamente en los mercados de hacienda (Rosgan, Pedro Noel Irey SL) y cereales. Perspectivas: El sector es el motor exportador del país; la empresa busca fortalecer su posición mediante la tecnificación y el asesoramiento financiero. Su oferta se basa en hacienda propia y de terceros, cereales, oleaginosas, maquinaria agrícola (LaMar Maquinarias) y servicios de transporte. Ventaja Diferencial: Ofrecen un servicio integral: desde el asesoramiento técnico-financiero hasta la logística final, permitiendo que el productor obtenga "el mejor negocio posible" Sus clientes son: productores agropecuarios de la zona de Henderson y alrededores, así como operadores de los mercados de hacienda nacionales PRINCIPALES CLIENTES: TIERRAS DE HENDERSON S.A CANRES FYC S.A.S BARRUEDO ADALBERTO OMAR CANTABRIA S.A DUKAREVICH S.A INC S.A. Cuentan con Instalaciones administrativas propia en La Fraternidad 460 (Henderson), flota de camiones de transporte propia y stock de maquinaria agrícola para la venta. (en el Anexo de bienes de uso se puede observar que poseen 5 camiones y varias maquinarias agrícolas) Feedlot con 1500 cabezas de ganado en un campo alquilado cercano al pueblo. Ver Stock en solapa de Stock Ganadero) ADMINISTRACIÓN: La Martona nace como una empresa familiar, pero cuenta con un departamento administrativo propio y gerencias especializadas con profesionales. Tiene 12 empleados en relación de dependencia. Composición accionaria se distribuye entre tres hermanos, todos ellos solteros, como presidente y quien posee el 90% de participación accionaria es Pedro Alexis Mateos, el 10% restante se distribuye en partes iguales entre Matias Andres Mateos y Juan Jose Mateos. Alexis Mateo declara en su MMBB bienes inmuebles por $256.8MM y Matias Mateos declara inmuebles por $702MM sumando $958.8MM.
Destino de los Fondos	CARACTERISTICAS DE LA SOLICITUD Tipo de Garantía Garantía Financiera. Destino de los Fondos Capital de trabajo. Monto del Aval Solicitado 250.000.000 Plazo 36 meses. Contragarantías Fianza de socio PEDRO ALEXIS MATEO (20258877390) y MATIAS ANDRES MATEOS (20357972486) Monetizador BNA DESTINO DE FONDOS Los fondos solicitados van a ser destinados a línea de

capital de trabajo para su giro habitual.

Clientes y Proveedores

PROVEEDOR: GANANOR PUJOL PROVEEDOR: COOPERATIVA EL PROGRESO HENDERSON CLIENTE: TIERRAS DE HENDERSON

Otras Observaciones

DATOS DE BALANCE AL 30/04/2025 La empresa va por su ejercicio dicisiete, se encuentra en plena expansión y desarrollo. Posee los siguientes indicadores: Liquidez: 1,18 Endeudamiento corriente: 1,96 Endeudamiento: 2 Posee un capital de trabajo (Acte-Pcte) de $350.8MM El activo ($3.119MM) se estructura principalmente en el corto plazo ($2.338MM), y se compone por bienes de cambio por $1.128MM, créditos por ventas por $846MM, y cajas y bancos por $246MM. El Activo no corriente se forma por bienes de uso por $750MM y bienes intangibles por $30MM. El pasivo ($2103MM), se consolida en un 95% en el corto plazo ($294MM) y se conforma principalmente por $1007MM de cuentas a pagar comerciales seguido de deudas bancarias por $738.3MM ente los ítems más significativos. Los ingresos de la firma se conforman por varias unidades de negocios. Ingresos por servicios de transporte: $756.7MM Venta de maquinarias y herramientas: $870.4MM Ventas de cereal consignatario: $3731MM Ventas de hacienda de propia producción: $1050MM (Ver stock y acta de vacunación en solapa Stock Ganadero) Ventas de hacienda consignatario: $6174MM Aunque hay que contemplar que en las dos actividades consignatarias (cereal y hacienda) , en realidad lo que sería su ingreso es el margen que le queda por cobro de comisiones que se observa en el resultado bruto de esa actividad, que es un margen bajo con relación al monto expresado en ingresos. La utilidad bruta luego de restar los costos directos de cada actividad suma $1060MM, mientras que en el ejercicio anterior fue de $833MM. Luego de descontar gastos por $624MM se obtiene un Resultado Operativo de $436MM. Teniendo en cuenta que informan amortizaciones por $83.29MM, la empresa posee una GIF de $519MM. Post balance Las ventas de los 11 meses posteriores al cierre del ejercicio suman $19.952MM experimentando un incremento interanual del 104% respecto a las ventas de igual período del año anterior que va de mayo 2024 a marzo 2025 sumando $9.769MM. Siendo que el aval solicitado es de $250.000.000 a 36 meses al 33% tasa Santander, la relación cuota ingreso es minúscula. El total de compromisos asumidos. CONCLUSIONES: Teniendo en cuenta que la firma tiene bajo endeudamiento respeto a sus ingresos y su patrimonio: Relación total compromisos financieros mensuales $2000MM/ ventas mensuales promedio $1650MM da un endeudamiento de algo más de un día de ventas. Endeudamiento sobre patrimonio: corriente: 1,96 // total 2. Que posee un incremento interanual de la facturación del 104%. Baja relación cuota ingreso, generación de fondos de $519MM. Actividades diversas, considero que puede ser beneficiada con nuestro apoyo.

Expedientes

Nro. Expediente	271597
Producto	Garantía Financiera
Importe Solicitado	$ 250.000.000,00
Plazo En Meses	36
Contragarantías	Fianza de socio PEDRO ALEXIS MATEO (20258877390) y MATIAS ANDRES MATEOS (20357972486)