

EL MAESTRO HIDRAULICO EIRL

La empresa se dedica a la comercialización de mangueras hidráulicas, acoples y protectores a nivel nacional. Por parte de su Titular Gerente General, cuenta con 25 años de experiencia en el negocio, en tanto que lleva 20 años de constituida la persona jurídica (inicio Sunat 1997). Se desempeña en local propio ubicado en Ate, Lima.

Cuenta con amplia cartera de clientes, abasteciendo a diversas industrias. Cada vez van ganando más representatividad en su facturación los contratos que mantiene con importantes empresas mineras; quienes le solicitan cartas fianza por el 10% del valor del contrato de abastecimiento, garantizando el fiel cumplimiento. El 2016 representaron el 57%, básicamente en 4 importante proyectos (Raura, San Rafael, Bayóvar, Izcaycruz); mediante contratos anuales que en Julio 2017 se renovará por el nuevo valor de S/.3.4MM (S/.3MM el 2016 y S/.2.8MM el 2015), donde el más antiguo viene renovándose anualmente desde el año 2010. El 40% de sus ventas son al crédito a 30 días de plazo; las cuales realiza mediante letras presentadas al descuento.

Items	Precio Compra Promed. (US\$. x mt./unid.)	Precio Venta Promed. (US\$ x mt./unid.)	Vol. Mensual Promed. (mt./unid.)	Ventas Mensuales Promed. (S/.)	Compras Mensuales Promed. (S/.)	Costos Oper.Mensuales Promed. (S/.)
Mangueras hidráulicas doble malla 1/4"	2.45	2.70	10,000	81,000	73,500	1,215
Mangueras hidráulicas doble malla 3/8"	3.40	3.75	9,000	101,250	91,800	1,519
Mangueras hidráulicas doble malla 1/2"	3.75	4.20	8,200	103,320	92,250	1,550
Acoples 1/4"	1.35	1.50	12,000	54,000	48,600	810
Acoples 3/8"	1.70	1.90	11,000	62,700	56,100	941
Acoples 1/2"	2.05	2.35	10,700	75,435	65,805	1,132
Protectores de Mangueras	0.35	0.45	8,000	10,800	8,400	162
			68,900	488,505	436,455	7,328

Las compras son 100% al exterior en la modalidad de pago CAD (cash against documents). Son representantes del reconocido fabricante italiano Manulli.

La empresa en central de riesgos mantiene clasificación 100% Normal. Su nivel de endeudamiento está conformado por descuento de letras, financiamiento COMEX, préstamo a largo plazo, y deuda indirecta mediante cartas fianza. No se evidencian alertas negativas. Por otro lado, la empresa aún no es cliente del BBVA. Cuenta con cifras validadas para la DDJJ IR Sunat 2015.

Uno de los principales motores del crecimiento de la economía del país ha venido siendo la minería y también la construcción. El buen nivel de relaciones del titular Gerente General de la empresa ha permitido mantengan un adecuado posicionamiento y logren mantener contratos importantes. Los precios de los metales mantienen una evolución en promedio aceptable, con buena perspectiva dada la expectativa de creciente mundial. Sin embargo, en el país se han detenido los nuevos proyectos mineros; lo cual complica el escenario futuro. Si bien la empresa está diversificada atendiendo otros sectores e industrias; el nivel de competencia por precio y no tanto calidad es una preocupación. El cliente el 2016 incrementó en 7% aprox. sus ventas respecto al 2015; básicamente por mayor volumen comercializado. No obstante, los retos que enfrenta principalmente se refieren a que alrededor del 50% de su facturación depende del Sector minero, la competencia e incremento de distribuidores informales del producto.

El Sr. Manuel Soto Mendoza de 55 años, casado, es el titular Gerente General de la empresa. El sólo lleva la empresa y se caracteriza por su estilo controlador. Es Ingeniero Industrial y cuenta con estudios de postgrado en negocios. Está clasificado 100% Normal en la Central de Riesgos. Mantiene préstamo hipotecario vigente con Interbank por inmueble vivienda ubicado en Surco y una casa de playa a la fecha libre de cargas y gravámenes. Ha podido acumular un patrimonio valorizado aprox. en US\$700M; compuesto por sus inmuebles y participación en la empresa.

Con la finalidad de cumplir con la normativa para ingreso a las minas, el Sr. Soto ha decidido renovar las 02 camionetas que a la fecha mantiene (ya depreciadas contablemente) y adquirir dos adicionales para dejar de incurrir en alquileres respectivos. El Sr. Soto es muy reservado y poco afecto a cambiar de banco. Lleva una

relación de muchos años con el Scotiabank y ha costado poder acceder a una reunión de presentación del BBVA. En la reunión se le planteó la posibilidad de complementar las líneas COMEX y descuento de letras que mantiene, y a su vez ofrecerle cambiar las cartas fianzas a través del BBVA con una menor comisión. A lo cual accedió.

Al cierre del 2016 se pueden señalar los siguientes registros contables:

El saldo disponible en cuentas corrientes y caja en efectivo se incrementó en S/. 50M respecto al año anterior; considerando principalmente la caja generada en el ejercicio. En dicho monto se incluye el efectivo necesario para la cuota inicial de la compra de vehículos a realizar. Cabe señalar que mantienen depósitos inmovilizados en garantía de las cartas fianza vigentes, los cuales se incrementaron en S/.2M. Las cuentas por cobrar comerciales aumentaron en S/.20M.

Las existencias aumentaron en S/.10M; dicho saldo equivale al 89% de las compras mensuales. La cuenta otros activos aumentó en S/. 1M; dicha cuenta equivale al exceso del pago a cuenta mensual por Impuesto a la Renta respecto a lo calculado al cierre del ejercicio, y el crédito fiscal por IGV a favor de la empresa.

En los activos fijos se contabiliza el valor histórico por la compra el año 2012 del local comercial donde operan, los valores de terreno y edificación se mantienen sin variación respecto al ejercicio anterior; aun cuando se sabe los valores actuales de mercado son mayores. Por el momento la empresa no ha efectuado el registro de excedente de revaluación. El inmueble cuenta con seguro contra todo riesgo. Registran también maquinaria y equipos, vehículo y equipos informáticos; cuyos montos se mantienen, respectivamente. Por último, el contador de la empresa calculó una depreciación del ejercicio equivalente a S/.69M.

El detalle de las obligaciones bancarias se muestra en el anexo Datos Adicionales al final del presente documento. El local almacén de la empresa está hipotecado a favor del Scotiabank con fecha final de pago el 2020; saldo al cierre 2016 por US\$246,480, y la parte corriente de la deuda a largo plazo se mantuvo en el mismo importe.

Los tributos y remuneraciones por pagar se incrementaron en S/.5M y S/.3M, respectivamente. El saldo en las cuentas por pagar comerciales se mantuvo, equivalente a la totalidad de la línea de descuento de letras utilizada. El saldo de los financiamientos COMEX al cierre del ejercicio se incrementó en S/.48M, equivalente al 96% de utilización de la línea. La deuda con proveedores comerciales se incrementó en S/.6M. El saldo en otras cuentas por pagar se incrementó en S/.2M; donde se consideran las facturas por pagar de los seguros y servicios de seguridad y vigilancia.

El capital social se mantuvo así como la reserva legal. El dueño del negocio cobró utilidades acumuladas por S/.69M.

Las ventas del 2016 se incrementaron, tal como se expuso al inicio del presente caso. En tanto que la utilidad bruta del 2016 se incrementó en S/.66M.

Los gastos de ventas y administración se incrementaron en S/.6M y S/.1M, respectivamente; en tanto que los gastos financieros globales por intereses y comisiones ascendieron a S/.169M. El impuesto a la renta se calcula aplicando el 28%. Considerar tipo de cambio en S/.3 por US\$.

La empresa proyecta un crecimiento en ventas no menor al 12% para el 2017; incrementando el volumen comercializado. Buena parte del crecimiento se generará a partir del incremento en los contratos de abastecimiento con las empresas mineras y la diversificación en otras industrias y sectores.

Propuesta:

1. Financiamiento para compra de 4 camionetas Toyota Hi Lux 4x4 equipadas para ingresar a campamentos mineros, a 5 años por el 80% del valor presupuestado en US\$111,600.
2. Línea financiamiento de importación por US\$24,000, cancelable a 30 días.
3. Línea descuento de letras calificadas por S/.100,000, con vencimiento 30 días.
4. Emisión de 4 cartas fianza técnica por un valor en conjunto de S/.340,000; a favor de las compañías mineras Raura, San Rafael, Bayóvar e Iscaycruz, respectivamente, garantizando al cliente por el fiel cumplimiento de contrato de abastecimiento, por el 10% del valor de cada contrato, con plazo a 1 año renovable, mejorando la comisión anual cobrada por el Scotiabank del 3.5% p.a. a 3% p.a., de cobro bimensual adelantado.

Datos adicionales:

CALCULO DE GASTOS FINANCIEROS Y SERVICIO DE DEUDA

Producto	Importes		Monto Mensuales	
	Líneas/Inicial	Saldo	Intereses	Amortiz.
Cartas Fianza	S/. 300,000	S/. 300,000	S/. 875	
Avance en Cta.Cte.	S/. -	S/. -	S/. -	
Descuento de Letras	S/. 100,000	S/. 100,000	S/. 1,531	
COMEX	\$ 90,000	\$ 86,667	\$ 1,378	
Préstamos Comerciales	\$ -	\$ -	\$ -	
Préstamo LP - Inmobiliario	\$ 516,960	\$ 246,480	\$ 2,887	\$ 5,135.00
Sumatoria S/.	S/. 2,220,880	S/. 1,399,440	S/. 15,202	S/. 15,405
Sumatoria US\$	\$ 740,293	\$ 466,480	\$ 5,067	\$ 5,135

Serv. Deuda Anual Actual S/.	S/.	367,284
Serv. Deuda Anual Actual US\$	\$	122,428

SIMULACIÓN DE SERVICIO DE DEUDA: PROPUESTA LP - US\$140,000

TEA			15%		TEM		1.17%	
			aporte 20%		aporte 30%		aporte 40%	
Plazo			mes	año	mes	año	mes	año
	Cuota a	6 años	S/. 4,975	S/. 59,695	S/. 4,353	S/. 52,233	S/. 3,731	S/. 44,772
	Cuota a	7 años	S/. 4,525	S/. 59,695	S/. 3,959	S/. 47,514	S/. 3,394	S/. 40,726
	Cuota a	8 años	S/. 4,195	S/. 50,345	S/. 3,671	S/. 44,052	S/. 3,147	S/. 37,759

INTERESES DE LAS PROPUESTAS A CP

Producto	Costo Anual (Int./Com.)
COMEX	\$ 4,800.00
Préstamos Comerciales	\$ -
Descuento de Letras	S/. 20,000.00
Cartas Fianza	S/. 10,200.00