

### CONSORCIO TEXAN EIRL

La empresa se dedica a la venta, al por mayor y menor, de prendas de vestir para jóvenes (polos, jeans, etc). Su representante legal, el Sr. Santiago Cruz Chamorro de 40 años (Casado), se inició en el negocio con su familia hace más de 20 años en la Ciudad de Huánuco, y posteriormente se independizó, formalizando su empresa en el año 2010.

Actualmente la empresa cuenta con 02 puntos de ventas en Gamarra (uno alquilado y otro financiado) y 01 almacén ubicado en el primer piso de la vivienda de sus suegros.

Las compras las realiza principalmente en la zona, donde tiene 02 proveedores principales: Comercial Campos SAC y Confecciones Rita EIRL (distribuidores exclusivos de marcas reconocidas), con forma de pago al contado. Sus principales clientes son mayoristas de provincia quienes pagan con 10% de adelanto y la diferencia a la llegada de la mercadería.

La empresa trabaja con Caja Piura. Al cierre de año, mantiene utilizado un Límite Capital de Trabajo por S/. 70m (cancelable 90 días) cuyo gasto financiero anual es de S/.12.9M. Asimismo registra deuda un financiamiento con BBVA para compra de local desde hace 02 años, con saldo deudor de S/. 828M (Vcto. diciembre 2021), siendo la cuota mensual de S/. 15,6m. En los últimos 12 meses amortiza un importe de S/. 172M por este concepto. Asimismo, se observa record puntual de pagos (G1) y clasificación 100% Normal. Los Fiadores (Titular – Gerente) y cónyuge de la operación, no registran deudas en el sistema financiero.

En cuanto a sus colaterales, se observa que el 90% de sus ventas son canalizadas por cuentas del BBVA. Además contamos con garantía hipotecaria por USD 450M y seguro contra todo riesgo.

Al encontrarse ubicado en el emporio comercial más grande del Perú, cuenta con una demanda creciente, con una cartera de clientes que, en varias oportunidades, no puede atender. En ese sentido, el propietario del local que arrienda, ha visto necesario incrementar a partir de este año y de manera anual en 30% el alquiler que venía pagando (USD 2,5M), situación que obligó a la empresa a buscar un nuevo local comercial cerca a su ubicación actual.

El precio de venta que podría pagar es de USD 250M, para lo cual el cliente solicita financiamiento. La simulación financiera registra los siguientes importes:

Plazo	aporte 25%		aporte 35%	
	Mes	Año	Mes	Año
Cuota a 84 meses	9,213	110,556	7,985	95,820
Cuota a 96 meses	8,407	100,884	7,287	87,444

Según cifras al cierre del último año, mantiene activos por un total de S/. 1,664M, los cuales se encuentran concentrados al 73.62% con el inmueble financiado (neto de depreciación). El 21.75% restante se encuentra concentrado en prendas de vestir, de rápida rotación y la diferencia en caja para sus actividades diarias.

Por otro lado, la empresa registra un endeudamiento del 55.88%, dentro de lo cual S/. 32M se registra como cuentas por pagar diversas.

El capital social es de S/. 410M inscrito en RRPP. Asimismo, se observa que no se ha hecho retiro alguno de las utilidades de la empresa.

Las ventas totales al cierre del año se han incrementado en 64% respecto al ejercicio anterior; los costos de ventas y los gastos operativos representan el 85% de las ventas (de los cuales S/. 209M corresponden a gastos administrativos y no hay gastos de ventas). No se evidencia algún otro flujo de ingresos/egresos adicional que pueda afectar el cash flow de la empresa. Se contrastan ingresos por ventas mensuales de los últimos 03 meses de S/. 131, 209; S/. 140,587 y S/. 291,596 con impuestos pagados por S/. 1,968; S/. 2,109 y S/. 4,374; respectivamente.

**Nota:** Considerar Depreciación del ejercicio: S/. 41M y gastos financieros por S/. 28M.

**Propuesta:**

1N. Préstamo para adquisición de local comercial valorizado en USD250M. Cuota inicial: 25%. Plazo propuesto: 84 cuotas.

**Datos adicionales:**

Monto de la línea anual con vencimientos de préstamos a 90 días	Gasto Financiero Mensual	Gasto financiero anual
150,000	2,296	27,552
180,000	2,756	33,072
220,000	3,368	40,416
300,000	4,593	55,116
350,000	5,358	64,296