

### **CLOREDA INVERSIONES SAC**

La empresa inicia actividades en Febrero del 2007, dedicándose a la venta al por mayor de abarrotes. La señorita Clorinda Yáñez Rodríguez de 45 años, (Administradora de profesión) decidió formar la empresa junto a sus padres, luego de trabajar con ellos por más 5 de años.

Actualmente, cuenta con un local propio de 9 M<sup>2</sup> ubicado en el principal mercado de la ciudad de Huancayo donde se observa muchos negocios similares, así como un almacén de 200 M<sup>2</sup> financiado con el BBVA.

Para atender a sus clientes cuenta con 5 ayudantes entre vendedores y estibadores, los cuales no son suficientes debido a la alta demanda de clientes. La empresa atiende a público en general y a negocios minoristas de abarrotes, siendo su cartera de clientes totalmente atomizada.

Por el lado de las compras, sus principales proveedores son Distribuidora Gumi SAC (G3, 100% Normal), Abaratos Lima SRL (G5, 100% Normal) y Comercializadora Marlon EIRL (G4, 100% Normal), todos ubicados en la ciudad de Lima y con quienes realiza compras al contado principalmente.

Clorinda Inversiones SAC trabaja con el BBVA desde el 2009; año en el que se le otorga un préstamo de capital de trabajo. Luego en el 2010, se financia su almacén. Actualmente mantiene una tarjeta de capital de trabajo, un límite de préstamos comerciales y préstamo para compra de almacén. Además, trabaja con Scotiabank e Interbank donde presenta líneas de capital de trabajo para compra de mercadería.

En relación a las centrales de riesgos, registra clasificación 100% Normal, con Buro G4 y no se observan alertas comportamentales durante los últimos 24 meses.

En cuanto a las ventas, se observa que sólo el 40% ingresa a través de sus cuentas corrientes en BBVA, debido a que se realizan principalmente en efectivo, y por la falta de tiempo no se depositan la totalidad de los fondos. Por otro lado, al contar con un local muy pequeño, no puede mostrar toda la variedad de productos que necesita mantener en stock, lo cual hace más lenta la rotación de su mercadería y le genera dificultades para captar más clientes.

Con respecto a sus locales comerciales, el almacén está al 90% de su capacidad, a pesar de haber realizado trabajos de ampliación en el año. Cabe indicar que sobre el almacén y el local comercial existe cobertura ante cualquier siniestro, debido a que cuentan con una póliza Multiriesgo contratada con el BBVA. En ese sentido, es importante indicar que el almacén está hipotecado al Banco por US\$ 290M.

Por otro lado, la ubicación del negocio es estratégica. El mercado, donde funciona la empresa es un punto de gran afluencia de público debido a que se encuentra en el cruce de las avenidas más importantes de la ciudad. Además a unas cuadras, se encuentra el terminal de algunas empresas de transporte interprovincial, lo cual genera una mayor afluencia de público.

Los accionistas de la empresa son Clorinda Yáñez Rodríguez (Clasificación SBS 100% Normal, Buró G2) con 98% de acciones y los señores Pedro Yáñez Palacios de 75 años (Sin clasificación SBS, Buro NB) y Teresa Rodríguez López de 69 años (clasificación SBS 100% Normal, Buro G5) ambos con 1% de acciones. Los padres de la señorita Yáñez se retiraron del negocio hace un año, debido a su avanzada edad. Por ello señorita Yáñez, como gerente general de la empresa, es quien negocia directamente con los proveedores, se encarga del control de almacén, realiza el control de caja, pago a bancos y apoya a sus trabajadores en la atención a clientes.

Al cierre del 2015 la empresa mantiene stock de mercaderías de S/.978M. También se verifica compras por S/.190M las cuales se encuentran en tránsito desde los almacenes de sus proveedores en Lima. Los saldos en cuentas corrientes y caja chica ascienden a S/.207M

Se observa además, inversión en trabajos de ampliación y remodelación por S/80M en su almacén aun no concluidos. Asimismo, se han realizado inversiones en estantes y andamios nuevos incrementándose el mobiliario en S/.108M. Estas inversiones se realizaron con un préstamo personal de la señorita Clorinda por S/.180M el cual se estima cancelar en los próximos 12 meses. Por otro lado, se mantiene el valor contable de los inmuebles y las unidades de transporte. La depreciación acumulada de S/.100M.

En relación a sus deudas, el financiamiento del local mantiene un saldo de deuda de S/.557M de los cuales S/.81M se cancelarán en los próximos 12 meses. Los saldos por préstamos de capital de trabajo son S/.600M. Se precisa que mantiene límites con BBVA por S/.250M, Interbank por S/.200M y Scotiabank por S/.220M, todos cancelables en 120 días. Asimismo, posee una tarjeta de capital de trabajo con el BBVA por S/100M. En ese sentido, es importante indicar que la empresa ha tomado 4 operaciones puntuales con nuestro banco en los últimos 2 años.

La deuda con proveedores por S/.330M corresponde a la compra de panetones por campaña navideña. Por su parte, los impuestos por pagar se incrementaron en S/.40M respecto al año anterior.

Por otro lado, el capital social no se ha incrementado y no se han realizado reparto de utilidades.

Con respecto a las ventas del año 2015, se observa un aumento de 10% respecto al año anterior, producto del incremento en comisiones de ventas y la inclusión en planilla de 2 trabajadores, lo cual generó que los sueldos asciendan a S/.75M. Los gastos de venta fueron de S/27M. Por su parte, los gastos financieros ascienden a S/.151M, y las compras al cierre de año ascienden a S/.3450M, lo cual determinó un incremento de su margen bruto respecto al 2014.

Actualmente la empresa está buscando un local más amplio para abrir un segundo punto de venta y de esta manera poder incrementar sus ventas.

- El servicio de deuda está compuesto por:

Entidad	Monto de la línea	Gasto financiero CP mensual
GF SCOTIABANK	S/. 220,000.00	S/. 2,252.00
GF INTERBANK	S/. 200,000.00	S/. 2,047.00
GF BBVA	S/. 250,000.00	S/. 2,559.00
GF BBVA (TARJETA)	S/. 100,000.00	S/. 1,024.00

Entidad	Capital	Intereses	Cuota
LP BBVA	6,700	4,730	S/. 11,430.00

#### Datos adicionales:

#### Propuesta 1:

- Préstamo para la compra de un segundo local que le servirá como nuevo punto de venta y almacén. Se plantea un precio de venta US\$ 320M. El aporte del cliente será de un 20%. El plazo propuesto es de 6 años y la cuota asciende a S/15,302.
- Se realizó una simulación de cuotas a diferentes plazos y con diferentes cuotas iniciales.

		Inicial de 20%		Inicial de 30%
Plazo		Mes		Mes
Cuota a 6 años	S/.	15,302.00	S/.	12,304.00
Cuota a 7 años	S/.	14,044.00	S/.	11,300.00
Cuota a 8 años	S/.	12,983.00	S/.	10,044.00

#### Propuesta 2

- Incremento de limite de capital de trabajo a S/.600M.