

CURTIEMBRE UNIVERSAL EIRL

La empresa se dedica al servicio de curtiduría en cuero bovino, básicamente. En una primera etapa, recibe el cuero crudo, descarnado y conservado en sales, para brindar el servicio de *piquelado*; el cual consta de un tratamiento con ácidos y sales neutras para su conservación temporal inicial. Posteriormente, a su vez brinda el servicio de *wet blue*; mediante el cual los cueros son curtidos al cromo con un alto contenido de agua, siendo posible su conservación posterior permanente ya sin ningún tratamiento posterior. El Sr. Ángel Almira Sempere es Gerente General y titular de la empresa; español, natural de Valencia, de 55 años de edad, quien lleva más de 30 años desempeñándose en el negocio de las pieles y curtiduría como parte de importantes empresas Valencianas de producción en cuero. Decide radicar en Perú desde hace 16 años; luego de que en uno de sus viajes de compras de wet blue a nivel mundial llega al Perú y conoce a su actual esposa, peruana.

El negocio del Sr. Almira está conformado principalmente por el servicio que le brinda a sus amigos socios comerciales españoles quienes compran materia prima en Perú y toman los servicios para producción de cuero piquelado y wet blue para exportación a través de su subsidiaria a nivel local. Mantiene contratos con ellos, recibiendo un adelanto del 50% sobre cada orden de servicio y cobrando el saldo hasta en 60 días posteriores al inicio del mismo.

Items	Costo Servicio Promed. (S/. x Kg.)	Precio Venta Servicio Promed. (S/. x Kg.)	Vol. Mensual Promed. (Kg.)	Ventas Mensuales Promed. (S/.)	Costo Servicio Mensual Promed. (S/.)
Piquelado Bovino	0.28	0.33	240,000	79,200	67,320
Wet Blue Bovino	0.34	0.40	360,000	142,560	121,176
			600,000	221,760	188,496

Las compras de suministros son 100% locales, 100% al contado.

La empresa en central de riesgos mantiene clasificación 100% Normal. Su nivel de endeudamiento está conformado por una tarjeta de crédito empresarial que mantiene con el BBVA, cuya línea está coberturada al 50% con garantías líquidas. La empresa cuenta con cifras validadas para la DDJJ IR Sunat 2015.

El negocio de las curtiembres en Lima, y los principales centros a nivel nacional (Trujillo, Arequipa), está atravesando dificultades por la escasez y consecuente fuerte incremento del precio del cuero, la mayor parte de lo poco que se produce a nivel local se destina a la exportación; dando lugar a que luego los productos terminados importados, de menor calidad, entren a menor precio.

No obstante lo anterior, la empresa se desempeña en infraestructura y maquinaria alquiladas, ubicadas en el Cercado de Lima; aprovechando su amplio conocimiento del mercado local y los contactos desarrollados. Ante la situación descrita, existe el interés de las curtiembres locales por arrendar el negocio completo para recibir una renta sin tener mayor preocupación sobre la coyuntura del sector.

Dado que el negocio de la empresa se orienta a productos de exportación, sus perspectivas son de una demanda creciente pero con competencia en precios de mercados importantes como Pakistán, Marruecos y Egipto. Por ello, se observa que el precio local del insumo está subiendo y los márgenes compartidos entre la empresa y sus clientes españoles se han ido reduciendo. Así mismo, existe informalidad en el mercado de venta de materia prima (cuero) a nivel local.

El Sr. Ángel Almira Sempere está clasificado 100% Normal en la Central de Riesgos. Vive en vivienda alquilada, y no registra patrimonio en Perú. En España manifiesta tener un patrimonio valorizado en US\$900M; compuesto por inmuebles, vehículos y participación en empresas.

Con la finalidad de atender el crecimiento de las ventas, proyectado en 10% para el presente año, y generar experiencia crediticia, la empresa solicita contar con disponibilidad suficiente en líneas para capital de trabajo coberturadas con afectación de fondos brindados por su cliente a manera de anticipos por un monto de US\$20,000.

Por otro lado, proyecta adquirir una camioneta para el soporte en la supervisión de compras de materia prima de sus clientes; por lo cual cobrará por dichos servicios.

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/. 57M respecto al año anterior; considerando principalmente el anticipo de US\$20M recibido de su principal cliente y retenido para servir de garantía ante la línea capital de trabajo solicitada. Las cuentas por cobrar comerciales se incrementaron en S/. 16M.

A nivel de stocks, los suministros diversos disminuyeron en S/. 6M. 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 de compra; para el caso de los muebles y enseres así como los equipos informáticos, los valores se mantienen sin variación respecto al ejercicio anterior. En el primer caso, completamente depreciados en libros, y el segundo recién adquirido el 2015. El contador de la empresa calculó la depreciación del ejercicio en S/.5M.

El detalle de las obligaciones bancarias se muestra en el anexo Datos Adicionales al final del presente documento. El saldo de la tarjeta capital de trabajo disminuyó en S/.1M, registrando un saldo de S/.14M. Los tributos por pagar se incrementaron en S/.2M. La cuenta remuneraciones por pagar se incrementó en S/.1M. La deuda con proveedores comerciales se incrementó en S/.2M. El saldo en cuentas por pagar diversas se mantuvo; donde se consideran las facturas por pagar del alquiler de local, básicamente. Así mismo, se registró el anticipo de su principal cliente, para afectación en garantía del capital de trabajo solicitado, en cuentas de largo plazo.

El capital social y la reserva legal se mantuvieron. Se repartieron dividendos por S/.60M.

Las ventas al cierre del 2016 se incrementaron en 7% respecto al año anterior; en tanto que el costo de ventas representó el 85% de las ventas.

Los gastos de ventas aumentaron en S/.12M y los gastos de administración se incrementaron en S/.7M; en tanto que los gastos financieros se incrementaron en S/. 1M. El impuesto a la renta se calculó aplicando el 28%. Considerar tipo de cambio en S/.3 por US\$.

Propuesta:

1. Arrendamiento financiero vehicular para adquirir camioneta Mahindra 4x4 valorizada en US\$15,000 más IGV, a 60 meses, con cuota inicial del 20%.
2. Línea capital de trabajo mediante préstamos comerciales por S/.115,000; con vencimiento 30 días; afectando garantía líquida por US\$20,000.

Datos adicionales:

CALCULO DE GASTOS FINANCIEROS Y SERVICIO DE DEUDA

Producto	Importes		Monto Mensuales	
	Líneas/Inicial	Saldo	Intereses	Amortiz.
Factoring Electrónico Proveedores	S/. -	S/. -	S/. -	
Tarjeta de Crédito Empresarial	S/. 15,000	S/. 14,000	S/. 312	
Descuento de Letras	S/. -	S/. -	S/. -	
COMEX	\$ -	\$ -	\$ -	
Préstamos Comerciales	S/. -	S/. -	S/. -	
Leasing Maquinarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sumatoria S/.	S/. 15,000	S/. 14,000	S/. 312	S/. -
Sumatoria US\$	\$ 5,000	\$ 4,667	\$ 104	\$ -

Serv. Deuda Anual Actual S/.	S/. 3,741
Serv. Deuda Anual Actual US\$	\$ 1,247

SIMULACIÓN DE SERVICIO DE DEUDA: PROPUESTA LP - LEASING VEHICULAR US\$15,000 + IGV

TEA				15%		TEM		1.17%			
				aporte 10%		aporte 20%		aporte 30%			
Plazo				mes		año		mes		año	
Cuota a 3 años				S/. 1,635	S/. 19,616	S/. 1,453	S/. 17,437	S/. 1,271	S/. 15,257		
Cuota a 4 años				S/. 1,307	S/. 15,688	S/. 1,162	S/. 13,945	S/. 1,017	S/. 12,202		
Cuota a 5 años				S/. 1,113	S/. 13,361	S/. 990	S/. 11,877	S/. 866	S/. 10,392		

INTERESES DE LAS PROPUESTAS A CP

Producto	Costo Anual (Int./Com.)
COMEX	\$ -
Préstamos Comerciales	S/. 23,000.00
Descuento de Letras	S/. -
Cartas Fianza	S/. -