

### **CORPORACION TEXTIL CHOBİ SAC**

Se trata de un negocio dedicado a la importación y comercialización de telas al por mayor, para la industria de muebles y colchones. Inicia actividades en marzo del 2005, sin embargo, el negocio cuenta con 20 años de experiencia a través de su representante legal (PNN con RUC actualmente en baja definitiva). Opera en tres locales ubicados en Gamarra (La Victoria), dos de ellos que funcionan como almacenes (propios) y una oficina administrativa que sirve también como sala de exhibición (alquilada).

CT Chobi atiende a fabricantes de muebles de la zona de Villa el Salvador, entre ellos se encuentran Muebles Tordano SRL (G3, 100% Normal) y Creaciones Mobiliarias EIRL (G1, 100% Normal). Sin embargo, su principal cliente es la reconocida marca de colchones, La Gaviota SAC (G1, 100% Normal, TOP) quien le genera el 60% de sus ingresos anuales. Con este cliente las ventas son al crédito hasta 30 o 45 días como máximo.

Sus principales proveedores son empresas chinas. La de mayor importancia es JKN Zhiagwan CO LTD, quien le abastece el 70% de sus compras anuales. JKN Zhiagwan CO LTD le provee Popelina y Gabardina para la industria colchonera. Para la industria de la tapicería, Sunrise Company LTD le provee tela Jacquare y Cheline; y por último, Fiber Export CO LTD le provee telas de Microfibra de algodón. Como es usual, con la mayoría de exportadores chinos, las compras son al contado. Las compras locales solo representan el 10% del total de sus adquisiciones.

A la fecha, CT Chobi posee una calificación G3 con clasificación 100% Normal en el sistema financiero. Trabaja con 2 entidades. BBVA, con la mayor cuota, lo atiende con dos financiamientos destinados a la compra de sus dos almacenes y una línea para importaciones. Scotiabank lo atiende también con una línea de préstamos comerciales en MN. En los últimos 36 meses, el cliente ha registrado clasificaciones 100% Normal, sin alertas negativas.

El cliente trabaja con el BBVA desde el año 2010, año en el que le financiamos su primer almacén (quedan 3 cuotas por pagar). En el año 2013 se le financió la compra de su segundo almacén, muy cercano al primero. Las garantías hipotecarias en el BBVA ascienden a USD 930m. La línea de crédito para importaciones la viene manejando desde el año 2011 y empezó con importe de USD 50m, incrementándose en proporción a la evolución de sus ventas. En cuanto a movimientos bancarios, también somos su principal banco. Por sus cuentas corrientes se han ingresado el 80% de sus ventas. Sus almacenes se encuentran asegurados ante cualquier siniestro o robo, ya que contrató con el Banco dos seguros Multiriesgo para ambos; decisión muy importante, considerando que ambos espacios comprometen más de S/. 1,000m en mercaderías.

En el Perú, la producción textil ha mostrado una disminución de un 10% debido a las importaciones de telas procedentes de China. Teniendo en cuenta que las telas que comercializa no dependen de la producción nacional, esta coyuntura no afecta a los ingresos de la empresa, por el contrario, muestra variaciones favorables.

Las importaciones del cliente fueron USD 860m en el 2014 y USD 980m en el presente año, según reporte ADEX. Todas canalizadas por cuentas del BBVA.

Los accionistas de la empresa son los Sres. Cesar Choquehuanca Biterio (45 años) y su hijo José Choquehuanca Laos (19 años) con participaciones del 90% y 10% respectivamente. De ellos, el Sr. Cesar Choquehuanca, es el Gerente General y único decisor en el negocio. La experiencia crediticia del representante es favorable, cuenta con Buró G5 y clasificación 100% Normal en el SF. A la fecha, posee con el BBVA una tarjeta de crédito de S/. 35m, la cual no suele utilizar.

Es importante comentar que el inicio del negocio se dio de manera muy informal, trabajando únicamente el señor Choquehuanca en las calles de Gamarra. Con el transcurrir de los años fue consiguiendo vendedores. Años más tarde y con la constitución de la empresa, contrató a sus vendedores y a un contador eventual. A la fecha, la gestión del negocio ha evolucionado de manera positiva, teniendo para ello definida su estructura organizacional con personal de ventas, personal administrativo y un área contable permanente. Cabe mencionar que esto se logró gracias al reto personal que se marcó el señor Choquehuanca de tener estudios en Administración de Empresas y llevar talleres para MYPES.

Los buenos resultados de la empresa le han permitido al Sr. Choquehuanca acumular un patrimonio personal de aproximadamente USD 400m compuesto por una casa en San Borja.

Al cierre del 2015, la empresa realizó una intensiva gestión de cobranzas, teniendo al cierre del año un total de S/. 744m en cuentas corrientes del BBVA y Scotiabank. De acuerdo al Kardex, quedan en los almacenes un saldo de S/. 850m en productos; además, hay dos contenedores (ya nacionalizados) de telas valorizados en S/. 280m cada uno, por descargar en los almacenes.

Al 31.12.2015 se han contabilizado facturas por cobrar a La Gaviota SAC por S/. 336m. Asimismo, se han realizado inversiones en maquinaria y equipo por S/. 380m, este aporte fue inmediatamente capitalizado en RRPP. Por otro lado, se vendió uno de los tres furgones de reparto, por lo que quedan solo dos valorizados ambos en S/. 250m. Asimismo, se renovó el mobiliario de la oficina administrativa, siendo el valor actual de la misma de S/. 40m. El contador de la empresa ha calculado que, con todas las salidas e ingresos en los activos fijos, la depreciación del ejercicio es de S/. 47m.

Los saldos de los préstamos para los almacenes ascienden a S/. 475m, de los cuales el 16.8% se amortizará en los siguientes doce meses. Según los cronogramas de pago quedan 10 pagarés por financiamientos de importación que suman S/. 775m. Tener en cuenta, que el cliente posee líneas de importaciones con el BBVA por USD 125m con vencimientos de los préstamos a 180 días; con Scotiabank la línea es de S/. 400m al mismo plazo. La deuda tributaria asciende a S/. 24m. En el año, incurrió mínimamente en la compra y venta de garruchas para muebles y le quedan facturas por pagarle al distribuidor por S/. 70m. Asimismo, la deuda con accionistas no es exigible. No ha habido mayores reducciones en la deuda con accionistas.

El capital social de la empresa solo se ha incrementado por concepto del aporte del Sr. César Choquehuanca destinado a la inversión en equipos. Asimismo, no se han realizado reparto de utilidades.

En el ejercicio 2015, el alza del dólar preocupó al cliente por un inminente aumento en el costo de adquisición. Por ello, tomó las siguientes decisiones para asegurar ganancias similares al 2014. Contrató 5 vendedores más, por lo que sus gastos de ventas se incrementaron en un 20%. Esta estrategia le permitió crecer un 10.89% en ventas. Asimismo, decidió recortar personal fijo, reduciendo sus gastos administrativos en un 30%. Al cierre contabilizó compras por S/. 3,377m, por lo que su margen bruto disminuyó respecto al ejercicio anterior.

#### **Propuesta:**

1N. Préstamo para la compra de un tercer local que también servirá como almacén, ubicado en el Parque Industrial de Villa El Salvador. Precio de venta USD 200m, el aporte será del 20%. Hipoteca por USD 220m. Cliente solicita 6 años de plazo.

2N. Renovación e incremento de línea de crédito para importaciones de USD 125m a USD 300m.

Datos adicionales:

Gastos financieros actuales de las líneas vigentes (en S/.)

Entidad	Línea	G.Fin. Mes	G.Fin. Anual
Scotiabank (Línea de crédito con vencimientos 180 días)	400,000	6,124	73,488
BBVA (Línea de crédito con vencimientos 180 días)	375,000	5,741	68,892

Gastos financieros de las cuotas de Largo Plazo (en S/.)

Entidad	Cuota Mensual	G.Fin. Mes	G.Fin. Anual
BBVA (Préstamo primer local con 3 cuotas pendientes)	5,730	2,530	30,360
BBVA (Préstamo segundo local con 49 cuotas pendientes)	12,100	6,100	73,200

Simulaciones del préstamo con aporte y plazos distintos

**SIMULACIÓN DE SERVICIO DE DEUDA: PROPUESTA LP ( EN S/.)**

Plazo	aporte 20%		aporte 30%	
	Mes	Año	Mes	Año
Cuota a 6 años	12,500	150,000	10,200	122,400
Cuota a 7 años	10,300	123,600	7,500	90,000

Gastos financieros anuales para las siguientes líneas (en S/.):

Monto de la línea anual con vencimientos de préstamos a 180 días	Gasto Financiero semestral	Gasto financiero anual
300.000	16.575	33.150
600.000	33.150	66.300
900.000	49.725	99.450
1.200.000	66.300	132.600
1.800.000	99.450	198.900