Datos de la Solicitud

Id Solicitud	319291
Canal de análisis	Estándar
Código Empresa	96369
Razón Social	SHOES WAREHOUSE S. A.
Fecha Solicitud	25/8/2025
Asesor Comercial	Ileana Lacabanne
Sucursal	AMBA 2
Analista de Riesgo	-
Fecha Inicio Actividad	01/4/2023

Actividad Económica

Actividad Económica	VENTA AL POR MAYOR DE CALZADO EXCEPTO EL ORTOPÉDICO
Sector AFIP	107 - COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

Informe Comercial

Descripción Empresa

Jane Jones, nombre comercial de Shoes Warehouse S.A., es una empresa dedicada a la comercialización de calzado, con especial foco en zapatos de cuero para mujer. La marca se ha posicionado en el mercado local como un referente de estilo, calidad y diseño, ofreciendo productos que combinan tendencias internacionales con la impronta de la moda argentina. Tiene sus orígenes en 2015 como unipersonal del Sr Forlano Juan Manuel, socio de Garantizar asistido en 2022 con una garantía financiera con una sola intimación sin nuestra intervención. Juan Manuel, es diseñador de calzado y junto a su actual esposa, Natalia Hernandez, luego de generar experiencia en Ricky Sarkany, e ir organizando un proyecto plasmado en diseños, decicieron establecer un negocio por su cuenta, el cual desde el comienzo ha logrado insertarse en un rubro muy competitivo como es el calzado de mujer, haciendo que la marca Jane Jones, logre ubicarse entre los mas elegidos. Inicialmente comenzaron con la venta mayorista y a parir de instalarse como pioneros en la venta on line, allá por el 2016 donde desde entonces fueron creciendo mes a mes, y deciden abocarse de casi por completo a la venta minorista. El mix es 80 – 20. Hoy en dia y acentuándose mas aun durante la pandemia, continron creciendo de manera exponencial en el mundo online marcando tendencia en la venta minorista por la calidad de diseños innovadores, modernos y fundamentalmente precio/calidad. Visto el crecimiento bajo unipersonal, la SA fue formalmente constituida en noviembre de 2022 y tiene su sede en Temperley, Provincia de Buenos Aires. El matrimonio Juan Manuel Forlano y Natalia Raquel Hernández, son los únicos socios y consolidaron la sociedad con el objetivo de expandir un proyecto que ya contaba con experiencia previa en el comercio del calzado, formalizando así una propuesta con proyección de crecimiento sostenido. El modelo de negocio de Jane Jones se centra en el comercio electrónico, con una tienda online que funciona como su principal canal de ventas. A través de esta plataforma, la empresa ofrece una amplia variedad de productos que incluyen botas, borcegos, zapatillas, sandalias y accesorios, con una fuerte estrategia de marketing digital que le ha permitido alcanzar una presencia destacada en el sector. La marca se distingue por el uso de materiales de calidad, una producción cuidada y un enfoque en el diseño contemporáneo, lo que le ha permitido consolidar una identidad propia dentro del mercado argentino. Su estrategia de comercialización online, sumada a su capacidad de innovación, la posiciona como una empresa con gran potencial de expansión y fidelización de clientes en todo el país.

Destino de los Fondos

Capital de trabajo. La asistencia solicitada se aplicará a la operatoria habitual de la empresa, que combina la fabricación nacional con la importación de calzado terminado. Este esquema mixto le permite mitigar incrementos de costos y aprovechar oportunidades de compra en el exterior, principalmente de China. Adquiere de insumos y mercadería, así como a los gastos de logística y comercialización asociados. Gracias a su experiencia en ventas online, la empresa posee la flexibilidad necesaria para ajustar rápidamente la oferta a la demanda del mercado, asegurando disponibilidad permanente de productos y fortaleciendo su competitividad. Dado el carácter estacional del rubro, contar con stock disponible y variado resulta clave para sostener los niveles de facturación y aprovechar las oportunidades del mercado. Si bien el resultado operativo del ejercicio cerrado al 31/05/2024 fue reducido, debe destacarse que las ventas netas alcanzaron $2.180 millones y

presentan una evolución creciente, totalizando $2.675 millones post balance, más que duplicando las ventas históricas de 2023 ($1.327 millones). Este fuerte incremento de la facturación demuestra la capacidad de la empresa para generar recursos ordinarios que aseguren la atención de sus compromisos financieros. Asimismo, aunque la sociedad fue constituida formalmente en noviembre de 2022, el socio fundador cuenta con amplia trayectoria en el rubro del calzado, lo que le otorga conocimiento del mercado, experiencia en gestión y una base de relaciones comerciales sólidas que respaldan el proyecto. Respecto de su endeudamiento, el mismo es acotado y concentrado en corto plazo, fundamentalmente con MercadoLibre por operaciones de financiamiento de ventas online, lo que no compromete la estructura financiera de la empresa ni su liquidez futura. En cuanto al patrimonio, al cierre de mayo de 2024 se informa un Patrimonio Neto de $59 millones. No obstante, debe considerarse que el socio mayoritario cuenta con activos inmobiliarios propios por $800 millones, lo que robustece la solvencia del conjunto y constituye un respaldo adicional a la operatoria.

Clientes y Proveedores OCA LOG, mercado libre, Linkedstore Argentina SRL, JMC group sa, Balkun SA, Vecuer

Otras Observaciones Se solicita $150 millones a 24 meses en función de los siguientes parámetros: • Fuerte evolución entre ejercicios y post cierre • Modelo de negocio digital probado, con amplia penetración en el mercado y rápida capacidad de adaptación a la demanda. • Destino genuino de capital de trabajo, enfocado en stock de productos nacionales e importados, logística y marketing. • Socio fundador con amplia trayectoria en el rubro del calzado, que aporta know-how y respaldo de gestión. SE PRESENTA NOTA DEL BANCO CON SIT REGULAR que consta en Nosis (cargada en VARIOS) • Endeudamiento actual limitado y de corto plazo con MercadoLibre, que no afecta la capacidad de repago proyectada. • Respaldo patrimonial adicional del socio mayoritario, con inmuebles valuados en $800 millones. • Capacidad demostrada de generación de ingresos, que permite atender obligaciones financieras aun en escenarios de stress. Se solicita acompañar la asistencia solicitada a sola firma, dado que la empresa presenta solidez comercial, respaldo patrimonial y capacidad de repago suficiente, aun considerando su reciente constitución formal.

Expedientes

Nro. Expediente	264723
Producto	Garantía Financiera
Importe Solicitado	$ 150.000.000,00
Plazo En Meses	24
Contragarantías	FIANZA DE LOS SOCIOS, CONYUGES ENTRE SI , Juan Manuel Forlano y Natalia Raquel Hernández