



Análisis de Viabilidad Financiera: Sucursal de Ferretería Industrial en Tandil

Este trabajo aplica los conceptos de Finanzas Corporativas para analizar la viabilidad de una nueva sucursal de ferretería industrial en Tandil, proyectando su desempeño a partir de junio de 2025. Se evaluará la demanda, competencia, inversión inicial, ingresos, egresos y estructura de financiamiento para determinar la rentabilidad del proyecto.

Agenda del Proyecto

1 Introducción y Contexto

Análisis de la ciudad de Tandil y el mercado objetivo.

2 Análisis de Mercado

Buyer persona, competencia, inflación, tipo de cambio y consumo.

3 Inversión Inicial y Operaciones

Detalle de costos de local, software, marketing y stock.

4 Proyecciones Financieras

Ingresos, egresos y flujo de fondos nominal.

5 Estructura de Financiamiento

Costo de capital propio y ajeno.

6 Evaluación del Proyecto

VAN, TIR y Periodo de Recupero (Nominal y Real).

7 Análisis de Sensibilidad

Impacto de variaciones en ventas y costos fijos.

8 Presupuesto Financiero y Conclusiones

Resumen de la viabilidad y recomendaciones.



Introducción y Contexto del Proyecto

Este proyecto aplica los contenidos de Finanzas Corporativas para analizar la puesta en marcha de una sucursal de ferretería industrial en Tandil, con valores proyectados a junio de 2025. Tandil fue elegida por su crecimiento, y la empresa busca operar indefinidamente.

Para evaluar la viabilidad, se proyectan ventas, se analiza la competencia y se determina si existe una oportunidad de negocio real.

Análisis del Mercado: Buyer Persona y Competencia

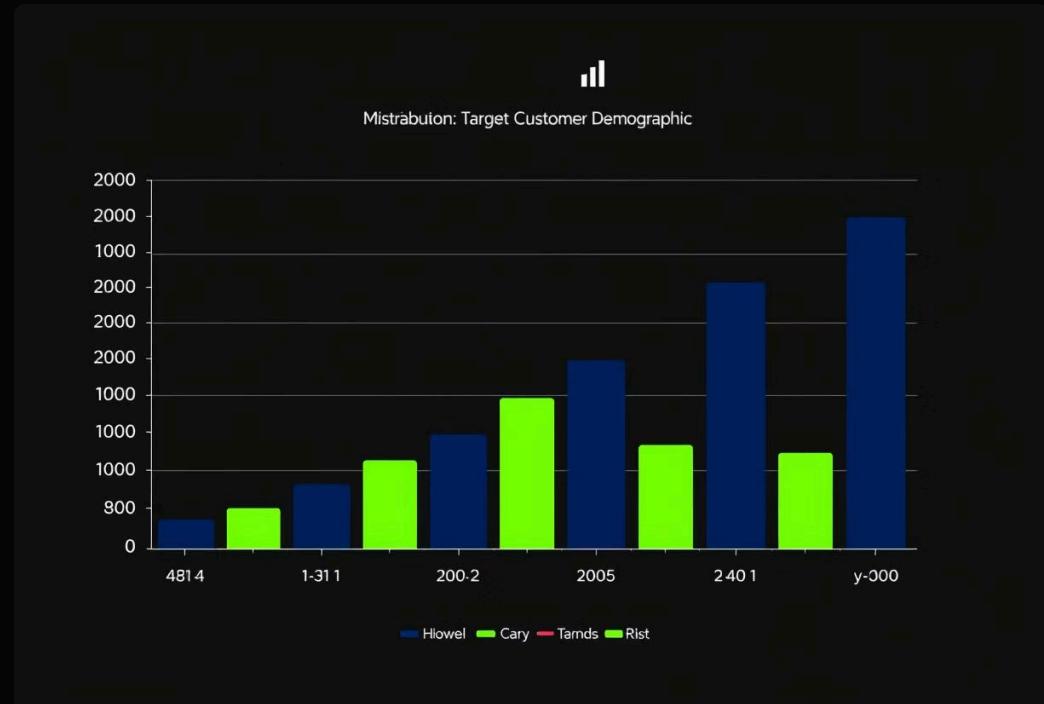
Buyer Persona en Tandil

De los 145.000 habitantes de Tandil, nuestro público objetivo son empresas constructoras, industrias, talleres metalúrgicos, mecánicos, plomeros, electricistas, cooperativas y el sector agrario.

El rango etario principal es de 30 a 55 años, con un enfoque en hombres (24.118 potenciales clientes). Proyectamos obtener el 30% del mercado, con un crecimiento anual del 2%.

Competencia Directa

En Tandil, existen 32 ferreterías industriales y tradicionales, 21 bazares + ferreterías, y 16 ferreterías + tiendas afines. Sin embargo, la competencia directa se estima en 35 establecimientos.



Factores Macroeconómicos Clave

Inflación

La inflación eleva los costos de reposición, reduce el poder adquisitivo del cliente y genera incertidumbre. Proyectamos una baja inicial (20,9% REM), seguida de un leve repunte y luego un descenso gradual (18% y 15% anual) hasta el final del proyecto.

Fuente: BCRA

Tipo de Cambio

Influye directamente en el costo de productos importados. A junio de 2025, el tipo de cambio es \$1.130 (compra) y \$1.180 (venta). Se espera estabilidad este año electoral, con un salto del 10-15% compensado por mayor entrada de importaciones, luego estabilidad.

Fuente: El Cronista

Determinación de la Inversión Inicial

La inversión inicial se evaluó con un criterio incremental, incluyendo todos los egresos necesarios para la puesta en marcha de la sucursal.

Local

Alquiler promedio de \$1.800.000 mensuales (350 m²), con áreas de ventas, almacén, oficina y carga. Gastos de acondicionamiento (\$5.000.000) y cartelería (\$2.000.000).

Habilitación y Trámites

Contador para ARBA/ARCA (\$400.000), habilitación municipal (\$300.000) y curso de manipulación de tóxicos (\$50.000).

Tecnología y Equipamiento

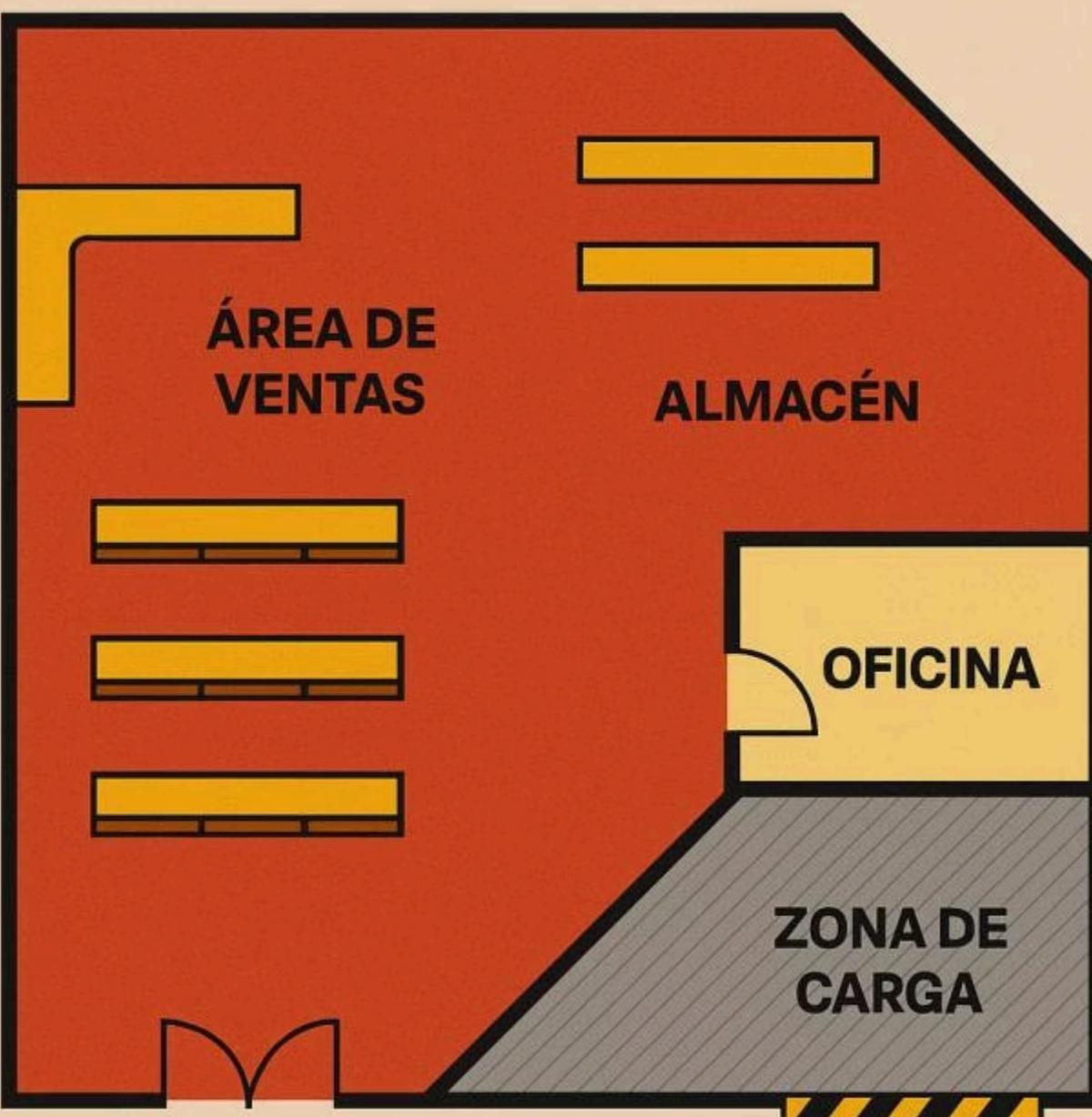
Software de gestión (ERP) \$1.300.000, PC e impresora fiscal \$1.200.000, terminal de cobro \$200.000, mostradores y estanterías \$1.000.000, cámaras de seguridad \$500.000.

Marketing y E-commerce

Presupuesto de lanzamiento de \$1.000.000 para cartelería, inauguración, redes sociales, sitio web, Google Ads/Meta Ads y apertura de e-commerce.

Stock Inicial

Stock inicial de productos de \$57.861.962, correspondiente a dos meses de insumos operativos. Se restituirá en el año 5, proyectado por el índice de precios al consumidor (INDEC).



Proyección de Ingresos y Egresos

Ingresos Proyectados

Con 23 ventas diarias promedio y un ticket promedio de \$80.375, se proyecta un crecimiento anual del 2% en cantidad. El margen promedio es del 40%, sin posibilidad de aumento a corto plazo. Los ingresos se ajustan por el IPC del rubro "equipamiento y mantenimiento del hogar".

Tipo de Cliente	Ponderación	Ticket Promedio
Profesional autónomo	0.35	\$47.500
PyME / Empresa	0.35	\$165.000
Cliente particular	0.30	\$20.000

Egresos Clave

- **CMV:** 40% del margen.
- **Alquiler:** \$1.800.000 mensuales, actualizado anualmente por IPC.
- **Servicios:** \$1.400.000 mensuales, actualizados por precios regulados (INDEC), con un 2% adicional sobre IPC.
- **Sueldos:** 2 empleados de comercio (\$1.123.000 c/u) y 1 repositor (\$980.000), actualizados por convenio de Empleados de Comercio.

Flujo de Fondos Nominal y Estructura de Financiamiento

Flujo de Fondos Nominal (FFON)

Año	0	1	2	3	4	5
Inver	-\$12.					
sión	950.0					
Inicial	00					
FFON	-\$70.	\$101.	\$135.	\$175.	\$222.	\$497.
	811.9	224.8	008.8	672.4	944.8	053.6
	62	03	35	74	97	39

El VAN nominal es de \$149.590.894, con una TIR del 174% y un periodo de recuperación de 1 año y 77 días.

Estructura de Financiamiento

Se optó por una estructura planificada, no residual, dada la solidez de la empresa (50+ años, 7 sucursales, acceso a crédito). Se busca un equilibrio riesgo-rendimiento para maximizar el valor.

- **Capital Propio:** 50% de la inversión inicial, con una tasa libre de riesgo (plazo fijo Banco Nación 35,15%) más un 35% por riesgo operativo, inflación, devaluación e incobrabilidad.
- **Capital Ajeno:** 50% de la inversión inicial, con un préstamo del Banco Nación para comercios (TNA fija del 48%).

El Ko nominal es del 65,1%, y el Ko real (descontando 15% de inflación) es del 50,1%.

Análisis de Sensibilidad: Impacto en el VAN y la TIR

El análisis de sensibilidad evalúa el impacto de variaciones en ventas y costos fijos en la viabilidad del proyecto.



Ventas -50%

VAN: -\$9.958.338, TIR: 56%. Vulnerabilidad ante caída drástica de demanda.

Ventas +50%

VAN: \$298.183.306, TIR: 280%. Enorme potencial de crecimiento.



Costos Fijos -50%

VAN: \$194.099.767, TIR: 208%. Importancia de gestión eficiente de gastos.

Costos Fijos +50%

VAN: \$105.082.021, TIR: 140%. El proyecto puede absorber incrementos significativos.

Conclusiones y Viabilidad del Proyecto

El proyecto de la sucursal de ferretería industrial en Tandil es financieramente viable y atractivo.

Indicadores Positivos

VAN nominal de \$149.590.894 y TIR del 174% (vs. Ko nominal 65,1%). En términos reales, VAN de \$118.883.999,79 y TIR del 145% (vs. Ko real 50,1%).

Resistencia a Escenarios Adversos

Aunque una caída del 50% en ventas genera un VAN negativo, el proyecto mantiene un VAN positivo incluso con un aumento del 50% en costos fijos, demostrando robustez.

Potencial de Rentabilidad

Los escenarios optimistas revelan un enorme potencial de crecimiento y rentabilidad, lo que lo convierte en una oportunidad de inversión atractiva con un margen de seguridad aceptable.

