



# 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

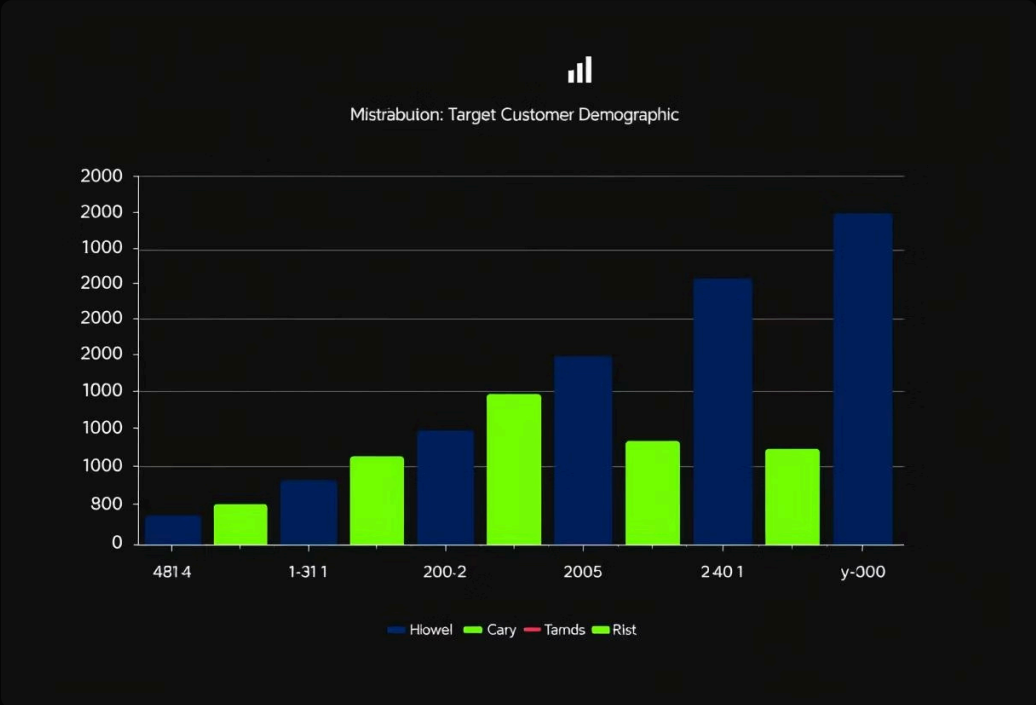
## Buyer Persona en Tandil

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

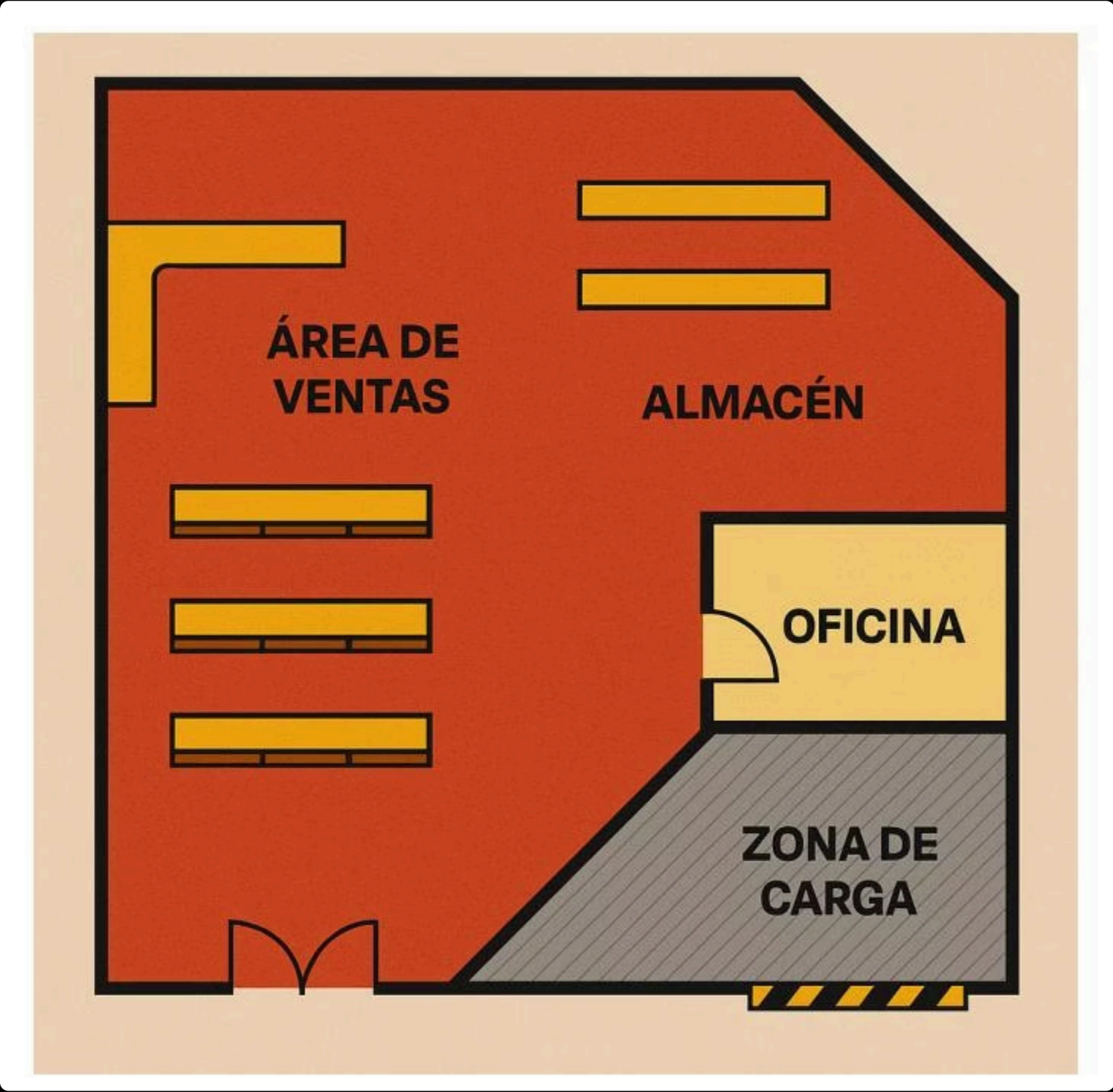
Software de gestión (ERP) \$1.300.000, PC e impresora fiscal \$1.200.000, terminal de cobro \$200.000, mostradores y estanterías \$1.000.000, cámaras de seguridad \$500.000.

## 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
Inversión Inicial	-\$12.950.000					
FFON	-\$70.811.962	\$101.224.803	\$135.008.835	\$175.672.474	\$222.944.897	\$497.053.639

El VAN nominal es de \$149.590.894, con una TIR del 174% y un periodo de recupero 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.

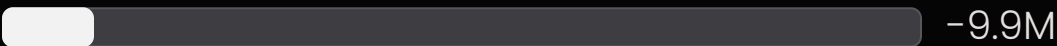
- **Capital Propio:** 50% de la inversión inicial, con una tasa libre de riesgo (plazo fijo Banco Nación 35,15%) más un 35% por riesgo operativo, inflación, devaluación e incobrabilidad.
- **Capital Ajeno:** 50% de la inversión inicial, con un préstamo del Banco Nación para comercios (TNA fija del 48%).

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.



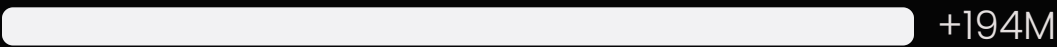
Ventas -50%

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



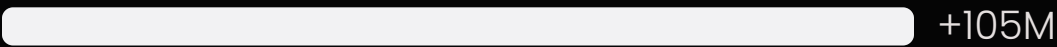
Ventas +50%

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.

