
T R A B A J O
F I N A L
F I N A N Z A S
C O R P O R A T I V A S

I N T E G R A N T E S :

C E N T E N O A N D R É S

C U F R E T O M Á S

D E L B E N E F A C U N D O

A R I Z M E N D I N A Z A R E N A

	2
Introducción.....	3
Buyer persona.....	3
Competencia.....	4
INFLACIÓN.....	4
Tipo de cambio:.....	5
Consumo a nivel país.....	5
Determinación de Inversión inicial.....	5
Local.....	6
Software de gestión (ERP).....	6
Marketing, comunicación y ecommerce.....	7
AMORTIZACIÓN: 5 AÑOS en forma lineal.....	7
Stock inicial.....	7
INGRESOS.....	7
EGRESOS.....	9
CÁLCULO DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	12
COSTO EFECTIVO CAPITAL PROPIO.....	13
COSTO EFECTIVO DE CAPITAL AJENO.....	13
VAN, TIR Y PERIODO DE RECUPERO.....	14
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	15
PRESUPUESTO FINANCIERO.....	19
CONCLUSIONES.....	20
Bibliografía.....	23

Introducción

En este trabajo aplicaremos los contenidos vistos en Finanzas Corporativas para analizar un proyecto de inversión sobre la puesta en marcha de una sucursal de ferretería industrial en Tandil, a valores de junio de 2025.

Para el análisis elegimos la ciudad de Tandil debido a que es una ciudad con mucho crecimiento y la empresa planifica desempeñarse en la actividad por un tiempo indefinido.

Para saber si es viable el proyecto, lo primero que hacemos es tener ventas proyectadas para saber si hay demanda suficiente, cuál es la competencia y analizar si existe una real oportunidad de negocio.

Buyer persona

Analizamos la población de Tandil que tiene aproximadamente 145.000 habitantes. De dicha población determinamos que nuestro buyer persona son aquellos que poseen empresas constructoras, industrias, talleres metalúrgicos y además mecánicos, plomeros, electricistas, cooperativas y al sector agrario.

Analizando el mercado determinamos que nuestro buyer persona tiene un rango etario entre los 30 a 55 años, donde:

De 30 a 45 años: Incluimos Profesionales independientes o empleados calificados (plomeros, mecánicos, electricistas, técnicos, etc.) que ya tienen experiencia, una cartera de clientes y necesitan insumos de manera constante.

De 45 a 55 años: Dueños de pequeñas y medianas empresas, jefes de compra o encargados de talleres industriales que buscan proveedores confiables, variedad y financiación.

Según datos del Censo Nacional 2022 en Tandil se encuentran 32.172 personas que están entre los 30 a 45 años. Donde 16.702 son mujeres y 15.470 son hombres. Además hay 9.466 mujeres y 8.648 hombres que están entre los 45 y 55 años.

Teniendo en cuenta que usualmente el cliente más común en el rubro de las ferreterías son hombres tendríamos una posible demanda de 24.118 hombres.

Consideramos en este análisis que lograremos obtener un 30% del mercado con expectativas de crecer un 2% anual.

Competencia

En Tandil hay aproximadamente:

Ferreterías industriales y tradicionales: 32

Bazares + ferreterías : 21

Ferreterías + tiendas afines : 16

Pero considerando solo la competencia directa tenemos **35 competidores** aproximados, debido a que se acercan más a nuestro rubro.

INFLACIÓN

La inflación afecta a una ferretería al elevar los costos de reposición de mercadería, reducir el poder adquisitivo de los clientes y generar incertidumbre en los precios. Esto puede disminuir las ventas, complicar la planificación financiera y exigir ajustes frecuentes en los precios para mantener la rentabilidad del negocio.

Consideramos datos provenientes del BCRA.

Desde Hasta [Consultar](#)

Fecha	Valor
31/01/2025	2,2
28/02/2025	2,4
31/03/2025	3,7
30/04/2025	2,8
31/05/2025	1,5

La indicada por REM a 12 meses es 20,9%, por lo que proyectamos una baja hasta las elecciones de medio término, luego un leve repunte por lo que coincidimos con el REM. Para el segundo y tercer año un leve descenso al (18% y 15% respectivamente) estabilizándose en ese valor hasta el final del proyecto. Dado que existen en 2027 elecciones presidenciales, es posible que afecte al cálculo por lo que se tendrá en cuenta este escenario.

Tipo de cambio:

El tipo de cambio influye directamente en el costo de productos importados para ferreterías. Cuando el peso argentino se devalúa frente al dólar, los productos importados aumentan su precio en pesos, lo que reduce el margen de ganancia o encarece la oferta al consumidor; aunque este efecto de traslado a precios no se produce en igual medida. También impacta en tiempos de reposición. El tipo de cambio a junio de 2025 es \$1.130 para la compra y \$1.180 por dólar para la venta (fuente El Cronista)

Para el análisis consideramos que el tipo de cambio se mantendrá estable durante este año electoral, sufriendo un salto del 10% al 15%, pero este será compensado por una mayor entrada de productos importados en relación con los nacionales y luego se mantendrá estable hasta el final del proyecto.

Consumo a nivel país

El consumo se ha incrementado, según datos oficiales, un 11,9% en el último trimestre, esta recuperación proviene de compras a crédito y un incremento de 42% en las importaciones. (Indec) Dado que el nivel de préstamo bancario y demás entidades alcanza el 80%, tanto en pesos como dólares, hay que monitorear si persiste esta tendencia pues afecta a las cuentas por cobrar y por lo tanto a la cadena de pagos.

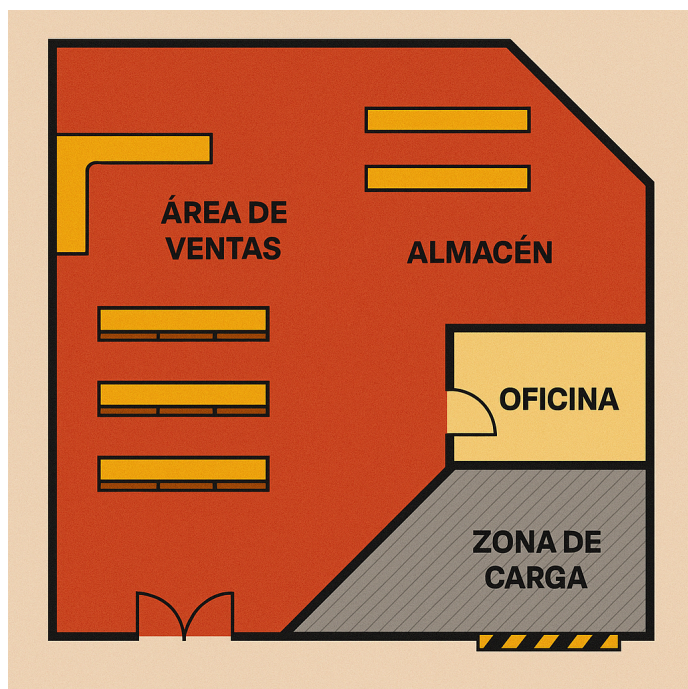
Determinación de Inversión inicial

La evaluación de dicha inversión se hizo en base a un **criterio incremental**, es decir, todos los egresos que se deben realizar al inicio del proyecto y que son

necesarios para la puesta en funcionamiento del mismo; no se ha contabilizado el estudio de mercado y viabilidad del proyecto, pues es independiente de la realización o no de este.

Local

Luego de realizar consultas en páginas de inmobiliarias, estimamos que el costo de alquiler para poner una ferretería industrial varía entre los \$1.600.000 – \$2.000.000. Por lo que decidimos hacer un **promedio** obteniendo así **\$1.800.000** para el primer año. Dicho local tendrá 350 metros cuadrados de dimensión. El local tendrá un área de ventas, donde se exhibirá la mercadería, por otro lado habrá un almacén donde se podrá reponer lo faltante del área de ventas, habrá una oficina privada o para tareas administrativas, habrá una zona de cargas para maquinarias pesadas.



Consideramos gastos de acondicionamiento y de deposito de garantia
Para acondicionar el local estimamos \$5.000.000 y cartelería, rótulos y señalización \$2.000.000.

Para la habilitacion e inscripcion contratamos un contador para los trámites en ARBA/ARCA \$400.000, habilitación municipal y bromatología \$300.000 y curso de manipulación de productos tóxicos \$50.000

Software de gestión (ERP)

Consideramos que para este proyecto vamos a necesitar un software de gestión para manejar el negocio de la manera más eficiente posible. \$1.300.000, una PC e impresora fiscal \$1.200.000, terminal de cobro \$200.000, mostradores y estanterías \$1.000.000 y cámaras de seguridad \$500.000.

Marketing, comunicación y ecommerce

- Cartelería, inauguración, redes sociales, sitio web, Google Ads/Meta Ads, diseño gráfico inicial y apertura de ecommerce.
- **Presupuesto de lanzamiento:** \$1.000.000

AMORTIZACIÓN: 5 AÑOS en forma lineal

La amortización de cinco años se justifica porque refleja la vida útil estimada de los activos adquiridos para la sucursal, como mobiliario, equipamiento y adecuaciones del local. Este plazo es comúnmente aceptado tanto por normas contables como por criterios fiscales, permitiendo distribuir el costo de la inversión de manera uniforme a lo largo del tiempo. Utilizar el método lineal durante cinco años facilita la previsibilidad de los gastos y mejora la comparabilidad entre ejercicios.

Stock inicial

Son los egresos pertenecientes a los insumos en el momento 0 del proyecto, es decir, los recursos operativos necesarios para el inicio de las actividades y posteriormente deben ser recomprados durante la vida útil del proyecto.

Es correspondiente a dos meses: estimamos que por el momento no es conveniente sobre stockearse, en el marco de estabilización e inclusive baja de precios, pues se pagaría un alto costo de oportunidad. El análisis surge del nivel de demanda, negociación con nuestros proveedores, tipo de cambio, futuras entradas de importaciones.

Consideramos un valor de **stock inicial** de productos de **\$ 57.861.962**.

La cantidad de dichos insumos correspondientes al año 0 es restituido en el año 5; el valor de este, es proyectado por el índice precios al consumidor **rubro (5) equipamiento y mantenimiento del hogar, en la región pampeana (INDEC)**.

INGRESOS

Luego de averiguar determinamos un ticket promedio de **\$80.375** Teniendo en cuenta a los clientes particulares, pymes y profesionales autónomos.

Tipo de Cliente	Estimado	Detalle
Profesional autónomo	\$35.000 \$60.000	– Compra insumos y herramientas básicas
PyME / Empresa	\$80.000 \$250.000	– Compra en volumen: tornillería, abrasivos, elementos de seguridad, etc.
Cliente particular	\$15.000 \$25.000	– Compra puntual o pequeña

Tipo de cliente	Estimado	Detalle	Ponderación
Profesional autónomo	35.000-60.000 Promedio: 47.500	Compra insumos y herramientas básicas	0.35
Pymes/Empresas	80.000-250.000 Promedio: 165.000	Compra en volumen: Tornillería, abrasivos, elementos de seguridad, etc.	0.35
Cliente particular	15.000-25.000 Promedio: 20.000	Compra pequeña	0.30

Suponiendo que la ferretería trabaja de lunes a sábados (313 Días) con los datos de 24.118 y que la cuota de mercado estimada es el 30%.

$24118 \times 0.30 = 7.235,4$ Ventas anualizadas

$7.235,4 / 313 = 23,11$ Ventas diarias.

Para este caso tomaremos que realizaremos 23 ventas en promedio, diarias donde 7 las harán clientes particulares, 8 las harán a empresas y las otras 8 restantes las realizarán profesionales autónomos.

Consiguiendo un **ticket promedio** de: **\$80.375**

$$(47500 \times 0,35) + (165000 \times 0,35) + (20000 \times 0,3) = \$80.375$$

Realizando averiguaciones obtuvimos que el margen que varía entre un 20% a 60% lo que da un promedio en ferretería industrial: **40%**

Este margen, por el momento, no es posible modificarlo al alza; por lo tanto, nos centraremos en ganar mercado y volumen de ventas, por lo tanto, proyectamos un crecimiento de 2% anual en cantidad.

La proyección se realizará según variación índices precios al consumidor **rubro (5) equipamiento y mantenimiento del hogar, en la región pampeana (INDEC)**, el cual arroja en mayo de 2025 una inflación mensual del 1,5% y una interanual del 28%. En este rubro consideramos una estabilización del índice para el primer año, se presume un repunte de la actividad, lo cual hace que el índice se mantenga y luego un descenso un 3% anualmente por contexto macroeconómico.

Año 1 diario \$1.848.625 anualizado \$578.619.625

Año 2 (28% (Aumento de precios por inflación) +2% (Aumento de la cantidad) interanual) diario \$2.403.212 anualizado \$752.205.512

Año 3 (25% +2% interanual) diario \$3.052.079 anualizado \$955.301.000

Año 4 (22% +2% interanual) diario \$3.784.579 anualizado \$1.184.573.241

Año 5 (19% +2% interanual) diario \$4.579.340 anualizado \$1.77.333.690

EGRESOS

CMV: margen utilizado 40%

AÑO 1 \$347.171.775

AÑO 2 \$451.323.307

AÑO 3 \$573.180.600

AÑO 4 \$710.743.944

AÑO 5 \$860.000.172

Local para el alquiler: el local en alquiler tiene una erogación inicial en el año 1 de \$1.800.000 mensuales, los precios se actualizarán anualmente, lo cual es una contratación favorable, mediante la **calculadora de IPC** de alquileres (ver inflación). Las condiciones de renovación, dado que se trata de un local comercial, se pacten contractualmente a 5 años y serán renegociadas en su momento; por lo que proyectamos los siguientes valores:

Año 1	mensual	\$1.800.000	anualizado	\$21.600.000
Año 2 (20,9 %)	mensual	\$2.176.200	anualizado	\$26.114.400
Año 3 (18%)	mensual	\$2.567.916	anualizado	\$30.814.992
Año 4 (15%)	mensual	\$2.953.103	anualizado	\$35.437.240
Año 5 (15%)	mensual	\$3.905.479	anualizado	\$40.752.826

Servicios: estos serán actualizados y proyectados en base al incremento **de precios regulados**, en la región pampeana, calculados por el **INDEC**. Los servicios corresponden a luz, gas, internet, alarma y agua bajo régimen comercial, las tasas municipales son a cargo del propietario del inmueble. A mayo de 2025 arroja un incremento mensual del 1% y un interanual del 49,5%. Proyectamos para los próximos años que este valor va a estar por encima del IPC un 2% debido a las medidas de quita de subsidios adoptada por el gobierno y acople a valores internacionales.

Año 1	mensual	\$1.400.000	anualizado	\$16800000
Año 2 (22,9 %)	mensual	\$1474800	anualizado	\$20647200
Año 3 (20%)	mensual	\$1769760	anualizado	\$24776640
Año 4 (17%)	mensual	\$2070619	anualizado	\$28988668
Año 5 (17%)	mensual	\$2422624	anualizado	\$33916742

Sueldos de personal: para la puesta en marcha del proyecto consideramos contratar tres empleados.

i) 2 Empleados de comercio: salario en mano de \$800.000 más costos adicionales que incluyen aportes y contribuciones a la seguridad social, obra social y ART que suma un 40%, es decir \$1.123.000 total para el primer año.

El monto es actualizado por el **convenio de Empleados de Comercio (FAEyC), (SIPA)** dicho índice en el último trimestre arrojó un incremento de 1,7% marzo, 1,7% abril, 1,8% mayo y 1,9% en junio (9,9% cuatrimestral y anualizada 23,5%), mientras

el REM es igual a 20,9% para mismo periodo. Suponemos que va a seguir el mismo ritmo de la inflación debido al ancla salarial.

Año 1	mensual \$1.123.000	anualizado \$13476000
Año 2 (23,5 %)	mensual \$1.386.905	anualizado \$16642860
Año 3 (20,6%)	mensual \$1672607	anualizado \$20071284
Año 4 (17,6%)	mensual \$1966986	anualizado \$23603832
Año 5 (17,6%)	mensual \$2313175	anualizado \$27758100

ii) empleado repositor: sueldo en mano \$700.000, por lo que el total asciende a \$980.000, la actualización se llevará a cabo bajo mismo régimen que el empleado de comercio.

Año 1	mensual \$980.000	anualizado \$11760000
Año 2 (23,5%)	mensual \$1.210.300	anualizado \$14523600
Año 3 (20,6%)	mensual \$1.459.621	anualizado \$17515461
Año 4 (17,6%)	mensual \$1.716.514	anualizado \$20598182
Año 5 (17,6%)	mensual \$2.018.620	anualizado \$24223462

FLUJO DE FONDOS NOMINAL

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	- \$12.950.000					
INGRESOS		\$578.619.625	\$752.205.512	\$955.301.000	\$1.184.573.241	\$1.777.333.690
EGRESOS		\$424.283.775	\$545.894.227	\$686.430.271	\$842.975.707	\$1.220.809.467
UAIT		\$154.335.850	\$206.311.285	\$268.870.729	\$341.597.534	\$556.524.223
AMORTIZACIÓN		\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000
BASE IMPONIBLE		\$151.745.850	\$203.721.285	\$266.280.729	\$339.007.534	\$553.934.223
IIGG		\$53.111.048	\$71.302.450	\$93.198.255	\$118.652.637	\$193.876.978
CAPITAL DE TRABAJO	- \$57.861.962					\$134.406.394
FFON	- \$70.811.962	\$101.224.803	\$135.008.835	\$175.672.474	\$222.944.897	\$497.053.639
VAN	\$149.590.894					
TIR	174%					
PER. RECUPERO						
PER. RECUPERO						

DESC						
K0	0,651					

CÁLCULO DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

El objetivo de “optimizar” la mezcla de financiamiento: Lograr la estructura óptima de capital, siendo aquella que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento para maximizar el valor de la empresa

Para el cálculo se tuvo en cuenta los siguientes factores que influyen en la estructura de capital:

1. Estabilidad de las ventas.
2. Estructura de los activos: como garantías de deudas.
3. Apalancamiento operativo.
4. Tasa de crecimiento.
5. Rentabilidad: crecimiento autosustentable.
6. Impuestos.
7. Actitudes de la administración: conservadora vs. agresiva.
8. Control social: efecto de las emisiones.
9. Actitudes de las entidades financieras y calificadoras de riesgo.
10. Condiciones de mercado.
11. Condición interna de la empresa: según expectativas con información asimétrica.
12. Flexibilidad financiera: capacidad para solicitar fondos en el futuro según necesidades proyectadas y el mercado

Para la apertura de una nueva sucursal, se optó por utilizar una estructura de financiamiento planificada en lugar de aplicar un enfoque residual. Esta decisión se sustenta en el perfil financiero sólido de la empresa, que cuenta con más de 50 años de trayectoria, siete sucursales en tres municipios y un historial continuo de acceso al crédito. Consideramos apropiado mantener un costo de capital (K_0) estable, dado el bajo nivel de incertidumbre financiera acumulado. Un financiamiento basado excesivamente en deuda podría reducir la capacidad de inversión futura, generar tensiones de liquidez y comprometer el flujo de caja operativo. Por el contrario, una estructura equilibrada permite definir con claridad el aporte de capital propio y ajeno necesario para acompañar el crecimiento, sin afectar la solvencia de largo plazo. -

COSTO EFECTIVO CAPITAL PROPIO

Para el cálculo utilizaremos una "tasa libre de riesgo", por el costo de oportunidad, correspondiente a un plazo fijo mensual de Banco Nación modalidad online (35,15%) más un plus de 35 % por riesgo operativo, inflación, de devaluación e incobrabilidad. Corresponde al 50 % de la inversión inicial

COSTO EFECTIVO DE CAPITAL AJENO

Préstamo Banco Nación para comercios con una Tasa Nominal Anual (TNA) fija del 48% para clientes que adhieran al paquete de servicios "Paquete Empresas" y cumplan con ciertos requisitos de adhesión a +Pagos Nación, bonificando costos de otorgamiento y seguro. Corresponde al 50% de la inversión inicial

	1	2	3	4	5
Cuota Amortización	\$7.081.196	\$7.081.196	\$7.081.196	\$7.081.196	\$7.081.196
Cuota Interés	\$16.994.871	\$13.595.897	\$10.196.923	\$6.797.948	\$3.398.974
Reintegro	\$5.948.205	\$4.758.564	\$3.568.923	\$2.379.282	\$1.189.641
Cuota	\$24.076.067	\$20.677.093	\$17.278.119	\$13.879.145	\$10.480.170
Total amortizado	35.405.981	\$28.324.785	\$21.243.589	\$14.162.392	\$7.081.196
Capital	35.405.981				
Tasa	0,48				

$$K_o (\text{nominal}) = 70,15\% \times 0,5 + 48\% \times 0,5 = 65,1 \%$$

Para calcular el K_o real le restamos al nominal la inflación proyectada del período $N+1$, la cual estimamos 15%

$$K_o (\text{real}) = 65,1 \% - 15\% = 50,1 \%$$

VAN, TIR Y PERIODO DE RECUPERO

VAN, TIR Y PERIODO DE RECUPERO NOMINAL

FFO	-70.811.9	101.224.80	135.008.83	175.672.473	222.944.8	497.053.6
N	62	2,5	5,1	,9	97	39

VAN = \$ 149.590.894,17

TIR = 174%

Ko= 65.1%

PERIODO DE RECUPERO = 1 año y 77 días

(II 129.500.000- FFON1 101.224.802,5) = 28.275.197,5

(28.275.197,5/135.008.385,1) = 0.21 años

$$\text{Período de Recupero} = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Flujo de Caja Anual}}$$

PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO = 2 años y 175 días

(II 129.500.000 - FFD2 110.802.578 = 18.697.422)

(18.697.422/39.053.660) = 0.48 años

$$\text{FFON Descontado}_t = \frac{\text{FFON}_t}{(1 + 0,651)^t}$$

descontado se lo descuenta a Ko, tiene que dar recupero de inversión

VAN, TIR Y PERIODO DE RECUPERO REAL

		101.224.80	104.233.624,	107.302.62		
		3	6	3		
FFON	-70.811.962				110.433.002	171.487.949,5

VAN = \$ 118.883.999,79

Ko= 50.1%

TIR = 145%

PERIODO DE RECUPERO = 1 año y 99 días

(II 129.500.000 – FFON1 101.224.802,5=28.275.197,5)

$(28.275.197,5/104.233.624,6) = 0,271$

PERIODO DE RECUPERO DESCONTADO = 2 y 6 meses años

(II 129.500.000 - FFD2 113.678.034 = 15.821.966)

$(15.821.966/31.716.309 = 0.499)$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS SENSIBILIDAD VENTAS -50% CANTIDAD

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	- \$12.950.000					
INGRESOS		\$289.309.813	\$376.102.756	\$477.650.500	\$592.286.621	\$888.666.845
EGRESOS		\$250.697.888	\$320.232.574	\$399.839.971	\$487.603.734	\$687.609.360
UAIT		\$38.611.925	\$55.870.182	\$77.810.529	\$104.682.886	\$201.057.485
AMORTIZACIÓN		\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000
BASE IMPONIBLE		\$36.021.925	\$53.280.182	\$75.220.529	\$102.092.886	\$198.467.485
IIGG		\$12.607.674	\$18.648.064	\$26.327.185	\$35.732.510	\$69.463.620
CAPITAL DE TRABAJO	- \$57.861.962					\$134.406.394
FFON	- \$70.811.962	\$26.004.251	\$37.222.119	\$51.483.344	\$68.950.376	\$131.593.865
VAN	- \$9.958.338					
TIR	56%					

Una caída del 50% en las ventas puede explicarse por factores internos como fallas en la estrategia comercial, problemas operativos o fijación de precios poco atractiva. También puede deberse a factores externos como crisis económicas. En este caso Fallo en la estrategia de marketing podría ser un factor interno, una caída del consumo por inflación, recesión o pérdida del poder adquisitivo, un factor externo.

ANÁLISIS SENSIBILIDAD VENTAS +50% CANTIDAD

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	- \$12.950.000					
INGRESOS		\$867.929.438	\$1.128.308.268	\$1.432.951.500	\$1.776.859.862	\$2.666.000.535
EGRESOS		\$597.869.663	\$771.555.881	\$973.020.571	\$1.198.347.679	\$1.754.009.574
UAIT		\$270.059.775	\$356.752.387	\$459.930.929	\$578.512.183	\$911.990.961
AMORTIZACION		\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000
BASE IMPONIBLE		\$267.469.775	\$354.162.387	\$457.340.929	\$575.922.183	\$909.400.961
IIGG		\$93.614.421	\$123.956.836	\$160.069.325	\$201.572.764	\$318.290.336
CAPITAL DE TRABAJO	- \$57.861.962					\$134.406.394
FFON	- \$70.811.962	\$176.445.354	\$232.795.552	\$299.861.604	\$376.939.419	\$728.107.019
VAN	\$ 298.183.306					
TIR	280%					

Al igual que antes, las causas pueden dividirse en factores internos (de la propia gestión del proyecto) y factores externos (del contexto de mercado). Como factor interno un buen resultado de las campañas de marketing digital, teniendo un costo por resultado menor al esperado. Como factor externo un crecimiento económico general, podría generar un mayor poder adquisitivo, más consumo, y un clima económico optimista, que favorezca al consumo de los productos de nuestro rubro.

ANÁLISIS SENSIBILIDAD COSTO FIJO -50%

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	- \$12.950.000					
INGRESOS		\$578.619.625	\$752.205.512	\$955.301.000	\$1.184.573.241	\$1.777.333.690
EGRESOS		\$385.727.775	\$498.608.767	\$629.805.436	\$776.859.826	\$1.143.604.841
UAIT		\$192.891.850	\$253.596.745	\$325.495.565	\$407.713.415	\$633.728.850
AMORTIZACION		\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000
BASE IMPONIBLE		\$190.301.850	\$251.006.745	\$322.905.565	\$405.123.415	\$631.138.850
IIGG		\$66.605.648	\$87.852.361	\$113.016.948	\$141.793.195	\$220.898.597
CAPITAL DE TRABAJO	- \$57.861.962					\$134.406.394
FFON	- \$70.811.962	\$126.286.203	\$165.744.384	\$212.478.617	\$265.920.220	\$547.236.646
VAN	\$194.099.767					
TIR	208%					

Una reducción del 50% en los costos fijos podría deberse a decisiones estratégicas de la empresa, beneficios contractuales o condiciones externas favorables. Renegociación favorable del contrato, reducción de la renta por exceso de oferta inmobiliaria comercial. Reducción en el consumo energético, eficiencia energética, reducción de horarios, inversión en tecnologías más eficientes. Contratación bajo nuevas modalidades más económicas (por ejemplo, pasantías, monotributistas)

ANÁLISIS SENSIBILIDAD COSTO FIJO +50%

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	- \$12.950.000					
INGRESOS		\$578.619.625	\$752.205.512	\$955.301.000	\$1.184.573.241	\$1.777.333.690
EGRESOS		\$462.839.775	\$593.179.687	\$743.055.107	\$909.091.588	\$1.298.014.094
UAIT		\$115.779.850	\$159.025.825	\$212.245.894	\$275.481.653	\$479.319.597
AMORTIZACION		\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000	\$2.590.000
BASE IMPONIBLE		\$113.189.850	\$156.435.825	\$209.655.894	\$272.891.653	\$476.729.597
IIGG		\$39.616.448	\$54.752.539	\$73.379.563	\$95.512.079	\$166.855.359
CAPITAL DE TRABAJO	- \$57.861.962					\$134.406.394
FFON	- \$70.811.962	\$76.163.403	\$104.273.286	\$138.866.331	\$179.969.575	\$446.870.632
VAN	\$105.082.021					
TIR	140%					

Un aumento del 50% en los costos fijos podría deberse a **una combinación de factores económicos, contractuales y regulatorios**, tanto internos como externos al proyecto. Como por ejemplo: **Renegociación desfavorable del contrato** al finalizar los 5 años (no garantizado el mismo esquema de ajuste por IPC). **Quita de subsidios** (como vos mencionás en el texto), que podría generar **tarifazos** por encima del 50% anual. **Contratación de personal adicional** no prevista en el escenario base.

ANÁLISIS HIPÓTESIS EXTREMAS

	20% menos de ventas y 20% mas de costo fijo	Escenario 2: + 20% de ventas y - 20% de CF	Normal
Año	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3
0	- \$70.811.962	- \$70.811.962	- \$70.811.962
1	\$15.979.691	\$186.469.914	\$101.224.803
2	\$24.927.899	\$308.275.034	\$135.008.835
3	\$36.760.887	\$452.373.067	\$175.672.474
4	\$51.760.247	\$616.639.159	\$222.944.897
5	\$245.927.056	\$1.197.076.929	\$497.053.639
VAN E	- \$16.805.067	\$436.326.641	\$149.590.894
TIR E	53%	320%	174%
Probabilidad de ocurrencia	30%	30%	40%
Standard Financiero	61,5%		
EVAN	\$185.692.829		
Desvío estándar	\$177.955.476		

PRESUPUESTO FINANCIERO

	Febrero				Marzo			
Semana	1	2	3	4	5	6	7	8
Saldo Inicial	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Cobro vtas contado	8.439.375	8.439.375	8.439.375	8.439.375	8.439.375	8.439.375	8.439.375	8.439.375
Cobro vtas a crédito		4.501.000	4.501.000	4.501.000	4.501.000	4.501.000	4.501.000	4.501.000
Recupero de coloc.							765.420	5.945.932

Intereses percibidos							4.362,9	33.891,82
Total Ingresos	8.509.375	13.010.375	13.010.375	13.010.375	13.010.375	13.010.375	13.780.157	18.990.199
Pago contado prov.	5.063.625	5.063.625	5.063.625	5.063.625	5.063.625	5.063.625	5.063.625	5.063.625
Pago deuda prov.			2.700.600	2.700.600	2.700.600	2.700.600	2.700.600	2.700.600
Servicios	1.400.000				1.400.000			
Alquiler	1.800.000				1.800.000			
Sueldos	3.226.000				3.226.000			
Pago prestamo	24.076.067				24.076.067			
Pago de préstamos		27.126.317	19.499.129	14.502.371	9.459.643	4.370.522		
Intereses pagados		249.562	179.392	133.422	87.029	40.209		
Total egresos	35.565.692	32.439.504	27.442.746	22.400.018	17.310.897	12.174.955	7.764.225	7.764.225
Subtotal	-27.056.317	-19.429.129	-14.432.371	-9.389.643	-4.300.522	835.420	6.015.932	11.225.974
Saldo establecido de caja	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Colocaciones/Préstamo	-27.126.317	-19.499.129	-14.502.371	-9.459.643	-4.370.522	765.420	5.945.932	11.155.974
Tasas	Anual	Semanal						
Tasa Pasiva	30%	0,57%						
Tasa Activa	48%	0,92%						

CONCLUSIONES

En conclusión, el análisis completo del proyecto de apertura de sucursal de una ferretería industrial en Tandil en junio de 2025, utilizando la metodología aprendida en clase podemos decir que al tener un VAN de \$149.590.894. Este valor positivo indica que el proyecto generará un valor adicional para la empresa, superando el costo de capital invertido, lo cual es un fuerte indicativo de la creación de riqueza. La TIR nominal calculada es del 174%, la cual es significativamente superior al costo de capital (K_o) nominal del 65,1%. Esto nos indica que el proyecto ofrece un retorno muy por encima de la tasa mínima requerida por los inversores.

Al considerar el escenario real, ajustado por la inflación proyectada, el proyecto mantiene su solidez. El VAN real es de \$118.883.999,79, confirmando que, incluso descontando el efecto de la inflación, la iniciativa sigue siendo rentable y generadora de valor.

La TIR real es del 145% , la cual también es considerablemente superior al costo de capital (K_o) real del 50,1%. Esto hace atractivo al proyecto en un entorno económico desafiante como el de Argentina, demostrando su capacidad para preservar y aumentar el poder adquisitivo de los flujos de caja generados.

El análisis de sensibilidad complementa estos hallazgos, al evaluar el impacto de variaciones en las variables clave:

Caída del 50% en las ventas (-50% Cantidad): representa un escenario adverso con un VAN de -\$9.958.338 y una TIR del 56%. Si bien es negativo, la magnitud del valor absoluto del VAN, en comparación con el VAN base, sugiere que el proyecto presenta cierta vulnerabilidad ante una disminución drástica de la demanda, requiriendo una gestión activa de riesgos para mitigar este impacto.

Aumento del 50% en las ventas (+50% Cantidad): Este escenario optimista dispara el VAN a \$298.183.306 y la TIR al 280%, evidenciando un enorme potencial de crecimiento y rentabilidad si las condiciones del mercado o las estrategias comerciales superan las expectativas base.

Reducción del 50% en los costos fijos (-50% Costo Fijo): Con un VAN de \$194.099.767 y una TIR del 208%, se subraya la importancia de una gestión eficiente de los gastos estructurales para mejorar la rentabilidad.

Aumento del 50% en los costos fijos (+50% Costo Fijo): A pesar de este incremento, el proyecto conserva un VAN positivo de \$105.082.021 y una TIR del 140%, lo que indica que, si bien los costos impactan, la estructura del proyecto puede absorber incrementos significativos sin caer en la inviabilidad.

Finalmente, el análisis de hipótesis extremas consolida la robustez del proyecto. Si bien el escenario 1 (20% menos de ventas y 20% más de costo fijo) arroja un VAN negativo de -\$16.805.067, con una probabilidad de ocurrencia del 30%, los escenarios más favorables (Escenario 2 con +20% de ventas y -20% de costo fijo, y

el Escenario Normal) demuestran un VAN y una TIR altamente positivos. La alta TIR y el VAN positivo en los escenarios base y optimistas, combinados con la capacidad de resistencia del proyecto ante escenarios adversos (incluso con VAN positivo en -50% ventas y +50% costos fijos), sugieren que la inversión es atractiva y posee un margen de seguridad aceptable.

En síntesis, los indicadores de rendimiento financiero (VAN, TIR y PRD) señalan que el proyecto de la sucursal de ferretería industrial en Tandil es financieramente viable y presenta un elevado potencial de rentabilidad, tanto en términos nominales como reales, lo que lo convierte en una oportunidad de inversión atractiva para la empresa.

Bibliografía

Estadísticas

https://www.bkra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp

Tipo de cambio:

https://www.cronista.com/MercadosOnline/dolar.html?utm_source=googleads&utm_medium=cpc&utm_campaign=CTK_Dolar_Todos&utm_id=21742010133&utm_content=dolar&gad_source=1&gad_campaignid=22600315137&gbraid=0AAAAAo4qdjwv4XxDfqPsvXqZrJZwSVvIb&gclid=Cj0KCQjwylPDBhDBARIsAHJyyVhnuRes7vRC9hZ0QJM7STN1a3tdbtkb6HQCBJslg2EGh2t8w7VLtMUaAix8EALw_wcB

Calculo margenes ferretería:

<https://construclub.co/ferreteria/margen-de-ganancia-en-ferreteria/>

Alquiler de locales:

<https://www.zonaprop.com.ar/>