



PLAN DE TRABAJO DE GRADUACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

EVALUACION DE PROYECTO DE INVERSION
PARA LA APERTURA DE CORRALON DE VENTA DE MATERIALES
PARA LA CONSTRUCCION

Gonzalez, Maria Cecilia

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Universidad FASTA

Carrera Contador Publico

Tutor Bega Diego

2025

Resumen

Estación Camet, es una localidad situada en el partido de general Pueyrredón ubicada 15 km al norte del centro de la ciudad de Mar del Plata.

Cuenta con los siguientes barrios Aeropuerto, 2 de abril, Santa Angela, Las Margaritas, Castagnino, La Laura, El Tejado, Camet, El Sosiego, La Trinidad, El Casal, La Armonía, Cobo y Los Zorzales. En los últimos años, estos barrios, han experimentado un significativo crecimiento demográfico al que se suma la instalación de 5 barrios privados y cerrados: Terralar, Developer Park, La Aurelia, Tierras de Mar y Stella Maris los cuales se encuentran en pleno desarrollo inmobiliario y poseen importantes dimensiones.

A partir del análisis del crecimiento demográfico y la perspectiva a futuro de dicha zona, se propone este proyecto de inversión para la instalación de un Corralón de materiales para la construcción, con el objetivo de satisfacer la creciente demanda de insumos generada por el aumento poblacional y el desarrollo inmobiliario.

El objetivo de estudio será la evaluación de proyecto de inversión para determinar la viabilidad económica y financiera en la instalación de un corralón de materiales de construcción en zona Estación Camet, ruta 2 km 395 de la ciudad de Mar del Plata para lo cual se utilizarán diferentes herramientas económico financieras, tales como estados de resultados proyectados, VAN, TIR

Y un análisis que facilite la comparación de amenazas y oportunidades externas, respecto de las fortalezas y debilidades internas de la organización, utilizando la matriz FODA.

Palabras clave: Estación Camet, proyecto de inversión, análisis de viabilidad, VAN, TIR, corralón de materiales, desarrollo inmobiliario.

INDICE DE CONTENIDOS

Capitulo I. Planteamiento del problema	4
<i>Definición del Tema</i>	4
<i>Problema</i>	4
<i>Justificación</i>	4
<i>Objetivo general</i>	5
<i>Objetivo específico</i>	5
<i>Metodología</i>	6
<i>Cronograma</i>	7
Capitulo II. Desarrollo del proyecto	7
<i>Análisis del microentorno</i>	7
<i>Las 5 fuerzas de Porter</i>	8
<i>F.O.D. A</i>	12
<i>Conclusión</i>	14
Análisis del proyecto	15
<i>Viabilidad comercial</i>	15
<i>Estudio económico-financiero</i>	22
Capitulo III Conclusiones	45
<i>Conclusiones</i>	45
<i>Bibliografía</i>	47

Capítulo 1. Planteamiento del Problema

Título del trabajo

Evaluación de proyecto de inversión para la apertura de corralón de venta de materiales para la construcción

Problema

¿Es viable económica y financieramente la instalación de un corralón de venta de materiales para la construcción ubicado en zona Estación Camet, Ruta 2 km 395 de la ciudad de Mar del Plata, año 2026?

Justificación del Tema

El corralón es un microemprendimiento familiar cuyos integrantes poseen una amplia experiencia en la comercialización de materiales para la construcción ya sea en la venta de productos de obra gruesa como también productos destinados a las terminaciones, sanitarios, griferías y mobiliario de cocina.

En la actualidad, el inversionista ha recibido un ofrecimiento para desarrollar dicha actividad en un predio ubicado a las afueras del ejido urbano, en la ruta 2 km 395 donde actualmente se ubican una importante cantidad de barrios que han experimentado, en los últimos años, crecimiento demográfico. A dichos barrios se le suma la incorporación de 5 grandes inversiones en barrios privados que van aumentando el número de construcciones en viviendas familiares.

La zona de referencia cuenta con dos corralones que solo ofrece productos de obra gruesa. En dicho emprendimiento, no solo se ofrecerá productos de obra gruesa sino también aquellos productos indispensables para poder finalizar la obra o implementar cualquier tipo de refacción o arreglo a lo ya existente y no tener que diversificar las compras en diferentes lugares ahorrando no solo tiempo sino también costos de traslado.

Para poder dar respuesta al problema planteado se utilizarán las herramientas de recopilación y análisis de antecedentes que proporciona un proyecto de inversión y así determinar las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada iniciativa.

El presente estudio está destinado a realizar un análisis sobre la conveniencia económica y financiera en el desarrollo de dicha actividad enmarcado fuera del ejido urbano.

Objetivo

Objetivo General

Determinar la viabilidad económica y financiera en la instalación de un corralón de venta de materiales de construcción en zona Estación Camet, ruta 2 km 395 de la ciudad de Mar del Plata.

Objetivos específicos

1- Determinar la viabilidad comercial, identificando los posibles competidores para comprender cual es la oferta existente en el mercado meta.

2- Estudiar las posibilidades técnicas de realizar el proyecto relevando los aspectos físicos y sus respectivos costos de instalación.

3-Considerar principales aspectos en materia legal, impositiva y de gestión de RRHH.

4-Evaluar la viabilidad económico-financiera del proyecto.

5-Formular una opinión acerca de la conveniencia o no del proyecto en base a los resultados obtenidos de las estimaciones previamente realizadas.

Metodología

El diseño metodológico de esta investigación es del tipo Descriptiva porque busca describir un hecho u objeto de estudio a través del análisis e indagación de la realidad, Explicativa porque se expondrá el porqué de los diferentes eventos o escenarios. Cuantitativa ya que se pondrá foco en los aspectos del problema susceptibles de cuantificar y es un diseño metodológico no experimental.

1- Para analizar el objetivo n° 1 se realizará un estudio de campo, a través de la observación, para detectar los competidores más cercanos y la gama de ofertas en productos y materiales de construcción

2-Para determinar el objetivo n° 2 Se realizará el cálculo de los costos necesarios para la instalación y puesta en marcha del negocio a saber: Inversión inicial:

Inversión en obra física, instalaciones, mobiliarios y maquinarias. En este último caso se analizará bajo que modalidad se incorporaran a la empresa (arrendamiento, compra o leasing con opción)

3-Para desarrollar el objetivo n° 3 se realizará un análisis de la legislación vigente para determinar la existencia o inexistencia de normas que pudieran limitar la implementación del negocio. Se precisará el aporte en recursos humanos, en cuanto a cantidad, capacidad, funciones y costos determinados por la legislación laboral correspondiente al rubro.

4-Para determinar el objetivo n° 4 Se realizarán los siguientes análisis: Presupuestos de ingresos y gastos, Flujo de fondos proyectado, Estado de resultado proyectado,

Determinaciones financieras correspondientes al análisis TIR y VAN, periodo de recuero de inversión y análisis de sensibilidad.

Cronograma

Actividades a realizar	Fecha de inicio	Fecha de finalizacion
Estudio de campo para detectar competidores	1/11/2022	15/11/2022
Estudio de costos para inversion inicial y puesta en marcha	21/11/2022	4/12/2022
Analisis de legislacion vigente en materia societaria Impositiva y laboral	5/12/2022	18/12/2022
Analisis de presupuestos varios,Flujo de fondos, Estado de resultado, financieros y de sensibilidad	2/1/2023	15/3/2023

Capitulo 2. Desarrollo del Proyecto

Análisis del Microentorno

A los fines de llevar a cabo este análisis se considera oportuno el uso de las denominadas “5 fuerzas de Porter” y análisis F.O.D.A. de esta manera se puede ordenar mejor el relevamiento del entorno que rodea al emprendimiento. La observación y el estudio de campo de la oferta en productos y materiales de la construcción en Estación Camet, ubicado en la zona norte de la ciudad de Mar del Plata y en zonas relativamente cerca al corralón, fueron una herramienta clave para poder elaborar el siguiente análisis.

Fuente: Toniut Hernan,(2022)

Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

Rivalidad entre Competidores.

El mercado de venta de materiales para la construcción, es un mercado altamente desarrollado en el cual conviven todo tipo de negocios con estructuras y propuestas de lo más variada.

Al analizar la zona donde se va a ubicar el proyecto encontramos, en un radio de 4km, dos corralones con una capacidad muy acotada por el espacio físico y por la diversidad de materiales que ofrecen, limitándose solo a la obra gruesa sin capacidad de acopio, no cuentan con camión de gran porte ni grúa.

Estos dos corralones actualmente son los encargados de cubrir la demanda que se genera por la urgencia o compras menores que surgen durante la ejecución de una obra, estas compras, muchas veces, son las que no se realizaron en grandes corralones y revisten de cierta urgencia para aprovechar el día de trabajo.

Los corralones a los que podemos clasificar como competencia directa, por la variedad de productos que ofrecen, la estructura organizacional y la trayectoria, se encuentran a más de 10 km de la zona analizada, siendo EASE Y VICTOR VEGA los de mayor relevancia por la cercanía geográfica. Debemos también mencionar IMEPHO y LANDA, que conjuntamente a los arriba mencionados son quienes, actualmente, se encuentran abasteciendo las demandas del sector.

Poder de negociación de los proveedores.

Al hablar del mercado de la construcción tenemos que entender que, en él, actúan diferentes protagonistas con productos y ofertas de todo tipo, al ser un nuevo Corralón no cuenta con trayectoria, pero su dirección y titularidad la llevara a cabo una persona con amplia experiencia en venta y gerenciamiento de corralones renombrados de la ciudad de Mar del Plata, quien tiene contacto directo con importantes proveedores de una amplia gama de materiales. Dicha situación favorecerá al momento de realizar las negociaciones pertinentes.

Proveedores Principales

Palmar, Coyunco, Fanelli: venta de ladrillos huecos.

Acerbrag y Acindar: venta de hierros

Loma Negra, Avellaneda: venta de cemento, cal y cemento de albañilería

Sika: venta de hidrófugos, aditivos

Weber: venta de pegamentos

Shap: venta de ladrillos de cemento, viguetas y premoldeados

Barbieri: venta de perfilería galvanizada

Cerro Negro, Cortines, Aberdi: venta de cerámicos y porcelanatos

Roca, Ferrum: venta de sanitarios y griferías

Fuente: Datos obtenidos de Ricardo Romano Gerente de importante corralon de Mar del Plata

Poder de negociación de los Clientes.

El mercado de la construcción es un mercado competitivo y con muy diversos oferentes, el poder de negociación de los consumidores es muy fuerte y más aún en un mercado como el de Argentina en donde los consumidores analizan profundamente cada una

de sus elecciones de compra. Hoy el consumidor utiliza la web como medio principal para obtener información en relación a un producto, conocer cuáles son los negocios que lo proveen y que ventajas obtiene por comprar en ese lugar.

La zona en la cual se analiza la instalación del proyecto comprende una gran cantidad de barrios quienes serían los potenciales clientes de este emprendimiento, tales como:

2 de Abril, Las Margaritas, Castagnino, La Laura, El Tejado, El Sosiego, La Tinidad, La Armonia, El Casal, Los Zorzalez Y Cobo. Dichos barrios han experimentado, en los últimos años un gran crecimiento demográfico debido, en gran medida, al menor costo de adquisición de terrenos fuera del ejido urbano. A dichos barrios se suman la incorporación de 5 grandes inversiones en barrios privados que van aumentando el número de construcciones en viviendas familiares. Estos barrios son Tierras De Mar, Developer Parck, La Aurelia, Terralar y Stella Maris. El objetivo del emprendimiento es abastecer las necesidades de todos los clientes poniendo especial énfasis en captar la atención de la demanda de los barrios privados.

Fuente: Elaboracion Propia de Estudio de Observacion

En resumen

- Particulares/Autoconstrucción: Poco poder de negociación individual, pero sensibles al precio.
- Empresas Constructoras/Desarrolladores: Alto poder de negociación. Compran por volumen y exigen plazos de pago (crédito) y entregas programadas.

Amenaza del ingreso de productos sustitutos.

- Steel Framing / Construcción en seco: El corralon solo vendera materiales para la contruccion ´denominada tradicional´ (obra gruesa), por lo tanto el crecimiento de la construcción en seco es la principal amenaza.

Amenaza de la entrada de nuevos competidores.

- Barreras Altas: Necesidad de gran espacio físico (acopio), inversión en flota pesada (camiones con hidrogrúa) y, sobre todo, la dificultad de conseguir cuentas con proveedores clave como Loma Negra.

Conclusión Estratégica

La instalación del corralón es altamente viable, posicionándose en un "punto dulce" del mercado entre el pequeño negocio de barrio y el gran hipermercado de materiales.

Ventaja por Ubicación y Capacidad (Rivalidad)

Existe un vacío competitivo en la zona de influencia (radio de 4 a 10 km).

- Los corralones cercanos son reactivos (solo cubren urgencias).
- Los grandes competidores son distantes (>10 km).
- Conclusión: El proyecto puede dominar el segmento de "obras medianas y grandes en zona", ofreciendo el acopio y la logística pesada (camiones con grúa) que los vecinos no tienen, pero con una rapidez de entrega que los grandes no pueden igualar por la distancia.

Mitigación del Riesgo de Entrada (Proveedores)

Normalmente, un negocio nuevo sufre por el bajo poder de negociación ante gigantes como Acindar o Loma Negra.

•**Conclusión:** La experiencia previa y los contactos del titular en Mar del Plata actúan como un "activo intangible". Esto elimina la barrera de entrada más difícil: conseguir cupos de material y condiciones de pago mayoristas desde el día uno.

Síntesis de las 5 Fuerzas

Fuerza	Atractivo	Justificación
Rivalidad	Alto	No hay competidores de gran porte en la zona inmediata.
Proveedores	Medio/Alto	Se neutraliza la fuerza del proveedor con relaciones preexistentes.
Clientes	Medio	Las obras locales preferirán el ahorro en fletes y tiempo.
Nuevos Entrantes	Alto	Las barreras son altas (requiere mucho capital y logística).
Sustitutos	Bajo	La construcción tradicional sigue siendo el estándar en la zona.

Análisis F.O.D.A

Es una herramienta de planeación estratégica que se usa para conocer la situación actual de un proyecto, diagnosticar la realidad interna y externa, tomar decisiones estratégicas con conocimiento y planificar objetivos y acciones concretas. FODA significa:

Fortalezas: aspectos internos positivos, ventajas con respecto a otros.

Oportunidades: factores externos positivos que pueden aprovecharse

Debilidades: aspectos internos negativos que deben mejorarse

Amenazas: aspectos externos negativos que pueden perjudicar

En el caso de este proyecto de inversión el análisis de esta herramienta arroja las siguientes conclusiones:

Fortalezas del Proyecto

Experiencia y capacitación previa en gestión, ventas y construcción del titular del proyecto y su personal

Variedad de materiales básicos y terminaciones en un solo lugar.

Contacto directo con proveedores con posibilidad de acuerdos para pagos financiados y descuentos.

Ubicación estratégica ya que el corralón se encuentra a la vera de la Ruta 2 con acceso directo y en cercanía a los potenciales clientes.

Oportunidades del Proyecto

Poca competencia directa en Estación Camet por la falta de corralones grandes .

Posibilidad de ofrecer entrega inmediata a domicilio con logística propia.

Venta de productos adicionales como sanitarios, griferías, cerámicos ampliando el rubro.

Incorporación de ventas on line y redes sociales para ampliar la llegada al cliente.

Alta demanda en la zona por crecimiento habitacional producido por la instalación de barrios privados, obras pequeñas y reformas

Debilidades del Proyecto

Alta inversión inicial en stock, depósito y vehículos

Costos fijos elevados (alquiler galpón, empleados,)

Amenazas del Proyecto

Competencia de grandes corralones consolidados que se encuentran en el ejido urbano.

Inflación e inestabilidad económica que afectan la venta y la reposición de stock.

Caídas temporales en la construcción por recesión económica o cambios políticos.

Dependencia de proveedores con precios variables por inflación y dólar.

Conclusión Final

La combinación de ambos análisis (FODA Y PORTER) permite tomar decisiones de inversión basadas tanto en las capacidades internas como en las condiciones externas y competitivas del mercado, reduciendo incertidumbre y diseñando un proyecto más sólido y estratégico.

El análisis realizado en el proyecto permitió identificar fortalezas y oportunidades significativas, como la posibilidad de abastecer una zona en crecimiento con poca competencia directa en los alrededores, experiencia en el rubro por parte del titular y su personal y la posibilidad de establecer convenios con proveedores.

La posibilidad de éxito es elevada porque el proyecto ataca una ineficiencia del mercado local: la falta de un proveedor con capacidad de acopio y logística profesional cerca de las obras en ejecución.

Análisis del Proyecto

Viabilidad comercial

Previo a cualquier análisis, se indica que el proyecto planteado se encuentra en un mercado de competencia perfecta, donde se conjugan muchos oferentes y muchos demandantes.

En base a lo mencionado anteriormente en cuanto al desarrollo del microentorno, análisis de las 5 Fuerzas de Porter y a las conclusiones arrojadas por el análisis FODA se seleccionará para el proyecto en estudio una estrategia competitiva de enfoque por el conocimiento que se tiene de la actividad a desarrollar, el tipo de consumidor y la línea de productos a ofrecerse.

Adicionalmente se reconoce la imposibilidad que se presenta en una primera instancia de competir en precios contra los grandes comercializadores de materiales para la construcción que existen hoy en el mercado, no obstante se buscará lograr mediante las alianzas con los principales proveedores los mejores acuerdo de precios posibles para poder ser competitivos en el mercado.

Mercado objetivo

El mercado objetivo de este negocio son los barrios ubicados en el ingreso a la ciudad de Mar del Plata, sobre la ruta 2, fuera del ejido urbano, contemplando el área geográfica que va desde Cobo hasta Barrio La Florida , poniendo mayor énfasis en los recientes desarrollos inmobiliarios pertenecientes a los 5 barrios privados que se instalaron en la zona.

Oferta del proyecto en estudio

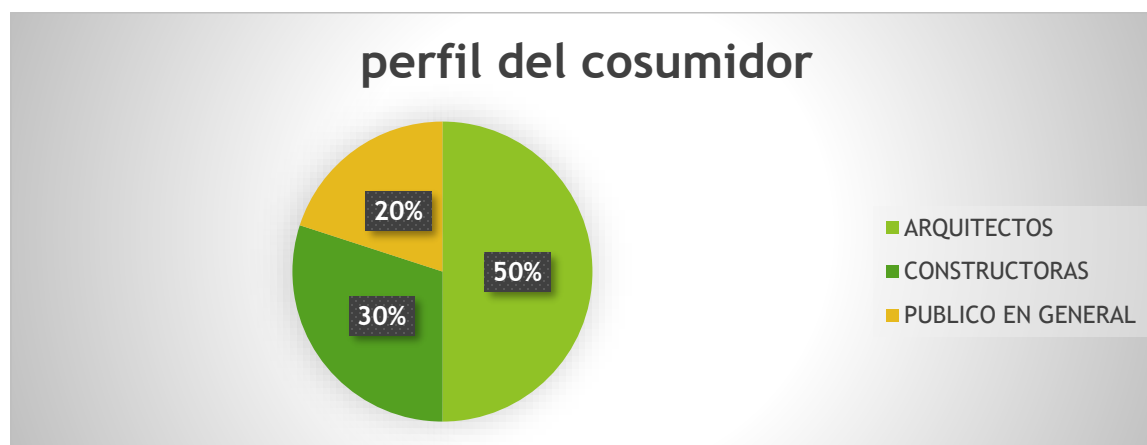
El mercado de la construcción se caracteriza por contar con una gran cantidad de oferentes los cuales de acuerdo a su estructura comercializan una determinada variedad de productos relacionados a la construcción. La ciudad de Mar del Plata posee un gran abanico de empresas con diferentes estructuras de venta y catálogos de materiales. En la zona de estudio solo dos empresas de pequeña estructura ofrecen materiales para construcción, por tal motivo la mayor demanda de materiales esta siendo cubierta por corralones que se encuentran a mas de 15 km de la zona.

Demanda del proyecto en estudio**Perfil del Consumidor.**

El negocio en estudio está dirigido a los consumidores representados en la figura. Los Arquitectos y Constructores, representan el segmento más amplio en cuanto a volumen de ventas, son consumidores minoristas que desarrollan obras de pequeña y media escala, principalmente casas por encargo o para vender, así como también locales comerciales. Este tipo de clientes se caracteriza por su potencialidad de atraer nuevos clientes.

Se llama público en general al sector de clientes que busca respuestas a demandas específicas de mantenimiento, o pequeñas ampliaciones, con necesidad mayormente de

asesoramiento y asistencia para sus tareas por delante. Si bien dentro de este sector hay una parcialidad importante de clientes estables producto de los años del comercio en la zona, existe también una importante porción de nuevos clientes dado el crecimiento demográfico en esta parte de la ciudad.



Fuente: elaboración propia en base a consulta con Constructora

La gama de productos que comercializa un corralón de materiales para la construcción son los llamados Grises. Es importante explicar a qué se le llama la obra gris construcción gruesa. La obra gris, comprende toda la construcción que va desde la excavación del suelo para realizar los encofrados, cimientos, columnas y paredes hasta el nivel del techo, comprende la colocación de viguetas y ladrillos y posterior hormigonado para realización del techo, nivelación y carpeta de cemento en el piso.

A continuación, se detallará un listado con los principales productos que forman parte de la inversión inicial en bienes de cambio, principal oferta para este tipo de construcciones.

Tabla 1

Materiales Obra Gris

Descripcion	
Cemento	Hierros
Cal	Mallas
Pegamento	Arena
Fino	Piedra
Yeso	Bloques Hormigon
Viguetas	Ladrillos
Alambres	Membranas
Tanques	Impermeabilizantes

Fuente: Elaboracion Propia en base a datos obtenidos de revista Apymeco

Es importante aclarar que cada uno de los productos indicado en el cuadro tienen distintos tamaños y formas. El cuadro solo es un resumen de la variedad de productos que se les ofrecerán a los potenciales clientes para sus proyectos constructivos, adicionalmente se comercializarán otros productos que no forman parte de la obra gris pero que son útiles al momento de llevar a cabo la labor de la construcción. De esta manera el mix de productos será amplio y cubrirá todas las necesidades que pueden llegar a tener los constructores durante la etapa de construcción gruesa

Los productos se comercializarán con un margen promedio del 40% sobre el costo de venta, este margen promedio fue obtenido en base a los datos brindados por diferentes corralones ubicados en el ejido urbano y consultas realizadas a los distintos negocios que se encuentran próximos a la locación del proyecto, (ferreterías y corralones). A modo de resumen se detalla a continuación en una tabla línea de productos y los márgenes que se le aplican a cada uno de ellos.

Tabla2

Márgenes de los productos a comercializar

Productos	Margen sobre costo Venta
cemento	45%
Pegamentos	50%
Impermeabilizantes	50%
Cales	35%
Bloques	35%
Vigueta	35%
Hierros	35%
Alambres	35%
Membranas	45%
Tanques	45%
Áridos	40%
Ladrillo	40%

Fuente: Elaboracion propia en base a estudio de mercado

Canales de Venta

La forma de llegar al mercado meta va a ser a través de tres métodos.

1. Venta Directa: En este tipo de venta el cliente realiza su compra directamente y por su cuenta en el mostrador de atención al cliente en el negocio.

2. Teléfono: Se habilitará una línea directa para que los clientes puedan realizar sus pedidos de manera telefónica.

3. Vendedor de calle: vendedor comercial realizara un recorrido por las inmediaciones del corralón a los fines de conseguir nuevos clientes con obras en ejecución o a ejecutar.

4. Promoción en distintas paginas web, redes sociales y medios radiales.

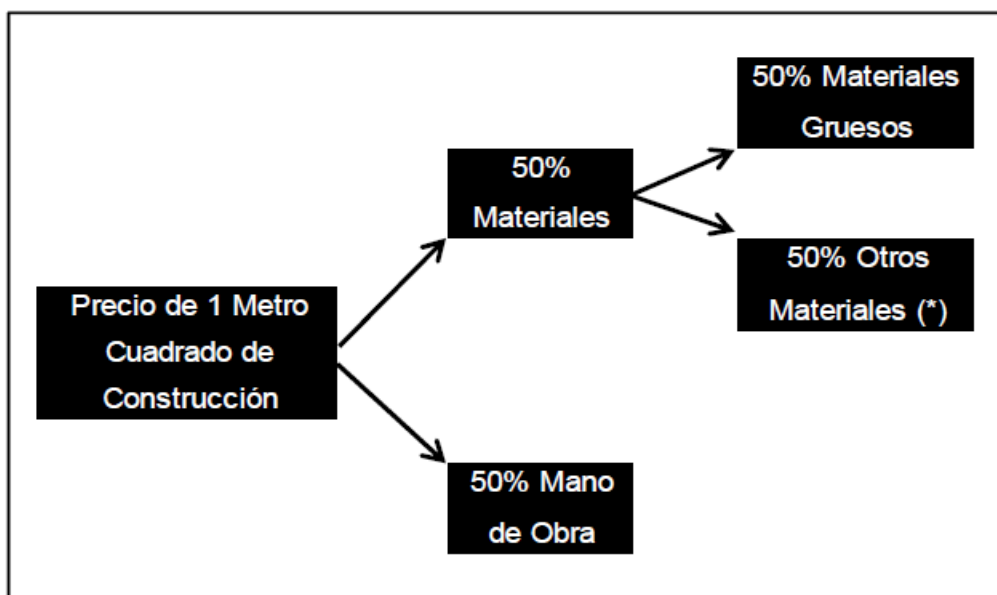
Canal de Distribución

En las empresas comercializadoras de materiales para la construcción la capacidad de poder hacer llegar los productos en tiempo y forma es muy importante. El Corralón dispondrá de dos vehículos que se utilizarán para realizar las entregas, dependiendo de las características y volumen de los materiales a transportar. Un camión volcador y un camión con grúa.

Antes de comenzar con las estimaciones del proyecto, se explicará brevemente como se compone el costo del metro cuadrado de construcción.

Tabla 3

Constitución del costo del metro cuadrado de construcción



Fuente: Elaboración Propia en base a entrevista realizada a Arquitecto Ciarelli Sebastian

Como se puede observar, el costo de la construcción está compuesto por distintos ítems, el 50% del costo total del metro cuadrado corresponde a materiales y dentro de los materiales el 50% corresponde a materiales de obra gruesa o gris, estos últimos son los que se comercializan habitualmente en un corralón.

Consideraciones generales

A los fines prácticos se detallan a continuación los supuestos bajo los que se desarrollará el trabajo.

El horizonte temporal de proyección es de 5 años, tomando al año 2026 como el primero de los cinco.

Los productos a comercializar son los llamados “materiales de corralón” u “obra gris”, incorporando paulatinamente materiales correspondiente a terminaciones.

La participación esperada del proyecto, en el mercado de construcción para la zona norte, es del 5% para el primer año y se incrementará un 20 % por año.

El proyecto se financia con capital propio

Se toma en consideración una tasa de inflación del 20% anual.

Los salarios serán actualizados anualmente a una tasa del 18%.

Estudio Economico-Financiero del Proyecto

Inversion Inicial del Proyecto

Tabla 4

Costo y Detalles de Materiales a Comercializar

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
CEMENTO AVELLANEDA	650	\$ 7.615	\$ 4.949.750
CAL HIDRAT	1155	\$ 3.876	\$ 4.476.780
PEGAMENTO SIKA IMPERM	300	\$ 5.307	\$ 1.592.100
PEGAMENTO FLEXIBLE	100	\$ 11.420	\$ 1.142.000
FINO	100	\$ 9.080	\$ 908.000
YESO	20	\$ 10.350	\$ 207.000
TOTAL BOLSAS	2325		\$ 13.275.630
VIGUETA PRETENSADA DE 2.20 MTS	10	\$ 6.192,00	\$ 61.920,00
VIGUETA PRETENSADA DE 2.40 MTS	10	\$ 6.754,95	\$ 67.549,50
VIGUETA PRETENSADA DE 2.60 MTS	10	\$ 7.317,80	\$ 73.178,00
VIGUETA PRETENSADA DE 2.80 MTS	20	\$ 7.881,00	\$ 157.620,00
VIGUETA PRETENSADA DE 3.00 MTS	20	\$ 8.756,55	\$ 175.131,00
VIGUETA PRETENSADA DE 3.20 MTS	20	\$ 8.848,70	\$ 176.974,00
VIGUETA PRETENSADA DE 3.40 MTS	45	\$ 9.401,80	\$ 423.081,00
VIGUETA PRETENSADA DE 3.60 MTS	45	\$ 9.954,70	\$ 447.961,50
VIGUETA PRETENSADA DE 3.80 MTS	45	\$ 10.507,60	\$ 472.842,00
VIGUETA PRETENSADA DE 4.00 MTS	12	\$ 12.285,35	\$ 147.424,20
VIGUETA PRETENSADA DE 4.20 MTS	12	\$ 12.897,70	\$ 154.772,40
VIGUETA PRETENSADA DE 4.40 MTS	12	\$ 14.242,75	\$ 170.913,00
VIGUETA PRETENSADA DE 4.60 MTS	12	\$ 15.896,00	\$ 190.752,00
VIGUETA PRETENSADA DE 4.80 MTS	12	\$ 16.615,50	\$ 199.386,00
TOTAL VIGUETAS	285		\$ 2.919.504,60
CAMARA DE INSPECCION	4	\$ 19.758,84	\$ 79.035,36
CAMARA SEPTICA	4	\$ 72.449,00	\$ 289.796,00
BASE PARA TANQUE 0,94	3	\$ 17.892,72	\$ 53.678,16
BASE PARA TANQUE 1,04	3	\$ 19.209,96	\$ 57.629,88

BASE PARA TANQUE 1,10/1,16	3	\$ 20.637,00	\$ 61.911,00
GABINETE PARA GAS CON PUERTA APROBADA	5	\$ 39.078,56	\$ 195.392,80
PILAR DE LUZ PREMOLDEADO	5	\$ 69.696,00	\$ 348.480,00
TOTAL PREMOLDEADOS DE CEMENTO	27		\$ 1.085.923,20
BARRA DE HIERRO 4MM X 12 MTS	200	\$ 3.246,35	\$ 649.270,00
BARRA DE HIERRO 6MM X 12 MTS	200	\$ 3.827,25	\$ 765.450,00
BARRA DE HIERRO 8MM X 12 MTS	300	\$ 5.745,96	\$ 1.723.788,00
BARRA DE HIERRO 10MM X 12 MTS	100	\$ 9.072,60	\$ 907.260,00
BARRA DE HIERRO 12MM X 12 MTS	25	\$ 12.946,44	\$ 323.661,00
MALLA 4MM 15*25	50	\$ 9.223,20	\$ 461.160,00
MALLA 5MM 15*25	50	\$ 18.471,00	\$ 923.550,00
MALLA 6MM 15*15	25	\$ 36.761,88	\$ 919.047,00
CLAVO 2" X 1 KG	100	\$ 2.077,82	\$ 207.782,00
CLAVO 2 1/2 " X 1 KG	300	\$ 1.992,32	\$ 597.696,00
CLAVO 3" X 1 KG	20	\$ 1.992,32	\$ 39.846,40
CLAVO 4" X 1 KG	20	\$ 1.992,32	\$ 39.846,40
ROLLO ALAMBRE FRACCIONADO NRO 17	100	\$ 2.940,00	\$ 294.000,00
1KG ALAMBRE RECOCIDO NRO 17	300	\$ 2.217,00	\$ 665.100,00
1 KG ALAMBRE NEGRO NRO 8	60	\$ 2.517,35	\$ 151.041,00
TOTAL HIERROS MALLAS CLAVOS Y ALAM	1850		\$ 8.668.497,80
BLOQUE HORMIGON SHAP 20L	400	\$ 1.302,48	\$ 520.992,00
BLOQUE HORMIGON SHAP SB10L	200	\$ 902,84	\$ 180.568,00
BLOQUE HORMIGON SHAP 20 U L	100	\$ 1.437,04	\$ 143.704,00
BLOQUE HORMIGON SHAP 20ML U	40	\$ 874,48	\$ 34.979,20
BLOQUE HORMIGON SHAP 15L	300	\$ 1.338,70	\$ 401.610,00
BLOQUE HORMIGON SHAP 15ML	30	\$ 724,04	\$ 21.721,20
BLOQUE HORMIGON SHAP 15U L	30	\$ 1.495,40	\$ 44.862,00
LADRILLO HUECO PALMAR 8*18*33	3000	\$ 450,92	\$ 1.352.760,00
LADRILLO HUECO PALMAR 12*18*33	15000	\$ 493,48	\$ 7.402.200,00
LADRILLO HUECO PALMAR 18*18*33	5000	\$ 685,50	\$ 3.427.500,00
LADRILLO COMUN	8000	\$ 88,50	\$ 708.000,00
LADRILLO TELGOPOR	2000	\$ 2.368,32	\$ 4.736.640,00
TOTAL LADRILLOS	34100		\$ 18.975.536,40
X M3 ARENA GRANEL NECOCHEA	45	\$ 23.179,72	\$ 1.043.087,40
X M3 ARENA GRANEL MAR DEL PLATA	30	\$ 19.819,80	\$ 594.594,00
X M3 GRANZA 6/20 GRANEL	38	\$ 30.720,70	\$ 1.167.386,60
X M3 PIEDRA 10/30 GRANEL	38	\$ 28.549,95	\$ 1.084.898,10
X M3 ESCOMBRO MOLIDO GRANEL	18	\$ 24.012,45	\$ 432.224,10
TOTAL ARIDOS	169		\$ 4.322.190,20

Fuente: Elaboracin Propia en base a datos obtenidos de principales proveedores

Tabla 5

Costo Total Inversion Inicial

Descripcion	Monto
Bienes de Cambio	\$ 49.247.282,20
Alquiler galpón 240 m2 en Estación Camet con espacio de atención al cliente, oficina y Acopio	\$ 2.500.000,00
Garantia mas Deposito	\$ 4.050.000,00
Gastos acondicionamiento (pintura y arreglos varios)	\$ 3.500.000,00
Constitucion Sociedad, Habilitacion	\$ 1.650.000,00
Marketing inicial(medios de difusión y cartelería)	\$ 1.500.000,00
Estanterias, Tarimas	\$ 3.000.000,00
Equipamiento (3 computadora y varios oficina)	\$ 3.500.000,00
Mobiliario	\$ 2.000.000,00
Camion con grua hidraulica Mercedes Benz	\$ 75.000.000,00
Camion volcador Mercedes Benz	\$ 35.000.000,00
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 180.947.282,20

Ingresos del Proyecto

Esta información es de vital importancia, su estimación y proyección es muy compleja, más aun teniendo en cuenta que en el mercado de la construcción todas las variaciones y fluctuaciones positivas y negativas influyen directamente en este sector. Es decir, la demanda está Completamente influenciada por la economía del país. Es importante mencionar que en el Mercado de la construcción la inflación tiene un impacto considerable, esta repercute en los Costos de los materiales y en el precio de venta de los mismos.

Para poder estimar la proyección de la demanda se utilizaron fuentes de información provenientes de organismos oficiales tales como , Índice del Costo de la Construcción de la Prov. de Buenos Aires (ICC) , Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y Asoc. Pymes de la Construcción de la Prov. De Bs.As. (APYMECO). Datos sobre metros cuadrados construidos de obra privada informadas por la Dirección General de Obras Privadas de la Municipalidad de General Pueyrredón

A continuación, se detallan cada uno de los datos obtenidos, que permitirán estimar la demanda para los próximos 5 años.

Costo de construcción por M2

Año 2025 \$1.480.000
Año 2024 \$1.280.000

Fuente: Datos obtenidos de la Pagina de INDEC y de APYMECO

Valores considerando solo materiales y mano de obra

Se presupuesta un aumento del costo de construcción en base al comportamiento de los últimos dos años en un 16 % anual

Metros2 construidos en la ciudad de Mar del Plata

Año 2025 400.000 m2

Año 2024 347.000 m2

Fuente: Datos obtenidos de la Pagina de Direccion de Obras Privadas de la Municipalidad de General Pueyrredon

Se presupuesta un aumento de 100.000 m2 por cada ano

Del total de los metros construidos corresponde un 10% a la zona norte de la ciudad, zona donde estará ubicado el corralón de referencia.

Se estableció una participación del proyecto en el mercado de referencia de un 5%, aumentando 20 % por cada ano, para lograr este aumento se deberá trabajar en marketing publicitario, incorporación de nuevos materiales, políticas de precio y descuentos que atraigan a un mayor número de consumidores (público en Gral., arquitectos y constructoras) con el objetivo de lograr expandir la participación dentro del mercado.

Tabla 6

Proyeccion de ventas

Años	Demanda Proyectada Zona Norte 10 %	Materiales solo Obra Gris	Participacion Zona Norte	Ventas Proyectadas
2026	\$ 85.840.000.000	\$ 21.460.000.000	5,00%	\$ 1.073.000.000,00
2027	\$ 119.489.280.000	\$ 29.872.320.000	6,00%	\$ 1.792.339.200,00
2028	\$ 166.329.072.000	\$ 41.582.268.000	7,20%	\$ 2.993.923.296,00
2029	\$ 230.458.156.000	\$ 57.614.539.000	8,64%	\$ 4.977.896.169,60
2030	\$ 321.730.267.500	\$ 80.432.566.875	10,30%	\$ 8.284.554.388,13

Fuente: Elaboracion Propia en base a informacion obtenida de arquitecto Ciarelli Sebastian y de Romano

Ricardo gerente de corralon con trayectoria en la ciudad

Gastos del Proyecto

Gastos Administración

Gastos en personal

Par llevar adelante la actividad comercial propuesta se va a precisar del aporte de recursos humanos. Para los dos primeros años el proyecto contara con una planta de 5 personas las cuales van a estar abocadas a las siguientes tareas.

2 personas estarán a cargo de atención al cliente y ventas.

2 personas estarán a cargo del depósito, expedición y distribución de pedidos.

1 Administrador.

Los haberes fueron calculados en base a lo determinado por el sindicato de empleados de comercio (O.S.E.C.A.C), El costo salarial y la tasa de ajuste anual correspondiente del

personal contratado para este proyecto dependen del convenio o régimen al cual pertenezcan.

La descripción de la carga salarial variará año a año por la tasa anual de aumento.

1 Contador. Se contratarán los servicios externos de un estudio contable

Para el tercer año, y debido al aumento de las ventas, el plantel contara con 1 persona mas para la venta, una persona mas para realizar las tareas de expedición/deposito/pedidos y una persona mas en el área administrativa.

Para el cuarto año se incorporara una persona más en el área de ventas

Para el quinto año se incorporaran un vendedor, una persona en expedición y un administrador.

Para el quinto año el plantel de recursos humanos estará integrado por 5 personas abocadas a la venta y atención al publico, 4 personas en el área de expedición y 3 administrativos

La proyección de las variaciones en los haberes a pagar en los próximos 5 años, es de una tasa del 18% anual

Tabla 7

Calculo mensual del gasto en personal

	Sueldo Bruto	Sueldo Neto	Cargas Sociales	Total Mes
Vendedor 1	\$ 1.200.000	\$ 966.000	\$ 600.000	\$ 1.566.000
Vendedor 2	\$ 1.200.000	\$ 966.000	\$ 600.000	\$ 1.566.000
Vendedor 3	\$ 1.200.000	\$ 966.000	\$ 600.000	\$ 1.566.000
Vendedor 4	\$ 1.200.000	\$ 966.000	\$ 600.000	\$ 1.566.000
Vendedor 5	\$ 1.200.000	\$ 966.000	\$ 600.000	\$ 1.566.000
Expedicion 1	\$ 1.180.000	\$ 949.000	\$ 590.000	\$ 1.539.000
Expedicion 2	\$ 1.180.000	\$ 949.000	\$ 590.000	\$ 1.539.000
Expedicion 3	\$ 1.180.000	\$ 949.000	\$ 590.000	\$ 1.539.000
Expedicion 4	\$ 1.180.000	\$ 949.000	\$ 590.000	\$ 1.539.000

Administrador1	\$ 1.250.000	\$ 1.010.000	\$ 625.000	\$ 1.635.000
Administrador2	\$ 1.250.000	\$ 1.010.000	\$ 625.000	\$ 1.635.000
Administrador3	\$ 1.250.000	\$ 1.010.000	\$ 625.000	\$ 1.635.000
Contador				\$ 500.000

Fuente:Elaboracion Propia en base a Datos Obtenidos del Sindicato Comercio Mar del Plata y Convenio 130/75

Tabla 8

Proyeccion a 5 años del gasto en personal

	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029	AÑO 2030
Sueldos personal	\$ 120.342.300	\$ 142.003.914	\$ 268.808.248	\$ 356.663.370	\$ 561.834.408
Contador	\$ 7.200.000	\$ 8.640.000	\$ 10.368.000	\$ 12.441.600	\$ 14.929.920

Fuente: Elaboracion Propia obtenida de Sindicato comercio y Estudio contable

Otros gastos Administracion

La proyección de las variaciones de gastos para los próximos 5 años se estimó en un 20 % anual en concordancia con la inflación estimada.

Tabla 9

Proyeccion a 5 años otros gastos

	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029	AÑO 2030
ALQUILER	\$ 30.000.000	\$ 36.000.000	\$ 43.200.000	\$ 51.840.000	\$ 62.208.000
LUZ	\$ 600.000	\$ 720.000	\$ 864.000	\$ 1.036.800	\$ 1.244.160
GAS	\$ 600.000	\$ 720.000	\$ 864.000	\$ 1.036.800	\$ 1.244.160
TEL, INTERNET	\$ 600.000	\$ 720.000	\$ 864.000	\$ 1.036.800	\$ 1.244.160
SOFTWARE	1440000	\$ 1.728.000	\$ 2.073.600	\$ 2.488.320	\$ 2.985.984

Fuente: Elaboracion propia en base a datos obtenidos de corralon similar

Gastos Comercialización

La proyección de las variaciones de gastos para los próximos 5 años se estimó en un 20 % anual en concordancia con la inflación estimada.

Tabla 10

Proyección a 5 años de gastos de comercialización

	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029	AÑO 2030
Diseño Pag web	\$ 1.500.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Publicidad en redes/radio	\$ 3.600.000	\$ 4.320.000	\$ 5.184.000	\$ 6.220.800	\$ 7.464.960
Logística/combustible flete	\$ 4.800.000	\$ 5.760.000	\$ 6.912.000	\$ 8.294.400	\$ 9.953.280

Fuente: Elaboracion Propia

Depreciación

Tabla 11

Depreciación bienes de uso a 5 años

	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030
Equipamiento y Mobiliario \$5.500.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Estanterías, Tarimas \$3.000.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Camion c/Grua \$75.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Camion Volcador \$35.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000

Fuente: Datos obtenidos de diferentes mobiliarias y de particulares que venden sus rodados

Otros Gastos-Impuestos

Tabla12

Gastos impositivos a 5 años

	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030
Ingresos Brutos	\$ 53.650.000	\$ 89.616.960	\$ 149.696.165	\$ 248.894.808	\$ 414.227.719
Tasa Comercio	\$ 6.438.000	\$ 10.754.035	\$ 17.963.540	\$ 29.867.377	\$ 49.707.326

Fuente: Elaboracio Propia

Estado de Resultados Projectado

Tabla 13

Estado de Resultados Projectado

CONCEPTO	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028	AÑO 2029	AÑO 2030
VENTAS	\$ 1.073.000.000,00	\$ 1.792.339.200,00	\$ 2.993.923.296,00	\$ 4.977.896.169,60	\$ 8.284.554.388,13
COSTO DE VENTAS	\$ 766.428.571,43	\$ 1.280.242.285,71	\$ 2.138.516.640,00	\$ 3.555.640.121,14	\$ 5.917.538.848,66
UTILIDAD BRUTA	\$ 306.571.428,57	\$ 512.096.914,29	\$ 855.406.656,00	\$ 1.422.256.048,46	\$ 2.367.015.539,46
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 160.782.300,00	\$ 190.531.914,00	\$ 327.041.848,00	\$ 426.543.689,74	\$ 645.690.792,10
GASTOS DE COMERCIALIZACION	\$ 9.900.000,00	\$ 10.080.000,00	\$ 12.096.000,00	\$ 14.515.200,00	\$ 17.418.240,00
DEPRECIACIONES	\$ 22.850.000,00	\$ 22.850.000,00	\$ 22.850.000,00	\$ 22.850.000,00	\$ 22.850.000,00
OTROS GASTOS	\$ 60.088.000,00	\$ 100.370.995,20	\$ 167.659.704,58	\$ 278.762.185,50	\$ 463.935.045,74
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 52.951.128,57	\$ 188.264.005,09	\$ 325.759.103,42	\$ 679.584.973,22	\$ 1.217.121.461,63
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ 18.532.895,00	\$ 65.892.401,78	\$ 114.015.686,20	\$ 237.854.740,63	\$ 425.992.511,57
UTILIDAD NETA	\$ 34.418.233,57	\$ 122.371.603,31	\$ 211.743.417,23	\$ 441.730.232,59	\$ 791.128.950,06

Fuente: Elaboracio Propia

Estado de Flujo de Fondos Proyectado

Tabla 14

Estado de Flujo de Fondos Proyectado

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		\$ 1.073.000.000	\$ 1.792.339.200	\$ 2.993.923.296	\$ 4.977.896.170	\$ 8.284.554.388
EGRESOS OPERATIVOS						
COSTO DE VENTAS		\$ 766.428.571	\$ 1.280.242.286	\$ 2.138.516.640	\$ 3.555.640.121	\$ 5.917.538.849
GASTOS DE ADMINISTRACION		\$ 160.782.300	\$ 190.531.914	\$ 327.041.848	\$ 426.543.690	\$ 645.690.792
GASTOS DE COMERCIALIZACION		\$ 9.900.000	\$ 10.080.000	\$ 12.096.000	\$ 14.515.200	\$ 17.418.240
DEPRECIACIONES		\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000
OTROS GASTOS		\$ 60.088.000	\$ 100.370.995	\$ 167.659.705	\$ 278.762.185	\$ 463.935.046
UTILIDAD ANTES IMPUESTO		\$ 52.951.129	\$ 188.264.005	\$ 325.759.103	\$ 679.584.973	\$ 1.217.121.462
IMPUESTO A LAS GANANCIAS		\$ 18.532.895	\$ 65.892.402	\$ 114.015.686	\$ 237.854.741	\$ 425.992.512
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 34.418.234	\$ 122.371.603	\$ 211.743.417	\$ 237.854.741	\$ 791.128.950
AJUSTES CONCEPTOS NO MONETARIOS						
DEPRECIACIONES		\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000
INVERSION Y CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 180.947.282					
FLUJO DE FONDO NETO DEL PROYECTO	-\$ 180.947.282	\$ 57.268.234	\$ 145.221.603	\$ 234.593.417	\$ 464.580.233	\$ 813.978.950

Fuente: Elaboracion Propia

Calculo del VAN

Obtención de la tasa de descuento

la inversión será realizada en su totalidad con fondos propios por lo que la tasa de descuento o de rendimiento exigida se calculará a través del COSTO DE OPORTUNIDAD utilizando la formula CAPM.

La tasa de costo de capital propio o tasa de rendimiento requerida por el inversionista se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$K_e = R_f + B(R_m - R_f)$$

K_e - Costo del capital propio

R_f - Tasa libre de riesgo

B - Riesgo del sector

$R_m - R_f$ Prima riesgo mercado

Fuente: Baca Urbina, 2004

En este caso particular los valores a considerar son los siguientes:

R_f : 34 % es la tasa de rendimiento promedio otorgada por el Banco Santander Rio en su opción de SUPER AHORRO PLUS para Fondo Común de Inversión a 365 días

B : Beta del 0.81 % obtenida de la empresa Loma Negra (único dato oficial informado)

$R_m - R_f$: 8% Se utilizo el dato del Riesgo País, promedio año 2025

$K_e : 0,34 + 0,81(0,08)$

$K_e : 0,41$

$K_e : 41\%$

La tasa que se utilizará para el descuento de los fondos futuros será del 41%, es decir la rentabilidad mínima exigida a la inversión

Valor Actual Neto

El VAN (valor actual neto) de un proyecto es la diferencia entre el valor actual de los flujos de fondos de efectivo generado y su costo inicial. Es decir que muestra la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo. Mide la contribución que hace el proyecto al valor de la empresa, por lo cual el administrador financiero debe identificar y emprender aquellos proyectos con VAN mayor a "0".

Este valor nos indica el beneficio extra obtenido, respecto al beneficio que obtendría la inversión alternativa.

Tabla 15

Calculo de VAN

CALCULO DE VAN					
	\$ 57.268.234	\$ 145.221.603	\$ 234.593.417	\$ 464.580.233	\$ 813.978.950
	1,41	1,9881	2,803221	3,95254161	5,57308367
-\$ 180.947.242,00	\$ 40.615.768,49	\$ 73.045.421,91	\$ 83.687.093,25	\$ 117.539.618,41	\$ 146.055.397,38

Fuente: Elaboracion Propia

VAN: \$ 279.996.017 MAYOR A 0

De acuerdo al criterio del Valor Actual Neto, el proyecto otorga un monto de \$279.996.017 más que la inversión alternativa

calculo de la TIR

La TASA INTERNA DE RETORNO es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, calculando la tasa de rendimiento que iguala al valor presenta de los flujos de

efectivo futuro a la inversión inicial. Su principal utilidad es ayudar a los inversores a comparar diferentes proyectos y decidir cuáles son más rentables, ya que indica el mínimo rendimiento que debe ofrecer un proyecto para ser financieramente atractivo.

Si la TIR es negativa, significa que el proyecto no cubre la inversión inicial, por lo que debería ser rechazado.

Fuente: Sapag Chain, 2007

Tabla 16

Calculo de TIR

FLUJOS NETOS DE CAJA	
FNC 0	-\$ 180.947.282,2
FNC 1	\$ 57.268.233,6
FNC 2	\$ 145.221.603,3
FNC 3	\$ 234.593.417,2
FNC 4	\$ 464.580.232,6
FNC 5	\$ 813.978.950,1
TIR	87%

TIR del 87% significa que la inversión es rentable

Calculo del Periodo de Recupero de Inversion

Es una métrica financiera que calcula el tiempo necesario para que los flujos de caja futuros de un proyecto, actualizados (descontados) a su valor presente, igualen la inversión inicial, considerando el valor del dinero en el tiempo.

Tabla 17

Periodo Recupero Inversion

AÑO	FLUJO DE CAJA DESCONTADO	FCD ACUMULADO
0	-\$ 180.947.282	-\$ 180.947.282
1	\$ 40.615.768	-\$ 140.331.514
2	\$ 73.045.422	-\$ 67.286.092
3	\$ 83.687.093	\$ 16.401.002
4	\$ 117.539.618	\$ 133.940.620
5	\$ 146.055.397	\$ 279.996.017

Fuente: Elaboracion Popia

En este caso el periodo de recupero descontado del proyecto es de aproximadamente **2 años y 9 mes (2.80 años)**, lo que indica que la inversión inicial se recupera llegando al tercer año considerando el valor del dinero en el tiempo.

Inversion Inicial con Financiamiento Bancario Parcial

En un escenario posible, se realizará una comparación de los rendimientos financieros de la inversión ante la posibilidad de financiar el valor correspondiente a la inversión en bienes de cambio, gastos acondicionamiento, mobiliario, equipamiento y estanterías.

Tabla 18

Tasas ofrecidas por Banco Nacion

Importe prestamo solicitado	\$ 60.000.000
TNA	61%
TEM	5,08%
TEA	81,23%
CFT TEM	6,15%
CFT TEA	104,69%
CANTIDAD CUOTAS	60
BANCO NACION	
CUOTA PRESTAMO	\$ 3.796.345

Fuente: Banco de la Nacion Argentina

Flujo de Fondos Proyectado con Financiación Bancaria

Tabla 19

Flujo de fondos proyectado

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
Ventas		\$ 1.073.000.000	\$ 1.792.339.200	\$ 2.993.923.296	\$ 4.977.896.170	\$ 8.284.554.388
EGRESOS OPERATIVOS						
Costo de Ventas		\$ 766.428.571	\$ 1.280.242.286	\$ 2.138.516.640	\$ 3.555.640.121	\$ 5.917.538.849
Gastos de Administracion		\$ 160.782.300	\$ 190.531.914	\$ 327.041.848	\$ 426.543.690	\$ 645.690.792
Gastos de Comercializacion		\$ 9.900.000	\$ 10.080.000	\$ 12.096.000	\$ 14.515.200	\$ 17.418.240
Gastos Financiamiento <i>intereses</i>		\$ 43.757.970	\$ 41.875.472	\$ 38.022.166	\$ 30.134.844	\$ 13.990.280
Depreciaciones		\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000
Otros Gastos		\$ 60.088.000	\$ 100.370.995	\$ 167.659.705	\$ 278.762.185	\$ 463.935.046
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 9.193.159	\$ 146.388.533	\$ 287.736.937	\$ 649.450.129	\$ 1.203.131.182
Impuesto a las Ganancias		\$ 3.217.605	\$ 51.235.987	\$ 100.707.928	\$ 227.307.545	\$ 421.095.914
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 5.975.553	\$ 95.152.547	\$ 187.029.009	\$ 422.142.584	\$ 782.035.268
amortizacion cuota prestamo		\$ 1.798.172	\$ 3.680.678	\$ 7.533.980	\$ 15.421.308	\$ 31.565.872
AJUSTES CONCEPTOS NO MONETARIOS						
Depreciaciones		\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000
capital propio	-\$ 120.947.282					
inversion	-\$ 60.000.000					
FLUJO DE FONDO NETO DEL PROYECTO	-\$ 180.947.282	\$ 27.027.381	\$ 114.321.869	\$ 202.345.029	\$ 429.571.276	\$ 773.319.396

Fuente: Elaboracion Propia

Calculo de VAN con Financiamiento

Obtención tasa de descuento con financiamiento

La **fórmula general del VAN** es:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1 + WACC)^t}$$

Donde:

- **VAN**: Valor Actual Neto.
- **I₀**: Inversión inicial total del proyecto (financiada con capital propio y deuda).
- **FC_t**: Flujos de caja del proyecto en el período *t* (estos flujos deben ser *antes* de pagar intereses de la deuda, es decir, flujos de caja libres o *Free Cash Flow*).
- **n**: Número de períodos.
- **WACC**: Costo Promedio Ponderado de Capital.

La **fórmula del WACC** (Costo Promedio Ponderado de Capital) es la que integra la proporción de cada fuente de financiamiento:

Fuente :Sapag Chain,2007

Fórmula WACC de tasa de descuento

$$wacc = k_e \times E/V + k_d \times D/V \times (1 - t)$$

Tabla 20

Calculo Tasa descuento con Financiamiento

TASA DE DESCUENTO	
Inversion Inicial (V)	\$ 180.947.282,20
Capital Propio (C)	\$ 120.947.282,20
Deuda (D)	\$ 60.000.000,00
Plazo	5 años
Costo Capital Propio (Ke)	41%
Costo Deuda (Kd) TEA	81,23%
Tasa Impuesto a las Ganancias	35%

<u>E</u>	\$ 120.947.282,20	0,67
V	\$ 180.947.282,20	
<u>D</u>	\$ 60.000.000,00	0,33
V	\$ 180.947.282,20	

$$WACC = 0.41 * 0.67 + 0.8123 * 0.33 * (1 - 0.35)$$

WACC 44.89% TASA DE DESCUENTO APALANCADA

WACC 0.4489

Tabla 21

Calculo VAN financiado

CALCULO DE VAN APALANCADO						
	\$ 27.027.381,07	\$ 114.321.868,51	\$ 202.345.029,33	\$ 429.571.275,99	\$ 773.319.396,06	
	1,4489	2,09931121	3,041692012	4,407107556	6,385458139	
	-\$ 180.947.282	\$ 18.653.724	\$ 54.456.847	\$ 66.523.839	\$ 97.472.383	\$ 121.106.329
						\$ 177.265.840

Fuente: Elaboracion Propia

VAN APALANCADO 177.265.840

Tabla 22

Calculo de TIR

FLUJOS NETOS DE CAJA	
FNC 0	-\$ 180.947.282,20
FNC 1	27.027.381,07
FNC 2	114.321.868,51
FNC 3	202.345.029,33
FNC 4	429.571.275,99
FNC 5	773.319.396,06
TIR	76%

TIR 76%

Periodo de Recupero de la Inversion

Tabla 23

Calculo periodo de recupero inversion

Año	Flujo de Caja Descontado	FCD Acumulado
0	-\$ 180.947.282	-\$ 180.947.282
1	\$ 18.653.724	-\$ 162.293.558
2	\$ 54.456.847	-\$ 107.836.711
3	\$ 66.523.839	-\$ 41.312.872
4	\$ 97.472.383	\$ 56.159.511
5	\$ 121.106.329	\$ 177.265.840

Fuente: Elaboracion Propia

En este caso el periodo de recuperado descontado del proyecto apalancado es de aprox. 3 años y 5 meses (3.42 años). El proyecto sigue siendo aceptable, aunque el recuperado es mas lento que en el caso sin financiamiento.

Conclusion

Al analizar el proyecto bajo dos alternativas de financiamiento- financiación integra con capital propio y financiación combinada capital propio y préstamo bancario- se observan diferencias en el Valor Actual Neto

Cuando se financia completamente con capital propio , el VAN obtenido es de 279.996.057 Este valor se explica porque, en ausencia de deuda, los flujos de fondo del proyecto no se ven afectados por intereses, amortizaciones ni gastos financieros.

En cambio, cuando una parte de la inversión se financia mediante préstamo bancario, el VAN se reduce a 177.265.840, esta disminución responde al impacto del costo de la deuda (intereses ,amortizaciones y CFT) reducen los flujos netos disponibles.

Comparativamente ambos VAN son positivos, lo cual indica que el proyecto es económicamente viable en ambas alternativas, pero el costo elevado de la deuda reduce de manera significativa la rentabilidad .

Analisis de Escenarios

El Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno son los criterios de evaluación más eficientes, pero estos pueden sufrir variaciones positivas y negativas, según imprevistos y eventualidades que pudiera sufrir el proyecto una vez en marcha.

Escenario Pesimista

A continuación, se analizará como varían el VAN y la TIR considerando un contexto económico y operativo denominado pesimista

Para este escenario se asume una desaceleración en el crecimiento de los ingresos producto de una recesión económica provocada por decisiones económico-políticas externas que impactan fuertemente en la actividad de la construcción en el cual las ventas disminuyen un 36% promedio anual respecto de la proyección base y se prolonga en el tiempo .

Estado de Flujo de Fondos

Tabla 24

Estado Flujo de Fondos escenario pesimista

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		\$ 686.720.000	\$ 1.147.097.088	\$ 1.916.110.909	\$ 3.185.853.549	\$ 5.302.114.808
EGRESOS OPERATIVOS						
COSTO DE VENTAS		\$ 490.514.286	\$ 819.355.063	\$ 1.368.650.649	\$ 2.275.609.678	\$ 3.787.224.863
GASTOS DE ADMINISTRACION		\$ 154.782.300	\$ 183.331.914	\$ 327.041.848	\$ 426.543.690	\$ 645.690.792
GASTOS DE COMERCIALIZACION		\$ 9.900.000	\$ 10.080.000	\$ 12.096.000	\$ 14.515.200	\$ 17.418.240

DEPRECIACIONES	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000
OTROS GASTOS	\$ 41.203.200	\$ 68.825.825	\$ 114.966.654	\$ 198.407.798	\$ 318.126.888
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	-\$ 32.529.786	\$ 42.654.286	\$ 70.505.758	\$ 247.927.183	\$ 510.804.025
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	\$ 0	\$ 14.929.000	\$ 24.677.015	\$ 86.774.514	\$ 178.781.409
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-\$ 32.529.786	\$ 27.725.286	\$ 45.828.743	\$ 161.152.669	\$ 332.022.616
AJUSTES CONCEPTOS NO MONETARIOS					
DEPRECIACIONES	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000	\$ 22.850.000
INVERSION Y CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 180.947.282				
FLUJO DE FONDO NETO DEL PROYECTO	-\$ 180.947.282	-\$ 9.679.786	\$ 50.575.286	\$ 68.678.743	\$ 184.002.669

Fuente: Elaboracion Propia

VAN

Tabla 25

Calculo de VAN para escenario pesimista

CALCULO DE VAN					
VAN :	<u>-\$ 9.679.786</u>	<u>\$ 50.575.286</u>	<u>\$ 68.678.743</u>	<u>\$ 184.002.669</u>	<u>\$ 354.872.616</u>
	1,41	1,9881	2,803221	3,95254161	5,57308367
	-180947282	-\$ 6.865.096	\$ 25.439.005	\$ 24.499.939	\$ 46.553.000
					\$ 63.676.169

VAN \$ -27.644.266

TIR

Tabla 26

Calculo de TIR para escenario pesimista

FLUJOS NETOS DE CAJA		
FNC 0	-\$	180.947.282,2
FNC 1	-\$	9.679.785,7
FNC 2	\$	50.575.286,0
FNC 3	\$	68.678.742,5
FNC 4	\$	184.002.669,1
FNC 5	\$	354.872.616,3
TIR		35%

En este escenario los flujos de caja se reducen de manera significativa respecto del escenario original. Al evaluar el proyecto bajo estas nuevas condiciones el VAN se convierte en negativo. La TIR de 35 % es menor al 41 % exigido por los inversionistas por lo que el proyecto, en estas condiciones no es rentable.

Capitulo 3. Conclusiones

Conclusiones del proyecto

El análisis económico-financiero evidencia que el proyecto, bajo las condiciones establecidas en el escenario base, resulta altamente viable y redituable. Los indicadores evaluados muestran resultados favorables, ya que el Valor Actual Neto (VAN) es positivo y la

Tasa Interna de Retorno (TIR) supera el costo del capital, evidenciando la capacidad del proyecto para generar valor y superar al rendimiento mínimo esperado por los inversores. Estos indicadores confirman que la inversión no solo recupera el capital inicial, sino que además genera un excedente económico relevante, justificando plenamente su ejecución

No obstante, al evaluar el escenario pesimista, caracterizado por una contracción fuerte en las ventas derivadas de un contexto económico recesivo, se observa que el VAN se torna negativo y la TIR, cae por debajo de la tasa mínima requerida. Esto implica que bajo condiciones económicas adversas el proyecto no lograría cubrir el costo del capital

En función de los resultados obtenidos, se concluye que el proyecto es financieramente viable en condiciones normales pero presenta una sensibilidad significativa a variaciones en el nivel de ventas bajo condiciones desfavorables. Por ello se recomienda avanzar con la inversión implementando estrategias de mitigación de riesgos que permitan preservar la generación de valor ante escenarios económicos adversos.

BIBLIOGRAFIA

- Baca Urbina, G. (2004). *Evaluación de proyectos* (4a ed.). México D.F: McGraw-Hill
- Sapag Chain, N. y R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyecto*. México D.F: McGraw-Hill.
- Toniut Hernan , (2022). *Administracion, una mirada sobre la gestión de las organizaciones*. Argentina

Otras Fuentes

- Convención Colectiva de trabajo N° 130/75
- Escala salarial sindicato comercio agosto 2025
- Costo promedio de la construcción, Instituto de Estadística y Censos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Jefatura de Gabinete de ministros - GCBA).
- Dirección de Obras Privadas – MGP (2022-2024). Permisos acordados de edificación y superficie autorizada, en metros cuadrados.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2025). Indicadores de coyuntura de la actividad de construcción, vol. 9
- Asociación Pymes de la construcción Provincia de Buenos Aires, informe mensual enero 2025, Índice de costos de la construcción

Páginas web

- <https://www.mardelplata.gob.ar/Contenido/construcciones>

- <https://www.bna.com.ar/personas/simulador>
- <https://www.indec.gob.ar>
- <https://www.apymeco.com.ar>
- <https://www.secza.org.ar>
- <https://compactodiario.com.ar/el-avance-sostenido-de-los-barrios-privados-en-mar-del-plata/>
- <https://quedigital.com.ar/sociedad/proyectan-dos-nuevos-barrios-privados-en-ruta-2/>

