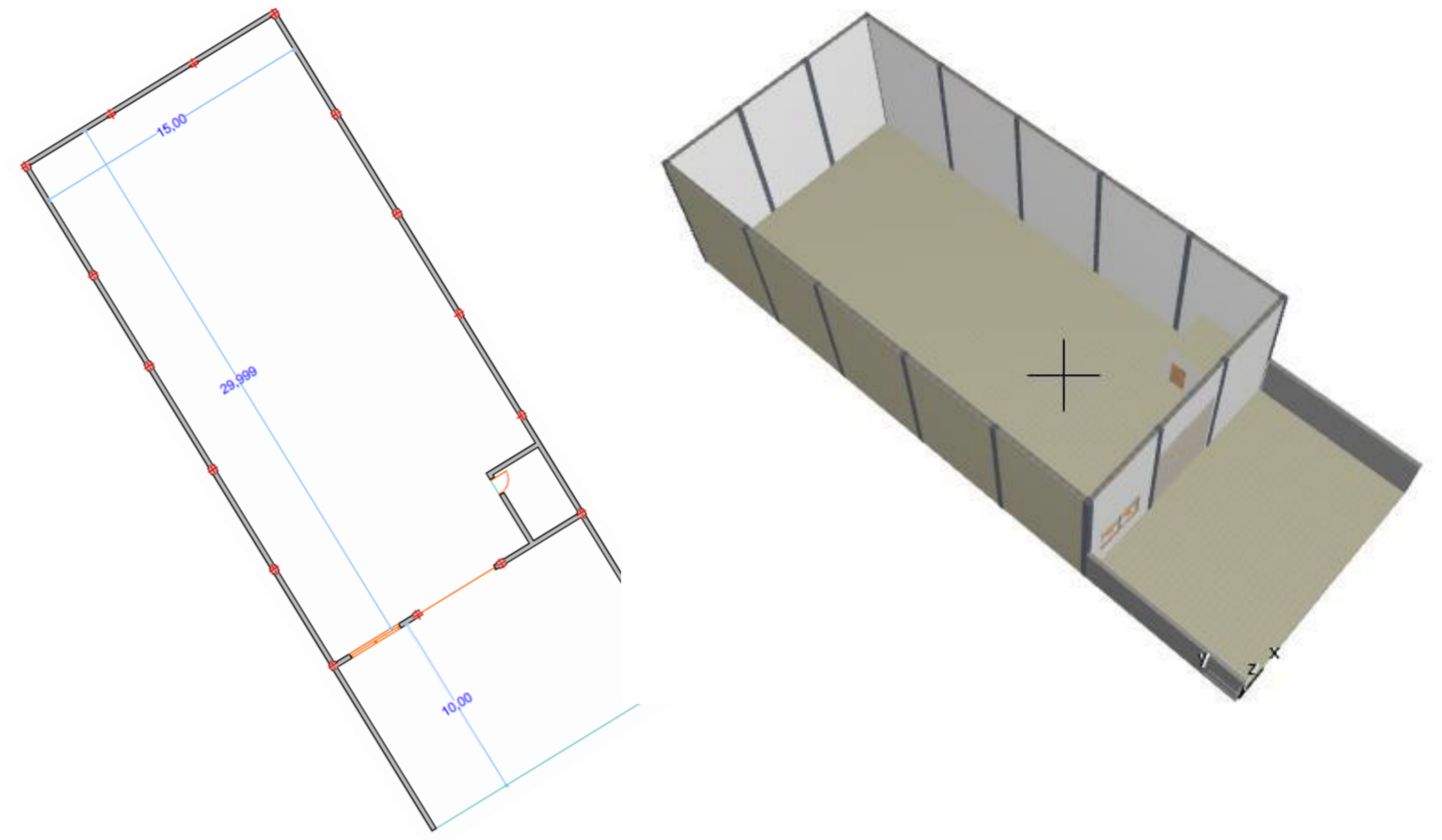


ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA DE UNA PROMOCIÓN DE NAVES INDUSTRIALES EN EL MUNICIPIO DE BENEIXIDA.

Este trabajo, tiene como objetivo general desarrollar un estudio de viabilidad económico-financiera para analizar la rentabilidad de una promoción de ocho naves industriales tanto en su venta como en su alquiler. Dicho estudio de viabilidad también permite conocer los problemas que pueden suceder durante la realización de la promoción ya que tiene la capacidad de evaluar todas las posibilidades existentes.

Para el presente estudio se ha escogido un solar de una manzana sin edificar comprendida entre la Calle del Sabater y la Calle del Fuster ubicada en el Polígono Industrial "La Muntanya" al norte del municipio de Beneixida (Valencia) donde existen más edificaciones similares a las del proyecto. Precio del solar son **379.200,00€**.



Las 8 naves proyectadas tienen una superficie de **600m²** y una geometría rectangular cuyas dimensiones serán de 15,00m por 30,00m. más 10,00m de distancia a linde frontal.

Características físicas:
 -Ignifugación estructura metálica
 -Baños.
 -Sistema de climatización.
 -Salida de humos

Materiales para su construcción:
 -Cimentación: Hormigón Armado.
 -Estructura: De acero.
 -Cerramientos: Placas alveolares
 -Cubierta: Panel Sándwich.

El precio de venta final de una nave industrial es de **290.958€**.

PRIMERA PARTE. ESTUDIO DE VIABILIDAD DE LAS NAVES INDUSTRIALES DESTINADAS A LA VENTA.

RENTABILIDAD DEL PROYECTO

TOTAL VENTAS	2.327.664,00
GASTOS DE EXPLOTACIÓN (S+C+HF+L+Seg+G)	1.965.144,06
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	362.519,94
GASTOS COMERCIALES	23.276,64
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BAII)	339.243,30
GASTOS FINANCIEROS	2.456,55
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	336.786,75
IMPUESTO DE SOCIEDADES (25%)	84.196,69
BENEFICIO NETO (BN)	252.590,06



	ACCIÓN CORRECTORA 1 (C1)	ACCIÓN CORRECTORA (C2)	ACCIÓN CORRECTORA (C3)
TOTAL VENTAS	2.327.664,00	2.327.664,00	2.327.664,00
GASTOS DE EXPLOTACIÓN (S+C+HF+L+Seg+G)	1.965.144,06	1.965.144,06	1.965.144,06
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	362.519,94	362.519,94	362.519,94
GASTOS COMERCIALES	23.276,64	23.276,64	23.276,64
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BAII)	339.243,30	339.243,30	339.243,30
GASTOS FINANCIEROS	259.344,30	203.255,55	274.634,75
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	79.898,99	135.987,75	64.608,54
IMPUESTO DE SOCIEDADES (25%)	19.974,75	33.996,94	16.152,14
BENEFICIO NETO (BN)	59.924,25	101.990,81	48.456,41
K	0,40%	0,80%	0,91%
VAN	233.084,26 €	142.306,62 €	118.766,98 €
TIR	1,50%>0,40%	1,50%>0,80%	1,50%>0,91%

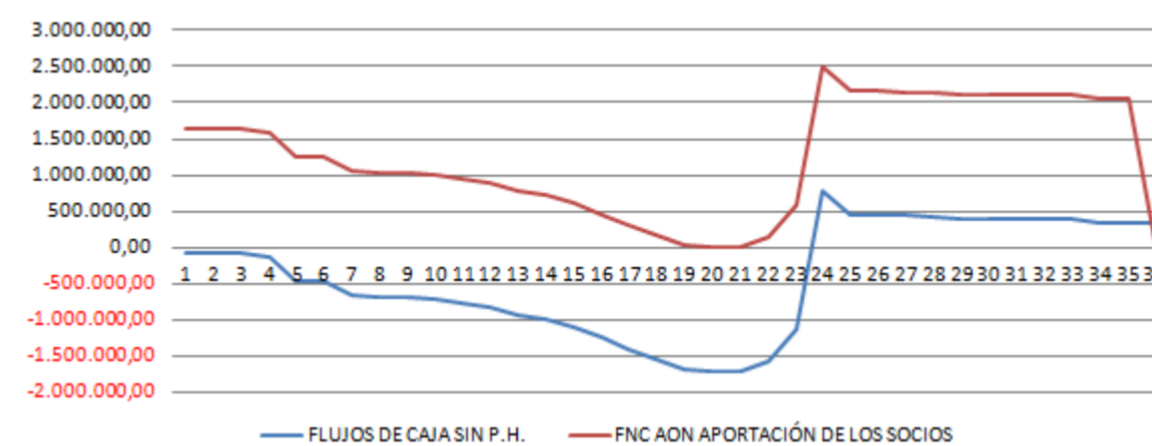
SEGUNDA PARTE. ESTUDIO DE VIABILIDAD DE LAS NAVES INDUSTRIALES DESTINADAS AL ALQUILER.

Según el estudio de mercado de la zona de Beneixida donde se va a ejecutar la promoción, se ha propuesto un valor de alquiler de **1,50€/m² (900€ mensuales por nave)**. Además, cada año el alquiler va a ir aumentando un 2%.

Los ingresos se obtienen a partir de las disposiciones del préstamo hipotecario solicitado a la entidad bancaria. Este préstamo consta del 60% del precio de tasación de las naves. Además, en el primer mes para la compra del solar, los socios realizan una aportación de capital de **800.000€**.

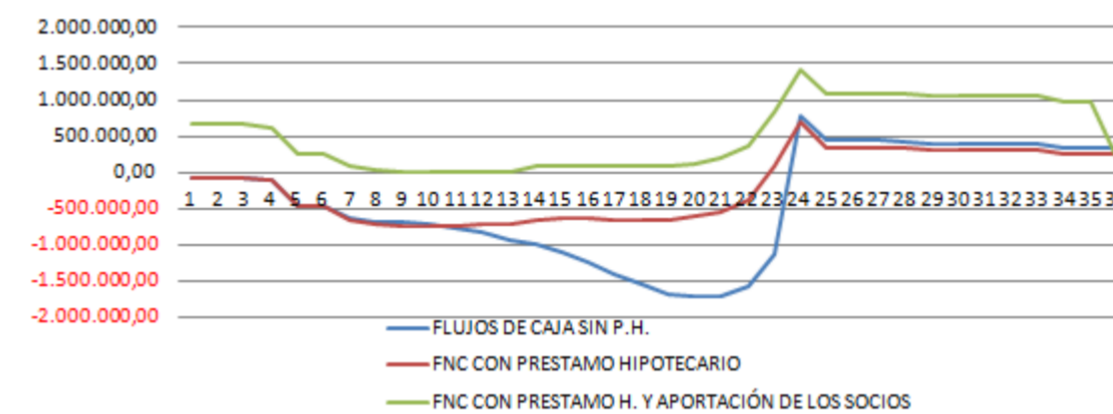
ACCIONES CORRECTORA

ACCIÓN CORRECTORA 1



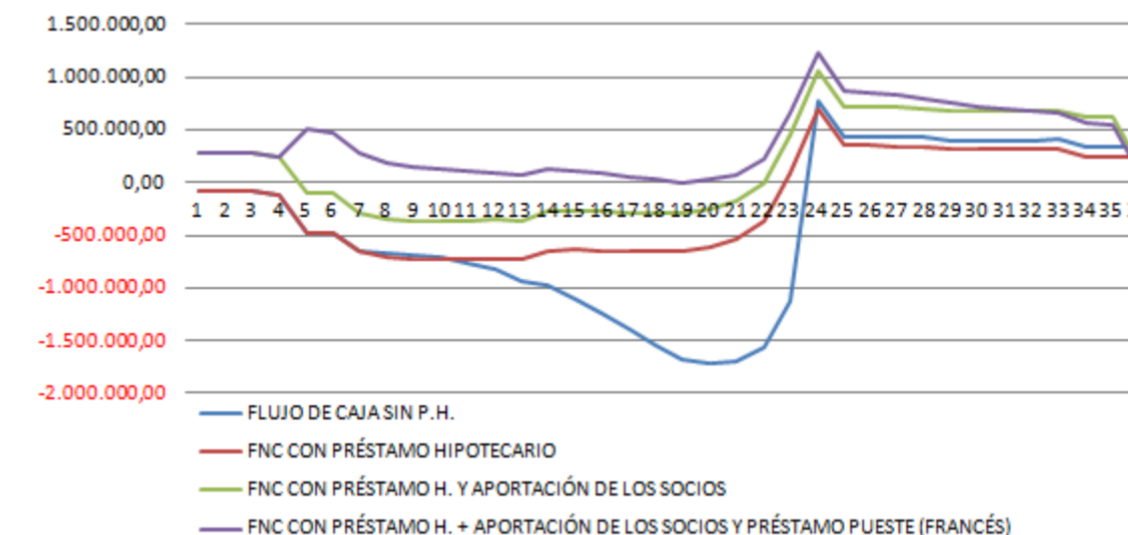
COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO		
TOTAL APORTACIÓN CAPITAL SOCIAL	1.712.585,02	100%
Total financiación	1.712.585,02	100%
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	4,91%	
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO MENSUAL	0,40%	

ACCIÓN CORRECTORA 2



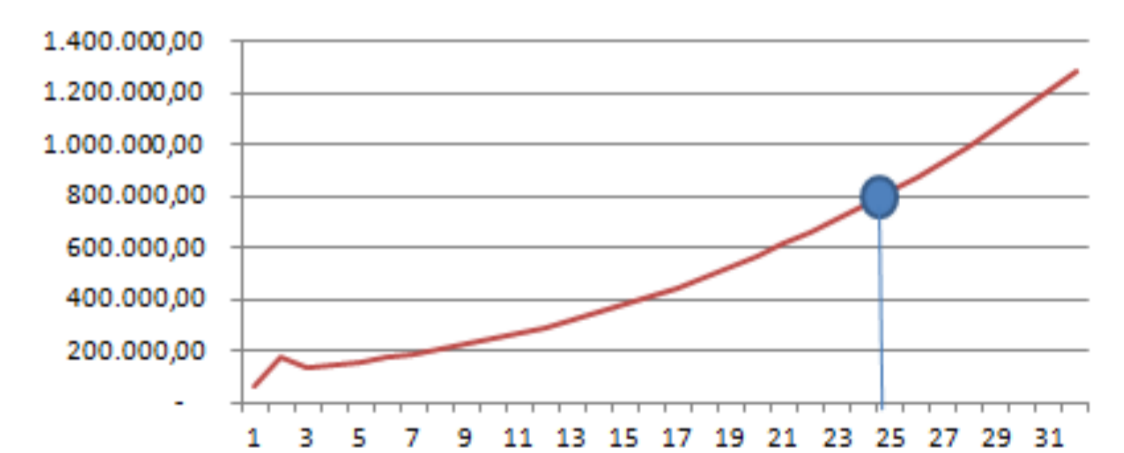
COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO		
TOTAL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	1.629.364,80	69%
TOTAL APORTACIÓN CAPITAL SOCIAL	735.797,27	31%
Total financiación	2.365.162,07	100%
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	10,02%	
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO MENSUAL	0,80%	

ACCIÓN CORRECTORA 3



COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO		
TOTAL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	1.629.364,80	62%
TOTAL APORTACIÓN CAPITAL SOCIAL	367.898,64	14%
TOTAL PRÉSTAMO FRANCÉS	611.291,56	23%
Total financiación	2.608.555,00	100%
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	11,44%	
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO MENSUAL	0,91%	

0. APORTACIÓN SOCIOS	800.000,00
APORTACIÓN SOCIOS	800.000,00
1. INGRESOS HIPOTECA	
1. NAVES	1.396.598,40
ENTREGAS+APLAZADO HIPOTECA	1.396.598,40
Iva repercutido	
TOTAL INGRESOS	1.396.598,40
TOTAL IVA REPERCUTIDO	



En primer lugar, se ha comprobado que la promoción de naves industriales destinadas a la venta parece rentable. Es por ello que se han propuesto 3 posibles acciones correctoras que ayudan a rentabilizar la promoción.

- La acción correctora 1: 100% capital social, donde los socios aportan el 100% del capital social mínimo para cubrir los desfases de caja, es la que menor coste (K) tiene, pero con poca probabilidad de ser llevada a cabo.
- La acción correctora 2: Préstamo hipotecario + Capital Social (resto), tiene un coste (K) bajo y una probabilidad mayor de ser planteado a que los socios paguen el 100% del capital social.
- La acción correctora 3: Préstamo hipotecario + 50% Capital Social + Préstamo Puente (Francés), es el que tiene el coste más elevado de los 3 escenarios pero aún así sigue siendo rentable y con posibilidad de ser propuesta.

Con lo anteriormente expuesto, cabe decir que ejecutar la promoción de las naves industriales dirigidas a la venta es una forma de inversión viable para el promotor.

En segundo lugar, se ha constatado que la promoción de naves industriales destinadas al alquiler parece que no es una opción rentable. Se necesita de 30 años para devolver el préstamo hipotecario solicitado disponiendo de una cantidad moderada de saldo en caja la cual es generada mensualmente por los ingresos de los arrendatarios. Además, en el Mes 1 se realiza una aportación de capital de 800.000€ que se tiene que devolver. Esta aportación de capital, se tarda 24 años en devolverse, es decir, que hasta el año 25 el promotor no empieza a tener ganancias y hasta el año 30 no queda libre de pagos. Todo esto, en datos actuales, los cuales en plazos tan largos de tiempo pueden mejorar o empeorar. Para reducir el tiempo de devolución del capital aportado, es necesario aumentar el precio de alquiler, que ya es elevado y no es posible, o bajar los costes de construcción, que tampoco es posible para la zona estudiada.

Así pues, hay que decir que la opción de la promoción de las naves destinadas al alquiler no es una inversión viable para el promotor.

Por último, se puede analizar una tercera opción que puede ser interesante. Como las naves para alquiler no son viables, existe la posibilidad de que el promotor empiece alquilando las naves y en un futuro próximo proponga la venta de la nave y así disponer de suficiente dinero para pagar todos los gastos.