Datos de la Solicitud

Id Solicitud	368662
Canal de análisis	Estándar
Código Empresa	8522
Razón Social	4COMMERCE S.R.L.
Código Socio	5573
Estado Socio	Activo
Fecha Solicitud	09/10/2026
Asesor Comercial	Ileana Lacabanne
Sucursal	AMBA 2
Analista de Riesgo	Ileana Lacabanne
Fecha Inicio Actividad	06/7/2005

Actividad Económica

Actividad Económica	FABRICACIÓN DE CARPINTERÍA METÁLICA
Sector AFIP	103 - INDUSTRIA MANUFACTURERA

Informe Comercial

Descripción Empresa

Historia 4 Commerce SRL, que opera comercialmente bajo el nombre de fantasía 4Housing, fue fundada en 2005 con la visión de transformar la construcción modular en Argentina, ofreciendo soluciones habitacionales innovadoras, eficientes y de alta calidad. Desde sus primeros desarrollos de viviendas y complejos habitacionales, la empresa fue consolidando un modelo de construcción industrializada que hoy la posiciona como referente del sector. Entre sus antecedentes más relevantes se destacan: en 2013, la construcción del primer edificio de oficinas modular de dos plantas del país, para la empresa alemana Bayer; en 2016, la fabricación y el despliegue de más de 200 módulos policiales para la Provincia de Buenos Aires, hito que la afianzó como proveedora del sector público; y en 2018, la ampliación de su planta industrial con incorporación de innovación tecnológica. La línea de viviendas modulares que la empresa lanzó en sus inicios fue evolucionando con el tiempo hasta dar origen, en 2025, al catálogo de viviendas LABO Modular, que estandariza viviendas familiares con diseño de arquitectura, alta tecnología, calidad certificada y plazos de producción ciertos. A lo largo de su trayectoria, la empresa ha ejecutado más de 300 proyectos y entregado más de 100.000 m² de infraestructura modular. Actividad 4Housing se dedica a la construcción modular e industrializada. Su proceso productivo se basa en fabricar aproximadamente el 80% de cada obra en planta, bajo condiciones controladas, para luego trasladar los módulos y ensamblarlos en el sitio de destino. Este esquema permite garantizar plazos, costos cerrados y estándares de calidad certificados, reduciendo los tiempos de obra hasta en un 60% respecto de la construcción tradicional. El ciclo de negocio abarca cuatro etapas integradas: fabricación en planta, traslado, montaje en obra y postventa. La actividad no presenta una estacionalidad marcada, dado que la producción se realiza en planta de manera continua y planificada, con capacidad de mantener hasta 80 módulos en producción simultánea y de duplicar la capacidad instalada ante picos de demanda. La comercialización se organiza a través de cinco unidades de negocio especializadas: viviendas de catálogo (línea LABO), edificios en altura, proyectos industriales, desarrollos a medida para organismos públicos e internacionales, y una división de alquiler de módulos (Rental). Administración La empresa cuenta con una Dirección Ejecutiva de la que dependen cuatro gerencias: Administración y Finanzas, Comercial, Innovación y Desarrollo, y Operaciones. Esta estructura garantiza la trazabilidad de cada proyecto, desde su concepción hasta la entrega final. El gobierno corporativo se apoya en un Comité de Dirección, un Responsable de Gestión Integrada y equipos multidisciplinarios que supervisan las políticas de calidad, medio ambiente y seguridad, con auditorías internas y externas periódicas. El equipo profesional integra ingenieros civiles, arquitectos, técnicos especializados, diseñadores industriales y gestores de proyectos, con más de 20 años de trayectoria acumulada en el rubro. Mercado y productos o servicios 4Housing opera en el mercado de la construcción modular e industrializada, un sector con perspectivas favorables por su capacidad de dar respuesta al déficit habitacional y a la demanda de infraestructura con plazos y costos previsibles. La empresa se propone consolidarse como líder nacional en este segmento, apalancada en su capacidad tecnológica y en su

compromiso con el desarrollo sostenible. Su producto insignia actual es LABO Modular, la marca de viviendas de catálogo hacia la que evolucionó la línea residencial que la empresa desarrolla desde sus inicios, con modelos estandarizados (SE, S, M, L y XL) entregados llave en mano, con precio cerrado y entrega garantizada. La empresa también comercializa edificios industrializados, proyectos industriales y desarrollos a medida. Sus ventajas diferenciales frente a la construcción tradicional son la reducción de plazos (hasta 60% menos de tiempo de obra), la transparencia y previsibilidad de costos (presupuestos cerrados) y la calidad de terminación de fábrica respaldada por certificaciones ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. La comercialización se canaliza a través de su fuerza comercial propia, su sede corporativa en la Ciudad de Buenos Aires, sus plataformas digitales (4housing.com.ar y labomodular.com.ar) y el financiamiento articulado con Banco Provincia. Activos Fijos El principal activo de la empresa es su planta industrial, ubicada en Ingeniero Allan, Florencio Varela, Provincia de Buenos Aires, con más de 30.000 m² de infraestructura propia entre espacios cubiertos, semicubiertos y descubiertos destinados a fabricación, montaje, ensamble, acopio y logística. La planta dispone de maquinaria de precisión para fabricación modular, líneas de producción y talleres especializados, con capacidad para mantener hasta 80 módulos en producción simultánea. Y una flota de mas de 200 módulos habitaciones, trailer petroleros oficinas y contenedores refrigerados, con destino de alquiler. La empresa también cuenta con una sede corporativa en Av. Paseo Colón 1430, Piso 10, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Su política de inversión en activos fijos apunta a la mejora continua de la capacidad productiva y a la incorporación permanente de innovación tecnológica, como lo demuestran la ampliación de planta realizada en 2018 y la modernización de sus procesos de fabricación industrializada.

Destino de los Fondos

Capital de Trabajo. $250.000.000 a 24 meses para financiar el acopio de materiales y la movilización inicial de una nueva obra adjudicada en el sector minero por USD 1,6 MM. Dado que el cobro del anticipo contractual del 25% (USD 400.000) presenta un descalce temporal por trámites administrativos del comitente (Vicuña Argentina S.A. ADJUNTA CONTRATO), la asistencia actuará como puente financiero, garantizando un repago fluido mediante la propia cobranza del anticipo y los certificados de avance de obra. La solicitud se encuentra plenamente respaldada por la solidez patrimonial de la empresa. Patrimonio Neto de $3.490 M, bajo nivel de endeudamiento (0,20) y holgado respaldo patrimonial de los 4 socios en diversos inmuebles por $1.265.962.260,8.- se solicita aprobar a sola firma. Presenta detalle de obras con un total de monto a cobrar en los prox 12 meses por más de $15Mil Millones.

Clientes y Proveedores

La cartera de clientes de 4Housing es diversificada e incluye grandes empresas industriales, organismos públicos y organismos internacionales. Entre los clientes industriales se destacan Shell y Vista (soluciones modulares para operaciones de petróleo y gas, incluyendo Vaca Muerta) y Bayer e Unilever (oficinas y laboratorios de alta complejidad técnica). En el ámbito de organismos internacionales y nacionales trabaja con UNOPS (infraestructura habitacional y centros sanitarios de alto impacto social), OEI (centros modulares de salud) y ANSES (oficinas de atención al público), además de su histórica provisión de módulos a la Provincia de Buenos Aires. Del lado de los proveedores, la cadena de abastecimiento se compone principalmente de proveedores de insumos para la construcción industrializada: acero galvanizado, paneles termoacústicos de poliuretano inyectado, chapa prepintada, tableros fenólicos y componentes eléctricos y sanitarios, en su mayoría de origen nacional. La operación de 4Housing está orientada al mercado interno; su actividad de exportación no es significativa, por lo que no resultan aplicables retenciones ni reintegros a las exportaciones.

Otras Observaciones

Observaciones: VER EN VARIOS LA DOCUMENTACION ADICIONAL PRESENTADA POR LA EMPRESA RESPECTO DE LA CAIDA ENTRE EJERCICIOS La caída entre los ejercicios 2025 y 2026 responde de manera exclusiva al freno generalizado de la obra pública nacional, segmento que históricamente concentraba gran parte de los ingresos de la firma. Frente a este escenario externo, la sociedad ejecutó una reconversión hacia el sector privado, reorientando su planta productiva de Florencio Varela hacia la provisión de campamentos mineros y energéticos, desarrollos residenciales propios bajo fideicomiso en CABA y la exportación de viviendas modulares a Uruguay. La empresa ya venía realizando las viviendas pero la demanda de obra publica limitaba su potencial. Supieron reconvertirse, mantener una buena rentabilidad y desempeño.

Expedientes

Nro. Expediente	274365
Producto	Garantía Financiera
Importe Solicitado	$ 260.000.000,00
Plazo En Meses	24
Contragarantías	FIANZA solidaria de Leandro David Seoane SOLTERO 40,00%, Gustavo Marcio Pedretti SOLTERO 20,00%, Pablo Martin Spinetto 20,00% y su cónyuge Melina Anabela Villar 27-29331553-7, Micaela

Seoane 20,00% y su cónyuge Guillermo Lopez 20-28283125-3