



LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TRABAJO INTEGRADOR FINAL

“Plan de negocios de exportación de ladrillos para viguetas (EPS) a la República del Paraguay”

Director del Trabajo Final Integrador: Licenciado Osvaldo Musto

Alumno: Addino, Lucio / DNI 24097677

Lugar y Fecha: Capitán Bermúdez, agosto de 2024

DECLARACIÓN DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

La información, planos, imágenes, descripciones de procesos productivos, y referencias a marcas o características específicas contenidas en este documento se presentan únicamente con fines académicos y no deben ser interpretados como recomendaciones ni como asesoramiento técnico, de diseño, o como una recomendación directa para su implementación sin un análisis específico y adaptado de cada caso. Este contenido se proporciona exclusivamente para el estudio y análisis en un contexto educativo, y no constituye un respaldo, patrocinio o afiliación con las marcas o procesos mencionados. Las imágenes y diagramas incluidos son ejemplos ilustrativos y pueden no reflejar con exactitud los diseños o configuraciones en uso en aplicaciones industriales actuales. Toda la información aquí contenida está sujeta a cambios y puede variar en función de los recursos, capacidades y regulaciones locales e internacionales aplicables. Los usuarios asumen la total responsabilidad por cualquier uso que hagan de estos contenidos fuera del contexto académico, eximiendo al autor, editor o cualquier entidad relacionada de responsabilidad por errores, omisiones, daños o perjuicios que puedan surgir de su empleo, inapropiado de la información aquí suministrada.

Dedicatoria:

A mis hijos, Andrea, mis padres, hermanos, amigos y compañeros de la vida que me han acompañado en este recorrido.

Introducción

El trabajo integrador final contiene el proceso de conformación y formulación de un plan de negocios de exportación a la República del Paraguay de ladrillos para viguetas (EPS) para la empresa AddiPoL SA. Esta empresa destinada al mercado interno, tiene su casa central emplazada en la zona industrial de la ciudad de Capitán Bermúdez, y cuenta con unidades productivas en Tucumán y Córdoba, como también cuenta con un centro de comercialización, distribución y promoción en la ciudad de Rosario. AddiPoL SA es una empresa de raigambre santafecina, re fundada en el año 2005, con nuevos socios, dedicada a la fabricación de distintos productos derivado del Poliestireno expandido (EPS), entre ellos la elaboración de una multiplicidad de embalajes y envases contenedores, diferentes materiales destinados a la aislación térmica y una gran versatilidad de soluciones para la construcción, rubro que viene ganando competitividad, dadas a sus múltiples aplicaciones y propiedades en el mercado y en la industria.

El empleo de la planificación estratégica y operativa para que nuestro plan sea sistemático y eficaz en sus propósitos de comenzar un proceso de internacionalización de la empresa, requiere una mirada minuciosa de aquellos factores que inciden e intervienen en nuestro negocio de exportación. Para ello explicaremos algunos conceptos para argumentar los objetivos, y sobre todo expresar la importancia de contar con plan de negocios, como instrumento fundamental que actué sobre el ambiente interno y externo de la empresa.

Como expresa Borello, el plan de negocios tiene una doble función, una doble articulación entre lo endógeno de orientación y evaluación, y lo exógeno para convencer a inversores o actores económicos sobre la credibilidad del negocio(Borello2000). Sobre esto Fangul sostiene que “La elaboración del plan será un ejercicio que permitirá a la empresa reflexionar y analizar sus capacidades, debilidades, necesidades, etc., de forma que podrá abordar su proceso de internacionalización no de una manera improvisada sino con unos fundamentos sólidos que aumenten las posibilidades de éxito” (Fangul2000).

Las empresas de nuestro país, fundamentalmente las denominadas pymes deben comenzar a diversificar sus mercados y riesgos, actuando no solo en el mercado interno, sino extender sus actividades comerciales y empresariales a otras latitudes, principalmente a “mercados asociados” que forman parte del mercado común del sur (MCS). Esto no solo debemos pensarlo en términos de intercambio de bienes, servicios y capital, sino, como expresa Harvey, “generar un enfoque sistémico desde lo cultural, político, económico, social y distributivo” (Harvey2000).

En este marco y ante la volatilidad e incertidumbre que plantea el panorama económico y fundamentalmente el productivo en nuestro país, debemos darle operatividad a nuestra estrategia de internacionalización para no perder competitividad, planificar un proyecto de exportación, está dirigido para que la empresa no pierda capacidad de producción instalada y mantenga sus metas de resultados vigentes, para ello se debe asumir un nuevo objetivo que requiere mentalizar a la dirección comercial y ejecutiva en esa dirección, que implicará para la empresa un cambio en sus horizontes estratégicos y operativos, es necesario organizar los análisis necesarios para redefinir las estrategias de nuevos escenarios económicos/comerciales , ya sea para estimular el aumento de la producción, o como amortiguador comercial para compensar pérdidas que puedan generarse ante una caída del consumo en el mercado interno argentino.

El plan de negocios, además de ser una guía estratégica y operativa para brindar la información sobre la viabilidad o no de un proyecto, debe de ser profesional, de fácil lectura y lo más preciso

y breve posible. Como explica Pantanali “Un plan de negocios de exportación no es más que otra cosa que plasmar en un papel: qué queremos exportar, a donde lo queremos exportar, como lo vamos a hacer y con qué recursos contamos para hacerlo” (Pantanali, 2010). Es importante que el plan gestione los instrumentos de control lo más flexibles y dinámicos posibles, para afirmar lo que plantea Borello “actúe sobre el ambiente externo e interno de la empresa” (Borello 2000). El plan debe expresar un análisis de la estructura de la empresa, detallar el o los productos y servicios a exportar, descripción clara y concreta del proyecto, análisis del mercado meta y los requerimientos y las proyecciones financieras. Por último, es necesario realizar un sumario del plan de negocios, que es un resumen ejecutivo del proyecto con la finalidad de tener una visión rápida de la situación y del nuevo negocio.

Resumen Ejecutivo

Antecedentes de la empresa

AddiPoL S.A. es una empresa con una vasta trayectoria en el mercado del Poliestireno Expandido (EPS) y estrechos lazos con gran cantidad de empresas constructoras y afines. Posee un plantel formado por profesionales de gran experiencia en materia de aplicación del EPS tanto en construcción como en aislación y embalajes de protección. Cabe destacar que la empresa tiene, a su vez, gran conciencia en materia de cuidado del medio ambiente, siendo precursora en la industria, al comenzar con programas de tratamiento de residuos y reciclado de EPS a nivel nacional, llevando soluciones a gran cantidad de empresas generadoras de residuos de EPS para su disposición evitando daños al medio ambiente.

Historia

AddiPoL SA comienza a funcionar en el año 2008 y es continuadora de una anterior sociedad denominada Bicort SRL, pyme familiar que comenzó a funcionar en el año 1978 y que experimento un crecimiento exponencial hasta el año 1998, en ese tiempo lograron posicionarse en todo el país, convirtiéndose en la más grande en su rubro del interior. La expansión tuvo como resultado la instalación de dos unidades productivas y de abastecimiento en la ciudad de Córdoba y en la ciudad de San Miguel de Tucumán, además de la casa central ubicada en la ciudad de Capitán Bermúdez (Santa Fe), también cuenta con una oficina de ventas en la ciudad de Rosario.

Estructura

La estructura productiva cuenta con áreas de trabajo funcionales que van desde la descarga de la materia prima (Poliestireno Expandible) hasta el embalaje, almacenaje y distribución de la producción. Desde la Zona de calderas, de pre expansión de la materia prima, la distintas bloqueras, las máquinas de inyección y los pantógrafos de diseño y corte, constituyen un capital de trabajo con herramientas de última generación, en perfecto estado de mantenimiento y con una vida útil plena.

El área administrativa cuenta con un directorio, un sector contable y otro dedicado a la comercialización.

En materia de logística todas las unidades de producción y ventas poseen amplios galpones para el almacenamiento de productos, además de una flota de camiones, con equipos propios, para una distribución integral en todo el territorio argentino y países limítrofes.

Producto

El Poliestireno expandido (EPS) se ha convertido en uno de los plásticos protagónicos en la construcción, dadas sus múltiples aplicaciones y propiedades en esta industria. La industria de la construcción ha buscado constantemente mejorar sus sistemas y procesos, incorporando nuevos materiales, modificando los existentes para mejorar la calidad y eficiencia.

El EPS es un plástico celular rígido utilizado comúnmente en contenedores de helados, embalaje de electrodomésticos y paneles aislantes. A partir del crecimiento exponencial que viene teniendo en el uso de diversos proyectos destinados a la construcción, han demostrado que puede mejorar las propiedades del hormigón cuando se utiliza como sustituto parcial del árido grueso en determinados porcentajes. La incorporación de EPS en la construcción ayuda a

gestionar la degradación ambiental, reduce los costos de producción, aborda el problema de la eliminación de residuos (100% reciclable).

El EPS, por su bajo peso y costo efectivo en relación a productos tradicionales, se ha constituido en una herramienta de gran versatilidad a la hora de planificar una obra.

Producto / usos

Su rango de aplicaciones se centra en: Construcción de lozas casetonadas, ladrillos para viguetas, planchas para aislación en paredes y techos, cielorrasos suspendidos, molido como aditivo para fabricación de hormigón liviano, piezas especiales para nivelación de superficies, además, de ser una propuesta ideal para aislamiento de techos de carga, pisos bajo el pavimento y construcción de carreteras debido a sus excelentes propiedades mecánicas y su resistencia a la humedad.

Producto de exportación (Primera etapa)

Ladrillos para Viguetas

Los Ladrillos son un sustituto en la construcción de pisos y entrepisos con viguetas pretensadas de los tradicionales de material cerámico, con importantes ventajas.

Las características técnicas que presentan los ladrillos para viguetas son la siguientes:

Liviano: Pesa 1 kg/m² aproximadamente, 55 a 100 veces menos que el ladrillo cerámico o de hormigón, representando una reducción de peso propio del forjado de hasta 100 kg/m². Permite una rápida carga y descarga, sin riesgos y con mínimo esfuerzo.

Económico: cada ladrillo de EPS reemplaza a 4 cerámicos de 25 cm, lo que implica una mayor rapidez de montaje y menor posibilidad de escurrimiento del hormigón pues sólo se requieren 2 ladrillos por cada m² de forjado. Al ser impermeable evita el consumo adicional de hormigón y mantiene constante la relación agua-cemento. La textura pareja del ladrillo permite la realización de enlucidos de muy bajo espesor, economizando material y mano de obra a partir de una rápida ejecución.

Aislante térmico y acústico: Provee una mejor aislación térmica que una losa tradicional, permitiendo un ahorro de energía en climatización. Reduce notablemente la transmisión de ruidos molestos entre pisos, este producto no provoca roturas durante el manipuleo y presenta muy buena resistencia a la compresión (densidad 13kg/m³, 0.4-0.7 kg/cm²)

Planteamiento del proyecto

La empresa planea iniciar un proceso de internacionalización (Primera etapa), a partir de introducir en el mercado de la República del Paraguay, sus productos y materiales destinados a la construcción, para aumentar sus ventas y competitividad. La estrategia se vincula a la necesidad de diversificar mercados y riesgos, pero también, a partir del trabajo de investigación realizado es detectar oportunidades para satisfacer una demanda creciente.

En esta primera etapa de internacionalización la empresa destinara una inversión inicial, utilizando los fondos de inversión existente (capital de Riesgo), dirigida a promocionar la exportación de su producto más solicitado en el ámbito de la construcción local, que es el ladrillo para viguetas de 120 x 430 x 100 mm, el ladrillo será acompañado con folletos de promoción donde figuren las distintas propuestas de soluciones destinados a la construcción con un servicio

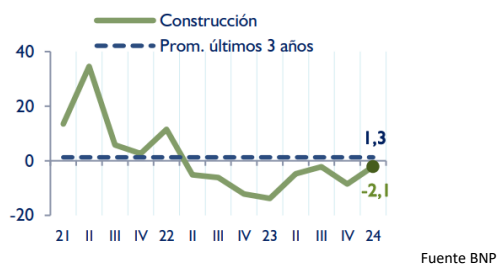
de pos venta (producto aumentado) que contara con un chat bot para realizar consultas las 24 hs y cursos de capacitación on line sobre las cualidades y usos del producto, haciendo hincapié en los atributos ambientales de economía energética y de 100 % reciclable. La inversión también será destinada a la promoción digital de la empresa y sus diferentes productos y soluciones para la construcción a través de la plataforma de you tube y meta, para acompañar la estrategia comercial en el país destino.

Contexto

A partir de la actual recesión económica instalada en argentina y de sus consecuencias (achicamiento del mercado interno, enfriamiento de la economía) generando una caída importante de la demanda de productos, donde la estimación preliminar del producto interno bruto (PIB), en el primer trimestre de 2024, publicados por el INDEC, muestra una retracción de -5,1% con relación al mismo período del año anterior y en cuanto a la actividad que representa a la construcción el Indicador sintético de la actividad de la construcción (ISAC) que publica el INDEC, muestra una baja de -32,6% respecto a igual mes de 2023. En mayo de 2024 el índice de la serie desestacionalizada muestra una variación positiva de 6,2% respecto al mes anterior y el índice serie tendencia-ciclo registra una variación negativa de -3,4% respecto al mes anterior, teniendo en cuenta que al consolidarse esta tendencia va a generar un fuerte impacto en la capacidad productiva instalada y fundamentalmente en el empleo, es necesario redefinir las estrategias y los objetivos para el acceso a nuevos mercados con la mirada puesta para ampliar la producción y/o para compensar pérdidas que puedan generarse ante la caída del consumo interno endógeno.

Mercado Objetivo

Hoy la República del Paraguay, según los informes emitidos por la embajada argentina en ese país; viene sosteniendo un crecimiento importante en cuanto a su actividad económica, siendo el país con mayor proyección de crecimiento de la región para el 2024 con un 3,8%, en este marco la construcción está proyectando una recuperación importante, con respecto al 2023, con un crecimiento por arriba de la media que ronda el 7% para este año, si bien presentó nuevamente una caída de 2,1% en su desempeño interanual, se verifica una moderación en la caída comparada con los trimestres anteriores. El comportamiento del trimestre estuvo influenciado por el menor ritmo de ejecución de las obras tanto privadas como públicas, en el caso de esta última, relacionada principalmente con el plan de convergencia fiscal. En tal sentido, se ha observado una disminución en la demanda de los principales insumos empleados por el sector, sobre todo la parte importada (cemento, asfalto y varilla), según el informe de cuentas trimestrales 2024 del Banco Nacional de Paraguay (BNP).



El indicador de actividad económica (Imaep), también publicado por el Banco Nacional del Paraguay, correspondiente a abril pasado, mes en el cual se logró el resultado más alto en lo

que va del año, el crecimiento fue de 7,8% con respecto al mismo mes del 2023. Con este resultado, la actividad económica acumula un crecimiento de 4,8% en el primer cuatrimestre de 2024. En el crecimiento interanual, según los técnicos de la banca matriz, incidieron los desempeños favorables de los servicios, las manufacturas, la construcción, la ganadería y la agricultura.

Paraguay importa la mayor parte de los bienes industriales que consume, generando grandes oportunidades para incrementar las exportaciones argentinas de productos con valor agregado, en la investigación realizada por la embajada argentina en el país destino, los materiales, insumos, equipamiento y servicios para la construcción, se encuentra entre los principales productos con demanda, junto a otras recomendaciones, que brinda el informe de la embajada, esta realidad se debe al tipo de escala del mercado, por su cercanía geográfica y cultural, convirtiendo a este país en una oportunidad excepcional de negocio y una oportunidad de crecimiento ideal para la pequeña y mediana empresa, inclusive para las firmas que se inician en la exportación, como AddiPoL SA.

Acuerdos

El acceso al mercado paraguayo

Régimen Tributario y Derechos Arancelarios para el acceso al mercado paraguayo rige por el sistema arancelario basado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM)

El Poliestireno expandido EPS: NCM posición 3925.90.10.000F

Derecho de Exportación: 0,0%

AEC: 18%

ANU:16;2%

Reintegro Intrazona :7%

Otros Reintegros: 0,5%

Canal Comercial

El sector de ventas y comercialización de la empresa contactara a comercios, desarrolladores, empresas de construcción, secretarías de estado para ofrecer de forma directa los productos, la folletería de promoción y los servicios de pos venta. La empresa se encargará desde el área logística entregar desde la planta de producción la mercadería en el lugar acordado semanalmente

Incoterms: DDP

La empresa exportadora se encargará de preparar y carga de la mercadería, del transporte en el país origen, del despacho aduanero de exportación, del despacho de tránsito, despacho aduanero de importación y el transporte en el país destino.

Requerimientos y Proyecciones Financieras

Un plan de exportación debe mirar al corto, mediano y largo plazo, esto requiere determinar el nivel de ganancias y la factibilidad financiera a través de mediciones continuas de indicadores,

como los recursos que se necesitan, los flujos de efectivo, los balances de resultados, actividades y márgenes de ganancia. Esta base de datos, son importantes para ir ajustando las metas, expresadas por una visión empresarial clara y coherente para expandir las capacidades operativas y de internacionalización.

Los indicadores que utilizaremos son el de Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR), el Valor Presente Neto lo definiremos a partir de la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de efectivo futuros descontados del proyecto al momento presente de la inversión, denominado flujo de efectivo financiero, una vez deducido el valor de la inversión inicial.

La Tasa Interna de Rentabilidad o la tasa de descuento que crea al Valor Presente Neto de una inversión, sea igual a cero, nos explica el porcentual de beneficios o perdidas de la inversión determinando la rentabilidad del proyecto, para ser más precisos, es el porcentual que mide la rentabilidad del dinero mantenido dentro del proyecto.

El proyecto de exportación de AddiPoL SA de ladrillos para viguetas + servicio de posventa a la República del Paraguay, requiere una inversión inicial de \$5000000 (ARS). Se espera poder realizar una exportación semanal, donde su respectivo cobro se hará a mes vencido, con el despacho de mercadería realizado los primeros días del mes y haciendo efectivo el cobro finalizando el mismo.

INVERSION INICIAL: \$5000000

TASA DE DESCUENTO - PLAZO FIJO EN USD BANCO NACION: 0,5%

PERIODOS	INGRESOS	EGRESOS	FLUJOS DE FONDOS	VALOR PRESENTE
0			-\$5000000	-\$5000000
1	\$20160000	\$16641056	\$3518944	\$3501432,26
2	\$20160000	\$16641056	\$3518944	\$3484012,64
3	\$20160000	\$16641056	\$3518944	\$3466679,68
4	\$20160000	\$16641056	\$3518944	\$3449432,95
5	\$20160000	\$16641056	\$3518944	\$3432272,03

VALOR PRESENTE DE LA SUMA DE FLUJOS ACTUALIZADOS **\$17333829,56**

VALOR PRESENTE NETO (VPN) **\$12333829,56**

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) **64,54%**

Conclusiones

El análisis de mercado y financiero realizado determina que el proyecto tiene una importante posibilidad de poder convertirse en realidad y ejecutar la inversión necesaria de acuerdo a la estrategia recomendada. La empresa está en condiciones productivas, económicas, logísticas y de comercialización para conectar con esta oportunidad de negocios en el exterior que no solo, presenta buenos rendimientos y bajos costos desde lo económico, sino también llevar adelante su primera experiencia de internacionalización de su producción. En base a la oportunidad que le ofrece el mercado meta para diversificar mercados y riesgos, la empresa AddiPoL SA podría incrementar su producción y competitividad, dependiendo de la situación que presente las ventas del mercado de origen en cuanto a la actividad económica, o funcionar como un

amortiguador comercial para compensar pérdidas que puedan generarse ante una caída del consumo en el mercado interno argentino.

Plan de Negocios

Empresa: AddiPoL SA

Persona Jurídica

Provincia: Santa Fe - Localidad: Capitán Bermúdez

Fecha de contrato social: 2007-10-15

Ganancias: Ganancias Sociedades

AddiPoL S.A. es una empresa con una vasta trayectoria en el mercado del Poliestireno Expandido (EPS) y estrechos lazos con gran cantidad de empresas constructoras y afines. Posee un plantel formado por profesionales de gran experiencia en materia de aplicación del EPS tanto en construcción como en aislación y embalajes de protección. Cabe destacar que la empresa tiene, a su vez, gran conciencia en materia de cuidado del medio ambiente, siendo precursora en la industria, al comenzar con programas de tratamiento de residuos y reciclado de EPS a nivel nacional, llevando soluciones a gran cantidad de empresas generadoras de residuos de EPS para su disposición evitando daños al medio ambiente.



Historia

AddiPoL SA comienza a funcionar en el año 2008 y es continuadora de una anterior sociedad denominada Bicolor SRL, pyme familiar que comenzó a funcionar en el año 1978 y que experimentó un crecimiento exponencial hasta el año 1998, en ese tiempo lograron posicionarse con su marca Telgopor en todo el país, convirtiéndose en la más grande en su rubro a nivel nacional. La expansión tuvo como resultado la instalación de dos unidades productivas y de abastecimiento en la ciudad de Córdoba y en la ciudad de San Miguel de Tucumán, además de la casa central ubicada en la ciudad de Capitán Bermúdez (Santa Fe), también cuenta con una oficina de ventas en la ciudad de Rosario.

Estructura

La estructura productiva cuenta con áreas de trabajo funcionales que van desde la descarga de la materia prima (Poliestireno Expandible) hasta el embalaje, almacenaje y distribución de la producción. La planta productiva de casa central cuenta con una Zona de calderas, zona de pre

expansión de la materia prima, zona de bloqueras, zona de máquinas de inyección (importados de Alemania) y los pantógrafos (importados de Alemania) de corte, todas las herramientas son de última generación y se encuentran en perfecto estado de mantenimiento, con una vida útil plena.

El área administrativa cuenta con un directorio, sector contable y otro de comercialización. En materia de logística todas las unidades de producción y ventas poseen amplios galpones para el almacenamiento de productos, además la compañía cuenta con una flota de camiones, con equipos propios, para una distribución integral en todo el territorio argentino y países limítrofes.

Materia Prima

La oferta nacional de EPS la componen STYROPEK, que representa entre 75% y 85% de la producción nacional de EPS, e INTERNATIONAL PLASTICS, que representa el resto del mercado. STYROPEK forma parte del grupo económico internacional ALFA – ALPEK (Petroquímicos), dedicado a la producción de Poliestireno y polipropileno. STYROPEK EXTERIOR S.L., con domicilio en España, que posee una participación del 90% del capital social y votos de la sociedad y GRUPO STYROPEK S.A. DE C.V., domiciliada en México, que posee el 10% restante. El grupo ALPEK posee 4 plantas de EPS en América (México, Brasil, Chile y Argentina). La planta de EPS de Argentina se encuentra en General Lagos, Pcia. de Santa Fe. La capacidad nominal de producción de la planta de STYROPEK en General Lagos es de 19.000 toneladas anuales, donde actualmente produce entre 12.000 y 16.000 ton anuales, debido a la antigüedad de la planta y los constantes problemas técnicos de la misma

Mercado nacional

De acuerdo a los informes de STYROPEK, el 60% del EPS que se comercializa tiene como destino final la construcción, 38% el packaging y 2% corresponde a otros destinos (boyas, almacigueras, flotadores, tablas, cascos).

Existe más de 40 transformadores a nivel nacional, de los cuales 28 transformadores están concentrados principalmente en la provincia de Buenos Aires y en CABA, generando una demanda “atomizada en varios clientes y zonas geográficas distintas”

El 68% de los transformadores tiene un abastecimiento dual de aprovisionamiento de materia prima (importado/nacional), 25% se abasteció exclusivamente de EPS importado (importando directamente o adquirido a importadores) y 6% adquirió exclusivamente el producto local. No obstante, en el caso de las firmas con abastecimiento dual, más del 85% de su consumo correspondió a compras de EPS nacional.

Mercado Mundial

Existen en el mundo más de 100 productores de EPS y que “el que mayor capacidad detenta representa un 5% de la capacidad global”, donde 6 de los 10 principales productores globales son chinos. A nivel global la construcción representaría el 60% de la demanda, mientras que el packaging explicaría 35% del mercado global de EPS, traccionado fundamentalmente por la industria electrónica y la línea blanca.

Las exportaciones mundiales de EPS son de aproximadamente de 2 millones de toneladas anuales, donde nueve países explican el 70% de las exportaciones mundiales, donde China fue el principal exportador (14%), seguido por Países Bajos (13%) y Taipéi chino (12%). Las exportaciones argentinas de EPS representaron 0,04%.

Las importaciones mundiales presentan una mayor dispersión, ya que los 7 principales países importadores explicaron el 40% de las importaciones mundiales de EPS, donde EEUU fue el principal importador, seguido por Polonia, Alemania y Francia.

STYROPEK es la principal productora de poliestireno expandible a nivel global y el noreste asiático concentra el 66% de la capacidad de producción mundial de EPS, aproximadamente 11,6 millones de toneladas métricas, de los cuales el 57% corresponde a China.

Producto

El poliestireno expandido (EPS) se ha convertido en uno de los plásticos protagónicos en la construcción, dadas sus múltiples aplicaciones y propiedades en esta industria. La industria de la construcción ha buscado constantemente mejorar sus sistemas y procesos, incorporando nuevos materiales en la producción y modificando los existentes para mejorar la calidad y eficiencia.

Es un plástico celular rígido utilizado comúnmente en contenedores de helados, embalaje de electrodomésticos y paneles aislantes. A partir del crecimiento exponencial que viene teniendo en el uso de diversos proyectos de construcciones, han demostrado que el EPS puede mejorar las propiedades del hormigón cuando se utiliza como sustituto parcial del árido grueso en determinados porcentajes. La incorporación de EPS en la construcción ayuda a gestionar la degradación ambiental, reduce los costos de producción, aborda el problema de la eliminación de residuos (100% reciclable).

El EPS, por su bajo peso y costo efectivo en relación a productos tradicionales, se ha constituido en una herramienta de gran versatilidad a la hora de planificar una obra.

Producto / usos

Su rango de aplicaciones pasa por: Construcción de lozas casetonadas, ladrillos para viguetas, planchas para aislación en paredes y techos, cielorrasos suspendidos, molido como aditivo para fabricación de hormigón liviano, piezas especiales para nivelación de superficies, además su cualidad es ideal para aislamiento de techos de carga, pisos bajo el pavimento y construcción de carreteras debido a sus excelentes propiedades mecánicas y su resistencia a la humedad.

Producto de exportación (Primera etapa)



Los Ladrillos son un sustituto en la construcción de pisos y entrepisos con viguetas pretensadas de los tradicionales de material cerámico, con importantes ventajas.

Las características técnicas del Ladrillo para viguetas son la siguientes:

Liviano: Pesa 1 kg/m² aproximadamente, 55 a 100 veces menos que el ladrillo cerámico o de hormigón, representando una reducción de peso propio del forjado de hasta 100 kg/m². Permite una rápida carga y descarga, sin riesgos y con mínimo esfuerzo.

Económico: cada ladrillo de EPS reemplaza a 4 cerámicos de 25 cm, lo que implica una mayor rapidez de montaje y menor posibilidad de escurrimiento del hormigón pues sólo se requieren 2 ladrillos por cada m² de forjado. Al ser impermeable evita el consumo adicional de hormigón y mantiene constante la relación agua-cemento. La textura pareja del ladrillo permite la realización de enlucidos de muy bajo espesor, economizando material y mano de obra a partir de una rápida ejecución.

Aislante térmico y acústico: Provee una mejor aislación térmica que una losa tradicional, permitiendo un ahorro de energía en climatización. Reduce notablemente la transmisión de ruidos molestos entre pisos, además presenta muy buena resistencia a la compresión (densidad 13kg/m³, 0.4-0.7 kg/cm²)

Dimensiones (mm)

ALTO	ANCHO	LARGO	
1	100	430	1000
2	120	430	1000
3	140	430	1000
4	160	430	1000
5	180	430	1000
6	200	430	1000

Aspectos del mercado Objetivo

La República del Paraguay, situada en el Hemisferio Sur del Continente Americano, está comprendida entre los paralelos 19° 18' y 27° 3' de latitud Sur y entre los meridianos 54° 15' y 62° 38' Oeste de Greenwich. El trópico de Capricornio pasa casi exactamente sobre la parte media de su territorio. Sus límites son: Al Norte, Brasil y Bolivia, al Este, Brasil y Argentina, al Sur, Argentina y al Oeste Bolivia y Argentina. El clima del país presenta una gran variabilidad climática; el noroeste del Chaco es del tipo semiárido, tornándose subhúmedo seco y mega termal con vegetación de sabana en la cuenca chaqueña del Río Paraguay y noroeste de la Región Oriental, y subhúmedo mega termal en el resto de la Región Oriental.

En la región oriental, las temperaturas medias en verano oscilan entre 24°C y 30°C de sur a norte, durante las estaciones de primavera y otoño se observa un comportamiento similar, con valores medios entre 22°C y 24°C de sur a norte, en invierno las temperaturas rondan en torno a 16°C y 18°C en el centro y sureste del país.

Paraguay tiene una población de Población 7.453.695 de la cual el 63,3% vive en las zonas urbanas, tiene una extensión de 406.752 Km², su moneda nacional es el guaraní y tiene una equivalencia con el dólar de: 1US\$ = Gs. 7.283,69 (enero 2024)

Tipo de Gobierno

El Paraguay es una República Democrática, Unitaria y Representativa, regida por la Constitución Nacional promulgada el 20 de junio de 1992. El Gobierno consta de tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial.

Poder Ejecutivo

El Presidente de la República es Jefe de Estado y de Gobierno, Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas. Vicepresidente y Consejo de Ministros. El Presidente y Vicepresidente son elegidos por sufragio universal directo para un período de cinco años, sin derecho a reelección.

Poder Legislativo

Cámara de Senadores (45 miembros titulares y 30 suplentes). Cámara de Diputados (80 miembros titulares e igual número de suplentes). Ambas cámaras son elegidas directamente por voto popular para un período de cinco años y están sujetas a disolución.

Poder Judicial

Corte Suprema de Justicia (nueve magistrados designados por el Senado por el término de cinco años). Tribunal de Cuentas y otros tribunales menores. Fiscalía que opera a nivel intermedio como apoyo a la justicia.

Gobiernos Sub-federales:

División Política: 17 Departamentos. Cada departamento se divide en municipios y distritos y es administrado por un gobernador electo. División Territorial El país está dividido por el Río Paraguay en dos regiones naturales, la Región Oriental y la Occidental o Chaco. Política y administrativamente, el territorio está dividido en diecisiete departamentos, de los cuales catorce se encuentran en la Región Oriental (Concepción, San Pedro, Cordillera, Guairá, Caaguazú, Caazapá, Itapúa, Misiones, Paraguari, Alto Paraná, Central, Ñeembucú, Amambay, Canindeyú), además de Asunción, la capital del país y la Región Occidental (Pdte. Hayes, Boquerón y Alto Paraguay). Los departamentos se subdividen a su vez en distritos y localidades.



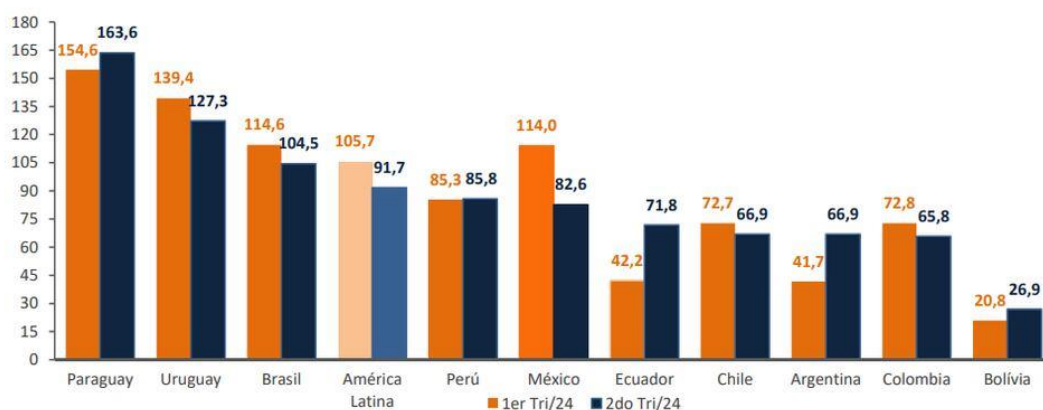
La economía paraguaya en los últimos años, ha logrado avances en su desempeño económico, si medimos los últimos 5 años su economía registra un crecimiento promedio del 2,75% anual. En el tercer trimestre del 2023, el PIB desestacionalizado registró un incremento de 0,7% con relación al trimestre anterior, explicado por la mejora observada en los servicios, la

manufacturera y electricidad y agua. El PIB sin agricultura y binacionales mostró también un incremento de 1,2% en términos intertrimestrales. En términos interanuales, el PIB del tercer trimestre registró un crecimiento de 3,6% y, con este resultado, acumuló un crecimiento de 4,7% al cierre del tercer trimestre del 2023.

Paraguay es el segundo productor mundial de energía eléctrica limpia y renovable gracias a las tres represas hidroeléctricas que funcionan en su territorio, es el cuarto mayor exportador mundial de soja, el octavo mayor exportador mundial de carne bovina, el cuarto exportador de almidón y yerba mate, y tiene la tercera mayor flota de barcazas en el mundo.

Según la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (Dgeec) del Paraguay, el desempleo abierto representó un 6% en el tercer trimestre del 2023. Por otro lado, conforme a los resultados de la Encuesta Permanente de Hogares 2020, la población paraguaya considerada en situación de pobreza representa 20,76% del total de habitantes del país. El guaraní, moneda oficial del Paraguay que acaba de cumplir 80 años, no ha sufrido grandes devaluaciones y ha logrado la fortaleza suficiente ante los shocks externos y las oscilaciones del mercado internacional. Los sólidos fundamentos macroeconómicos, que incluyen una deuda del sector público moderada y un régimen de metas de inflación, son la base de estas perspectivas favorables que se han reflejado en costos de endeudamiento menores a los de otros países de la región. Los sectores identificados con mayores oportunidades de negocios para las empresas argentinas, según el informe de la embajada argentina, son alimentos y bebidas, vinos, equipamiento, materiales y servicios para el sector de la construcción, muebles, maquinarias e insumos para la agroindustria, software, industria naval, medio ambiente, equipamiento médico, moda y diseño.

Gráfico 2: Indicador del Clima Económico de países seleccionados (en puntos)



Fuente: FGV IBRE, FGV Dirección Internacional

El Gobierno de Paraguay lleva adelante un programa de atracción de inversiones basado en la apertura de mercado, escasas regulaciones, baja presión tributaria y beneficios fiscales, costos laborales y precios de la energía competitivos. En 2023, las exportaciones totales paraguayas alcanzaron los US\$ 17.311,7 millones, un 24,8% superior al año anterior. Los principales destinos de las exportaciones fueron: Argentina (36,1%), Brasil (25,3%), Chile (9,7%), y resto del mundo (28,8%). En cuanto a las importaciones, en 2023 se registró un total de US\$ 15.680,1 millones, que representó un incremento del 3,1% con respecto al año anterior. China es el principal proveedor con una participación del 33,9% sobre el total importado por Paraguay, luego le siguen Brasil (24,7%), Estados Unidos (7,8%) y Argentina (7,2). La proyección de inflación para el

2024 es del 4,0%, y las reservas internacionales representan el 23,5% del PBI, con un régimen de tipo de cambio flexible, según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el déficit fiscal al año 2023 es del -4,1% del PBI.

Logística internacional

La planificación, implementación y control eficiente del flujo y almacenamiento del producto y la información es fundamental para llevar adelante la tarea de distribución transfronteriza, la optimización de los recursos técnicos, financieros y humanos ayuda a reducir costos y así mejorar la productividad en las cadenas de suministros globales.

Es importante determinar la operatividad y el desarrollo logístico en los distintos ciclos económicos de la empresa como lo son: la logística de aprovisionamiento (proveedores), logística de producción (transformar la materia prima en productos), logística de distribución y almacenaje y la logística inversa (impacto ambiental) para garantizar que nuestro producto este en el lugar y en el momento donde se produce la demanda.

Funciones

El Transporte Terrestre tiene ventajas y características que debemos tener en cuenta: Seguridad, disponibilidad de carga y descarga, velocidad y agilidad de entrega y el manejo de la documentación necesaria, esto va a impactar en el costo, y en el ritmo de carga y descarga de los productos.

Estrategia de comercialización del producto exportable.

Los objetivos que debe desarrollar el área de venta y comercialización de la empresa serán de articular la estrategia empresarial de internacionalización al plan operativo de ventas, para lograr metas en lo cualitativo y cuantitativo y tratar de lograr una participación del mercado objetivo que potencie el volumen de ventas por un lado y por otro que instale las cualidades ambientales de la empresa, del producto y del servicio de pos venta desde sus componentes de calidad, funcionalidad y estética.

Con respecto al precio del producto, dado que la empresa va utilizar sus recursos propios en todo el proceso de exportación, y dado a la cercanía y a la densidad de la población objetivo podrá mantener un precio de venta mayorista similar al mercado de origen.

En cuanto a la promoción, es necesario poner al servicio de una estrategia comunicacional todos los recursos digitales para desarrollar una campaña publicitaria en zonas estratégicas del país (Asunción y Gran Asunción, Ciudad Del Este) destino, para que la propuesta comercial comience a ganar cercanía. La presencia física semanal del transporte ploteado con el nombre de la empresa y producto también aportan desde el contacto visual.

Los canales de distribución y venta se contactarán vía telefónica, videoconferencias y otros medios disponibles a comercios, desarrolladores, empresas de construcción, secretarías de estado, distribuidores para ofrecer de forma directa los productos, la folletería de promoción y los servicios de pos venta.

Evaluación financiera

Costo de Inversión

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Capacitación	Hs	10hs	\$100000	\$1000000
Folletería	Unidad	500000	\$12	\$600000
Promoción en Red	DíasYouTube/Meta	100	\$20000	\$2000000
Chat Bot	unidad	1	\$1600000	\$1600000
Total				\$5000000

País destino Paraguay

Cant. mercadería:	7200 UNIDAD	Moneda:	USD	Tipo de cambio:	Tipo de calculo	CIF
Costo de exportación		Reintegros		Impuesto a las Ganancias		
Costo de la mercadería	4635.19	Reintegros	7.00 %	País de destino de la mercadería diferente al de facturación?		NO
Envases y embalajes	0	Es ecológico, biológico u orgánico?	SI	Es país no cooperante?		1
Flete interno	643.77	Tiene Denominación de Origen/Indicación Geográfica?	NO	Anticipo ganancias		35 %
Seguro interno	13	Tiene sello "Alimentos Argentinos...?"	NO	Utilidad Neta		
Otros gastos directos	10	Adicional Reintegros?	0.5 %	Utilidad deseada		Monto por el total
Derechos		Gastos indirectos		Utilidad total neta		3218.88 \$
Derechos de Exportación	0.00 %	Comisiones varias	0 %			

Resultados totales

USD		USD		USD	
DERECHOS DE EXPORTACIÓN:	0.00	TOTAL COSTOS DE EXPORTACIÓN:	5301.96	FOB TOTAL:	7963.40
DERECHOS TOTALES A PAGAR:	0.00	TOTAL GASTOS INDIRECTOS:	0.00	FOB UNITARIO:	1.11
ANTICIPO IMP. GANANCIAS:	2787.19	COSTO TOTAL:	5301.96		
REINTEGROS A COBRAR:	597.26	UTILIDAD NETA:	3218.88		
USD		USD			
Seguro de carga internacional:	3	FLETE INTERNACIONAL:	107.29		
TOTAL CIF:	8073.69	TOTAL CFR:	8070.69		
CIF UNITARIO:	1.12	CFR UNITARIO:	1.12		

Valor FOB Total: **USD 7963,40**

Valor FOB Unitario: **USD 1,11**

Valor CIF Total: **USD 8073,19**

Valor CIF Unitario: **USD 1,12**

Valor DDI Total: Cif (USD 8073,19) + USD 1307,85 ANU (16,2%)

Valor DDI Total:	USD 9381,04
Valor DDI Unitario:	USD 1,3
Valor de Venta Destino Total:	USD 19440
Valor de Venta Destino Unitario:	USD 2,7 + IVA (10%)

Conclusiones

El análisis de mercado y financiero realizado determina que el proyecto tiene una importante posibilidad de poder convertirse en realidad y ejecutar la inversión necesaria de acuerdo a la estrategia recomendada. La empresa está en condiciones productivas, económicas, logísticas y de comercialización para conectar con esta oportunidad de negocios en el exterior que no solo, presenta buenos rendimientos y bajos costos desde lo económico, sino también llevar adelante su primera experiencia de internacionalización de su producción. En base a la oportunidad que le ofrece el mercado meta para diversificar mercados y riesgos, la empresa AddiPoL SA podría incrementar su producción y competitividad, dependiendo de la situación que presente las ventas del mercado de origen en cuanto a la actividad económica, o funcionar como un amortiguador comercial para compensar pérdidas que puedan generarse ante una caída del consumo en el mercado interno argentino.

Indice

Antonio Borello, EL PLAN DE NEGOCIOS: De herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo, 2000

Lic. Natalia Pantanali, Claves para el armado de un plan de negocios de exportación, Programa Primera Exportación - Fundación Gas Natural

Embajada Argentina en la República del Paraguay, Paraguay Guía de Negocios: <file:///C:/Users/Usuario/Desktop/GUIA%20PARAGUAY%20ACT%202024.pdf>

Cancillería Argentina: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet>

Banco Nacional del Paraguay: <https://www.bcp.gov.py/inicio>

Banco Central del Paraguay, Informe Cuentas Nacionales Trimestrales (CNT) Correspondiente al primer trimestre del 2024: [file:///C:/Users/Usuario/Desktop/Informe_CNT_I-2024\(3\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Desktop/Informe_CNT_I-2024(3).pdf)

INE Paraguay: <https://www.ine.gov.py/>

Ventanilla Única del Comercio Exterior (VUCE): <https://www.argentina.gob.ar/vuce>

Zythums SA: <http://www.zythums.com.ar/empresa.asp>

Basf – Argentina: <https://www.basf.com/ar/es/media.html>

Indec : <https://www.indec.gob.ar/>

Comisión Nacional del comercio exterior: Acta STYROPEK presentó una solicitud de apertura de investigación por importaciones en presuntas condiciones de dumping de EPS originarias de China y Taipéi. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/acta_final_275.pdf

Portal Económico “Como invertir en Paraguay”: <https://comoinvertirenparaguay.com/>

Diario La Nación : <https://www.lanacion.com.py/>

Portal última Hora : <https://www.ultimahora.com/>

Fanjul, Mercado Potencial y plan internacionalización (artículo breve): <https://drive.google.com/file/d/1080IMxsvtuN7uTkxqNwGf0pR1mbVbX8H/view?usp=sharing>