

## Resumen Ejecutivo

El presente informe pretende estudiar y demostrar la factibilidad técnico-económica de instalar la empresa “Belmark” para la fabricación de guardabarros plásticos, analizando todos los recursos que son necesarios para crear e implementar un plan de negocios que permita aprovechar las oportunidades de participar en este rubro, logrando obtener beneficios económicos y buscando contribuir en el plano social y ambiental.

La empresa contará con unas instalaciones de 3.000 m<sup>2</sup> en el Parque Industrial Norte en San Nicolás de los Arroyos, incluyendo una nave industrial, oficinas y espacios verdes, con todo lo necesario para llegar a una producción de 5.900 unidades anuales a partir del primer año, y siempre con la visión de crecer y ser un actor importante en la industria plástica, teniendo la meta de alcanzar un crecimiento del 150% en 10 años, acompañando el incremento de la demanda proyectada y con una ampliación de la porción de mercado a capturar hasta llegar al 13% del total del país, logrando generar empleo para 25 personas y contribuyendo al desarrollo industrial en la ciudad.

El mercado a abastecer lo componen los fabricantes de semirremolques y acoplados, un segmento vital para el movimiento de bienes en camiones, el cual es responsable anualmente del 92% del transporte de cargas en la Argentina, lo cual genera un gran impacto en la actividad económica del país. Se buscará lograr una inserción en este mercado mediante una estrategia de precios que destaque al producto frente a la competencia, sin perder de vista la calidad y la seguridad de los procesos y los trabajadores durante la fabricación de los mismos. Además, se buscará colocar contratos con clientes puntuales, personalizando los requerimientos y los servicios brindados, comprometiéndose a colaborar para asegurar el correcto desarrollo de las actividades de cada uno.

Los productos a comercializar por la empresa serán guardabarros plásticos de diferentes características, para abarcar todas las necesidades de los clientes en lo que respecta a este accesorio, buscando aprovechar las ventajas competitivas

que brinda este material, por su capacidad de reciclabilidad y su bajo peso que resulta vital en los transportes de cargas. Se utilizará el proceso de termoformado, el cual resulta ser muy versátil y cuenta con una alta capacidad de adaptación al poder elaborar productos con cualquier forma deseada fácilmente, adquiriendo dos máquinas termoformadoras del proveedor Avan-Tec ubicado en Estados Unidos, el cual cuenta con 30 años de experiencia con el diseño y manufactura de equipos de termoformado para brindar soluciones a un número variado de industrias.

El proyecto requiere una inversión de 1,15 millones de dólares, de los cuales 0,7 millones de dólares corresponden al terreno y la obra edilicia, 0,4 millones de dólares a equipos y materiales y 0,05 millones de dólares al capital de trabajo. Se financiará el 45% del capital total con un préstamo mediante el sistema francés a 4 años, con un interés del 12% anual.

En el estudio económico-financiero, se evaluó la rentabilidad del proyecto a 10 años, obteniendo los siguientes resultados:

- Valor Actual Neto (VAN): 1,03 millones de dólares.
- Tasa Interna de Retorno (TIR): 30%
- Período de Recupero: 6 años y 10 meses.

Respecto a la magnitud del riesgo económico, el proyecto dejará de ser rentable si el precio de venta disminuye un -30%, lo cual tiene una baja probabilidad de ocurrencia considerando el contexto actual de recuperación y crecimiento. En cuanto al monto a invertir y los costos de las materias primas, su posible variación no se considera un riesgo ya que deberían aumentar un 100% y un 180% respectivamente para que el proyecto deje de ser rentable.

Por lo mencionado anteriormente y lo desarrollado en el informe, se puede concluir que, de ser aprovechado, el proyecto tiene potencial para lograr rentabilidad económica, siendo también viable el desarrollo de sus actividades desde el punto de vista técnico, legal y ambiental.