



UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMI PRESENCIAL
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

**“CAMPOFRESH - IMPORTACIÓN DE PAPA FRESCA DESDE
ARGENTINA AL MERCADO DE ABASTO DE ASUNCIÓN”**

GABRIELA MARISOL FLECHA BARRIOS

Asunción, Paraguay

Año 2025



Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocios tuvo por finalidad evaluar la factibilidad de una empresa dedicada a la importación y comercialización de papa fresca proveniente de Argentina, con destino principal al Mercado de Abasto de Asunción. La ubicación estratégica en la capital paraguaya permitió aprovechar las ventajas logísticas y comerciales que ofrecía este centro de distribución mayorista, facilitando el acceso directo a minoristas y mayoristas del sector agroalimentario.

El entorno económico regional procedió favorable para este emprendimiento, considerando el contexto de integración comercial entre Paraguay y Argentina, la estabilidad normativa para la importación de productos agrícolas, así como la demanda sostenida de papa fresca en el mercado local. Este escenario propició condiciones para una operación fluida y sostenida.

El modelo estratégico adoptado tomó como base las propuestas genéricas de Michael Porter, orientando el negocio hacia una estrategia de diferenciación enfocada en la calidad, frescura y regularidad del suministro, características altamente valoradas por los clientes. Esta orientación se reforzó mediante una propuesta de marketing integral que incluyó acciones promocionales, canales de venta efectivos y políticas de precios competitivos, permitiendo posicionar el producto de manera ventajosa.

En cuanto al producto ofrecido, se destacó la incorporación de prácticas comerciales que aseguraban trazabilidad, cumplimiento sanitario y continuidad en el abastecimiento. El enfoque innovador no radicó en el producto en sí, sino en la gestión eficiente de la cadena logística, el vínculo directo con productores argentinos certificados y la orientación comercial adaptada a las exigencias del mercado paraguayo.

El objetivo principal consistió en establecer un sistema de suministro confiable de papa fresca que cumpliera con las exigencias legales, sanitarias y logísticas, generando un flujo de ingresos constante y rentable. La inversión requerida ascendió a Gs. 1.416.994.857, destinada principalmente a capital operativo, adecuación de infraestructura y adquisición de activos fijos.

La estimación de ingresos y egresos se efectuó tomando como referencia precios actuales del mercado, proyectando incrementos anuales moderados. La evaluación financiera arrojó un Valor Actual Neto (VAN) de Gs. 1.916.169.532 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 37 %, indicadores que respaldaron la viabilidad y rentabilidad de la iniciativa.

En conclusión, el análisis integral sugirió que la propuesta representaba una oportunidad atractiva para incursionar en el sector agro comercial, mediante una estructura formal, sustentable y con proyecciones de crecimiento en el mediano y largo plazo.

Palabras Clave: Abastecimiento. Importación. Logística. Rentabilidad. Viabilidad.

