

UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS



Plan de Negocios para la creación de una empresa de servicios para instalaciones eléctricas

Autora: Araceli Belén Benítez Sosa

Tutor: Dra. Elsida Barreto

**Plan de Negocio presentado a la Facultad de Gestión de la Universidad Integración de las
Américas como requisito parcial para la obtención del título de Ingeniera Comercial**

Asunción, Paraguay

Año 2023



Resumen Ejecutivo

AB SOLUCIONES ELÉCTRICAS es una empresa que se dedicará al servicio de instalaciones eléctricas dirigido a empresas constructoras, ingenieros, arquitecto, contratistas, comercios y domicilios particulares. La empresa está ubicada en la ciudad de Limpio, lugar estratégico para abarcar el mercado de Asunción y Gran Asunción.

El entorno económico es favorable, ya que el emprendedor trabaja actualmente en el rubro en forma unipersonal y no cubre la demanda por falta de infraestructura, por lo que decide crear una asociación con otros profesionales colegas, de tal forma a garantizar la atención inmediata de los clientes.

De acuerdo a la definición de Michael Porter sobre las estrategias genéricas, el invento afirma que las mismas "describen como una compañía puede lograr ventaja competitiva frente a sus competidores obteniendo un rendimiento superior al de ellos. Para ello diferencia dos ventajas competitivas (bajos costes y diferenciación)(Porter,1979); estrategias en las que se fundamentará el Plan de Negocios.

La innovación principal de AB SOLUCIONES ELÉCTRICAS, además de implementar precios según la paridad competitiva, se sustenta en la garantía de del servicio, tanto en la calidad de los materiales y la mano de obra, como en el tiempo, que involucra la atención inmediata y la entrega en el plazo pactado. Además, la aplicación de la supervisión personalizada del emprendedor del proyecto.

Se ha definido como objetivo principal del Plan de Negocios, realizar un estudio para determinar la viabilidad económica y financiera para la creación de una empresa de servicios de instalaciones eléctricas, apoyado por los siguientes objetivos específicos: investigar sobre la inversión requerida para la puesta en marcha, identificar los clientes potenciales, establecer estrategias de Marketing, desarrollar un diseño organizacional y elaborar un estudio financiero.

La metodología aplicada tuvo un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental, transversal, realizado con un nivel de conocimiento exploratorio descriptivo. Esto llevó a realizar una recolección de datos através de una encuesta, tabulada en tablas y gráficos.

