



**ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN PARA UNA CADENA DE
COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES DE LA
FERRETERIA BAUMARKET A NIVEL PAÍS (PARAGUAY), AÑO
2024.**

Angélica María Fiorini Ledezma

Tutor: Rebeca Teresa Morín de Colmán

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

Asunción, Paraguay

2024



Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocio tiene como objetivo principal la expansión de BAUMARKET hacia Ciudad del Este, una de las ciudades más dinámicas del mercado paraguayo para consolidar a la empresa como líder en la comercialización y distribución de materiales de ferretería y construcción. BAUMARKET fue fundada en febrero de 2021 por Walter Franz y su esposa Roselene Koch, con el objetivo de ofrecer productos de calidad y una experiencia de compra que combine la eficiencia tecnológica con un servicio personalizado al cliente. La empresa comenzó su trayectoria como una ferretería en línea lo que permitió captar rápidamente un nicho en el mercado. En menos de un año, BAUMARKET abrió su primera sucursal física en Hohenau, y desde entonces la empresa ha experimentado un crecimiento sostenido, abriendo nuevas tiendas en diversas localidades de Paraguay.

El mercado de Ciudad del Este, con su alta concentración de comercio representa una oportunidad estratégica para BAUMARKET, debido a su cercanía con mercados internacionales, lo que impulsa la demanda de productos de calidad a precios competitivos. En este sentido, BAUMARKET planea aprovechar su amplia gama de productos, que incluye marcas reconocidas a nivel internacional como Total Tools, Humbaur y Saris, para captar la atención tanto de profesionales de la construcción como de aficionados al bricolaje. Además, la empresa busca fortalecer su propuesta de valor con un enfoque en el servicio al cliente, ofreciendo asesoría técnica especializada y un sistema de atención postventa excepcional.

