

UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS



FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMI PRESENCIAL

CONTADURÍA PÚBLICA

“JD SPORTLINE EIRL - COMERCIALIZACIÓN DE CALZADOS DEPORTIVOS”

JULIÁN ANDRÉS DELGADO FERREIRA

Asunción, Paraguay

Año 2024



Resumen Ejecutivo

El Plan de Negocio de JD SPORTLINE EIRL se enfoca en la "Comercialización de Calzados Deportivos - Tienda Virtual", ubicada en Asunción. Este negocio ofrece una amplia variedad de calzados deportivos de marcas reconocidas como Under Armour, Nike, New Balance y Adidas. La tienda virtual busca satisfacer las necesidades de clientes exigentes que valoran la calidad y la comodidad en su calzado deportivo, facilitando una experiencia de compra eficiente y cómoda a través de plataformas digitales.

En el análisis del entorno económico, se identificaron tanto oportunidades como desafíos. La creciente adopción del comercio electrónico en Paraguay presenta una oportunidad favorable, aunque la competencia en el sector es intensa. Se sugiere la adopción de las estrategias genéricas de Michael Porter, enfocándose en la diferenciación y liderazgo en costos. La diferenciación se logrará mediante la oferta de productos exclusivos y un excelente servicio al cliente, mientras que el liderazgo en costos permitirá competir eficazmente en precio.

La principal innovación de este negocio radica en su modelo de marketing digital, que incluye estrategias en redes sociales, SEO, SEM y el uso de plataformas como Facebook, Instagram y WhatsApp para interactuar y atraer clientes. La tienda virtual se distingue por la facilidad de uso, la eficiencia en la entrega y la personalización de la experiencia del cliente.

El objetivo principal del Plan de Negocio es determinar la viabilidad económica y financiera de establecer una tienda virtual de calzados deportivos en Asunción, garantizando un servicio de alta calidad y logrando una posición competitiva en el mercado.

La inversión inicial requerida es de Gs 384.000.000, de los cuales el 60% se aplica en la adquisición de stock y mejoras en la plataforma tecnológica, el 25% en infraestructura nueva con tecnología de punta y el resto en mobiliario y equipos varios. Para la determinación de los ingresos y gastos se han utilizado precios de mercado vigentes, calculándose un incremento del 5% respecto al año anterior.

El retorno sobre la inversión total es del 30% que se recupera en 3 años con un VAN de Gs 100.000.000 y una TIR de 15%.

Consideraciones generales indican que la "Comercialización de Calzados Deportivos - Tienda Virtual" es un proyecto viable con potencial de crecimiento, dado su enfoque en la calidad del servicio y la eficiencia operativa. Se recomienda mantener un monitoreo constante del entorno competitivo y ajustar las estrategias según sea necesario para garantizar el éxito a largo plazo.

Palabras clave: calzados deportivos, comercio electrónico, marketing digital, rentabilidad, viabilidad económica.

