



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

“PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE TAPIOCA GRANULADA A URUGUAY”

RAÚL ALBERTO ANASTASIO LUQUE ESPÍNOLA

Asunción, Paraguay
Año 2025



Resumen Ejecutivo

El producto/servicio ofertado es una empresa que se dedicará a la producción y comercialización de tapioca granulada en Paraguay y Uruguay, principalmente, complementada con otros productos derivados de la mandioca. La empresa estará ubicada en la ciudad de Bella Vista, Paraguay, lugar estratégico para abarcar el mercado de exportación hacia Uruguay, especialmente en ciudades como Montevideo, Canelones y Maldonado.

El entorno económico es favorable, ya que, por lo regular, la mayoría de las personas opinan que el producto nacional derivado de la mandioca es de mala calidad, y es la razón principal que impulsa la búsqueda de nuevas alternativas con estándares más altos. A esto se suma el creciente interés en productos naturales y sin gluten, lo que resulta en que cada vez más personas se inclinan por consumir tapioca granulada como parte de una alimentación saludable.

Las estrategias genéricas de Porter sugieren que una empresa puede lograr una ventaja competitiva sobre sus rivales al lograr un mayor nivel de desempeño. Se diferencia entre dos tipos principales de ventajas competitivas (bajos costos y diferenciación), que se pueden dividir en subcategorías mediante la segmentación del mercado (Porter, 2007).

El objetivo principal del Plan de Empresa es evaluar su viabilidad económica y financiera mediante la realización de un estudio con los siguientes objetivos específicos: analizar el sector industrial mediante el modelo de Porter (2007); realizar estudios de mercado tanto del macro como del microambiente; preparar un plan de marketing con todos los componentes considerados; y definir el plan administrativo, técnico y legal del proyecto.

La inversión inicial requerida es de Gs 1.342.909.800, de los cuales de los cuales el 6% se aplica en adquisición de Equipos Informáticos y mejoras edilicias en un 4%, el 12% en adquisición tecnológica de punta y el 18% en equipos varios. Lo restante se destina a los gastos intangibles.

Este Plan de Negocios ha sido desarrollado aplicando técnicas de marketing y metodologías financieras que brindan estimaciones alcanzables de ingresos y gastos para proyectar con precisión la rentabilidad potencial del proyecto de inversión. Para la determinación de los ingresos y gastos se han utilizado precios de mercado vigentes, calculándose un incremento del 10% respecto al año anterior en escenarios optimistas.

El retorno sobre la inversión total es de 68%, que se recupera en 1,5 años, con un VAN de Gs 2.595.631.140 y una TIR de 36%.

Se concluye que el Plan de Negocios para la producción y comercialización de tapioca granulada para el mercado de exportación uruguayo es viable y rentable.

Palabras Clave: Exportación. Mandioca. Mercado regional. Producción agroindustrial.

