



UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMIPRESENCIAL

LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE VINOS DE UVA EN
BOTELLAS DE VIDRIO DESDE ESPAÑA, AÑO 2023**

Alumna:

Yeni Mariela Estigarribia Acevedo

Tutor:

Mag. Osvaldo Daniel Cajé Villalba

Asunción - Paraguay

2023



RESUMEN EJECUTIVO

El Paraguay, a pesar de no ser un país productor de vino, sorprendentemente tiene al vino como su segunda opción de consumo en bebidas alcohólicas. Esta demanda, combinada con la escasa importación de vinos extra regionales, ha llevado a un aumento significativo en los precios de los vinos de calidad en el mercado local. Ante esta oportunidad, el proyecto se enfoca en la creación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada con sede en la ciudad de Fernando de la Mora, para la importación y distribución de vinos de alta calidad con Denominación de Origen Yecla, ofreciendo precios altamente competitivos.

Para llevar a cabo este emprendimiento, se ha logrado establecer exitosas negociaciones con proveedores que buscan expandirse en América Latina. Gracias a la alianza estratégica conseguida con uno de ellos, se podrá ofrecer una amplia variedad de vinos con características distintivas, desde su sabor hasta sus toques artísticos, cultura y variedad. Además, cada botella contará con una rica historia detrás de las bodegas y transmitirá exclusividad y prestigio al comprador.

La principal fuente de ingresos será la venta de vinos embotellados. El principal enfoque será brindar ofertas con diversos valores añadidos, como la variedad tanto de vinos como de precios. También se incorporarán componentes artísticos en las botellas para hacer de cada producto una verdadera obra de arte. El objetivo es captar la atención de los consumidores y crear diferenciación en el mercado.

Para llevar a cabo este proyecto, se requiere una inversión inicial de 609.500.000G. Los miembros de la sociedad se harán cargo del 51% de esta cantidad, mientras que el 49% restante será financiado a través de un préstamo bancario. Esta inversión permitirá establecer una sólida infraestructura de importación y distribución, así como implementar estrategias de marketing y promoción para posicionar los productos en el mercado paraguayo.

