

UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS



FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMI PRESENCIAL

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PLAN DE NEGOCIO SOBRE PARTNERSHIP Y COMERCIALIZACION DE SOFTWARE”

EDGAR ANDRES DA PONTE BARRIOS

Asunción, Paraguay

Año 2023



Resumen Ejecutivo

El emprendimiento por evaluar en el presenta plan de negocios es una empresa que se dedicará a la representación y comercialización de software y servicios profesionales. La empresa estará ubicada en Asunción, punto central del flujo financiero y económico del país.

El entorno para un emprendimiento de este tipo se considera favorable ya que la mayoría de las empresas no cuentan con una solución similar a la que ofrecerá la empresa y aún realizan las tareas de forma manual o con herramientas no idóneas para el efecto.

Las estrategias genéricas de Porter sugieren que una empresa puede lograr una ventaja competitiva sobre sus rivales al lograr un mayor nivel de desempeño. Él diferencia entre dos tipos principales de ventajas competitivas (bajos costos y diferenciación), que se pueden dividir en subcategorías mediante la segmentación del mercado. (Porter, 1979)

El producto ofertado se diferencia de los existentes en el mercado debido a que es una suite con integración nativa de sus componentes, los cuales atienden una amplia gama de necesidades de las empresas de hoy día. Este software está preparado para atender las necesidades de una amplia gama de industrias y una extensa lista de regulaciones y reglamentaciones internacionales. Adicionalmente se complementará la oferta con servicios profesionales y consultoría altamente calificados

Se propone una diferenciación por precios al inicio de las operaciones hasta tanto se logre posicionar a la empresa en el mercado para luego ir migrando hacia una diferenciación mediante el reconocimiento y el prestigio.

El objetivo principal del Plan de Negocio 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; 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.

