

UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS



FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMI PRESENCIAL
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

“PLAN DE NEGOCIO SOBRE COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS PARA IMPRESORAS Y FOTOCOPIADORAS EN LA CIUDAD DE ASUNCIÓN, 2023”

LOURDES ELIZABETH GIMENEZ BAREIRO

Asunción, Paraguay

Año 2023



Resumen Ejecutivo

El producto ofertado es una empresa que se dedicará a la comercialización de insumos para impresoras y fotocopadoras. La empresa está ubicada en la ciudad de Asunción, lugar estratégico para abarcar el mercado de estos productos.

Las estrategias genéricas de Porter sugieren que una empresa puede lograr una ventaja competitiva sobre sus rivales al lograr un mayor nivel de desempeño. El 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)

Los insumos para impresoras y fotocopadoras ofrecidas por la empresa son originales y compatibles para poder satisfacer las necesidades de los clientes potenciales, la razón es que la necesidad de comprar este tipo de artículos es necesario para poder garantizar el óptimo performance de los equipos. Además, se utiliza la aplicación del Marketing Mix que es una mezcla de estrategias donde sus pilares están enfocados en el producto, precio, plaza y promoción, con el fin de determinar los aspectos internos de la empresa para determinar su introducción al mercado y enfocado a la paridad competitiva, con un precio por debajo de lo que actualmente ofrecen los competidores en el mercado.

El objetivo principal del Plan de Empresa es determinar la viabilidad económica y financiera para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de insumos para impresoras y fotocopadoras en la ciudad de Asunción, 2023, con los siguientes objetivos específicos: identificar las fuerzas competitivas dentro del sector y cómo se pueden utilizar para crear una ventaja competitiva, elaborar el plan de marketing teniendo en cuenta todos sus componentes, desarrollar un plan administrativo, un plan técnico y un plan legal para el proyecto y establecer la inversión que se requiere para la instalación de esta empresa.

La inversión inicial requerida es de Gs 452.609.727 a ser cubierta con un préstamo del Banco Itaú por Gs. 71.275.000. Los restantes Gs. 381.334.727 serán cubiertos con los aportes en efectivo de los socios de la empresa.

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.

El retorno sobre la inversión total es del 20,3% que se recupera en 4 años con un VAN de Gs. 344.724.107 y TIR de 40,7%.

Se concluye que el Plan de Negocios para la comercialización de insumos para impresoras y fotocopadoras es viable y rentable.

Palabras Clave: Plan de negocios. Comercialización. Insumos.

