



UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMI PRESENCIAL
CONTADURIA PUBLICA

**“TIENDA SAN JOSÉ. COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS
POLICIALES”**

DAVID FRANCISCO GARCIA SANABRIA

Asunción, Paraguay

Año 2024



Resumen Ejecutivo

Tienda San José, una empresa dedicada a la comercialización de insumos policiales en Paraguay, se distingue por ofrecer productos de alta calidad y asesoramiento especializado a fuerzas de seguridad y agencias privadas. El crecimiento sostenido del sector de la seguridad, junto con la falta de proveedores especializados, crea una oportunidad de mercado única para Tienda San José.

La empresa implementa una estrategia competitiva basada en la especialización y calidad, ofreciendo productos que cumplen con los más altos estándares. Esta diferenciación es complementada por una estrategia de Marketing Mix centrada en la adecuada promoción, distribución y precios competitivos para una exitosa introducción y consolidación en el mercado.

El Plan de Negocios fue diseñado para evaluar la viabilidad económica y financiera de la empresa, utilizando un análisis integral que combina estimaciones realistas de ingresos y gastos. La inversión inicial es de Gs. 464.910.000, distribuida en infraestructura, capital operativo y adquisición de insumos. Este capital inicial asegura que la empresa cuente con los recursos necesarios para establecerse como un proveedor confiable en el sector.

Los resultados financieros del análisis son favorables, destacando un retorno de la inversión (ROI) del 150% y un período de recuperación de la inversión de 1 año y 1 mes, lo que refleja una rápida recuperación del capital invertido. Además, el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto es de Gs. 2.571.917.879, mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza un sólido 5,92%, superando ampliamente la tasa de corte del 20%.

El análisis de sensibilidad confirma que Tienda San José es capaz de mantenerse rentable incluso bajo escenarios adversos. En el escenario optimista, donde se proyecta un aumento del 5% en las ventas, el VAN aumenta a Gs. 1.454.583.503 y la TIR se eleva al 18,75%. En el escenario pesimista, donde los costos de operación aumentan en un 10%, el VAN se reduce a Gs. 693.128.745 y la TIR baja al 3,1%.

Este plan confirma la viabilidad y rentabilidad de Tienda San José, posicionándola como un actor clave en el mercado de insumos policiales en Paraguay.

Palabras clave: Insumos policiales, Alta calidad, Viabilidad económica, Rentabilidad, Estrategia de Marketing Mix.

