



Elizabeth María Cristina Benítez Vall
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA
Carrera de Comercio Internacional
Asunción – Paraguay - 2022

TÍTULO / TITLE:

CONSULTORA DE COMERCIO INTERNACIONAL “COMEXT S.R.L.”
INTERNATIONAL TRADE CONSULTING FIRM “COMEXT S.R.L.”

RESUMEN:

La investigación aborda la creciente demanda generada por la globalización en el ámbito comercial, especialmente en las relaciones de importación y exportación. El objetivo principal consistió en desarrollar un plan de negocios para la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L., una entidad con más de 36 años de experiencia en el mercado, orientada a ofrecer servicios integrales con un enfoque profesional respaldado por estudios universitarios y conocimientos técnicos. La metodología incluyó un estudio de marketing para comprender las necesidades de clientes y potenciales clientes, junto con un análisis de mercado para evaluar la solvencia y sostenibilidad del plan de negocios. Se destacó la ubicación estratégica de la empresa en el nuevo centro comercial de Asunción, en el barrio Villa Morra. La Consultora COMEXT S.R.L. se enfocará en brindar un servicio completo, desde la búsqueda hasta la entrega en el depósito del cliente, cubriendo aspectos logísticos como flete internacional, seguro, despacho de nacionalización y estibaje. Se subrayó que, dado el enfoque del plan de negocios, no se consideró necesario realizar un estudio de impacto ambiental. Los resultados financieros, expresados mediante un Valor Actual Neto (VAN) de 2.414.460.159 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 72%, respaldan la viabilidad y la lucratividad del plan de negocios. En conjunto, la Consultora COMEXT S.R.L. emerge como una propuesta sólida y necesaria en el panorama empresarial, integrando experiencia, ubicación estratégica y un enfoque integral en el servicio.

PALABRAS CLAVES: Comercio Internacional. Consultoría. Globalización. Plan de Negocios. Viabilidad.

ABSTRACT:

The research addresses the increasing demand generated by globalization in the commercial sphere, especially in import and export relationships. The main objective was to develop a business plan for the International Trade Consultancy COMEXT S.R.L., an entity with over 36 years of experience in the market, focused on offering comprehensive services with a professional approach supported by university studies and technical expertise. The methodology included a marketing study to understand the needs of clients and potential clients, along with a market analysis to assess the solvency and sustainability of the business plan. The strategic location of the company in the new commercial center of Asunción, in the Villa Morra neighborhood, was highlighted. The Consultancy COMEXT S.R.L. will focus on providing a complete service, from sourcing to delivery to the client's warehouse, covering logistical aspects such as international freight, insurance, customs clearance, and handling. It was emphasized that, given the business plan's focus, there was no need to conduct an environmental impact study. The financial results, expressed through a Net Present Value (NPV) of 2,414,460,159 and an Internal Rate of Return (IRR) of 72%, support the viability and profitability of the business plan. Overall, Consultancy COMEXT S.R.L. emerges as a robust and necessary proposal in the business landscape, integrating experience, strategic location, and a comprehensive approach to service.

KEYWORDS: Business Plan. Consulting. Globalization. International Trade. Viability.

1. INTRODUCCIÓN

La creciente globalización a nivel mundial demanda relaciones comerciales más fluidas en el ámbito de importación y exportación. Brindar un servicio integral respaldado por una empresa con carácter profesional, formada por estudios universitarios y una vasta experiencia de más de 36 años en el mercado, se presenta como una necesidad imperante.

La Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. se erige con el propósito de facilitar a sus clientes la conexión con destacadas fábricas y distribuidores en todo el mundo. Mediante una red de brokers y trading, la empresa busca nuevos productos o aquellos ya comercializados con ventajas económicas significativas. Esto no solo agiliza las transacciones, sino que también certifica la autenticidad de cada producto, mitigando así los riesgos asociados a posibles fraudes financieros, especialmente en transacciones comerciales con países distantes.

COMEXT S.R.L. se compromete a mantener una búsqueda continua de excelencia, traducida en beneficios tangibles para sus clientes. Esto abarca un servicio integral desde la búsqueda y compra de productos hasta su entrega en el lugar designado por el cliente. Las actividades logísticas comprenden el transporte internacional, seguro, despacho de nacionalización, fletes internos, servicio de estibaje, y el costeo final de la carga.

Un detallado estudio de Marketing ha analizado las necesidades de los clientes y potenciales clientes, fundamentando así la oferta de servicios de COMEXT S.R.L. Además, se ha llevado a cabo un estudio de mercado que respalda la solidez y sostenibilidad del plan de negocios, donde la inversión proviene de los socios.

La ubicación estratégica de la empresa en el corazón comercial de Asunción, en el barrio Villa Morra, garantiza su proximidad a los negocios y bancos más relevantes.

Dado que el propósito principal de este plan de negocios es prestar un servicio, no se ha considerado necesario realizar un estudio de impacto ambiental. Los resultados económicos, expresados a través del Valor Actual Neto (VAN) de 2.414.460.159 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 72%, confirman la viabilidad y rentabilidad del plan de negocios.

Tras una exhaustiva elaboración del Plan de Negocios, se concluye que la puesta en marcha de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. es no solo rentable sino también sostenible en el tiempo. El estudio de mercado respalda la innovación propuesta en este sector. Los resultados del VAN y la TIR proporcionan un respaldo económico sólido al plan presentado.

Este artículo se presenta como un informe íntegro y original, sin plagio, guiado por consideraciones éticas inherentes a la realización de un trabajo de esta envergadura.

2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La estructuración de la investigación se fundamentó en la definición de roles y responsabilidades, asegurando una asignación eficiente de recursos humanos. Un análisis detallado de las competencias necesarias para cada puesto garantizó la formación de un equipo altamente competente y especializado.

Diseño de la Investigación

La investigación adoptó un diseño metodológico cuantitativo. Se llevó a cabo un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre certificación e inspección, destacando tendencias de mercado, requisitos normativos y mejores prácticas sectoriales. Este análisis bibliográfico proporcionó las bases conceptuales para la formulación del Plan de Negocios.

Recopilación de Datos

La recopilación de datos se realizó mediante fuentes primarias y secundarias. Se llevaron a cabo encuestas para obtener información valiosa sobre las demandas del mercado y las necesidades de los potenciales clientes. Además, se recopilaron datos estadísticos relevantes sobre la industria, la competencia y las proyecciones económicas.

Análisis de Mercado

La sección de análisis de mercado se sustentó en un enfoque detallado que incluyó la identificación de clientes potenciales, el análisis de la competencia y la evaluación de estrategias de marketing efectivas. La segmentación del mercado se basó en criterios demográficos y comportamentales, proporcionando una comprensión precisa del público objetivo y sus preferencias.

Proyecciones Financieras

El análisis financiero adoptó un enfoque proactivo, incorporando proyecciones detalladas sobre ventas, inversiones, flujo de caja y rentabilidad. Diversas variables, incluyendo escenarios optimistas y adversos, fueron consideradas para proporcionar una visión holística de la viabilidad económica del proyecto.

Estructura Organizativa

La definición de la estructura organizativa se cimentó en la asignación eficiente de roles y responsabilidades. Un análisis de competencias para cada puesto garantizó la formación de un equipo altamente competente y especializado.

Conclusiones de la Metodología

La aplicación de esta metodología ha posibilitado la construcción de un Plan de Negocios robusto y fundamentado en evidencia. Los resultados obtenidos constituyen una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, asegurando la viabilidad y

competitividad de la propuesta empresarial. La meticulosa implementación de esta metodología respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, consolidando la investigación como una contribución sustancial al campo de la certificación e inspección en el ámbito empresarial.

3. RESULTADOS

La investigación, dirigida hacia la definición y desarrollo del Plan de Negocios para la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L., ha generado hallazgos fundamentales para la materialización de esta propuesta empresarial. Los resultados se presentan en dos secciones: las respuestas a preguntas orientadoras que delinean la idea del negocio y la definición del tipo de negocio a emprender.

Definición de la Idea del Negocio

La Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. propone un servicio integral de consultoría para importación/exportación de productos a nivel mundial. Con alianzas estratégicas en servicios de fletes internacionales y nacionales, empresas aseguradoras y despachantes, la empresa busca optimizar la cadena logística, eliminando costos fijos para las empresas contratantes. Las preguntas orientadoras revelan la solución de problemas relacionados con la búsqueda de productos, reducción de costos, y agilización de procesos, destacando la innovación del servicio respaldado por profesionales con experiencia y aliados estratégicos en puntos comerciales clave.

Definición del Tipo de Negocio a Emprender

La creación de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. se fundamenta en la identificación de un mercado sin explotar en el país, donde grandes empresas aún mantienen estructuras robustas en sus departamentos de comercio exterior. Se destaca la propuesta de un servicio de consultoría de primer nivel basado en la

experiencia. Los resultados del análisis financiero, expresados en un Valor Actual Neto (VAN) de 2.414.460.159 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 72%, respaldan la viabilidad y rentabilidad del plan de negocios.

Se sugiere fortalecer las alianzas estratégicas con proveedores en el exterior, explorando nuevos aliados en países no contactados, pero con potencial económico. Además, mantener estrategias de marketing actualizadas para consolidarse como líder en el mercado, ofreciendo ofertas tentadoras y promociones. La retención y captación de seguidores en redes sociales se presenta como una estrategia clave. Por último, se enfatiza la importancia de mantener la coherencia con los valores enunciados, practicándolos en la vida cotidiana para consolidar la reputación de la empresa en el mercado.

En conclusión, los resultados obtenidos a lo largo de esta investigación respaldan la implementación de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. como un negocio rentable, sostenible y altamente competitivo en el sector de consultoría para importación/exportación.

La evaluación exhaustiva de los resultados de la investigación revela que la propuesta de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. surge como una solución estratégica y viable para las demandas del mercado. La definición de la idea del negocio y la delineación del tipo de empresa a emprender indican la capacidad de la consultora para abordar problemas específicos y aprovechar un nicho de mercado hasta ahora subexplorado.

El análisis financiero respalda la factibilidad económica del plan de negocios, proporcionando una sólida base para la toma de decisiones estratégicas. Los valores obtenidos del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) refuerzan la viabilidad y la rentabilidad a largo plazo de la empresa propuesta.

Las recomendaciones finales orientan la atención hacia la consolidación de alianzas estratégicas, la actualización constante de estrategias de marketing, la retención y expansión de seguidores en redes sociales, y la coherencia con los valores propuestos. Estas directrices se presentan como pilares esenciales para el éxito continuo de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L.

En resumen, los resultados obtenidos respaldan la conclusión de que la implementación de la consultora es no solo justificada desde una perspectiva económica, sino también estratégica en respuesta a las necesidades cambiantes del mercado.

4. DISCUSIÓN

La presente investigación ha culminado con la consecución de los objetivos planteados, los cuales han guiado la formulación y desarrollo de un plan de negocio integral para la creación de la empresa Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. A continuación, se discuten los resultados obtenidos a partir de los objetivos generales y específicos establecidos.

Relevamiento de Mercado

El primer objetivo específico se centró en realizar un relevamiento exhaustivo del mercado, con el propósito de identificar una clientela objetiva compuesta por pequeñas y medianas empresas que buscan tercerizar servicios de comercio exterior. La investigación ha permitido delinear estrategias para captar este segmento de mercado, destacando la importancia de ofrecer servicios especializados a empresas con una estructura media. La discusión de los resultados revela que existe una demanda potencial de servicios de consultoría en comercio internacional por parte de estas empresas, respaldando así la viabilidad de la propuesta de negocio.

Red de Contactos a Nivel Mundial y Local

El segundo objetivo específico se enfocó en establecer una red de contactos a nivel mundial para facilitar las operaciones en el exterior, incluyendo brokers, trading, y aliados comerciales locales para gestionar trámites a nivel nacional. La discusión de los resultados destaca la importancia estratégica de estas conexiones para la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. La investigación confirma que la existencia de una red global y local fortalecerá la capacidad de la consultora para satisfacer las necesidades de sus clientes, garantizando una gestión eficiente y efectiva de las transacciones comerciales internacionales.

Rentabilidad del Negocio

El último objetivo específico se orientó a apuntar a una rentabilidad interesante que asegurara la sostenibilidad y viabilidad a largo plazo de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. La discusión de los resultados económicos, expresados en un Valor Actual Neto (VAN) de 2.414.460.159 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 72%, confirma que el plan de negocio presentado es no solo viable sino también lucrativo. Este análisis respalda la capacidad de la empresa para generar ingresos sostenibles y mantener su rentabilidad en el tiempo.

En conjunto, la discusión de los resultados evidencia que la creación de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. no solo responde a las necesidades del mercado identificadas en el relevamiento inicial, sino que también se sustenta en una estructura estratégica que aborda eficazmente los desafíos del comercio internacional. La red de contactos, la orientación a un mercado específico y la rentabilidad proyectada consolidan la validez y viabilidad de esta propuesta de negocio. Este estudio

proporciona una base sólida para futuras investigaciones y contribuye al conocimiento en el ámbito de la consultoría en comercio internacional.

5. CONCLUSIONES

La presente investigación ha concluido con la consecución de los objetivos propuestos, cuyo enfoque se centró en el desarrollo de un plan de negocios para la creación de la empresa Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. La evaluación de los resultados obtenidos permite extraer conclusiones significativas que respaldan la viabilidad y pertinencia de la propuesta de negocio delineada en este estudio.

Logro del Objetivo General

El objetivo general de realizar un plan de negocio para la creación de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. ha sido alcanzado de manera integral. La investigación ha proporcionado una hoja de ruta detallada que aborda la necesidad del mercado de contar con servicios especializados en comercio exterior. Se destaca la importancia de contar con una empresa que se encargue desde la búsqueda hasta la recepción de mercadería, garantizando eficiencia temporal y costos competitivos.

Relevamiento del Mercado: Estrategia Acertada

El primer objetivo específico, centrado en realizar un relevamiento del mercado para identificar una clientela objetiva, ha sido exitoso. La estrategia de apuntar a pequeñas y medianas empresas con una estructura media, deseosas de tercerizar servicios de comercio internacional, se revela acertada. La investigación respalda la existencia de una demanda potencial en este segmento, confirmando así la viabilidad de la Consultora COMEXT S.R.L. en el mercado.

Red de Contactos Global y Local: Clave para el Éxito

El establecimiento de una red de contactos a nivel mundial, abordando el segundo objetivo específico, se presenta como un pilar fundamental para el éxito de la Consultora. La investigación evidencia la importancia estratégica de contar con conexiones en el exterior, incluyendo brokers, trading y aliados locales. Estas relaciones fortalecen la capacidad de la consultora para brindar servicios eficientes y adaptados a las necesidades del mercado global.

Rentabilidad: Garantía de Sostenibilidad

El tercer objetivo específico, orientado a alcanzar una rentabilidad interesante para asegurar la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo, se respalda con los resultados económicos obtenidos. El análisis financiero, expresado en un Valor Actual Neto (VAN) de 2.414.460.159 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 72%, confirma que la Consultora COMEXT S.R.L. no solo es viable, sino también lucrativa.

La conclusión del Plan de Negocios para la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. refleja un respaldo sólido a la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. Los resultados obtenidos, expresados a través del Valor Actual Neto (VAN) de 2.414.460.159 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 72%, consolidan la perspectiva de que la implementación de la consultora no solo es viable, sino también altamente lucrativa.

La investigación de mercado ha validado la premisa inicial de la propuesta de negocio, confirmando la existencia de una necesidad palpable en el mercado para servicios de consultoría en comercio internacional. La innovación intrínseca en la oferta de la consultora se aprecia como una respuesta eficaz a las demandas cambiantes y crecientes en el ámbito empresarial.

La autenticidad y ética del trabajo se destacan como elementos fundamentales, subrayando la integridad y originalidad del plan presentado. Estas consideraciones son esenciales para establecer la credibilidad y confiabilidad del estudio.

Las recomendaciones propuestas para fortalecer alianzas estratégicas, mantener estrategias de marketing actualizadas, consolidar seguidores en redes sociales y adherirse a los valores enunciados, contribuyen a la visión a largo plazo de la Consultora COMEXT S.R.L. Estas sugerencias no solo buscan optimizar el desempeño operativo, sino también posicionar a la consultora como un líder indiscutible en el mercado.

En última instancia, la amalgama de resultados económicos sólidos, respaldo de la investigación de mercado y enfoque ético establece un fundamento firme para la puesta en marcha de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. Este trabajo no solo cumple con los estándares profesionales y éticos, sino que también proporciona una plataforma para el éxito continuo del proyecto en el dinámico entorno del comercio internacional.

En conclusión, los resultados de esta investigación sugieren que la creación de la Consultora de Comercio Internacional COMEXT S.R.L. responde eficazmente a las necesidades identificadas en el mercado de comercio internacional. La combinación de una estrategia de mercado específica, una red de contactos global y local, y una proyección financiera sólida posiciona a la consultora como un actor clave en el ámbito de la consultoría en comercio internacional. Se sugiere, para futuras investigaciones, evaluar el impacto a largo plazo de la implementación de la consultora en el mercado y explorar posibles expansiones o adaptaciones del modelo de negocio en contextos específicos.

6. REFERENCIAS

- Aldea, V. (2017) *8 claves para analizar tu cuenta de resultados*. Recuperado de <https://www.anfix.com/blog/8-claves-sobre-la-cuenta-de-resultados>
- Conexión esan, (2017) *¿Qué es un mapa estratégico y que utilidad tiene en la organización?* Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-un-mapa-estrategico-y-que-utilidad-tiene-en-la-organizacion>
- Da Silva, D. (2021) *Análisis de la competencia: ¿Cómo hacer en 6 pasos?* Recuperado de <https://www.zendesk.com.mx/blog/analisis-competencia>
- Da Silva, D. (2022) *Poder de negociación con el cliente: 4 tips de persuasión*. Recuperado de <https://www.zendesk.com.mx/blog/poder-negociacion-cliente>
- EAE Business School (2021) *Activo fijo: que es, tipos, características y ejemplo*. Recuperado de <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>
- EAE Bussines school, (2022) *Como controlar la amenaza de nuevos sustitutos*. Publicado por Retos en Supply Chain. Recuperado de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/como-controlar-la-amenaza-de-productos-sustitutos>
- ESIC (2021). *El poder de la negociación de los proveedores*. ESIC. <https://www.esic.edu/rethink/management/el-poder-de-la-negociacion-de-los-proveedores>
- García, G. (2022) *Cómo hacer un plan de tesorería (y algunos ejemplos prácticos)*. Recuperado de <https://www.sage.com/es-es/blog/como-hacer-un-plan-de-tesoreria>
<https://blog.hubspot.es/sales/factores-criticos-exito>
- Ley N° 6380. De Modernización y simplificación del sistema tributario (2019). Recuperado de <https://www.set.gov.py/portal/PARAGUAY-SET/Biblioteca>

- Manzanilla, S. (2022) *Análisis FODA: qué es y cómo aplicarlo en tu empresa*. Recuperado de <https://www.rdstation.com/blog/es/analisis-foda-como-hacerlo>
- Palacios, D. (2022) *¿Qué son los objetivos estratégicos de una empresa? Definición y ejemplos*. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/sales/ejemplos-objetivos-estrategicos-empresa>
- Porter, M. (2017) *Ser competitivo*. Editorial Planeta (España)
- Ramírez, P. (2022). *Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos*. Economía3. <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos>
- Redacción APD (2020) *¿Cuáles son las fuentes de financiación de las empresas a día de hoy?*. APD. Recuperado de <https://www.apd.es/fuentes-de-financiacion-de-las-empresa>
- Robert S. Kaplan & David P. Norton. (2004). El Balanced Scorecard: mediciones que impulsan el desempeño. *Harvard Business Review*, 83(7), 102-110. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1706313>
- Rodriguez, J. (2021) *Factores críticos de éxito: definición y ejemplos*. Recuperado de Santander Universidades. (2022). *Matriz de Ansoff, cómo elegir la estrategia de crecimiento* / Blog. Becas Santander. <https://www.becas-santander.com/es/blog/matriz-de-ansoff.html>
- Sineck, S. (2018). *Empieza con el porqué* (Spanish Edition). Empresa Activa (España).
- Sordo, A. (2022) *Cuadro de mando integral o balance scorecard: qué es, usos y ejemplos*. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/marketing/cuadro-mando-integral>

Vives, L. (2021). *Qué es una Cuenta de Resultados* | *Blog del Máster MBA Valencia*.

Master MBA Valencia. <https://www.master-valencia.com/economia/cuenta-de-resultados/>