



Melissa Raquel Cuéllar Recalde  
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA  
Carrera de Comercio Internacional  
Asunción – Paraguay - 2022

TÍTULO / TITLE:

**“MC TRADER S.R.L.”**  
**EMPRESA IMPORTADORA, DISTRIBUIDORA Y PROVEEDORA DE INSUMOS**  
**PARA SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD OCUPACIONAL**  
**"MC TRADER S.R.L."**  
**IMPORTING COMPANY, DISTRIBUTOR, AND SUPPLIER OF SUPPLIES FOR**  
**INDUSTRIAL SAFETY AND OCCUPATIONAL HEALTH**

RESUMEN:

El presente estudio se centra en la evaluación de la viabilidad de la incursión de MC Trader en el mercado de seguridad industrial y salud ocupacional, un sector en crecimiento constante. Respaldada por inversionistas con una extensa experiencia en el rubro, MC Trader S.R.L. tiene como objetivo establecerse como un distribuidor mayorista, aprovechando factores económicos y habilidades profesionales para garantizar un desempeño empresarial óptimo y rentabilidades sólidas. Dada la expansión continua del mercado, la amenaza de nuevos competidores es persistente. La necesidad constante de productos de seguridad, acentuada tras la pandemia, posiciona a MC Trader estratégicamente. Los inversionistas cuentan con relaciones sólidas y buscan establecer alianzas estratégicas para potenciar las operaciones comerciales y de suministro. Las estrategias de costos bajos se basan en aprovechar los beneficios gubernamentales, tales como la importación de materia prima y alianzas exclusivas con proveedores. Se proyecta ofrecer servicios de alquiler de espacio en almacén, capitalizando la capacidad de almacenaje y eficiencia en la cadena de suministro. La expansión planificada de puntos de distribución en ubicaciones estratégicas respalda el crecimiento previsto. Con una inversión económica considerable, el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) proyecta resultados positivos a corto plazo, validando la viabilidad financiera del proyecto.

**PALABRAS CLAVES:** Distribuidor mayorista. Salud ocupacional. Seguridad industrial. Valor Actual Neto. Viabilidad empresarial.

**ABSTRACT:**

This study focuses on evaluating the feasibility of MC Trader's entry into the industrial safety and occupational health market, a sector experiencing constant growth. Supported by investors with extensive experience in the field, MC Trader S.R.L. aims to establish itself as a wholesale distributor, leveraging economic factors and professional skills to ensure optimal business performance and solid returns. Given the ongoing expansion of the market, the threat of new competitors is persistent. The constant need for safety products, accentuated after the pandemic, strategically positions MC Trader. Investors have strong relationships and seek to establish strategic alliances to enhance commercial and supply operations. Cost-effective strategies are based on leveraging government benefits, such as raw material importation and exclusive partnerships with suppliers. Projected offerings include warehouse space rental services, capitalizing on storage capacity and supply chain efficiency. The planned expansion of distribution points in strategic locations supports the anticipated growth. With a substantial economic investment, the Net Present Value (NPV) calculation projects positive results in the short term, validating the financial viability of the project.

**KEYWORDS:** Business viability. Industrial safety. Net Present Value. Occupational health. Wholesale distributor.

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente informe constituye la presentación de los hallazgos de la investigación llevada a cabo para evaluar la viabilidad de la entrada de MC Trader al mercado del sector de seguridad industrial y salud ocupacional. La empresa, identificada como MC Trader S.R.L., se propone ingresar como distribuidor mayorista, aprovechando las oportunidades de crecimiento en un mercado en constante expansión. Este plan de negocio surge de la iniciativa de inversionistas con experiencia en el sector, quienes buscan capitalizar tanto las condiciones económicas favorables como las habilidades profesionales que garantizan un desempeño empresarial óptimo.

Dado el amplio desarrollo del mercado, la amenaza de nuevos competidores es una constante. A pesar de la atracción que la industria ejerce sobre inversionistas, hasta la fecha, ningún participante ha adoptado la categoría de distribuidor mayorista. Esta falta de incursión brinda a MC Trader numerosas oportunidades de expansión en productos y proveedores, así como la posibilidad de diversificar unidades de negocio relacionadas con la seguridad industrial y del trabajador. La demanda continua de elementos de bioseguridad, acentuada por la pandemia, fortalece la posición de la empresa en el mercado.

MC Trader se apoya en estrategias de costos bajos, aprovechando oportunidades gubernamentales como importador de materia prima para la fabricación de indumentarias de seguridad. Las alianzas exclusivas con proveedores y la subcontratación refuerzan su posición competitiva. Además, la capacidad de almacenaje y eficiencia en la cadena de suministro permiten ofrecer servicios de alquiler de espacio, atendiendo a negocios con necesidades puntuales de almacenamiento.

La fortaleza clave de la empresa reside en su capacidad para conectar a los clientes con oportunidades de suministro a gran escala en instituciones públicas. Esto no solo crea imagen y experiencia, sino que también facilita operaciones óptimas. La planificación estratégica de puntos de distribución en ubicaciones clave respalda la proyección de expansión de acuerdo con el crecimiento anticipado.

La inversión inicial, sustentada por la experiencia del equipo empresarial, se traduce en retribuciones financieras a corto plazo. El cálculo del Valor Actual Neto (VAN), proyectado a cinco años con una tasa del 12.5%, arroja un saldo positivo de 13,935,899,322 guaraníes, evidenciando la viabilidad del proyecto.

La elección de constituir la empresa como Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) se fundamenta en las ventajas competitivas de la estructura organizativa. Los registros necesarios para las actividades de almacenaje y distribución de productos específicos, como dispositivos médicos, son parte integral de la planificación, destacando el registro de depósito aduanero para brindar flexibilidad al flujo financiero.

Las encuestas confirman la viabilidad de dirigirse a los proveedores minoristas como mercado objetivo, dado que los actuales mayoristas no ofrecen las ventajas que proporcionará MC Trader S.R.L. La empresa cuenta con todos los registros para almacenaje y distribución, y según los resultados financieros, respaldados por la infraestructura y ventajas económicas del plan de negocios, se verifica su rentabilidad.

La investigación demuestra que, respaldada por factores económicos, infraestructura y estrategias competitivas sólidas, la propuesta de MC Trader S.R.L. en el mercado de seguridad industrial y salud ocupacional es viable y promisorio. La constante evolución del sector y las oportunidades de negocios evidenciadas respaldan la decisión de ingresar a este mercado en crecimiento.

## 2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La construcción del Plan de Negocios se llevó a cabo mediante una metodología rigurosa, enfocada en la definición de roles y responsabilidades dentro de la estructura organizativa. Este enfoque aseguró la asignación eficiente de recursos humanos, respaldando la formación de un equipo altamente competente y especializado.

### **Diseño de la Investigación**

El diseño metodológico adoptado fue cuantitativo, fundamentado en un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre certificación e inspección. Este análisis destacó tendencias del mercado, requisitos normativos y mejores prácticas en el sector, sirviendo como base conceptual para la formulación del Plan de Negocios.

### **Recopilación de Datos**

La recopilación de datos se ejecutó a través de fuentes primarias y secundarias. Las encuestas proporcionaron 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, identificando clientes potenciales, analizando la competencia y evaluando estrategias de marketing efectivas. La segmentación del mercado se basó en criterios demográficos y comportamentales, permitiendo 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. Se consideraron diversos

escenarios, desde optimistas hasta adversos, proporcionando una visión holística de la viabilidad económica del proyecto.

### **Estructura Organizativa**

La definición de la estructura organizativa se fundamentó en la asignación eficiente de roles y responsabilidades. Se realizó un análisis de competencias para cada puesto, asegurando la formación de un equipo altamente competente y especializado.

### **Conclusiones de la Metodología**

La aplicación de esta metodología ha resultado en la construcción de un Plan de Negocios robusto, respaldado por evidencia sustancial. Los resultados obtenidos proporcionan una base sólida para decisiones estratégicas, garantizando la viabilidad y competitividad de la propuesta empresarial. La meticulosa implementación de esta metodología refuerza la validez y confiabilidad de los hallazgos, posicionando la investigación como una contribución significativa al campo de la certificación e inspección en el ámbito empresarial.

## **3. RESULTADOS**

La investigación culmina con una sólida definición de la idea del negocio de MC Trader S.R.L., la cual se erige como una empresa importadora, distribuidora y fabricante de productos a nivel nacional en el sector de seguridad industrial e higiene ocupacional. Este enfoque estratégico surge de la identificación de oportunidades en el mercado minorista, ofreciendo productos tanto de origen nacional como importados, con especial atención a las demandas situacionales del negocio.

### **Entorno del Negocio y Respuesta a la Pandemia**

El análisis del entorno empresarial revela que la experiencia de desabastecimiento durante la pandemia actuó como catalizador para la creación de fábricas dedicadas a la

producción de bioseguridad y seguridad individual. Esta respuesta resalta la capacidad del país para producir productos de calidad. Además, se destaca que los distribuidores mayoristas existentes son la mayor competencia de sus propios clientes minoristas, lo que plantea un desafío significativo para el crecimiento del negocio.

### **Orientación y Estrategias del Plan de Negocios**

La orientación de MC Trader S.R.L. se centra en la producción y comercialización de Equipos de Protección Individual (EPI), abarcando productos de alta demanda en el sector de seguridad industrial. La estrategia principal implica la importación y distribución mayorista de productos de seguridad, con énfasis en alianzas estratégicas con proveedores nacionales e internacionales. La empresa capitaliza las oportunidades del mercado, incluyendo exenciones de gravámenes en importaciones y regímenes impulsados por el Ministerio de Industria y Comercio.

### **Preguntas Orientadoras y Segmentación de Productos**

Las preguntas orientadoras al plan de negocios resaltan la relevancia del producto en satisfacer las crecientes demandas de las industrias, cumpliendo con normativas nacionales e internacionales en seguridad industrial y salud ocupacional. MC Trader S.R.L. comercializará bienes de uso común, rutinario, servicios, bienes de emergencia y de especialidad, ofreciendo así un amplio portafolio que aborda diversas necesidades del mercado.

### **Características Distintivas e Innovación**

La empresa se distingue por su oferta de productos de alta calidad a precios competitivos, respaldada por un equipo altamente capacitado y una cadena de suministro eficiente. La innovación radica en la capacidad de personalización de marcas con certificación y homologación, brindando confiabilidad al mercado minorista. Ventajas

competitivas adicionales incluyen la oportunidad de participar en licitaciones públicas y privadas y el respaldo a clientes para su crecimiento.

### **Riesgos y Tipo de Negocio**

Se identifican riesgos potenciales en el mercado que opta por productos de baja calidad guiado por precios bajos, lo que podría comprometer la efectividad de los productos en términos de seguridad. MC Trader S.R.L. se define como una empresa privada de responsabilidad limitada, con características específicas conforme al Código Civil Paraguayo, permitiendo una estructura ágil y eficiente.

### **Nueva Creación y Evaluación Financiera**

La creación de MC Trader S.R.L. surge de la experiencia de los fundadores en el sector de Seguridad Industrial e Higiene Ocupacional, abordando debilidades y amenazas de la competencia. La inversión económica se proyecta como alta, pero el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) proyecta resultados positivos, con una tasa del 12.5%, validando así la viabilidad financiera del proyecto.

En resumen, los resultados obtenidos a través de esta investigación respaldan la construcción de un plan de negocios robusto y fundamentado en evidencia. MC Trader S.R.L. emerge como una propuesta empresarial única, con características distintivas y estrategias sólidas que responden de manera efectiva a las demandas del mercado en constante evolución. Estos hallazgos posicionan la investigación como una contribución significativa al campo de la certificación e inspección en el ámbito empresarial, ofreciendo una visión integral y estratégica para el desarrollo y éxito del negocio propuesto.

#### 4. DISCUSIÓN

El estudio tuvo como objetivo liderar el mercado mayorista de la industria nacional en la importación y distribución de productos de seguridad industrial y salud ocupacional.

##### *Objetivos Específicos*

##### **Dirección de Ofertas hacia el Mercado Minorista**

Uno de los objetivos específicos se centró en dirigir las ofertas hacia el mercado minorista, ofreciendo personalización de marcas. Esta estrategia tiene implicaciones directas en la diferenciación de productos y la construcción de una identidad de marca única. La capacidad de personalización no solo aumenta la competitividad en el mercado minorista, sino que también establece una conexión más sólida con los clientes al satisfacer sus necesidades específicas.

##### **Potenciación de la Industria Nacional**

Otro objetivo específico se orientó hacia la potenciación de la industria nacional, con un enfoque particular en el mercado de licitaciones públicas y empresas minoristas. Este enfoque estratégico no solo contribuirá al crecimiento económico del país, sino que también posicionará a MC Trader S.R.L. como un actor clave en la satisfacción de las demandas de un mercado en constante expansión.

##### **Aprovechamiento de Oportunidades Impositivas y de Beneficios Gubernamentales**

El estudio identificó y abordó el objetivo de identificar y aprovechar las oportunidades impositivas para la importación de insumos y los beneficios otorgados por el gobierno para la industria nacional. Este enfoque estratégico no solo impactará

positivamente en los costos de operación, sino que también fortalecerá la posición competitiva de la empresa en el mercado.

### **Establecimiento de Alianzas Estratégicas con Proveedores**

El establecimiento de alianzas estratégicas con proveedores para los sectores de producción y distribución fue otro objetivo específico abordado en la investigación. Este aspecto es crucial para garantizar un suministro constante, diversificado y de calidad, permitiendo a MC Trader S.R.L. mantener estándares altos y cumplir con las expectativas del mercado.

### **Ampliación de Infraestructura para Potenciar el Crecimiento**

Finalmente, el objetivo de ampliar la infraestructura acorde al crecimiento para potenciar el sector de fabricación nacional y el sistema de distribución a nivel nacional e internacional fue destacado en la investigación. Este objetivo estratégico subraya la visión a largo plazo de la empresa y su compromiso con la expansión sostenible.

En la discusión de los objetivos, se destaca la coherencia y sinergia entre ellos, contribuyendo de manera integral al logro del objetivo general de liderar el mercado mayorista. La dirección hacia el mercado minorista, la potenciación de la industria nacional, el aprovechamiento de oportunidades impositivas, el establecimiento de alianzas estratégicas y la ampliación de infraestructura se entrelazan para formar un enfoque holístico que posiciona a MC Trader S.R.L. como una entidad sólida y competitiva en el sector de seguridad industrial y salud ocupacional. La efectiva implementación de estos objetivos fortalecerá la posición de la empresa en el mercado nacional e internacional, impulsando su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

## 5. CONCLUSIONES

La investigación, orientada a la viabilidad del proyecto con el propósito de liderar el mercado mayorista de la industria nacional en la importación y distribución de productos de seguridad industrial y salud ocupacional, ha arrojado resultados sólidos y prometedores.

### *Viabilidad de la Estructura Organizativa*

La elección de constituir la empresa como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) se respalda en las ventajas competitivas derivadas de la estructura organizativa de socios gerentes. La experiencia y conocimiento del equipo en el sector, junto con la estrategia bien definida, posicionan a MC Trader S.R.L. como una entidad capaz de enfrentar las debilidades de la competencia.

### *Oportunidades en el Mercado Minorista*

Los resultados de las encuestas confirman la viabilidad de la estrategia de dirigir la oferta hacia el mercado minorista, ofreciendo personalización de marcas. Esta aproximación se presenta como altamente viable, ya que los proveedores mayoristas actuales no brindan las oportunidades y ventajas que propone MC Trader S.R.L. Este enfoque responde directamente a la necesidad del mercado minorista y proporciona una ventaja competitiva.

### *Infraestructura y Registro Aduanero*

La empresa se fortalecerá con todos los registros necesarios para la actividad de almacenaje y distribución de productos específicos, incluyendo dispositivos médicos. El registro de depósito aduanero ofrece flexibilidad al flujo financiero, permitiendo nacionalizaciones según las necesidades oportunas. Esto asegura la adaptabilidad de la empresa a las dinámicas del mercado y las oportunidades comerciales.

### *Rentabilidad y Proyección Financiera*

Los resultados financieros y la ventaja en términos económicos e infraestructurales respaldan la rentabilidad del plan de negocios. El sector demandante, en constante crecimiento, y la evolución constante del rubro de seguridad industrial y ocupacional, incluida la bioseguridad, proporcionan evidentes oportunidades de negocios. El enfoque financiero respalda la rentabilidad del negocio en los plazos demostrados.

### *Impacto de la Estructura Organizativa en la Viabilidad del Proyecto*

La elección de constituir MC Trader S.R.L. como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) no solo se basa en la experiencia y conocimiento del equipo en el sector, sino que también destaca la importancia de la estructura organizativa de socios gerentes. Esta elección estratégica refleja la capacidad de la empresa para abordar las debilidades de la competencia mediante una gestión ágil y eficiente. La estructura organizativa emerge como un componente fundamental que contribuye significativamente a la viabilidad del proyecto, proporcionando una base sólida para el liderazgo en el mercado mayorista.

### *Desarrollo Exitoso en el Mercado Minorista*

Los resultados de las encuestas confirman la eficacia de la estrategia de dirigir la oferta hacia el mercado minorista, ofreciendo personalización de marcas. Esta orientación se revela como altamente viable, ya que los proveedores mayoristas actuales no logran proporcionar las oportunidades y ventajas que propone MC Trader S.R.L. El enfoque en el mercado minorista no solo responde a sus necesidades directas, sino que también confiere a la empresa una ventaja competitiva significativa. Este desarrollo exitoso en el

mercado minorista fortalece la posición de MC Trader S.R.L. como un actor relevante en la industria de seguridad industrial y salud ocupacional.

#### *Adaptabilidad y Rentabilidad a Largo Plazo*

La empresa fortalecerá su posición mediante la obtención de todos los registros necesarios para la actividad, incluido el registro de depósito aduanero. Este enfoque asegura la adaptabilidad de MC Trader S.R.L. a las dinámicas del mercado y las oportunidades comerciales, permitiendo la flexibilidad en el flujo financiero y nacionalizaciones según las necesidades. Los resultados financieros positivos y la proyección sólida respaldan la rentabilidad a largo plazo del plan de negocios. La constante evolución del sector y las oportunidades en seguridad industrial y ocupacional, incluyendo la bioseguridad, consolidan la posición de MC Trader S.R.L. como un actor clave en el mercado, asegurando su viabilidad y éxito continuo.

#### *Recomendaciones*

Con base en los resultados financieros sólidos, se recomienda la ejecución del proyecto considerando su viabilidad. Además, se sugieren recomendaciones estratégicas, como la aplicación de la planificación estratégica basada en el modelo BSC, la captación directa de clientes, la implementación de sistemas de gestión MRP y CRM, el establecimiento de alianzas estratégicas exclusivas, y la capacitación del personal. Estas acciones fortalecerán la gestión de procesos, asegurando el seguimiento, mantenimiento y mejora continua de las operaciones de MC Trader S.R.L.

## 6. REFERENCIAS

Arese Héctor Félix. Introducción al Comercio Exterior. Grupo Editorial NORMA.

Carmona Pastor, Francisco. Manual del transportista. Ediciones Díaz de Santos

Castellanos Ramírez, Andrés. Manual de gestión logística del transporte y distribución

Castro, A. M., & Morales Castro, J. A. (2009). Proyectos de inversión: evaluación y formulación. México: Mc Graw Hill Interamerica Editores S.A.

Chain, N. S. (2011). Proyectos de inversión: formulación y evaluación. Chile: Pearson Educación.

Chiavenato, I. (2009) Gestión del Talento Humano. México, D.F.: Mc Graw Hill de mercancías

Echeverri Cañas, L. (2009). Marketing práctico. Paracuellos del Jarama (Madrid): Educación México.

Escenarios. Globalizados. 5ta Edición. Ediciones Macchi. 1997.

Franklin, B. (1997). Sistemas administrativos Gómez Ceja. México: McGraw- Hill.

Fundamentos de marketing. México: Pearson Educación.

Gómez, C. (1997). Sistemas administrativos. México: McGraw- Hill

Heizer, J., & Render, B. (2009). Principios de administración de operaciones. México: Pearson Educación S.A.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2008). Fundamentos de marketing 8va edición. Pearson

Kotler, P., Armstrong, G., Martínez Gay, M., & Garza-Castillón Cantú, R. (2008).

Ledesma A. Carlos. Nuevos Principios de Comercio Internacional. Para Actuar en McGraw-Hill.

Orozco, J. d. (2013). Evaluación financiera de proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). Fundamentos de marketing. Madrid: Starbook

Treacy, Michael y Wiersema, Fred (1995). “The Discipline of Market Leaders”.

uhk, S. (2020). Curso de Evaluación y Formulación de proyectos. Asunción.

Urbina, G. B. (2013). Evaluación de Proyectos de Inversión. México: Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.