



Víctor Marcelo Villalba Vera  
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA  
Carrera de Comercio Internacional  
Asunción – Paraguay - 2019

TÍTULO / TITLE:

**SOLUCIONES NAVALES S.R.L. “SERVICIO INTEGRAL PARA EMBARCACIONES  
EN PARAGUAY, 2019”**

**NAVAL SOLUTIONS S.R.L. “COMPREHENSIVE SERVICE FOR VESSELS IN  
PARAGUAY, 2019”**

RESUMEN:

Soluciones Navales S.R.L. emerge como respuesta a la creciente demanda en el sector naviero paraguayo. Con el propósito de ofrecer soluciones integrales, la empresa se posiciona como proveedor único, abarcando desde mantenimiento hasta servicios de carpintería, plomería y tornería, con atención 24/7 para garantizar respuestas inmediatas. El estudio se centra en evaluar la factibilidad de establecer esta empresa, considerando la necesidad de un proveedor integral y la escasa oferta de servicios similares de alta calidad. La metodología abarca análisis de mercado, estrategias competitivas, estudios técnico y financiero. Se proyecta una inversión inicial de Gs. 400.000.000, destinada a alquiler de local, equipamiento y contratación de personal. Se espera un retorno en 3 a 4 años, atendiendo a 8 compañías con un promedio de 6 embarcaciones cada una. Soluciones Navales destaca por la disponibilidad de mano de obra calificada y equipamiento, asegurando asistencias a puertos lejanos del Departamento Central. El cálculo del Valor Actual Neto (VAN) con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 33% y un Tiempo de Recuperación del Capital (TRC) a partir del 4° año confirma la viabilidad y rentabilidad del proyecto. La inversión en Soluciones Navales S.R.L. se presenta como una oportunidad factible y rentable. Su enfoque integral, junto con la capacidad técnica y disponibilidad operativa, posiciona a la empresa como un actor clave en el sector naviero paraguayo. El impacto ambiental se mantiene mínimo, destacando la sostenibilidad del modelo de negocios.

**PALABRAS CLAVES:** Mantenimiento Integral. Sector Naviero. Soluciones Navales. Tasa Interna de Retorno. Viabilidad Económica.

#### ABSTRACT:

With the aim of providing comprehensive solutions, the company positions itself as a unique provider, covering everything from maintenance to carpentry, plumbing, and turning services, with 24/7 attention to ensure immediate responses. The study focuses on evaluating the feasibility of establishing this company, considering the need for a comprehensive provider and the limited availability of similar high-quality services. The methodology encompasses market analysis, competitive strategies, technical and financial studies. An initial investment of Gs. 400,000,000 is projected for renting premises, acquiring equipment, and hiring personnel. A return is expected in 3 to 4 years, serving 8 companies with an average of 6 vessels each. Naval Solutions stands out for the availability of qualified manpower and equipment, ensuring assistance to ports far from the Central Department. The calculation of the Net Present Value (NPV) with an Internal Rate of Return (IRR) of 33% and a Capital Recovery Time (CRT) from the 4th year confirms the feasibility and profitability of the project. Investing in Naval Solutions S.R.L. is presented as a feasible and profitable opportunity. Its comprehensive approach, coupled with technical expertise and operational availability, positions the company as a key player in the Paraguayan maritime sector. The environmental impact remains minimal, highlighting the sustainability of the business model.

**KEYWORDS:** Comprehensive Maintenance. Economic Viability. Internal Rate of Return. Maritime Sector. Naval Solutions.

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente artículo reporta los hallazgos de una investigación exhaustiva realizada con el objetivo de evaluar la viabilidad y factibilidad de la creación e implementación de Soluciones Navales S.R.L. en Paraguay. Esta empresa surge con la finalidad de satisfacer las demandas del creciente mercado naviero nacional, proporcionando servicios integrales de alta calidad de manera eficiente y oportuna.

Soluciones Navales se establece con la misión de ofrecer soluciones integrales a empresas del sector naviero en Paraguay. Sus servicios abarcan mantenimiento y reparación de equipos, carpintería, plomería, tornería, y otros servicios necesarios para el funcionamiento continuo de las embarcaciones. La empresa se distingue por la capacidad de responder las 24 horas del día, los 365 días del año, consolidándose como un proveedor único para cubrir diversas necesidades emergentes.

La principal ventaja competitiva de Soluciones Navales radica en la alta disponibilidad de mano de obra calificada y equipos necesarios, asegurando la ejecución eficiente de tareas en cualquier puerto naval del Departamento Central de la República del Paraguay durante todo el año. Esta ventaja estratégica facilitará la expansión hacia puertos distantes, permitiendo coordinar asistencias en diversos puntos del país.

La inversión inicial de aproximadamente Gs. 400.000.000 se destina al alquiler de un taller y la adquisición de equipos esenciales. Se proyecta un retorno sobre la inversión en un período de 3 a 4 años, considerando la prestación de servicios a ocho compañías con un promedio de seis embarcaciones cada una. Los cálculos financieros, incluyendo el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), y el Tiempo de Recuperación del Capital (TRC), respaldan la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Dado su enfoque como intermediario de servicios, Soluciones Navales minimiza el impacto ambiental al no generar desperdicios ni contaminar el entorno. Se destaca la consideración constante de estos aspectos durante el desarrollo del proyecto.

La investigación demuestra que la creación de Soluciones Navales S.R.L. es económicamente factible. El análisis de la estrategia competitiva, el estudio de mercado, el enfoque técnico y financiero, así como la evaluación de la inversión, respaldan la implementación exitosa del plan de negocios. Se recomienda la ubicación estratégica en el Barrio Santísima Trinidad de Asunción, considerando el mercado desatendido y el potencial de crecimiento para Soluciones Navales S.R.L.

## 2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La estructuración de la metodología para el desarrollo del presente Plan de Negocios se sustentó en la definición precisa de roles y responsabilidades, asegurando una asignación eficiente de recursos humanos. Un análisis detallado de las competencias requeridas para cada puesto garantizó la formación de un equipo altamente competente y especializado.

### **Diseño de la Investigación**

La investigación adoptó un enfoque metodológico cuantitativo, respaldado por un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre certificación e inspección. Este análisis bibliográfico, centrado en las tendencias del mercado, requisitos normativos y mejores prácticas, proporcionó las bases conceptuales para la formulación del Plan de Negocios.

### **Recopilación de Datos**

La recopilación de datos se llevó a cabo mediante fuentes primarias y secundarias. La realización de encuestas proporcionó información valiosa sobre las demandas del

mercado y las necesidades de los potenciales clientes. Además, se recopilieron 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 fundamentó 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. Se consideraron diversos escenarios, incluyendo optimistas y adversos, para ofrecer una visión completa de la viabilidad económica del proyecto.

### **Estructura Organizativa**

La definición de la estructura organizativa se basó en la asignación eficiente de roles y responsabilidades, respaldada por un análisis de competencias. Este enfoque garantizó la formación de un equipo altamente competente y especializado.

### **Conclusiones de la Metodología**

La aplicación de esta metodología ha conducido a la construcción de un Plan de Negocios robusto, fundamentado en evidencia. Los resultados obtenidos brindan 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, posicionando la investigación como una contribución sustancial al campo de la certificación e inspección en el ámbito empresarial.

## **Enfoque, Diseño y Tipo de Investigación**

Según Sampieri (2016), el enfoque cualitativo se define por la recolección de datos para probar hipótesis mediante la medición numérica y el análisis estadístico. En este caso, el presente plan de negocios se clasifica como un estudio no experimental y descriptivo.

El diseño de investigación adoptado es no experimental, donde la observación de fenómenos en su contexto natural prevalece sobre la manipulación de variables. La elección de este diseño, según Sampieri (2016), influye en la precisión y profundidad de los resultados de la investigación.

El tipo de investigación se cataloga como descriptivo, centrado en la descripción de una realidad sin buscar explicar relaciones o dependencias entre variables.

## **Población y Muestra**

La población abordada comprende todos los habitantes de Asunción y Gran Asunción, estimada en más de 3.000.000 de habitantes. Se identificaron 20 empresas navieras en esta área, seleccionando aleatoriamente 10 empresas para las encuestas.

## **Técnicas e Instrumentos**

La técnica aplicada fue la encuesta mediante cuestionario, utilizando preguntas cerradas. Esta metodología, según Sampieri (2016), proporciona información valiosa y estructurada. El cuestionario se diseñó considerando la metodología de preguntas cerradas, facilitando el análisis de datos.

## **Procesamiento y Análisis de Datos**

Los datos se presentaron mediante gráficos para una comprensión visual. Se aplicaron técnicas estadísticas para procesar y analizar la información recolectada.

## **Resultados y Análisis de Datos a través de Encuestas**

En esta sección, se presentan los resultados procesados mediante gráficos y tablas de frecuencia. El análisis incluye medidas para datos agrupados y una evaluación detallada del método de observación utilizado.

### **3. RESULTADOS**

La empresa Soluciones Navales S.R.L. se propone como un agente clave para el crecimiento económico del sector naval en Paraguay, brindando soluciones integrales a empresas del sector. Este enfoque se sustenta en la oferta de servicios que abarcan desde el mantenimiento y reparación de equipos hasta servicios de carpintería, plomería y tornería, con el objetivo de mantener operativas las embarcaciones.

#### **Orientación del Plan de Negocios**

El plan se orienta hacia la prestación de servicios integrales especializados, destacando áreas clave como el mantenimiento y reparación de equipos, carpintería en general, servicios de plomería y tornería, así como servicios varios para el alistamiento de embarcaciones. La meta es satisfacer la creciente demanda del mercado nacional, proporcionando respuestas inmediatas las 24 horas del día, los 365 días del año.

#### **Preguntas Orientadoras al Plan de Negocios**

*1. ¿Qué problema soluciona el servicio que se piensa comercializar?*

Ofrecer servicios integrales a embarcaciones, incluyendo mantenimiento y reparación, carpintería, plomería y tornería, responde a una creciente demanda en el mercado nacional, específicamente en el sector naviero.

*2. ¿A qué necesidad del cliente responde nuestro servicio?*

Los servicios ofrecidos buscan satisfacer las necesidades del cliente en términos de competitividad de precios, calidad y tiempo.

3. *¿A qué tipo de servicio responde la idea del negocio?*

La propuesta responde a servicios integrales especializados realizados dentro de las embarcaciones, abarcando mantenimiento, reparación, carpintería, plomería y tornería.

4. *¿Qué se está ofreciendo exactamente al mercado?*

Se ofrece al mercado un servicio integral eficiente y oportuno, cubriendo aspectos clave como mantenimiento y reparación de equipos, carpintería, plomería, tornería, y diversos servicios para embarcaciones.

5. *¿Qué tiene de innovador el servicio ofrecido?*

La innovación radica en ser un proveedor integral que aborda todos los servicios necesarios para las embarcaciones en un solo lugar, cumpliendo con las regulaciones navales vigentes.

6. *¿Cuáles son sus características distintivas en relación a otros servicios?*

Las características distintivas se basan en ofrecer un servicio integral diferenciado, brindando un valor agregado de calidad y calidez, aspectos que los competidores no logran reunir de manera competitiva.

7. *¿Hasta qué punto nuestro servicio es único o tiene competidores?*

Aunque existen competidores o sustitutos, la singularidad del negocio radica en ofrecer servicios específicos en un solo lugar, los 365 días del año.

### **Definición del Tipo de Negocio a Empezar**

Este proyecto se configura como la creación de una nueva empresa que se dedica a prestar servicios integrales a embarcaciones nacionales centralizados en un solo proveedor. Además, se contempla la expansión coordinando servicios en otros puertos alejados del Departamento Central.



## **Análisis del Mercado y la Competencia**

El análisis ambiental revela un mercado en crecimiento con una demanda significativa de soluciones inmediatas para las necesidades del sector naviero. La ubicación estratégica en Asunción, específicamente en el Barrio Santísima Trinidad, se identifica como la más adecuada, aprovechando una cuota de mercado desatendida.

### **Estudios Específicos**

- **Estudio Técnico:** Se detallan las características del servicio y el layout necesario para la distribución de oficinas administrativas y la estructura organizacional.
- **Estudio de Ingresos y Egresos:** Se proyectan los futuros ingresos y egresos para el periodo proyectado, indicando la inversión inicial y la factibilidad de financiamiento propio.
- **Estudio Financiero:** La inversión necesaria se cifra en Gs. 400.000.000, siendo 100% factible con financiación propia. Se destaca un Valor Actual Neto de Gs. 229.474.967, una Tasa Interna de Retorno del 33%, y un Tiempo de Recuperación del Capital a partir del 4° año.

### **Conclusiones**

La inversión en Soluciones Navales S.R.L. se presenta como factible, rentable y viable, respaldada por la aceptación positiva de los servicios integrales ofrecidos en este Plan de Negocio. La empresa se posiciona como una opción competitiva y se proyecta como implementable en el mediano plazo.

## **4. DISCUSIÓN**

El estudio, orientado por el objetivo general de evaluar la viabilidad de establecer una empresa de Servicios Integrales para embarcaciones en el Departamento Central, se ha desarrollado con miras a satisfacer las necesidades del sector naviero de manera

eficiente y oportuna. A partir de los objetivos específicos formulados, se ha generado un conjunto de hallazgos que informan y respaldan la toma de decisiones estratégicas.

### **Implementación de la Empresa en el Sector Naviero**

El primer objetivo específico se centra en la implementación de una empresa que ofrezca servicios integrales al sector naviero, aprovechando el auge que presenta dicho sector en el mercado nacional. Los resultados obtenidos indican que la creación de Soluciones Navales S.R.L. se alinea con la demanda actual del sector. La atención a aspectos específicos, como el mantenimiento y reparación de equipos, servicios de carpintería, plomería y tornería, se considera esencial para cubrir las necesidades emergentes de las embarcaciones.

### **Análisis Detallado del Mercado y Competencia**

El segundo objetivo específico ha sido abordado mediante un análisis exhaustivo del mercado y la competencia, con el propósito de establecer parámetros que aseguren la calidad de los servicios ofrecidos, generando ventajas competitivas. La investigación revela que la ubicación estratégica en el Barrio Santísima Trinidad, en Asunción, ofrece una oportunidad única para atender una cuota de mercado desatendida. La calidad y calidez de los servicios de Soluciones Navales S.R.L. emergen como factores distintivos frente a la competencia.

### **Prospectar los Beneficios de la Creación del Negocio**

El tercer objetivo específico ha dirigido la atención hacia el análisis de la demanda del mercado, con el propósito de prospectar los beneficios derivados de la creación del negocio. Los resultados obtenidos sugieren una aceptación positiva de los servicios integrales propuestos en el Plan de Negocio. La empresa se posiciona como una opción

viable y rentable, respaldada por el estudio de mercado que demuestra la necesidad de servicios específicos en un solo proveedor.

### **Consideraciones sobre la Factibilidad del Proyecto**

La factibilidad económica del proyecto se confirma mediante el análisis financiero, que arroja resultados favorables en términos de Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Tiempo de Recuperación del Capital. La inversión inicial de Gs. 400.000.000 se presenta como 100% factible con financiación propia, fortaleciendo la viabilidad del negocio en el mediano plazo.

### **Contribución al Conocimiento del Sector**

La aplicación de esta metodología ha permitido la construcción de un Plan de Negocios robusto y fundamentado en evidencia. Los resultados obtenidos no solo respaldan la toma de decisiones estratégicas para Soluciones Navales S.R.L., sino que también contribuyen al conocimiento del sector naviero, ofreciendo una propuesta empresarial viable y competitiva. La meticulosa implementación de esta metodología respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, consolidando la investigación como una contribución sustancial al campo de los servicios integrales para embarcaciones en el ámbito empresarial.

## **5. CONCLUSIONES**

La evaluación de la factibilidad para establecer una empresa de Servicios Integrales para embarcaciones en el Departamento Central ha culminado con conclusiones sustentadas en los objetivos delineados.

Tras un minucioso análisis de la factibilidad para crear y operar una empresa de servicios integrales en el sector naviero paraguayo, se ha llegado a la conclusión de que la propuesta es económicamente viable. La oferta de servicios 24/7, los 365 días del año,

presenta una respuesta eficiente a las necesidades del mercado, evitando la contratación dispersa de múltiples proveedores para cubrir emergencias.

La viabilidad del proyecto ha sido respaldada por el estudio de las 5 fuerzas, las estrategias genéricas de Porter y el Análisis FODA. Estos elementos sugieren que Soluciones Navales S.R.L. puede posicionarse de manera competitiva en el mercado, aprovechando una cuota desatendida en el Barrio Santísima Trinidad de Asunción.

El Plan de Marketing respalda la elección del Barrio Santísima Trinidad como la ubicación óptima para las operaciones. Además, el Estudio Técnico detalla las características del servicio y la disposición organizacional, consolidando la base para una ejecución eficiente.

El análisis financiero indica que la inversión de Gs. 400.000.000 es 100% factible con financiación propia, demostrando solidez en términos de Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Tiempo de Recuperación del Capital. El estudio de mercado revela una buena aceptación de los servicios integrales propuestos, fortaleciendo la viabilidad económica del proyecto.

A partir de los resultados expuestos en el Flujo de Caja y las proyecciones a 5 años, se recomienda con seguridad la inversión en Soluciones Navales S.R.L. Las utilidades proyectadas y el Margen de Rentabilidad confirman la viabilidad económica del plan de negocios. Se subraya que estas recomendaciones buscan contribuir a los esfuerzos de mejora y no afectar la integridad de los futuros inversionistas.

En síntesis, el Plan de Negocio "Soluciones Navales S.R.L." es una propuesta factible, rentable y viable, respaldada por un análisis exhaustivo y proyecciones financieras sólidas. La ejecución del plan se recomienda con total confianza,

representando una oportunidad estratégica para obtener ganancias y beneficios significativos sobre la inversión realizada.

## 6. REFERENCIAS

Banco Mundial (2018). “*Paraguay: Panorama General*”. Recuperado del sitio:

<https://www.bancomundial.org/es/country/paraguay/overview>

Buenas tareas. “*Estudio Técnico de una empresa*”. Recuperado de:

<https://www.buenastareas.com/ensayos/Estudio-Tecnico-De-Una-Empresa-De/1889740.html>

CEF - Marketing XXI. “*Análisis Competitivo*”. Recuperado de: [https://www.marketing-](https://www.marketing-xxi.com/analisis-competitivo-17.htm)

[xxi.com/analisis-competitivo-17.htm](https://www.marketing-xxi.com/analisis-competitivo-17.htm)

Chiavenato, I. (2005). *Comportamiento Organizacional* 2ª edición - Ed. Campus. 539

páginas

Código de Ética para Empresas. Instituto de Consejeros – Administradores ICA.

Recuperado del sitio: [www.iconsejeros.com](http://www.iconsejeros.com)

David, F. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica*. 14º ed. Prentice–

Hall. México.

Diario 5 Días (2017). El sector naviero como foco de inversiones. Recuperado de:

<https://www.5dias.com.py/2017/08/el-sector-naviero-como-foco-de-inversiones/>

Diario 5 Días (2018). Transporte fluvial con perspectivas positivas. Recuperado de:

<http://www.5dias.com.py/2018/07/transporte-fluvial-con-perspectivas-positivas/>

Diario ABC Color (2017). El 90% de la población accede a internet en Paraguay.

Recuperado del sitio: <http://www.abc.com.py/nacionales/el-90-accede-a-internet-en-paraguay-1625841.html>

Diario ABC Color (2018). “*Sector ambiental; de mal en peor*”. Recuperado del sitio:

<http://www.abc.com.py/especiales/el-pais-que-nos-deja-cartes/sector-ambiental-de-mal-en-peor-1730356.html>

Diario ABC Color (2019, febrero 19). “*El dólar estable en G. 6.050*”. Recuperado del sitio: <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/el-dolar-estable-en-g-6050-1788155.html>

[Diario La Nación 2019. Negocios. “Armadores registran 35% menos en flete por bajo nivel del río”.](#) Recuperado del sitio: [https://www.lanacion.com.py/negocios\\_edicion\\_impresa/2019/02/06/armadores-registran-35-menos-en-flete-por-bajo-nivel-del-rio/](https://www.lanacion.com.py/negocios_edicion_impresa/2019/02/06/armadores-registran-35-menos-en-flete-por-bajo-nivel-del-rio/)

El Mundo (2018). “*Paraguay cierra la puerta al cambio político*”. Recuperado del sitio: <https://www.elmundo.es/internacional/2018/04/23/5addffa6ca4741d5088b4597.html>

Flor, M. (2013). “*Organización y Procesos Empresariales*”. (O&M). Paraguay: Editorial Litocolor.

Google Maps. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/@-25.2658906,-57.5886168,16.7z>

Inversiones y financiamiento del proyecto. Capítulo 4. Recuperado de: <http://www.spw.cl/proyectos/apuntes/cap4.htm>

Kotler, Philip – Armstrong Gary (2007). Marketing. Versión para Latinoamérica, Prentice – Hall. 11° Edición.

[La Nación \(2018\). Sector naviero es preponderante para la economía del país. Recuperado de: https://www.lanacion.com.py/negocios\\_edicion\\_impresa/2018/05/27/sector-naviero-es-preponderante-para-la-economia-del-pais/](#)

La Nación (2019). Negocios. *“Economía local tiene mucho que afrontar en este 2019”*.

Recuperado de:

[https://www.lanacion.com.py/negocios\\_edicion\\_impresa/2019/01/06/economia-local-tiene-mucho-que-afrontar-en-este-2019/](https://www.lanacion.com.py/negocios_edicion_impresa/2019/01/06/economia-local-tiene-mucho-que-afrontar-en-este-2019/)

Oliveira, W. (2017). “HADLO”. Factores críticos de éxito: una breve conceptualización.

Recuperado de: <https://www.heflo.com/es/blog/planificacion-estrategica/ejemplos-factores-criticos-exito/>

[Paraguay Fluvial Noticias \(2016\). Prensa internacional destaca crecimiento del sector](#)

[naviero paraguayo. Recuperado de: <http://paraguayfluvial.com/prensa-internacional-destaca-crecimiento-del-sector-naviero-paraguayo/>](#)

Pelaz, Anny. El Estudio de Mercado. Análisis de la Demanda y Oferta, Recuperado de:

<https://www.eoi.es/blogs/annymarlenypelaez/2012/01/20/estudio-de-mercado/>

Pérez-Carvalho Veiga, J. F. (2013). Control de la Gestión Empresarial (Textos y Casos).

8va Ed. ALFAOMEGA Grupo Editor.

Rohayhuparaguay.com. Centro de Armadores Fluviales y Marítimos (CAFYM).

Recuperado de: <http://www.rohayhuparaguay.com/empresa/cafym-12>

Sampieri, R.; et al. Metodología de la Investigación. 6ª. Ed. McGraw-Hill Education.

México, D.F., 2016. 664 páginas.

Van Horne, J.C.; Wachowicz, J.M. (2010). Fundamentos de Administración Financiera.

13a edición. Pearson Prentice Hall

Web and Macros (2019). *“Declaración de Valores”*. Recuperado del sitio:

[https://www.webandmacros.com/Mision\\_Vision\\_Valores\\_CMI.htm](https://www.webandmacros.com/Mision_Vision_Valores_CMI.htm)