



UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACION DE LAS AMERICAS
FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMIPRESENCIAL
CONTADURÍA PÚBLICA

CREACIÓN DE EMPRESA
PRESTADORA DE SERVICIO DE
RECOLECCIÓN Y TRATAMIENTO
DE RESIDUOS PATOLÓGICOS
“ECO VERDE S.A.”

Juan Carlos Fernández Barriocanal
Tutor: Mg. Osvaldo Daniel Cajé Villalba

Asunción, Paraguay

2021



RESUMEN EJECUTIVO

En este trabajo se desarrolla el Plan de Negocio del proyecto de Creación de Empresa Prestadora de Servicio de Recolección y Tratamiento de Residuos Patológicos, con el fin de demostrar su viabilidad económica y financiera. Se proyecta ejecutarlo en el barrio Jara de Asunción, en un terreno de 2.500 m², bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima. Su objeto es ofrecer al mercado el servicio a través de una tecnología de avanzada del tipo autoclave (esterilizador a vapor) que tritura y luego esteriliza los residuos (tipos II, III y IV), entregando un desperdicio irreconocible, inocuo para el ser humano y el medio ambiente, que puede ser destinado a un relleno sanitario. Para analizar el sector, se ha recurrido al modelo de Porter y a la evaluación de las cinco fuerzas. La investigación de mercado del macro y microambiente ha permitido identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa, al igual que las fortalezas y debilidades de los competidores. Con la matriz FODA fueron diseñadas las estrategias FO, DO, FA y DA. Para alcanzar los objetivos estratégicos propuestos se ha elaborado el mapa estratégico y el BSC con la formulación de indicadores y metas concretas. En el plan de marketing se analiza el mercado y la competencia, compuesta solo por dos empresas. El mercado objetivo son los sanatorios privados de Asunción y Gran Asunción. A través de una encuesta practicada a 20 de ellos, se obtuvo valiosa información referente al servicio que hoy reciben, al volumen de generación y a una serie de oportunidades que deberán ser aprovechadas por la empresa. Los aspectos diferenciadores están centrados en cubrir necesidades no satisfechas por los proveedores actuales. Se espera trabajar con los principales sanatorios privados y obtener una cuota de mercado que permita operar al 75% de la capacidad de las máquinas para el segundo año, y del tercero en adelante, a capacidad plena.

