



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS PRÓXIMOS A VENCER A TRAVÉS DE UNA APLICACIÓN MÓVIL, EN LA CIUDAD DE ASUNCIÓN, AÑO 2025

Benjamín Matías González Medina

Tutor: Dr. Rubén Antonio Fernández

Proyecto de Plan de Negocio presentado en la Facultad de Gestión de la Universidad de la Integración de las Américas como requisito parcial para obtención del título de Ingeniero Comercial

Asunción, 2025



Resumen Ejecutivo

ReAprovechaYA es una empresa de base tecnológica con sede en Asunción, constituida como Sociedad de Responsabilidad Limitada. El proyecto consiste en una aplicación móvil que conecta comercios minoristas con consumidores finales, permitiendo la comercialización de productos de consumo diario próximos a vencer a precios reducidos. Esta solución digital busca atender la necesidad urgente de mejorar la rotación de inventario en los puntos de venta, disminuir pérdidas económicas y ofrecer al consumidor una opción de compra confiable, accesible y sustentable.

La propuesta responde a una oportunidad real identificada a través del estudio de mercado, que evidenció una amplia disposición de los consumidores a adquirir productos con descuentos de entre el 30% y el 50%, siempre que se encuentren en buen estado. Al mismo tiempo, los comercios expresaron interés en contar con una herramienta efectiva que les permita gestionar estos productos de forma ordenada y con visibilidad ante nuevos clientes potenciales. La ausencia de plataformas locales enfocadas en este nicho refuerza la viabilidad del negocio.

Entre sus principales características diferenciales se destaca su enfoque de triple impacto: económico, social y ambiental. ReAprovechaYA no solo favorece el ahorro del consumidor y la mejora en los márgenes de venta del comercio, sino que también contribuye activamente a la reducción del desperdicio de alimentos. Su plataforma ha sido diseñada con funcionalidades adaptadas a las necesidades de ambos perfiles de usuario, integrando filtros inteligentes, geolocalización, alertas y un sistema de reservas ágil, todo en una interfaz intuitiva.

El modelo de negocio se apoya en estrategias de marketing digital, alianzas estratégicas con comercios del área metropolitana de Asunción y un sistema de logística tercerizada para los envíos. La inversión inicial requerida asciende a Gs. 750.000.000, cubierta en su totalidad con aportes de capital de los socios fundadores. Los resultados de la evaluación financiera validan la rentabilidad del proyecto, con un Valor Actual Neto de

