



Juana Elvira Grossling
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA
Administración de Empresas
Asunción – Paraguay - 2022

TÍTULO / TITLE:

SARAH CREACIONES
SARAH CREATIONS

RESUMEN:

Este artículo presenta un estudio detallado sobre la viabilidad y creación de la empresa Sarah Creaciones E.A.S., que se enfoca en la comercialización de kits de ingreso de primera higiene para establecimientos sanitarios privados. Ubicada en la Zona Sur de la Ciudad de Fernando de la Mora, la empresa se propone satisfacer la necesidad insatisfecha de proveer a los pacientes ingresantes de sanatorios y hospitales privados con un kit de aseo básico personalizado. La oferta de Sarah Creaciones consiste en un kit completo que incluye neceser, jabón de tocador, gorro de baño, shampoo, crema de enjuague, peine, crema dental, cepillo de dientes, cotonetes y pantufla, productos de alta calidad a un precio accesible. La singularidad radica en que este costo no se traslada al paciente; más bien, se entrega como una atención especial por parte de los establecimientos sanitarios privados. El estudio revela la inexistencia de competidores en el mercado que ofrezcan un producto similar, lo que sugiere un nicho de mercado sin explotar. La estrategia financiera, con una inversión inicial de Gs. 350.000.000 financiada internamente, demuestra la solidez del proyecto. La promoción se basará en visitas personalizadas a los establecimientos y campañas en medios digitales y redes sociales. Los resultados financieros muestran un Valor Actual Neto (VAN) de 4.929.521.879,16, indicando la favorable proyección económica del proyecto, respaldada por una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 0,33%. Este análisis respalda la viabilidad del plan de negocio de Sarah Creaciones E.A.S. y su potencial para satisfacer una creciente demanda en el sector de la salud.

PALABRAS CLAVES: Emprendimiento. Establecimientos. Estrategia de Mercado. Kit de Ingreso. Sanitarios Privados. Viabilidad Financiera.

ABSTRACT:

This article presents a detailed study on the feasibility and establishment of the company Sarah Creaciones E.A.S., focusing on the marketing of first hygiene entry kits for private healthcare facilities. Located in the Southern Zone of the City of Fernando de la Mora, the company aims to address the unmet need to provide personalized basic hygiene kits to incoming patients in private sanatoriums and hospitals. Sarah Creaciones' offering includes a comprehensive kit comprising toiletry bag, soap, shower cap, shampoo, conditioner, comb, toothpaste, toothbrush, cotton swabs, and slippers – high-quality products at an affordable price. The uniqueness lies in the fact that this cost is not passed on to the patient; instead, it is provided as a special attention by private healthcare facilities. The study reveals the absence of competitors in the market offering a similar product, suggesting an untapped market niche. The financial strategy, with an initial investment of Gs. 350,000,000 funded internally, demonstrates the project's robustness. Promotion will be based on personalized visits to establishments and campaigns on digital media and social networks. Financial results show a Net Present Value (NPV) of 4,929,521,879.16, indicating the favorable economic projection of the project, supported by an Internal Rate of Return (IRR) of 0.33%. This analysis supports the feasibility of Sarah Creaciones E.A.S.'s business plan and its potential to meet a growing demand in the healthcare sector.

KEYWORDS: Entrepreneurship. Entry Kit. Establishments. Financial Feasibility. Market Strategy. Private Sanitary Facilities.

1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación detalla los resultados de un estudio exhaustivo que respalda la creación de la empresa Sarah Creaciones E.A.S. El enfoque principal de esta iniciativa empresarial radica en la comercialización de kits de ingreso de primera higiene para pacientes particulares y asegurados en establecimientos sanitarios privados. La ubicación planificada para la empresa será en Músicos del Chaco número 1236 esquina San Francisco, Barrio Pitiantuta, Zona Sur de la Ciudad de Fernando de la Mora.

Contexto de la Investigación:

La génesis de esta propuesta empresarial surge de la identificación de una necesidad no satisfecha en sanatorios y hospitales privados: la carencia de kits de ingreso personalizados para pacientes. La falta de opciones en el mercado que ofrezcan soluciones integrales a esta demanda motivó la concepción de Sarah Creaciones E.A.S.

Productos y Servicios:

El kit de ingreso personalizado incluirá elementos esenciales de higiene, tales como neceser, jabón de tocador, gorro de baño, shampoo, crema de enjuague, peine, crema dental, cepillo de dientes, cotonetes y pantufla. Cada kit, diseñado con el logo personalizado de cada cliente, será producido en nuestro taller, con las pantuflas y neceseres confeccionados in situ, y el logotipo aplicado mediante serigrafía después de la aprobación del diseño por parte de los clientes. Los demás productos serán adquiridos de distribuidores autorizados.

Análisis del Mercado:

No se ha identificado hasta la fecha ninguna empresa dedicada a la comercialización de kits de ingreso personalizados para establecimientos sanitarios privados, lo que sugiere un mercado inexplorado. La propuesta de ofrecer este servicio

como una atención especial a los pacientes ha sido concebida con la intención de captar el interés de los establecimientos sanitarios y fomentar la preferencia de los pacientes.

Aspectos Económicos:

La estrategia financiera de Sarah Creaciones E.A.S. implica un período de financiamiento de 30 días para clientes y un plazo de pago a proveedores de 45 días, permitiendo un margen de 15 días para cubrir los costos. La inversión inicial estimada es de Gs. 350.000.000, financiada con recursos propios de un accionista.

Promoción y Publicidad:

La promoción de productos se enfocará en visitas personalizadas a establecimientos sanitarios y la exposición de nuestros productos. Se implementarán estrategias publicitarias a través de medios digitales, redes sociales, prensa escrita y acuerdos de canje con establecimientos sanitarios para su inclusión en sus publicaciones mensuales.

Análisis Financiero:

Los resultados del análisis financiero revelan un Valor Actual Neto (VAN) positivo de 4.929.521.879,16, indicando la viabilidad económica del proyecto. Además, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 0,33%, respaldando la sostenibilidad financiera de la empresa.

Idea del Negocio:

En concordancia con la premisa de Lambing y Kuehl (1998), la idea central de Sarah Creaciones E.A.S. es proporcionar kits de primera higiene personalizados a pacientes a través de sanatorios y hospitales privados. Este enfoque no solo cubre una necesidad básica durante momentos delicados, sino que también representa una evidencia

de la capacidad de la empresa para planificar y administrar con eficacia, estableciéndose como un actor clave en el mercado de servicios de salud personalizados.

En síntesis, la creación de Sarah Creaciones E.A.S. surge como respuesta a una necesidad palpable en el ámbito de la salud: la falta de opciones integrales para satisfacer las demandas de higiene de los pacientes en establecimientos sanitarios privados. Con una propuesta innovadora, esta empresa se posiciona para ofrecer kits de ingreso personalizados, brindando no solo productos de calidad sino también una atención especial que refleja la preocupación por el bienestar de los pacientes.

La ausencia de competidores en este nicho específico del mercado y los resultados positivos obtenidos en el análisis financiero respaldan la viabilidad y el potencial de crecimiento de Sarah Creaciones E.A.S. Al anticipar las necesidades de los establecimientos sanitarios y los cambios en el flujo de pacientes en el contexto pospandémico, la empresa se presenta como una solución integral y económicamente favorable para todas las partes involucradas.

A medida que se avanza en la exposición de los detalles de este proyecto, se evidenciará cómo la combinación de calidad, personalización y estrategias financieras sólidas conforman la base de un modelo de negocio robusto y prometedor. La creación de Sarah Creaciones E.A.S. no solo representa una respuesta a las demandas del mercado actual, sino también una oportunidad para establecer nuevos estándares en la atención a pacientes en el sector de la salud privada

2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

Diseño de la Investigación:

El estudio adoptó un diseño metodológico cuantitativo para la definición de la estructura organizativa del proyecto. Un análisis exhaustivo de la literatura sobre

certificación e inspección, explorando tendencias de mercado, requisitos normativos y mejores prácticas sectoriales, sirvió como cimiento conceptual para la formulación del Plan de Negocios de Sarah Creaciones.

Recopilación de Datos:

La recopilación de datos se llevó a cabo mediante fuentes primarias y secundarias. Encuestas dirigidas a los actores clave proporcionaron información sobre las demandas del mercado y las necesidades de los clientes. Complementariamente, se recolectaron datos estadísticos relevantes de la industria, competencia y proyecciones económicas, consolidando una base de datos integral.

Análisis de Mercado:

La sección de análisis de mercado adoptó un enfoque detallado, incluyendo la identificación de clientes potenciales, análisis de competencia y 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 fue proactivo, incorporando proyecciones detalladas sobre ventas, inversiones, flujo de caja y rentabilidad. Se contemplaron escenarios optimistas y adversos, ofreciendo una visión integral de la viabilidad económica del proyecto.

Estructura Organizativa:

La definición de la estructura organizativa se fundamentó en la asignación eficiente de recursos humanos mediante la determinación 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 rigurosa de esta metodología ha culminado en la construcción de un Plan de Negocios robusto y basado en evidencia. 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 respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, consolidando la investigación como una contribución sustancial al ámbito de la certificación e inspección empresarial.

3. RESULTADOS

Orientación del Plan de Negocio:

La orientación fundamental del plan de negocio de Sarah Creaciones E.A.S. se centra en la provisión de kits de ingreso personalizados de primera higiene para establecimientos sanitarios privados. Diseñado como una gentileza o atención especial, este kit se presenta como una solución a la falta de productos básicos de higiene durante eventos inesperados, como ingresos hospitalarios. Respondiendo a la necesidad de los clientes de recibir atención especial durante períodos de salud delicados, el producto se distingue por su enfoque innovador y la variedad de productos personalizados que incluye.

Preguntas Orientadoras al Plan de Negocio:

1. ¿Qué problema soluciona el producto que hemos pensado comercializar?

- El kit de ingreso aborda la falta de productos básicos de higiene durante eventos de salud inesperados, proporcionando una solución integral para pacientes ingresantes.

2. ¿A qué necesidad del cliente responde nuestro producto?

- Responde a la necesidad de los pacientes de contar con productos de primera higiene al ingresar a establecimientos sanitarios, cubriendo un detalle fácilmente olvidado en momentos sensibles.

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

- La idea se enfoca en ofrecer un kit de primera higiene destinado a pacientes ingresantes en establecimientos sanitarios privados como un gesto de atención especial.

4. ¿Qué se está ofreciendo exactamente al mercado?

- Un kit personalizado de primera higiene para el aseo del paciente, entregado como atención especial en establecimientos sanitarios privados.

5. ¿Qué tiene de innovador el producto ofrecido?

- La innovación radica en la personalización del kit y su entrega como atención especial, brindando productos de alta calidad a un precio accesible.

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

- Distintivo por su contenido variado y personalizado, el kit se presenta como una atención especial para pacientes en establecimientos sanitarios privados.

7. ¿Hasta qué punto nuestro producto es único entre sus competidores o sustitutos?

- Actualmente, no se ha identificado competencia directa, destacándose por la variedad y calidad de productos ofrecidos a un precio económico.

8. ¿Qué riesgos conlleva la idea de negocio en el mercado objetivo?

- El riesgo principal radica en la posible suspensión por parte de los establecimientos sanitarios debido a la entrega gratuita como atención especial.

Definición del Tipo de Negocio a Emprender:

Sarah Creaciones es un nuevo emprendimiento que se presenta como una nueva creación, ofreciendo kits personalizados de primera higiene para pacientes en establecimientos sanitarios privados.

Análisis del Mercado:

El mercado actual para este tipo de producto muestra ventajas significativas, ya que no está saturado. La flexibilidad geográfica permite llegar a todo Paraguay, atendiendo a establecimientos sanitarios privados interesados en proporcionar kits a sus pacientes. Tras el aumento de pacientes ingresantes a raíz de la pandemia, la demanda de productos como el nuestro ha experimentado un notable crecimiento.

Análisis de la Competencia:

La competencia real es escasa, brindando a Sarah Creaciones una posición ventajosa. La oferta de un kit completo, de alta calidad y personalizado con el logo y colores de cada institución distingue nuestro producto en el mercado.

Elección del Mercado Objetivo:

Sarah Creaciones apunta a sanatorios y hospitales privados que buscan diferenciarse ofreciendo atenciones especiales a sus pacientes. La calidad de los productos y la futura expansión a la línea de ropa de cama y quirófano refuerzan nuestra posición en el mercado.

Segmentación de Clientes:

El estudio del segmento objetivo, compuesto principalmente por personas mayores de edad que requieren internación, respalda la necesidad de nuestro producto. La satisfacción del cliente se prevé alta, fortaleciendo el posicionamiento y diferenciación en el mercado.

Proyecciones Financieras:

Con proyecciones de ventas ascendentes y un costo accesible de Gs. 25.000 por kit, la viabilidad financiera se respalda con un VAN positivo de 4.929.521.879,16 y una TIR del 0,33%, indicando la solidez y favorable perspectiva económica del proyecto.

En conclusión, los resultados obtenidos de esta investigación respaldan la implementación de Sarah Creaciones E.A.S. como un proyecto viable y prometedor en el ámbito de la atención especial a pacientes en establecimientos sanitarios privados. La atención meticulosa a las necesidades del mercado, la innovación en el producto y el análisis financiero detallado proporcionan una base sólida para la ejecución exitosa de este plan de negocio.

En resumen, los resultados de la investigación presentan una panorámica integral y fundamentada sobre la viabilidad y potencial de Sarah Creaciones E.A.S. en el mercado de kits de ingreso personalizados para establecimientos sanitarios privados. La orientación clara del plan de negocio, respaldada por respuestas satisfactorias a las preguntas orientadoras, establece una propuesta distintiva y necesaria en el contexto actual de la atención médica.

La ausencia de competencia directa, combinada con un análisis de mercado favorable, posiciona a Sarah Creaciones como un actor destacado en este nicho

emergente. La elección estratégica del mercado objetivo, junto con proyecciones financieras positivas, sugiere una respuesta efectiva a las demandas del sector.

En términos de innovación, la personalización del kit y su entrega como atención especial se erigen como elementos diferenciadores clave. La atención a las necesidades del cliente y la anticipación de posibles expansiones en la oferta de productos refuerzan la visión a largo plazo de la empresa.

Finalmente, los indicadores financieros sólidos, con un Valor Actual Neto positivo y una Tasa Interna de Retorno aceptable, validan la viabilidad económica del proyecto. Estos resultados respaldan la contribución sustancial de esta investigación al campo de la atención especial en el ámbito de la salud, destacando la relevancia y el potencial de Sarah Creaciones E.A.S. en el mercado actual.

4. DISCUSIÓN

El presente estudio se centra en la elaboración de un plan de negocio para la creación de la empresa Sarah Creaciones E.A.S., con el propósito de ofrecer a los establecimientos sanitarios privados un kit de ingreso de primera higiene, constituido por artículos personalizados entregados a los pacientes como una gentileza o atención especial. Este enfoque responde al hecho de que, en muchas ocasiones, los pacientes ingresantes no anticipan ni están preparados para su estadía en estos establecimientos, creando una necesidad que este plan de negocio busca abordar.

Identificación de Clientes Potenciales y Necesidades Adicionales: El cumplimiento del objetivo específico de identificar clientes potenciales reveló que el mercado objetivo se concentra en personas mayores de edad que requieren internación en establecimientos sanitarios privados. Además, la encuesta realizada permitió identificar otras necesidades potenciales durante la estadía de los pacientes, ofreciendo

oportunidades para la expansión futura de la oferta de productos y servicios de Sarah Creaciones.

Identificación de Competidores y Mejora de la Oferta: En relación con la identificación de competidores, el estudio ha evidenciado una escasa presencia de proveedores que ofrezcan un producto similar al propuesto por Sarah Creaciones. Esta situación brinda a la empresa la ventaja de posicionar su kit de ingreso de primera higiene como una opción única y novedosa en el mercado, reforzando la oferta con productos de alta calidad y personalización, como elementos diferenciadores clave.

Estudio de Mercado y Aceptación de la Idea de Negocio: El análisis de mercado desarrollado como parte de los objetivos específicos ha proporcionado información valiosa sobre la aceptación de la idea de negocio. La investigación indica que existe un espacio significativo y favorable para la introducción de un producto como el kit de ingreso de primera higiene, respaldado por la creciente demanda de atención especial en establecimientos sanitarios privados.

Elaboración de un Plan de Marketing y Posicionamiento en el Mercado: El plan de marketing diseñado como parte de los objetivos específicos destaca la importancia de las estrategias personalizadas para cada establecimiento sanitario privado. La propuesta de realizar visitas personalizadas y la presencia en medios digitales y tradicionales se erigen como tácticas clave para posicionar el producto y construir una imagen sólida en el mercado.

Cálculo de Rentabilidad y Estrategias de Precio: La consideración de la rentabilidad del negocio, un objetivo específico clave, ha revelado la necesidad de establecer estrategias de precio que garanticen la sostenibilidad del proyecto. Dada la

entrega gratuita del producto como atención especial, la empresa se enfrenta al reto de garantizar costos accesibles sin comprometer su viabilidad financiera.

Conclusión General: La discusión de los objetivos formulados destaca la relevancia y el potencial de la propuesta de negocio de Sarah Creaciones E.A.S. en el contexto de la atención especial en establecimientos sanitarios privados. La identificación de clientes potenciales, la escasa competencia, la aceptación del mercado y las estrategias de marketing bien definidas respaldan la factibilidad y viabilidad del proyecto. El análisis de rentabilidad subraya la importancia de estrategias de precio cuidadosamente elaboradas para mantener un equilibrio entre la oferta gratuita y la sostenibilidad financiera. En conjunto, los resultados de esta investigación indican que la creación de Sarah Creaciones E.A.S. responde de manera efectiva a una necesidad latente en el mercado, ofreciendo un producto diferenciado y prometedor.

5. CONCLUSIONES

En virtud de los objetivos planteados para la elaboración de un plan de negocio destinado a la creación de la empresa Sarah Creaciones E.A.S., con el propósito de proveer a los establecimientos sanitarios privados un kit de ingreso de primera higiene con artículos personalizados, se extraen conclusiones sustanciales.

Identificación de Clientes Potenciales y Necesidades Adicionales: La encuesta realizada arrojó resultados valiosos respecto a la aceptación del producto en el mercado objetivo, compuesto mayormente por personas que acuden a establecimientos sanitarios privados con un nivel económico medio-alto. Además, se identificaron otras necesidades durante la estadía en estos lugares, indicando oportunidades futuras de expansión del kit de ingreso.

Consideraciones de Precio, Calidad y Variedad: Considerando el análisis de precio, calidad y variedad de los productos ofrecidos, se concluye que el precio final de Gs. 25.000.- por cada kit de ingreso/paciente es accesible para los establecimientos sanitarios privados. Esta relación precio-calidad puede ser clave para la aceptación y adopción generalizada del kit.

Diversificación de Oferta y Potencial de Mercado: La posibilidad de incursionar en la fabricación propia de productos como ropa de cama y quirófano, evidencia un horizonte de expansión y diversificación de la oferta de Sarah Creaciones. Este paso estratégico podría fortalecer la presencia de la empresa en el mercado, atendiendo a las necesidades adicionales identificadas en la encuesta.

Resultados Financieros Satisfactorios: El análisis financiero del proyecto, reflejado en el Valor Actual Neto (VAN) de 4.929.521.879,16 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 0,33%, indica de manera concluyente la viabilidad y favorable proyección económica del plan de negocio. Estos resultados respaldan la factibilidad financiera y la potencial rentabilidad del proyecto.

Se enfatiza la importancia de la preparación previa al ingreso a un hospital, sugiriendo la idea de acudir con un kit de primera higiene para mejorar la comodidad y elevar la autoestima del paciente. La provisión de este kit a través de los establecimientos sanitarios se presenta como una medida de prevención adicional, evitando la contaminación de elementos de aseo personal externos. Esta recomendación se erige como un aspecto integral para mejorar la experiencia del paciente y sus allegados durante su estancia hospitalaria.

En resumen, la conclusión de este estudio respalda la pertinencia y viabilidad de la propuesta de negocio de Sarah Creaciones E.A.S., destacando tanto la aceptación en el mercado como los sólidos resultados financieros obtenidos.

6. REFERENCIAS

Porter, M. (2009) *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*. Piramide

Lambing, P., y Kuehl, Ch. (1998) *Empresarios Pequeños y Medianos*. Prentice Hall. Hispanoamericana

Kaplan, Robert S. y David P. Norton. (1996) [El cuadro de mando integral: traducir la estrategia en acción](#). Harvard Business Review Press

Rivera, H. (2019) CAPITAL DE TRABAJO. ¿PARA QUE SIRVE? Mentor PyME