



**Estudio de factibilidad para la creación de una plataforma de asesoría en
Branding con inteligencia artificial y CRM dirigida a MIPYMES de la ciudad de
Asunción año 2025.**

Victoria Judith Fariña Fleytas

Tutor: Julio César Ibarrola Medina

**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



**Estudio de factibilidad para la creación de una plataforma de asesoría en branding con inteligencia artificial y CRM
dirigida a MIPYMES de la ciudad de Asunción – Año 2025**

Resumen Ejecutivo

Este plan de negocios presenta el estudio de factibilidad para la creación de AI Brand SRL, una plataforma digital de asesoría en branding dirigida a las MIPYMES de la ciudad de Asunción, Paraguay, con el propósito de brindar un servicio innovador que combina inteligencia artificial (IA) y herramientas de gestión de relaciones con clientes (CRM).

La idea nace a partir de la creciente necesidad que tienen los pequeños emprendimientos de fortalecer su identidad de marca, profesionalizar su imagen y gestionar eficientemente sus relaciones comerciales. Por medio de la investigación de mercado aplicado a 118 MIPYMES, se evidenció que más del 90% estaría dispuesto a contratar un servicio digital de estas características, demostrando así una demanda insatisfecha y una alta receptividad hacia la innovación tecnológica.

El servicio incluirá diagnósticos automáticos de marca, plantillas gráficas, asistencia virtual con IA, CRM integrado y recomendaciones estratégicas personalizadas, todo disponible en una plataforma web 100% digital y de fácil acceso. Esta propuesta se diferencia de las agencias tradicionales por su nivel de automatización, personalización y su enfoque accesible, adaptado al contexto local.

Se plantean tres planes de suscripción mensuales entre Gs. 5.000.000 y Gs. 12.000.000, con diversos rangos en los servicios, en línea con la disposición de inversión revelada en el estudio. La distribución del servicio se hará exclusivamente por vía digital, con soporte remoto y campañas promocionales a través de redes sociales e influencers del sector.

Desde el punto de vista financiero, el análisis demuestra así que el plan de negocios es viable, con un (VAN) Valor Actual Neto positivo, una atractiva (TIR) Tasa Interna de Retorno y un Período de Recuperación de la Inversión (Payback) razonable. La inversión inicial contemplará infraestructura tecnológica, personal técnico, marketing y soporte operativo.

