



**Factibilidad de inversión en un Sistema Tecnológico de Gestión Integral
aplicado al campo de practica de estudiantes de carreras de salud como
contraprestación de instituciones formadoras, 2024**

Telma Carolina Gómez de Ramoa

Tutor: José María Serna Santander

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

Asunción, 2024



Resumen Ejecutivo

SITEGI EAS se ubicará en la calle General Elizardo Aquino y Avenida San José, en el centro mismo de la ciudad de Limpio, es una Empresa de Acción Simplificada que propone la implementación de un sistema tecnológico de gestión integral diseñado específicamente para optimizar el control de las prácticas en los servicios que prestan los estudiantes del área de Salud de las Universidades públicas y privadas en las Instituciones de Salud a través del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social. Este sistema automatiza y digitaliza los procesos ofreciendo múltiples beneficios, como la centralización de la información consolidada en una única plataforma, facilitando el acceso y la gestión, la carga de datos, la generación de reportes y otras tareas repetitivas de forma automatizada, la generación de reportes personalizados en tiempo real ofrece una amplia variedad de reportes que facilitan el análisis de datos y la toma de decisiones, como también se puede integrar con otros sistemas de información en las instituciones como el sistema de gestión académica y cronogramas. Este sistema garantiza la seguridad y privacidad de los datos mediante el uso de tecnologías de cifrado y controles de acceso. Esta herramienta facilitará el control de las contraprestaciones generadas por cada alumno que ingresa a los servicios de salud, con este sistema tecnológico de gestión integral se obtendrá los montos generados por cada servicio de salud en tiempo real permitiendo la entrega de las contraprestaciones que son realizadas en forma de adquisición de insumos, mantenimiento de infraestructura y adquisición de bienes, que representan una oportunidad valiosa para fortalecer la colaboración entre las instituciones formadoras y los servicios de salud. Para lograr que la imagen y servicio obtenga un lugar en la mente del consumidor se establecerán estrategias de posicionamiento con el objeto de llevar la imagen del servicio al cliente objetivo, creando una idea concreta de lo que se proyecta vender. Para ello se tiene en consideración los siguientes aspectos: Diferenciación, Personalización y Facilidad de uso y Eficiencia. La inversión inicial requerida asciende a G. 357.000.000, se prevé que la financiación será propia. El Plan Financiero desarrollado permitió determinar el VAN positivo de guaraníes 560.966.894, una TIR del 109,72%, la relación B/C de 1,26 y Payback de 6 meses.

