

## **1. Resumen Ejecutivo**

El sistema de administración para un banco de sangre (SABS) es una aplicación de escritorio que gestiona los procesos de extracción de sangre. Administra los candidatos a donar, los donantes, las extracciones y los traslados de sangre a donde sea requerido. El aplicativo aumentará la eficiencia de la organización que la implemente, ya que ofrece una gestión eficiente de los datos de los usuarios, así como una interfaz interactiva y fácil de manipular.

El sistema de administración para un banco de sangre (SABS) está dirigido a organizaciones médicas y/o científicas (clínicas, hospitales, laboratorios, etc.) que deseen mejorar la gestión del proceso de extracción de sangre. Actualmente en el Perú no existe una aplicación que ofrezca las mismas funcionalidades que SABS, es por ello que confiamos en la rentabilidad y posicionamiento que tendrá el aplicativo en el mercado peruano.

## **2. Presentación del negocio**

Según el diario “El Peruano”, en el año 2021 solo el 1% de peruanos donó sangre en el Perú, estamos hablando de poco más de 300 000 personas de este grupo solo el 21% de personas donó de forma voluntaria. El sistema de administración para un banco de sangre (SABS) surge para ofrecer una alternativa de solución a esta realidad que aqueja al Perú.

SABS incentivará a las personas a donar sangre mediante un proceso transparente, es decir, el usuario que dona sangre tendrá conocimiento del estado de su sangre (si está almacenado en un banco de sangre o si ha sido enviado a un centro médico para salvar alguna vida), de este modo el usuario estará seguro que la sangre que donó ha sido destinado a salvar a una vida de manera gratuita.

### **3. Análisis de Mercado**

El mercado objetivo que aspira a alcanzar la aplicación son las instituciones médicas y/o científicas. Según la plataforma de datos abiertos del Gobierno del Perú existen 23 656 establecimientos de salud presentes en el Registro Nacional de Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud RENIPRESS de la Superintendencia Nacional de Salud.

Considerando adicionalmente la poca competencia que existe en nuestro rubro y las funcionalidades que nos diferencian de nuestra competencia podemos suponer que el mercado peruano es accesible para el aplicativo SABS.

### **4. Estrategia de Marketing**

Como estrategia de marketing se pensó en realizar un recuento mensual bautizado como “BLOOD SOS”, el cual consiste en recopilar el recorrido de tu donación (si fue destinado satisfactoriamente), cómo y cuánto pudo colaborar con las personas que la recibieron. La recopilación será personal y podrá ser compartida por medio de cualquier red social con la posibilidad de elegir entre algunos formatos de presentación, será llamativo y buscará concientizar a más personas a donar sangre voluntariamente y a su vez, que más bancos de sangre, instituciones médicas y/o científicas se interesen en SABS y busquen adquirir el sistema.

### **5. Riesgos y Oportunidades**

En este apartado se gestionará los riesgos y oportunidades de SABS, con el objetivo de prevenir o reducir los riesgos y aumentar las oportunidades.

Por un lado SABS cuenta con el típico riesgo de mercado, ya que existe la posibilidad de que lleguen competidores directos y se pierda esa ventaja de

exclusividad. También se considera un posible incremento de complejidad en el desarrollo del sistema, algunos conflictos entre las áreas dedicadas y la falta de experiencia en el equipo de trabajo en general.

Por otro lado, SABS mantiene una gran ventaja competitiva en el mercado peruano, pues no existen sistemas que ofrezcan las funcionalidades que el sistema de administración para un banco de sangre brinda a sus clientes. Esta ventaja resulta en la mayor oportunidad.

## **6. Análisis Económico**

Para mantener el control del proyecto (SABS) es necesario realizar un análisis económico que nos permita analizar los múltiples objetivos en base a la información recopilada y evaluar el equilibrio entre rentabilidad y riesgo. Para llevar a cabo este análisis se hace uso de los estados financieros que requiere el plan contable considerando principalmente la rentabilidad, solvencia, liquidez y estructura patrimonial. Además es sumamente importante saber que sin rentabilidad no hay solvencia y sin liquidez el proyecto no podrá perdurar.