Resumen ejecutivo

La empresa EXPCLI tiene como finalidad ofrecer el servicio de expediente clínico digital para automatizar dicho proceso en las instituciones aliadas al sector salud. De igual manera, este servicio brindará eficiencia, mayor control de los expedientes de los pacientes, reducción de costos de esfuerzo y financieros en las instituciones y mayor seguridad reduciendo riesgos de pérdidas de documentos o bien de situaciones accidentales. Por tanto, este proyecto ofrece un espacio cómodo para guardar una cuestión valiosa en esas instituciones.

El negocio dispondrá de la actividad tecnológica puesto que, se personalizarán las funcionalidades de dicho sistema de acuerdo a la institución que fuese contratado ese servicio para brindar un servicio completo y adecuado a las exigencias de los clientes cercanos a la zona en la que se establecerá el negocio (Managua). EXPCLI adoptará la estrategia de diferenciación con el fin de obtener acercamiento a las expectativas del mercado meta.

De acuerdo a la investigación de mercado se visualiza que en Nicaragua no hay competidores que ofrezcan nuestros servicios, por tanto, hay una gran necesidad que solventar.

Para evaluar la factibilidad, viabilidad y rentabilidad de la empresa se dispone de cuatro planes que son:

Plan de mercado: El cual revela información importante de las condiciones que presenta el mercado en el que se desea incursionar. Además, muestra a qué segmento se dirige y al mismo tiempo si es factible ir hacia ellos si de verdad tienen esa necesidad.

Plan de producción: estudias las condiciones y características operativas con las que se espera emprender el negocio.

Plan de organización y gestión: Estructura organizacional de la empresa y funcionamiento previamente planificado.

Plan financiero: Evaluación de todos los términos económicos y rentables que sustentan la decisión de llevar a cabo el negocio o rechazar la posibilidad de emprender dicha actividad económica.

El éxito de EXPCLI es que se pueda desarrollar de forma excelente las áreas de trabajando creando un buen ambiente de trabajo, además, es factible la buena ejecución de la empresa si todos los colaboradores tienen un espacio cómodo para realizar sus labores productivas.

Objetivo general

Formular un plan de negocio que permita evaluar la factibilidad y rentabilidad del producto como servicio a ofrecer a como es el caso del expediente clínico y desde luego creando una empresa con el nombre EXPCLI capaz de vender el servicio con calidad en la ciudad de Managua, Nicaragua.

Objetivos específicos

* Determinar la viabilidad en términos de mercado de la nueva empresa que ofrecerá el producto de expediente clínico como servicio.
* Establecer los insumos requeridos para el proceso de elaboración del producto que se ofrecerá como servicio.
* Evaluar las necesidades de la organización para gestionar lo que sea útil en la empresa que ayude a llevar a cabo dicho servicio.
* Estimar los recursos financieros con el fin de implementar el negocio y analizar el alcance económico para la ejecución de este proyecto.

Aporte del proyecto a la economía local

En sí, este proyecto aporta a que las clínicas puedan ofrecer mayor rápidez en la atención mejorando el tiempo que se invierte en ir a esos lugares a pasar consulta, eso ayuda al paciente porque rápidamente podrá hacer su consulta. Realmente el aporte es alto puesto que, es una de las mayores necesidades en el sector salud y para los pacientes puesto que muchas veces es cansado esperar y saber que serás atendido por largo tiempo, entonces esa afectación se disminuiría con este proyecto.

En lo económico el ahorro de dinero será alto puesto que en el sector salud se gasta en materiales inclusive ahora tan innecesarios debido a la tecnología que automatiza procesos, por ejemplo: la papelería que se gasta es alta y con uso de tecnología implementando dicho proyecto las instituciones de salud podrán ahorrar e invertir en un servicio que ofrecerá calidad, seguridad y eficiencia.

El ingreso económico que puede ofertar el negocio se orienta a generar salarios que puedan satisfacer parte de las necesidades comprendidas dentro de la economía tecnológica, ya que nuestro país no es generador de muchos empleos, debido a la poca existencia de pequeños negocios que sirvan al desarrollo y progreso de la inserción empresarial; puesto que éstos no disponen del incentivo de nuevas políticas económicas que favorezcan al crecimiento de sus actividades comerciales.

PERFIL DEL EMPRESARIO

Existen alrededor de cuatro empresarios que serán los fundadores e inversionistas del negocio y que solventarán una necesidad vista desde hace bastante en el sector salud en Nicaragua y cuentan con las siguientes actividades:

|  |  |
| --- | --- |
| EMPRESARIO | PERFIL |
| Miguel Emilio Carranza Grádiz | Entre las habilidades que posee es que es excelente en análisis tanto de sistemas como de modelado de negocio. Es capaz de solventar necesidades informáticas. Es programador con experiencia en Vb.net, Java, PHP y JAVASCRIPT. Además tiene experiencia en bases de datos SQL SERVER, MYSQL y ORACLE. |
| Karen Lisseth Aguirre Téllez | Entre sus habilidades es que es excelente inversionista puesto que, evalúa la economía de la empresa, además es programadora en Java y PHP. Tiene experiencia en base de datos como SQL y MYSQL, Por otro lado, tiene experiencia en control de versiones. |
| Sindy Patricia Rodríguez Obregón | Entre sus habilidades se destacan que es analista de sistema, programadora y excelente realizando pruebas de sistema. |
| Brenda Lisseth Sánchez Flores | Entre sus habilidades se destacan que es excelente en bases de datos de tipo Oracle y sql, además tiene experiencia en diseñar sistemas de escritorio, web y móviles, también diseña el análisis del sistema. |

FALTA ANÁLISIS DE SECTOR ESTÁ EN EL EJEMPLO.