

Ingeniería Comercial

ALEX EXPRESS S.R.L.

Empresa de transporte de personas

Alexander Wolfgang Unrau Harder

Asunción - Paraguay

2017

INDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I - ASPECTOS JURIDICOS.....	5
1.1. Introducción a la idea del proyecto.....	6
1.2. Requerimientos jurídicos.....	6
1.3. Localización de la empresa.....	11
CAPITULO II - INVESTIGACION DE MERCADO.....	18
2.1. Definición del problema y matriz FODA.....	19
2.2. Objetivos y Requerimientos.....	20
2.3. Diseño de Investigación y Fuente de Datos.....	24
2.4. Desarrollo del Procedimiento de Recolección de Datos.....	25
2.5. Determinación de la muestra.....	35
2.6. Modelo de la Encuesta y Códigos.....	37
2.7. Informe de la Investigación de Mercado.....	44
CAPITULO III - PLAN DE MARKETING.....	63
3.1. Análisis de Macro Segmentación.....	64
3.2. Análisis de Micro Segmentación.....	67
3.3. Análisis de la Segmentación y Demanda.....	71
3.4. Mensurabilidad.....	71
3.5. Análisis Situacional - FODA.....	77
3.6. Objetivos.....	83
3.7. Estrategias.....	83
3.8. Plan de Acción.....	86
CAPITULO IV - ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	89
4.1. Lineamiento Estratégico.....	90
4.2. Plan de Administración - Dirección Media.....	99
4.3. Estructura Organizacional.....	102
4.4. Análisis de Estructura de Costos.....	110
4.5. Plan de Cuentas.....	117
CAPITULO V - ASPECTOS ECONOMICOS.....	126
5.1. Producto Interno Bruto.....	127
5.2. Balanza Comercial.....	128
5.3. Fluctuación del Tipo de Cambio.....	128
5.4. Comportamiento de la Reserva Monetaria.....	131
5.5. Déficit Fiscal.....	132
5.6. Inflación.....	134
CAPITULO VI - CUADROS FINANCIEROS.....	136
6.1. Inversiones.....	137
6.2. Cronograma de Inversión y Financiamiento.....	139
6.3. Depreciaciones y Amortizaciones.....	140
6.4. Servicio de Deuda.....	141
6.5. Mano de Obra.....	142
6.6. Cronograma de Producción y Ventas.....	143

6.7. Ingresos por Ventas.....	144
6.8. Costos Totales.....	145
6.9. Punto de Equilibrio.....	146
6.10. Capital de Trabajo.....	147
6.11. Estado de Resultados Proyectados con Financiamiento.....	148
6.12. Estado de Resultados Proyectados sin Financiamiento.....	149
6.13. Flujos de Caja Proyectados con Financiamiento.....	150
6.14. Flujos de Caja Proyectados sin Financiamiento.....	151
6.15. Origen y Aplicación de Fondos con Financiamiento.....	152
6.16. Origen y Aplicación de Fondos sin Financiamiento.....	153
6.17. Balances Proyectados con Financiamiento.....	154
6.18. Balances Proyectados sin Financiamiento.....	155
6.19. Indicadores Financieros.....	156
CONCLUSIONES.....	160
BIBLIOGRAFIA.....	161
ANEXOS.....	163

INTRODUCCION

El presente plan de inversión lleva el nombre de “Alex Express S.R.L.” en relación al nombre del estudiante que lo presenta. La palabra “Express” indica ya uno de los principales valores y características de la empresa: la rapidez.

Alex Express es una empresa que ofrece un servicio de transporte de personas exclusivo. Se trata de una empresa con micro-buses con una capacidad de hasta 12 personas (pero la idea es que entren 10 pasajeros más el chofer) cada uno, ofreciendo así más comodidad, exclusividad y sobre todo más rapidez, teniendo en cuenta que solamente hace una sola parada en todo el viaje.

Este servicio de transporte de personas abarcará el itinerario desde la ciudad de Filadelfia, Dpto. Boquerón, Chaco Central hasta la Capital Asunción, Dpto. Central. El servicio está dirigido a ejecutivos, personas de negocios y estudiantes. Actualmente hay una sola empresa de transporte que explota este itinerario con una flota de buses grandes con capacidad de alrededor de 50 personas, pero con un servicio insatisfactorio. Los precios son relativamente altos (el pasaje cuesta entre Gs.100.000 a Gs.120.000 dependiendo del horario) ya que es la única empresa desde hace muchos años.

Teniendo en cuenta el crecimiento económico y sobre todo el crecimiento comercial de la región del Chaco, hay cada vez más personas que se encuentran con la necesidad de viajar hacia la capital para realizar gestiones, como también hay cada vez más personas que viajan hacia la ciudad de Filadelfia (o las ciudades vecinas como Neu-Halbstadt o Loma Plata) por cuestiones de negocios. Considerando el servicio pésimo que ofrece la actual empresa de transportes, muchas personas van buscando cada vez más alternativas para sus viajes e incluso estarían dispuestas a pagar un precio aún más elevado por un mejor servicio.

El servicio de la empresa que actualmente explota el citado trayecto es deficiente porque para varias veces en el viaje para alzar a más personas, no solamente hasta llenar todos los asientos sino incluso lleva mucha gente parada en el pasillo. Esto es causa de mucha molestia para los pasajeros que pagaron por su asiento y que luego son incomodados por estas situaciones. Pero ya que es la única opción de viaje, si no se tiene vehículo propio disponible, la gente opta por este servicio.

La búsqueda de una mejor alternativa y la predisposición de pagar incluso más por un mejor servicio mencionados se ve reflejada en una página en Facebook llamada “Mitfahrzentrale - Alternativas de viajar por Paraguay” (la palabra alemana “Mitfahrzentrale” significa central de acompañantes). Es una página exclusivamente para personas en búsqueda de una alternativa a la empresa actual que ofrece el servicio de transporte entre Asunción y las colonias menonitas del Chaco. En esa página las personas que van a viajar a cierto destino pueden avisar el horario de su viaje y al mismo tiempo avisan cuántas personas estarían dispuestas a llevar en el auto.

De esta manera las personas que no quieren usar un bus (que es muy lento porque para muchas veces en el trayecto y además alza más personas de lo que es su capacidad incomodando de esa manera a las personas sentadas que pagaron por un boleto oficial) pueden viajar en auto pagando el mismo precio que pagarían por el bus, pero llegan mucho más rápido (de 7-8 horas en el bus en comparación a 4-5 horas en auto). Y, por

otro lado, las personas que ofrecen su auto para llevar a otros juntan de esa manera más que suficiente dinero para pagar el combustible del viaje. Es una ayuda mutua pues ambas partes salen beneficiadas. El principal problema es que siempre hay muchas más personas que buscan con quien irse que personas ofreciendo llevar a otros.

Serían estos dos aspectos las principales razones y justificaciones de la viabilidad del presente proyecto o plan de negocios. En primer lugar, la gran deficiencia en el servicio prestado por la empresa que actualmente explota el itinerario. Y, en segundo lugar, la gran demanda de viajeros y la poca oferta de personas dispuestas a llevar a otros.