

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo tiene como objetivo desarrollar un plan de negocio sobre una Empresa dedicada al Servicio de Arrendamiento de Vehículos de Transporte para el personal operativo y ejecutivo de empresas públicas y/o privadas, la idea de negocio nace por la identificación de una oportunidad, el cual es que en el departamento de Tarija las empresas públicas y/o privadas arriendan vehículos para transportar al personal, más aun cuando se trata de introducir nuevas variantes de Servicio, de ese modo se vio viable crear la empresa Servicio de Arrendamiento de Vehículos utilizando estrategias para obtener un servicio de muy buena calidad.

En el CAPÍTULO I se contempla el análisis del contexto es la primera parte del trabajo y está conformado por el análisis del entorno mediato y el entorno inmediato del negocio. En el entorno mediato del negocio se hizo un análisis PESTA y en el inmediato un análisis de las 5 fuerzas de Porter.

CAPÍTULO II La Investigación de Mercado definió el diseño y el proceso de muestreo para la recolección de la información, se realizó el análisis e interpretación de los datos obtenidos mediante el trabajo de campo. Los resultados de la investigación muestran datos muy alentadores y relevantes como la aceptación del Servicio de Arrendamiento de Vehículos.

En el CAPÍTULO III se presenta la naturaleza del negocio donde se establece la gestión empresarial definiendo la visión, misión, objetivos, aspectos legales de la empresa. y estrategias para ingresar al mercado con el servicio de Arrendamiento de Vehículos. En el plan del marketing se aplicaron estrategias de “marketing sin diferencias” vender un servicio a todos por igual, marketing diferenciado llegar a diferentes segmentos con diferentes servicios y marketing concentrado llegar a un segmento especializado. En el marketing mix se desarrolló el servicio, precio, plaza y promoción del Servicio de Arrendamiento. El nombre de la empresa es “TRARREN S.A.” el precio del servicio en el mercado según resultados de la investigación de mercado será desde 5000 bs hasta 25000 bs. el mes.

CAPITULO IV: En la parte del plan de operaciones se describe, de manera detallada, todo el proceso de operación, desde el equipamiento de los vehículos, especificaciones técnicas hasta el servicio brindado, también se describe las necesidades y requerimientos, para la puesta en marcha de la empresa y la infraestructura no es un

requisito imprescindible solo la empresa necesitara una oficina. También se presenta un plan SMS seguridad, medio ambiente y salud

ocupacional para la empresa “TRARREN S.A.”, con la finalidad de prevenir o controlar situaciones que tienen un impacto negativo para la misma.

En el plan organizacional se establece el organigrama de la empresa con sus diferentes puestos y funciones de cada personal y sus respectivos sueldos y salarios.

En el marco legal de la organización se describe las obligaciones fiscales de la empresa, las normas y leyes que regularán la actividad a la cual está enfocado el plan de negocios, los costos que se incurrirán para la constitución legal de la empresa “TRARREN S.A.”.

En el plan económico financiero, se detalla la inversión que se necesita para la puesta en marcha de la empresa, según lo presupuestado es lo siguiente: se requiere una inversión de Bs. 1.220.168,40 misma que deberá financiarse el 15 % con los aportes de personas particulares en calidad de socios y el 85 % con el préstamo que se obtendrá de una entidad financiera. En el primer año de operación de la empresa tendrá un ingreso anual según los dos tipos de servicio que se manejan son: para los microbuses Bs. 663.663,00 y para las camionetas Bs. Bs. 374.021,51. Para el segmento de empresas públicas, mientras que para las empresas privadas se tendrá: para los microbuses Bs. 763.453,78 y para las camionetas Bs. 430.260,74. Teniendo una utilidad neta actual de Bs. 453.780 con el segmento de empresas públicas, mientras que Bs. 522.620 es del segmento de empresas privadas.

Dicha inversión se va a recuperar en 2,69 años para el segmento de empresas públicas, mientras que 2,33 años para el segmento de empresas privadas. En la parte de la evaluación económico-financiera se determinó si el plan de negocios es rentable o no, y en base a los indicadores económicos utilizados por la evaluación de la misma muestra datos favorables:

<b>SEGMENTO DE EMPRESAS PUBLICAS</b>		<b>SEGMENTO DE EMPRESAS PRIVADAS</b>	
<b>Tasa de Actualización</b>	2,50%	<b>Tasa de Actualización</b>	2,50%

<b>VAN</b>	Bs. 1.469.402,04	<b>VAN</b>	Bs. 1.635.317,09
<b>TIR</b>	34%	<b>TIR</b>	39%
<b>B/C</b>	2,2	<b>B/C</b>	2,34

El valor anual neto es de Bs. 1.469.402,04 para el segmento de empresas públicas y de Bs. 1.635.317,09 para el segmento de empresas privadas.

La tasa interna de retorno es de 34% para el segmento de empresas públicas y de 39 % para el segmento de empresas privadas que será generado por la inversión realizada, esta cifra es muy significativa ya que es mayor a la tasa de actualización del 2.5 % estimada según las entidades crediticias en el mercado laboral.

La relación beneficio costo indica que por cada unidad monetaria invertida se recuperara Bs 2,2 en el segmento de empresas públicas y de 2,34 en el segmento de empresas privadas.

Por todo lo indicado se vio conveniente la aceptación del emprendimiento del plan de negocio ya que es rentable.