

UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE GESTIÓN



“FACTIBILIDAD DE ESTABLECER UN MODELO DE NEGOCIOS “BUSINESS INTERCESSOR”, PARA CONECTAR A EMPRESAS CON ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS A TRAVÉS DE CARNETS EN ASUNCIÓN EN EL AÑO 2023”

AUTORA:

BÁRBARA TAÍS ACEVEDO CANTERO

TUTOR: Jorge Rolando Fretes Duarte

PROYECTO DE PLAN DE NEGOCIO PRESENTADO EN LA FACULTAD DE GESTIÓN
DE LA UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS COMO REQUISITO
PARCIAL PARA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

Asunción, Paraguay

Año: 2023



FACTIBILIDAD DE ESTABLECER UN MODELO DE NEGOCIOS “BUSINESS
INTERCESSOR”, PARA CONECTAR A EMPRESAS CON ESTUDIANTES
UNIVERSITARIOS A TRAVÉS DE CARNETS EN ASUNCIÓN, PARAGUAY EN EL
AÑO 2023

2

CAPÍTULO I: RESUMEN EJECUTIVO

Los datos principales del negocio

El presente plan de negocio denominado factibilidad de establecer un modelo de negocios “Business intercessor”, para conectar a empresas con estudiantes universitarios a través de carnets en Asunción - Paraguay en el año 2023, con el nombre de fantasía “MUECARD”, ubicado en la ciudad de Asunción, en el barrio Jara, empresa constituida como una EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada).

La descripción del bien o servicio

La idea de negocio es ofrecer un servicio de nexo entre las empresas que tienen como público objetivo a los estudiantes universitarios entre los rangos de 18 a 30 años, a través de carnets, su principal objetivo es ayudar a los jóvenes universitarios a conseguir beneficios con diferentes empresas, debido a que los jóvenes universitarios hoy en día estudian y trabajan en su mayoría y es una forma de ayudarles a llegar a fin de mes. Visto esto, se plantea la factibilidad de emprender este servicio como un nuevo modelo de negocios denominado “Business intercesor”.

La idea de la necesidad u oportunidad del negocio

Debido al análisis de mercado, en primer lugar, se escogió este negocio ya que en el mercado no se encuentra este tipo de servicio, si bien existen algunas asociaciones de estudiantes que la han realizado, pero tiempo después se extinguieron debido a que los mandatos en todas las asociaciones estudiantiles en universidades, duran solo un año, por ende, no existe una empresa que preste el servicio, imprima los carnets y los entregue a las asociaciones estudiantiles o universidades. En segundo lugar, que este negocio es una forma de ayudar a las empresas a llegar a sus clientes potenciales a través de una estrategia de ventaja competitiva, y además de ayudar a emprendedores a potenciar su negocio. La principal ventaja competitiva frente a competidores indirectos (tarjetas de crédito, que ofrecen descuentos en locales), es que no se pagan intereses mensuales, ni se paga una cuota de manejo, ni cobro de comisiones.

