

Atajo Air Business Plan

EL CIELO ESTÁ ABIERTO. LA OPORTUNIDAD
TAMBIÉN



ATAJO AIR

Contenido

- ✓ RESUMEN EJECUTIVO
- ✓ ANÁLISIS DE MERCADO
- ✓ MODELO DE NEGOCIO
- ✓ MARKETING Y VENTAS
- ✓ PLAN OPERATIVO
- ✓ PLAN FINANCIERO
- ✓ PLANES FUTUROS
- ✓ OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Resumen Ejecutivo

Atajo Air es una aerolínea regional diseñada para conectar de manera eficiente y accesible algunas ciudades del Perú, brindando una alternativa moderna, segura y confiable para el transporte aéreo. Nuestro modelo de negocio combina accesibilidad, puntualidad y tecnología para optimizar la experiencia del pasajero y fortalecer la conectividad regional.

CONECTIVIDAD REGIONAL

Vuelos directos entre ciudades con baja oferta aérea.

EFICIENCIA Y PUNTUALIDAD

Operaciones optimizadas para reducir tiempos de espera

TARIFAS ACCESIBLES

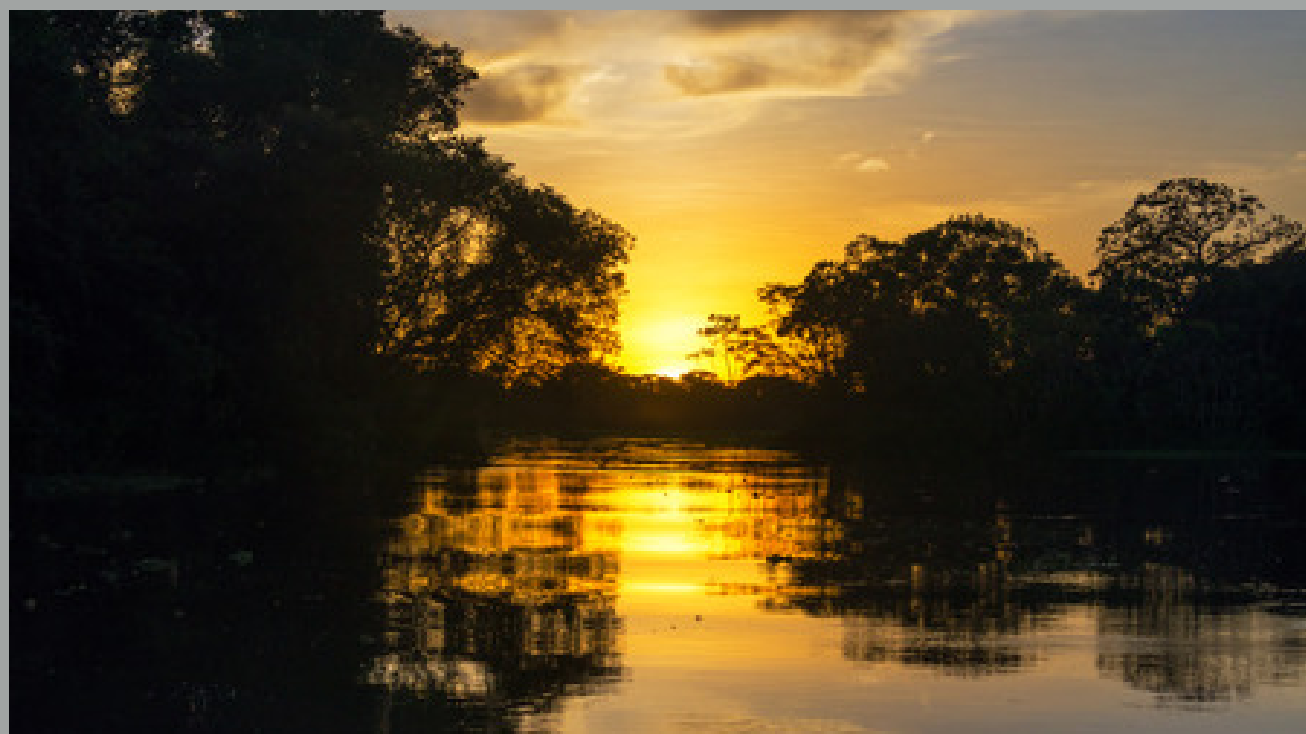
Precios competitivos sin sacrificar calidad de servicio

EXPERIENCIA OPTIMIZADA

Atención centrada en el pasajero con comodidad y seguridad.



Análisis de Mercado



AMAZONIA
Alta demanda potencial

DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

El mercado aéreo regional en Perú presenta una baja cobertura en múltiples zonas del país, especialmente en regiones amazónicas y andinas. Existe una demanda creciente por conectividad eficiente, impulsada por el turismo interno, el comercio regional y la necesidad de transporte rápido entre ciudades mal conectadas por vía terrestre.

PÚBLICO OBJETIVO

Atajo Air se dirige a tres segmentos principales:

- Turistas nacionales e internacionales que buscan explorar destinos más allá de los circuitos tradicionales.
- Empresarios y trabajadores que requieren desplazamientos rápidos para actividades comerciales y logísticas.
- Residentes locales de zonas con limitada o nula conexión aérea, que necesitan una alternativa práctica al transporte terrestre.

NECESIDADES DEL CLIENTE

Los pasajeros regionales buscan seguridad, ahorro de tiempo, comodidad y tarifas razonables. Además, valoran la puntualidad, la facilidad de compra de pasajes, y la confianza en una aerolínea que opere regularmente sin interrupciones ni cancelaciones inesperadas.

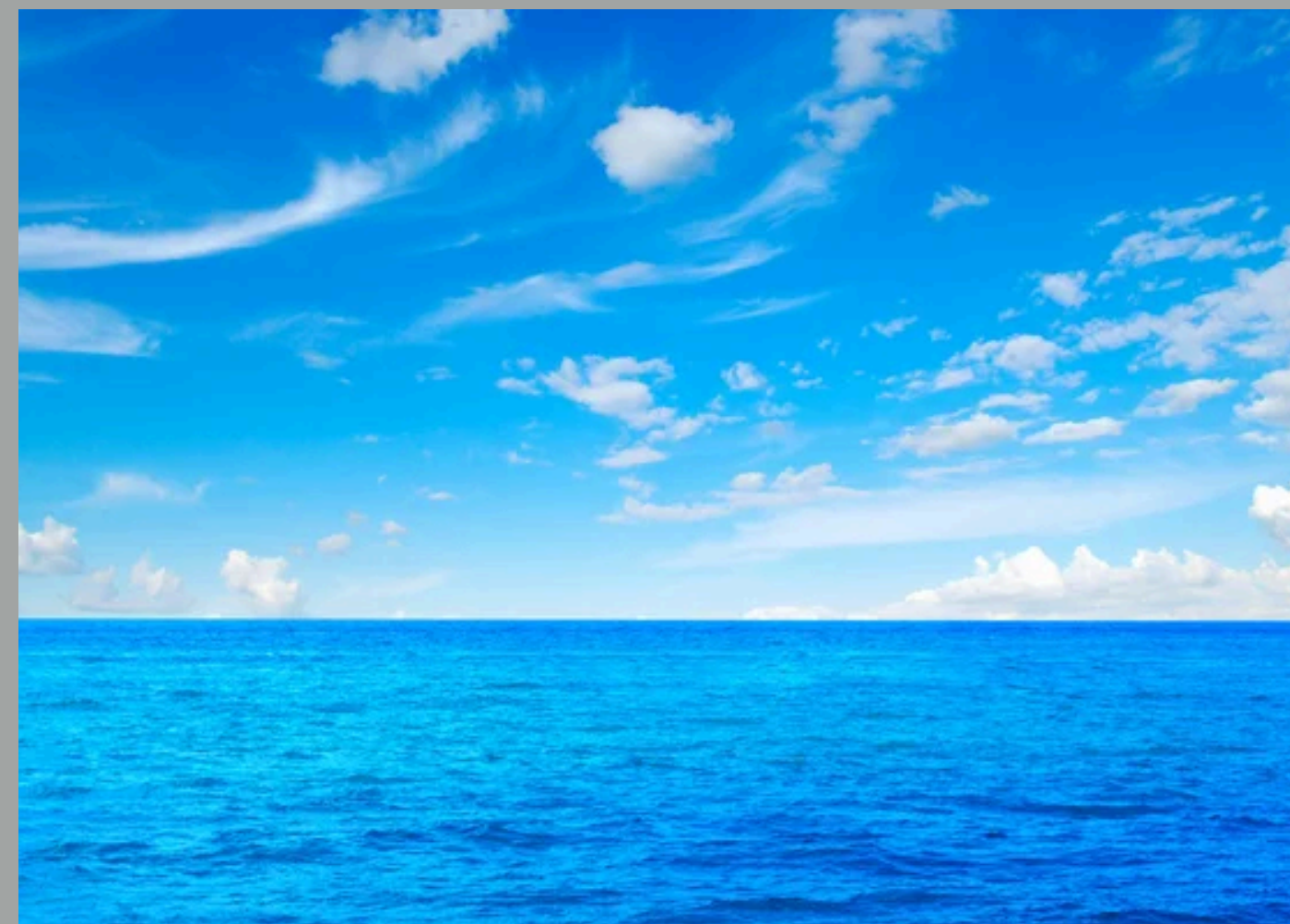
TAMAÑO Y POTENCIAL DEL MERCADO

Miles de pasajeros viajan por vía terrestre largas horas debido a la falta de rutas aéreas disponibles. Al captar solo un porcentaje de este flujo, Atajo Air puede alcanzar una ocupación rentable. La recuperación del turismo post-pandemia y los planes de descentralización del país aumentan el potencial de expansión.

Competencia

VOLANDO EN OCÉANO AZUL

Aunque operan aerolíneas nacionales, muchas rutas regionales siguen desatendidas por limitaciones operativas de aviones grandes o falta de interés comercial. Atajo Air se posiciona con una flota adaptada a pistas pequeñas y rutas con baja competencia, accediendo a un "océano azul" en el mercado.



Atajo Air abre rutas mal atendidas con una flota adaptada

ATAJO AIR SOLUTION ANALYSIS

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• Ubicación estratégica - Bases en Iquitos y Pucallpa/Tarapoto con beneficios fiscales. • Conectividad exclusiva - Operación en aeropuertos pequeños y zonas sin acceso terrestre. • Flota eficiente – Aeronaves de 30-50 pasajeros, rápidas y adaptadas a la región. • Mercado sin explotar - Rutas no cubiertas por la competencia a corto y mediano plazo. • Demanda creciente - Potencial en turismo y pasajeros terrestres sin alternativa aérea.	• Alta demanda regional - Conexión de ciudades sin servicio aéreo regular. • Impulso turístico - Crecimiento del turismo interno e internacional más allá de Machu Picchu. • Espacio sin competencia - Rutas y aeródromos no cubiertos por otras aerolíneas. • Alianzas estratégicas - Posibilidad de integrar paquetes turísticos todo incluido. • Crecimiento escalable – Expansión de rutas modulada según la demanda real.

DEBILIDADES	AMENAZAS
• Altos costos operativos - En rutas cortas, la alternativa terrestre sigue siendo más barata. • Riesgo comercial - Una estrategia débil podría facilitar la entrada de competidores. • Dependencia de proveedores - Reduce el control sobre costos de mantenimiento y operación. • Rentabilidad inicial incierta - Requiere alta ocupación para cubrir costos fijos. • Infraestructura limitada - Algunos destinos carecen de oferta turística adecuada.	• Competencia fuerte - Aerolíneas grandes con mayor capital y aviones de mayor capacidad. • Oferta existente - Empresas como ATSA operan vuelos fletados en algunos destinos clave. • Costo del combustible - Impacto directo en la rentabilidad por fluctuaciones globales. • Crecimiento controlado - Riesgo de crisis si no se gestiona bien la expansión y flota. • Sistema de reservas – Una mala elección afectaría la gestión y experiencia del cliente.

Modelo de Negocio



PROPÓSITO REGIONAL

Ingresos diversificados, servicio optimizado

CONECTIVIDAD

El modelo de negocios de Atajo Air se basa en ofrecer conectividad aérea eficiente entre ciudades peruanas con baja cobertura, combinando tarifas accesibles, puntualidad y un servicio optimizado. Generamos ingresos a través de la venta de boletos, transporte de carga y alianzas estratégicas. Nuestro enfoque nos permite atender a pasajeros corporativos, turistas y residentes, fortaleciendo la conectividad regional.

CANVAS



SEGMENTOS DE CLIENTES

Atajo Air atiende a pasajeros que necesitan conectividad regional rápida y segura:

- Turistas nacionales e internacionales
- Empresarios y profesionales
- Residentes de zonas con escaso acceso aéreo



SEGMENTOS DE CLIENTES

Conectamos regiones del Perú con vuelos directos, cómodos y accesibles. Operamos en rutas no cubiertas por otras aerolíneas, reduciendo drásticamente tiempos de viaje y ofreciendo una experiencia cálida y confiable al pasajero.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Atención personalizada, puntualidad y comunicación clara son ejes clave. Además, buscamos fidelización mediante un servicio cálido, promociones específicas y atención post-venta eficiente.



ATAJO AIR

CANVAS



FUENTES DE INGRESO

- Venta de pasajes por rutas regulares
- Servicios adicionales (equipaje, reservas prioritarias)
- Alianzas con operadores turísticos
- Paquetes integrados transporte + experiencias



RECURSOS CLAVE

- Flota de aeronaves medianas (30-50 pasajeros)
- Personal operativo y comercial capacitado
- Plataforma digital para reservas y CRM
- Bases estratégicas en regiones con exoneración fiscal



ACTIVIDADES CLAVE

- Operación segura y eficiente de vuelos
- Diseño y expansión de rutas según demanda
- Marketing digital y alianzas estratégicas
- Gestión de servicio al cliente y atención postventa

CANVAS



SOCIOS CLAVE

- Proveedores de aeronaves y mantenimiento
- Gobiernos regionales y entidades de turismo
- Agencias de viaje y operadores turísticos
- Entidades aeroportuarias locales



ESTRUCTURA DE COSTOS

- Combustible y mantenimiento
- Sueldos del personal operativo y administrativo
- Costos aeroportuarios y de permisos
- Marketing, distribución y atención al cliente



ATAJO AIR



Opera en rutas desatendidas con alta demanda y baja competencia.

PAIN KILLER MODEL

El modelo de negocio de Atajo Air es pertinente porque responde a una necesidad real de conectividad en regiones poco atendidas del Perú. Su enfoque modular, con flota adaptada y rutas estratégicas, permite operar con eficiencia donde otros no llegan. Además, combina accesibilidad, servicio de calidad y expansión gradual, asegurando sostenibilidad y crecimiento.

Marketing y Ventas

Atajo Air crecerá enfocándose en rutas desatendidas, donde la competencia es escasa y la demanda insatisfecha. A través de una comunicación clara, alianzas estratégicas y un servicio confiable y diferenciado, la marca construirá confianza rápidamente. Esta estrategia le permitirá posicionarse como la opción natural en un nuevo espacio de mercado aún inexplorado.





ADQUISICIÓN

Captar pasajeros a través de campañas digitales, alianzas con agencias y presencia en ferias turísticas. Es clave generar confianza y visibilidad en rutas nuevas.



ACTIVACIÓN

Facilitar la primera experiencia con un proceso de compra ágil, vuelos puntuales y atención cálida. Un buen primer viaje impulsa la recomendación.



RETENCIÓN

Fidelizar con rutas útiles, servicio consistente y promociones para pasajeros frecuentes. La recurrencia es vital para sostener la ocupación y el ingreso.

Marketing Plan



PRODUCTO

Vuelos regionales seguros, cómodos y eficientes, con un servicio centrado en la puntualidad, el confort y la atención personalizada al pasajero.



PRECIO

Estrategia de precios accesibles y competitivos, ajustados al perfil del mercado regional y diseñados para captar tanto a turistas como a usuarios frecuentes.



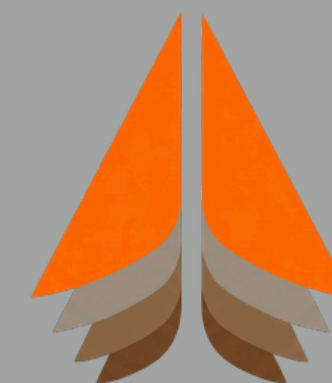
PROMOCIÓN

Campañas digitales en redes sociales, presencia en ferias de turismo, alianzas con operadores turísticos y promociones vinculadas a festividades y temporadas altas.



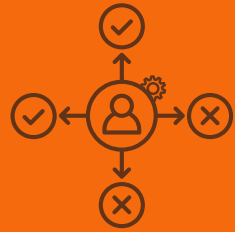
DISTRIBUCIÓN

Venta de boletos a través de una plataforma online moderna, agencias de viajes asociadas, apps móviles y canales presenciales en aeropuertos clave.



ATAJO AIR

Plan Operativo



BASES ESTRATÉGICAS

Las operaciones iniciarán desde Iquitos, Pucallpa y Tarapoto, aprovechando beneficios fiscales y su posición como nodos clave de conectividad regional. Estas bases permiten optimizar la logística de vuelos y cubrir rutas de alta demanda no atendidas.



FLOTA ADAPTADA

Se operará con aeronaves de 30 a 50 pasajeros, ideales para pistas cortas y zonas con infraestructura limitada. Estas unidades combinan eficiencia, velocidad y bajo costo operativo por pasajero.



EQUIPO OPERATIVO

El equipo estará conformado por tripulaciones con experiencia en aviación regional, personal técnico certificado y un staff de operaciones con enfoque en seguridad, puntualidad y atención al cliente.



MANTENIMIENTO Y SEGURIDAD

Los mantenimientos seguirán estrictos protocolos internacionales, con proveedores homologados y supervisión continua. La seguridad será el pilar central de cada fase operativa, desde el despacho hasta el aterrizaje.

Plan Financiero

El plan financiero de Atajo Air se apoya en un modelo escalable, con alta demanda insatisfecha en rutas regionales y una estructura de costos optimizada. La inversión inicial permite operar con aeronaves eficientes en mercados poco competidos, asegurando rápida captación de clientes. Con un punto de equilibrio alcanzable en el corto plazo y una rentabilidad proyectada del 18% anual, el proyecto ofrece un retorno atractivo y sostenible para los inversionistas.



INVERSIÓN INICIAL

La inversión se destina principalmente a la adquisición o leasing de aeronaves, adecuación de bases operativas, sistemas tecnológicos y capital de trabajo. Se prioriza una estructura eficiente y escalable desde el inicio.

CONCEPTO	MONTO (USD)
Equipo de Apoyo, Infraestructura y Otros	\$3,637,681
Leasing de 5 Aeronaves (Zona Norte, 1 Standby)	\$19,435,074
Subtotal Inversión Operativa	\$23,072,755
Capital Social	\$10,000,000
Subtotal General	\$33,072,755
Costo del Planeamiento	\$2,000,000
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$35,072,755

Cifras Clave

\$40
MILLONES

INGRESOS
ESTIMADOS AL
AÑO 3

Provenientes de venta de pasajes, servicios complementarios y paquetes turísticos.

PUNTO DE
EQUILIBRIO
OPERATIVO

65%

Ocupación promedio por ruta, estimado alcanzar en el segundo año de operaciones.

RETORNO
ANUAL
ESTIMADO (TIR)

+18%
 gracias a la optimización de costos, rutas estratégicas y alta demanda insatisfecha en regiones clave

RECUPERACIÓN
DE LA
INVERSIÓN

5 AÑOS
 crecimiento progresivo y sostenido desde el inicio de operaciones

MARGEN DE
RENTABILIDAD
NETA

12% - 15%
 Margen de rentabilidad neta esperado (Año 3 en adelante): a medida que se consolide la red de rutas y se aumente la ocupación.

Planes Futuros y Hitos Clave

Los planes futuros de Atajo Air reflejan una estrategia de crecimiento progresivo, adaptada a la demanda real y enfocada en regiones con baja competencia. Este enfoque modular permite escalar operaciones de forma segura, maximizando el retorno de inversión. La expansión sostenida consolida a la empresa como líder en conectividad aérea regional en el Perú.

MILESTONES



AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
DESPEGUE ESTRATÉGICO	EXPANSIÓN CONTROLADA	CONSOLIDACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN	LIDERAZGO REGIONAL
• Inicio de operaciones con rutas priorizadas en la zona norte. • Consolidación de la base operativa en Iquitos y Pucallpa. • Logro del 50-60% de ocupación promedio. • Posicionamiento de marca con fuerte estrategia de marketing regional.	• Incorporación de nuevas rutas interregionales y transversales. • Alianzas con operadores turísticos para paquetes integrados. • Optimización de procesos y mejora de la experiencia del cliente. • Meta de ocupación >70% y aumento progresivo de ingresos.	• Entrada a nuevas regiones de alta demanda no cubierta. • Implementación de 0 servicios premium y carga ligera. • Desarrollo de plataforma tecnológica para reservas y fidelización. • Alcance del punto de equilibrio financiero.	• Ampliación de flota con nuevas aeronaves según demanda. • Posicionamiento como principal aerolínea regional del Perú. • Exploración de rutas internacionales cortas (Ecuador, Bolivia, Brasil). • Participación activa en la promoción del turismo sostenible.

Oportunidad de inversión

OPORTUNIDAD ÚNICA

Atajo Air nace para conectar regiones olvidadas del Perú, abriendo rutas donde la competencia no llega y la demanda está insatisfecha. Aprovecha un contexto ideal: turismo en expansión, regiones con potencial y barreras de entrada altas. Este es un proyecto pionero con capacidad real de crear su propio océano azul en la aviación regional.

CRECIMIENTO SÓLIDO Y ESCALABLE

Con una flota ajustada, rutas cuidadosamente seleccionadas y una operación modular, Qhapaq Air está diseñada para crecer de forma progresiva y sostenible. El modelo permite adaptarse al volumen del mercado, reducir riesgos y aumentar la rentabilidad con cada fase. Es una propuesta preparada para liderar el cielo regional.

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Te invitamos a ser parte de una empresa con propósito, visión clara y alto potencial de retorno. Atajo Air no solo abre nuevas rutas: abre nuevas posibilidades de negocio. Súmate como socio estratégico y volemós juntos hacia un mercado listo para despegar.

¿Interesado?

Estamos a su disposición para brindar más información, coordinar visitas y asistirle en cada paso de esta importante inversión.

CONTACTO COMERCIAL

Asistente

📞 Whassaap: +51 920 470 972
✉ urpi.c@corporacionatajo.com

DIRECCION GENERAL

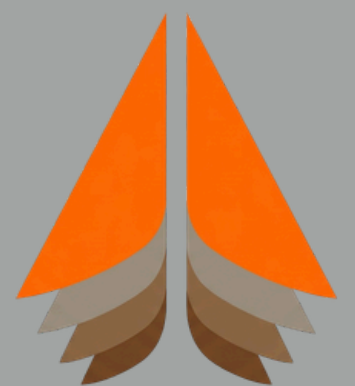
Director General - ATAJO

📞 Whassaap: +51 947 806 288
✉ consultoria@corporacionatajo.com

No pierda la oportunidad de adquirir un activo estratégico en el corazon de Aguas Calientes

ATAJO - Soluciones Inmobiliarias Integrales

www.corporacionatajo.com



ATAJO AIR