

**Administración de Empresas**

**Tu Espacio Ideal S.R.L.**

**Judith Grisell Leguizamón Velázquez**

**Asunción - Paraguay  
2019**

# ÍNDICE

Agradecimiento .....	3
Dedicatoria .....	4
Índice .....	5
Introducción .....	8
Resumen Ejecutivo .....	9
Capítulo I.....	11
1.1. Introducción a la idea del proyecto.....	12
<b>1.2. Requerimientos Jurídicos de acuerdo al tipo de Sociedad a constituirse .....</b>	<b>13</b>
<b>1.2.1. Nombre o razón social .....</b>	<b>13</b>
<b>1.2.2 Tipo de Sociedad .....</b>	<b>13</b>
<b>1.2.3 Constitución jurídica.....</b>	<b>13</b>
<b>1.3. Localización de la empresa u organización .....</b>	<b>22</b>
Capítulo II.....	24
Investigación de Mercados.....	25
2.1. Objetivo general de investigación .....	25
2.2.- Establecer los objetivos específicos de la investigación .....	25
2.3. Definir los tipos de investigación a utilizarse .....	27
2.4. Procedimiento de recolección de datos.....	29
2.5. Determinación del plan y tamaño de la muestra.....	35
2.7. Análisis de datos.....	38
2.8. Conclusiones/Informe .....	47
2.9. Valorizar el costo de la investigación de mercados.....	47
Capítulo III.....	49
Lineamiento Estratégico.....	50
3.1. Análisis de la Macro segmentación.....	50
3.2. Análisis de la Micro segmentación.....	51
3.3 Análisis de la Demanda .....	55
<b>Ventas del Año 1 al Año 5 .....</b>	<b>58</b>
3.4. Análisis de las 5 fuerzas competitivas de Porter.....	72
3.5. Evaluación de la estrategia de la matriz de Ansoff .....	77
3.6. Atributos que constituyen en la Diferenciación .....	78
Capítulo IV.....	79
4.1. Plan de Marketing .....	80
4.2. Análisis Situacional .....	80
4.3. Objetivos .....	90
<b>4.3.1. Estrategias.....</b>	<b>90</b>
<b>4.3.2. Plan de acción a ser emprendidas.....</b>	<b>90</b>
<b>4.3.3. Costos a incurrir .....</b>	<b>90</b>
4.3.4. Costos Totales a incurrir en la implementación .....	93
Capítulo V.....	95
5.1. Lineamiento estratégico.....	96
<b>5.1.1. Visión .....</b>	<b>96</b>
<b>5.1.2. Misión .....</b>	<b>96</b>

5.2. Plan de administración .....	96
<b>5.2.1. Análisis Situacional .....</b>	<b>96</b>
<b>5.2.2. Objetivos.....</b>	<b>103</b>
<b>5.2.3. Estrategias.....</b>	<b>103</b>
<b>5.2.4. Plan de acción a ser emprendidas.....</b>	<b>103</b>
<b>5.2.5. Costos Totales a incurrir en la implementación.....</b>	<b>105</b>
5.3. Estructura Organizacional.....	106
<b>5.3.1. Organigrama.....</b>	<b>111</b>
<b>5.3.2. Layout .....</b>	<b>112</b>
<b>5.3.3. Manual de funciones.....</b>	<b>113</b>
<b>5.3.4. Manual de procedimientos.....</b>	<b>126</b>
<b>5.3.5. Flujogramas.....</b>	<b>129</b>
<b>5.3.6. Recursos humanos.....</b>	<b>132</b>
5.4. Activos Fijos.....	136
5.5. Análisis de estructura de costos .....	138
5.6. Plan de cuentas.....	148
5.7 Producción .....	154
Capítulo VI.....	185
6.1. Aspecto Económico.....	186
Capitulo VII.....	191
7.1 Cuadros financieros.....	192
7.2 Conclusión de Cuadros Financieros .....	213
Responsabilidad Social.....	214
Plan de expansión .....	215
Barreras de Salida.....	217
Conclusión .....	218
Glosario .....	219
Anexo .....	222
Bibliografía .....	231

## RESUMEN

Tu Espacio Ideal S.R.L. describe a una empresa que se dedica a un sector específico de la población paraguaya, en el rubro alimenticio. Brindando al consumidor un producto seguro a la hora de adquirir y por, sobre todo, con calidad y a buen precio.

La localización de la misma se halla situada en la ciudad de Fernando de la Mora Zona Norte, en donde encontramos gran circulación de personas al igual que facilidad para la llegada de los mismos proveedores y empleados.

Los productos a ser ofertados están dirigidos especialmente para las personas que padecen de deficiencias de salud como la celiaquía y la diabetes. A su vez para aquellas que gustan de cuidar su vida alimenticia.

Según los estudios realizados, el mercado se encuentra en constante crecimiento, por lo tanto, nuestra empresa se encargará de satisfacer las necesidades exclusivas de cada cliente, ofreciendo a su vez beneficios extras a los clientes.

La empresa invertirá en publicidad, la cual es una herramienta fundamental a la hora de llegar a más clientes, en toda la zona central del país.

En primer lugar, se realizó el estudio pertinente de las necesidades y expectativas del consumidor potencial del rubro a incursionar.

La ventaja principal con la que cuenta la empresa es que en el rubro no existen varios productos sustitutos a la hora de la adquisición de los productos. Por la cual la empresa contara con una buena gestión administrativa, y productiva, en el momento de pre selección de los colaboradores se tendrán en cuenta las experiencias y requisitos pertinentes. A su vez, los mismos en el transcurso del tiempo contarán con capacitaciones constantes para mantenerlos actualizados en el rubro alimenticio saludable.

Para estudiar y analizar la estructura competitiva del sector se utilizó el análisis de las fuerzas de Michael Porter. Según la misma, el sector donde se pretende ingresar es de un atractivo de nivel medio alto.

Tu Espacio Ideal contara con una cantidad de 16 personas, de las cuales 13 serán dependientes de la empresa, y 3 independientes de la empresa. El objetivo principal de la gestión humana es la de realizar una selección minuciosa de los futuros colaboradores, con la finalidad de obtener un equipo adecuado a las expectativas de la empresa.

Se elabora un manual de funciones en donde se denomina la responsabilidad de cada empleado y las actividades a ser realizadas, dentro de cada puesto de trabajo en la empresa, a su vez, se adjunta con el mismo, un manual de procedimientos en la cual se detalla cada paso a seguir a la hora de la elaboración de los productos o procesos productivos.

Se puede apreciar el monto de salarios, en donde el total asciende a Gs. 475.214.937 los beneficios sociales correspondientes son las de I.P.S. 16.5%, Aguinaldo 8.33%, Bonificación familiar 5%, y en concepto de vacaciones 3.17%.

La inversión total del proyecto transcende a los 251.855.000 Gs. De los cuales un 79,41% corresponde al aporte propio de los inversionistas y un 20,59 % del financiamiento a través del banco, la cual se le aplica un 23% de interés con un plazo de 8 semestres.

Con la siguiente inversión se realizarán las mejoras correspondientes en las Instalaciones del local, se adquirirán los muebles y útiles que se necesitarán, los equipos de informática,

complementando así los adquiridos por el aporte propio. Además, con los mismos se cubrirán los gastos de constitución.

Según con los ingresos proyectados se determinan que en el primer año las ventas serán de Gs 869.018.765, aumentando las mismas en porcentajes anuales, en el segundo año de 6%, el tercero de 8%, el cuarto año en un 10% y por último en el quinto año de un 12%.

La utilidad neta de la empresa al final del primer año de operación será de Gs 17.767.607 la cual se verá en aumento en cada año, reflejando así un resultado positivo para la empresa. De la evaluación económica y financiera realizada, se concluye que el proyecto propuesto es rentable dado que el VAN es positivo con un 121.976.880 y a su vez, la TIR es de un 24,21 % lo que demuestra que la inversión es atractiva en términos financieros.

La responsabilidad social es uno de los factores diferenciadores de la empresa, ya que en todo momento el cliente y su salud es lo más importante dentro de la misma, a su vez se pretenderá llegar hacer conocer más sobre estas deficiencias, llegando así a más familias logrando una empatía social.

En cuanto al plan de expansión se han estudiado los factores internos y externos por los que la empresa puede verse afectada y el plan de salida a seguir en caso de que no se alcancen los objetivos propuesto.