

Licenciatura en Marketing

“NAVEGAR S.R.L”

Diego Eduardo Aguilar

**Asunción – Paraguay
2018**

INDICE

CAPITULO 1- CONCEPTO DEL NEGOCIO.....	8
1.1. Descripción de la empresa	8
1.2. Misión, Visión y Valores	8
1.2.1. Misión.....	8
1.2.2. Visión.....	9
1.2.3. Valores.....	9
1.3. Objetivos	10
Objetivos Generales.....	10
Objetivos Específicos.....	10
1.4. Localización	10
· Macro localización:.....	10
· Micro localización.....	11
1.5. Ventaja Competitiva.....	12
CAPITULO 2 – Aspectos Jurídicos.	13
2.1. Proceso de apertura de negocio.	13
Plazo y Validez de la Sociedad de Responsabilidad Limitada.....	15
2.2. Leyes que afectan al Proyecto.....	19
2.3. Plan Fiscal	19
Publicaciones.....	20
Apertura en la municipalidad.....	20
Confeción de documentos.....	21
CAPÍTULO 3 – ASPECTOS ECONÓMICOS.	21
3.2. Tasa de desempleo.....	24
3.3. Producto Interno Bruto	25
PIB:.....	25
3.4. Variación del dólar	25
3.5. Tasa de Inflación.....	26
3.6. Valoración del salario mínimo.....	27
3.7. Microeconomía	28
3.8. Elasticidad precio de la demanda y oferta	29
Gráfico:.....	29
Fórmula:	30
CAPÍTULO 4 – ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	31
4.1. Estructura Organizativa.....	31
4.2. Las Configuraciones Estructurales según Henry Mintzberg.....	32
4.3. Manual de funciones.....	32
Descripción de cargos.....	32
4.5. Manual de procedimientos.....	43
4.6. Diagramas de proceso.....	44
4.7. LAYOUT.....	48
CAPÍTULO 5 – INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	49
5.1. Justificación de la necesidad de investigación	49

5.2. Definición de problemas	49
Problemas.....	50
5.3. Variables controlables.....	50
Producto.....	50
Precio.....	51
Distribución (Plaza).....	51
Promoción	51
Personas.....	52
Proceso.....	53
Evidencia Física.....	53
Variables no controlables.....	54
Clientes.....	54
Proveedores	55
5.4. Análisis FODA.....	55
5.5. Análisis situacional	57
5.6. MATRIZ FODA.....	58
5.7. Estrategia MAXI-MAXI.....	58
5.8. Estrategia MAXI-MINI.....	59
5.9. Estrategia MINI-MAXI.....	59
5.10. Estrategia MINI-MINI.....	60
Distrifluvial Paraguay S.A.....	70
CAPITULO 6 - MARKETING ESTRATÉGICO	84
Análisis del proceso de decisión de compra del consumidor	84
El comprador, agente activo de decisión.	84
Industria	85
Producto-Mercado:	85
Calculo de la demanda global.....	85
CAPÍTULO 7 – ASPECTOS OPERACIONALES	88
7.1. Organigrama del sector de comercialización	89
7.2. Almacenamiento de mercaderías	90
7.3. Principales proveedores.....	90
CAPÍTULO 8 – RESPONSABILIDAD SOCIAL.....	92
8.1 Impacto ambiental.	93
8.2. Impacto socioeconómico	94
8.3. Impacto cultural	94
8.4. Aspectos éticos de sustentabilidad del proyecto.....	94
CAPÍTULO 9 – PLAN DE EXPANSIÓN.....	95
9.1. Riesgos internos de expansión.....	96
9.2 Riesgos externos de expansión.	97
9.3. Barreras de salida.....	97
9.4. Imagen de marca de la empresa Navegar S.R.L	98
9.5. Logo de la empresa Navegar S.R.L.....	98
9.6 Mapa de riesgo de la empresa Navegar S.R.L	99
CAPÍTULO 10 – ASPECTOS FINANCIEROS	100
10.1 Inversiones necesarias y financiaciones.....	100

10.2 Cronograma de inversiones y financiaciones.....	101
10.4 Proyección de ventas	103
10.5 Capital de trabajo bruto y neto.....	104
10.6 Proyección de costos y gastos.....	105
10. 7 Costos del Proyecto.....	106
10. 8 Mano de obras y cargas sociales.....	107
10.11 Evaluación (VAN-TIR).....	109
10.11.1 Con financiamiento	109
10.11.2 Sin financiamiento.....	109
10.14 Punto de equilibrio contable y financiero.....	112
10.15 Balances Proyectados.....	113
CONCLUSIÓN.....	114
BIBLIOGRAFÍA.....	115

INTRODUCCIÓN

Navegar S.R.L, es una empresa conformada por dos socios gerentes y 20 funcionarios constantemente capacitados para satisfacer las necesidades y cubrir con eficiencia las urgencias requeridas de este exigente mercado naviero.

Navegar S.R.L, es una empresa distribuidora de productos alimenticios (frutas, verduras y no perecederos) al sector naviero, incluyendo transporte multimodal (terrestre y fluvial) para la entrega de estos productos a bordo de los barcos en todos los puertos de Asunción y Gran Asunción.

Creada con vistas a generar una unidad de negocio que atienda las exigencias del rubro; con agilidad, disponibilidad y transparencia. Contribuir con fuentes de empleo sobre todo para gente joven, privilegiando la mano de obra paraguaya que quiera adentrarse y conocer este rubro industrial. Con miras a desarrollar y explotar este campo comercial en nuestro país, teniendo en cuenta que genera altos porcentajes de desarrollo económico en el país, incentivando con esmero el espíritu de servicio característico de la empresa.