

Administración De Empresas

Conductores S.A.

Ana Bosch

Asunción – Paraguay

2017

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
RESUMEN EJECUTIVO	3
DESCRIPCION DE LA EMPRESA	9
1.1 VISION.....	9
1.2 MISION	9
1.3 VALORES	9
1.4 OBJETIVOS GENERALES	10
1.5 OBJETIVOS ESPECIFICOS	10
1.6 LOCALIZACIÓN.....	10
ASPECTOS JURIDICOS	13
1.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	13
1.2 INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE.....	21
1.3 INSCRIPCIÓN EN LOS REGISTROS PUBLICOS	21
1.4 REQUISITOS PARA APERTURA DE PATENTE COMERCIAL	22
1.5 INSTITUTO DE PREVISIÓN SOCIAL	22
1.5.1 INSCRIPCION EN EL I.P.S	22
1.5.2 RUBRICACIONES.....	23
1.6 LEYES QUE AFECTAN EL PROYECTO.....	24
1.6.1 LEY 213/93 CODIGO LABORAL.....	24
1.6.2 LEY 1034/83 DEL COMERCIANTE.....	24
1.6.3 LEY 1352/88 RUC. MINISTERIO DE HACIENDA.....	24
1.6.4 LEY 125/91 Y 2421/04 REGIMEN IMPOSITIVO (IVA)	25
1.6.5 LEY 284/ 71 TASAS JUDICIALES.....	25
1.6.6 LEY 1294/98 DE MARCAS.....	25
1.6.7 LEY 836/80 CÓDIGO SANITARIO	25
1.6.8 RESOLUCIÓN 553/2019 – MIC.....	25
1.7 PLAN FISCAL.....	26
1.8 PRESUPUESTO JURIDICO INICIAL.....	27
1.8.1 GASTOS DE ESCRIBANIA	27
1.8.2 PUBLICACIONES	27
1.8.3 APERTURA EN MUNICIPALIDAD	27
1.8.4 LIBROS IMPOSITIVOS Y LEGALES.....	27
1.8.5 INSCRIPCION Y REGISTRO DE MARCA.....	28
1.8.6 CONFECCIÓN DE DOCUMENTOS	28
1.8.7 HONORARIOS PROFESIONALES	28
ANALISIS DE MERCADO	30
1.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	30
1.2 TIPOS DE INVECTIGACIÓN DE MERCADO.....	30
1.3 ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	31
1.3.1 IDENTIFICAR Y DEFINIR EL PROBLENA U OPORTUNIDAD.....	31
1.3.2 MÉTODO DE RECOLECCIÓN, PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	32
1.3.4 ANÁLISIS DE DATOS	32

1.3.4.1 ENCUESTA	32
1.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	37
1.4.1 INPACO S.A.....	37
1.4.2 CONDEL S.A.....	38
1.4.3 EXPORTADOS.....	38
1.4.4 ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA DEL SECTOR.....	38
1.5 CUADRO DE ANALISIS DE PORTER.....	39
1.5.1 RELATIVIDAD ENTRE COMPETIDORES	40
1.5.2 BARRERAS DE ENTRADA	40
1.5.3 BARREAS DE SALIDA.....	41
1.5.4 AMENAZA DE SUSTITUTOS.....	42
1.5.5 PODER DE LOS COMPRADORES	42
1.5.6 PODER DE LOS PROVEEDORES	43
1.5.7 ATRACTIVO INDUSTRIAL.....	43
1.6 PLAN DE MARTETING	44
ASPECTOS ECONOMICOS.....	50
1.1 MACROECONOMIA.....	50
1.1.1 PIB.....	50
1.1.2 INFLACIÓN	51
1.1.3 TASA DE DESEMPLEO.....	52
1.1.4 VARIACIÓN DEL DÓLAR.....	55
1.1.5 VARIACIÓN DEL SALARIO MINIMO.....	56
1.2 MICRECONOMIA.....	56
1.2.1 ELASTICIDAD DE LA OFERTA	57
1.2.2 PRECIO.....	57
1.2.3 ELASTICIDAD DE LA DEMANDA.....	58
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	60
1.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	60
1.2 LAS CONFIGURACIONES ESTRUCTURALES SEGÚN HENRY MINTZBERG.....	60
1.2.1 ESTRUCTURA SIMPLE.....	60
1.2.2 BUROCRACIA MAQUINAL:.....	61
1.2.3 BUROCRACIA PROFESIONAL:.....	61
1.2.4 ORGANIZACIÓN DIVISIONAL:	62
1.2.5 ADOCRACIA	62
1.2 ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS.....	63
1.3.1 PROCESO DE RECLITAMIENTO DEL COLABORADOR	63
1.3.2 PROCESO DE SELECCIÓN.....	63
1.3.3 CONTRATACIÓN	63
1.3.4 INDUCCIÓN Y SOCIALIZACIÓN.....	63
1.3.5 ADIESTRAMIENTO, CAPACITACIÓN.....	64
1.4 MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES	64
1.4.1 GERENTE GENERAL	64
1.4.2 JEFE DE LOGISTICA.....	65
1.4.3 JEFE DE PRODUCCIÓN.....	66
1.4.4 JEFE DE MANTENIMIENTO	67

1.4.5 JEFE DE CALIDAD.....	68
1.4.6 JEFE ADMINISTRATIVO.....	69
1.4.7 AUXILIAR ADMINISTRATIVO	70
1.5 MANUAL DE PROCEDIMIENTO.....	71
1.5.1 VENTAS	71
1.5.2 PRODUCCIÓN.....	72
1.5.3 CONTROL DE CALIDAD.....	74
1.5.4 ANEXOS.....	75
1.5.5 FLUJOGRAMA DE PROCESOS.....	76
1.6 LAYOUT.....	77
1.7 DEFINICIONES BÁSICAS DE CONTABILIDAD.....	77
ASPECTOS OPERACIONALES.....	82
1.1 ORGANIGRAMA DEL SECTOR PRODUCTIVO.....	82
1.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN:.....	82
1.2.1 RECEPCIÓN.....	82
1.2.2 TREFILADO PRIMARIO	83
1.2.3 ENFUSTADO	83
1.2.4 TREFILACIÓN FINAL.....	83
1.2.5 ENCORDADO.....	83
1.2.6 EXTRUSIÓN	84
1.2.7 FRACCIONADO	84
1.2.8 CONTROLES DE CALIDAD	84
1.3 PRINCIPALES PROVEEDORES	85
ASPECTOS FINANCIEROS.....	87
1.1 INVERSIONES NECESARIAS Y FINANCIAMIENTO	87
1.2 CRONOGRAMA DE INVERSIÓN Y FINANCIACIONES	88
1.3 SERVICIO DE LA DEUDA	88
1.4 PROYECCIÓN DE VENTAS.....	89
1.5 CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO.....	90
1.6 ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	90
1.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	91
1.8 CALCULO DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO	92
1.9 CALCULO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	93
1.10 FUENTES Y USOS DE FONDOS	93
1.11 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	94
1.12 BALANCE PROYECTADO.....	95
RESPONSABILIDAD SOCIAL	97
1.1 ISO 26.000	97
1.2 DERECHOS HUMANOS.....	98
1.3 DEBIDA DILIGENCIA.....	98
1.4 EVADIR LA COMPLICIDAD.....	99
1.5 DISCRIMINACIÓN Y GRUPOS VULNERABLES	99
1.6 DERECHOS CIVILES, POLÍTICOS, ECONOMICOS, SOCIALES Y CULTURALES	99
1.7 DERECHOS FUNDAMENTALES DE TRABAJO.....	100
1.8 PRACTICAS LABORALES	100

1.9 TRABAJO Y RELACIONES LABORALES.....	100
1.10 CONDICIONES DE TRABAJO Y PROTECCION SOCIAL.....	101
1.11 SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO	101
1.12 DESARROLLO HUMANO Y CAPACITACION EN EL LUGAR DE TRABAJO	101
PLAN DE EXPANSIÓN.....	104
1.1 RIESGO DE EXPANSIÓN.....	104
1.1.1 INTERNOS	105
1.2 BARRAS DE SALIDA.....	105
CONCLUSIÓN.....	106
BIBLIOGRAFÍA.....	107
ANEXO	108

RESUMEN

Existe una amplia gama de conductores, cada uno de los cuales es destinado a una función determinada, que puede ir desde el transporte de señal hasta el transporte de energía eléctrica. Así, el ingeniero, a partir de unos cálculos y necesidades opta por el cable que utilizará en su instalación. Es importante que las empresas destinadas a la fabricación de cables, dispongan en sus catálogos de una gran variedad de estos.

En este caso hablamos de los cables reglamentados por el Ministerio de Industria y Comercio. Esta resolución tiene vigencia a partir del 26 de agosto del año 2009 en el que se establece que los cables multifilares, tipo cordón plano y tipo taller para ser comercializados requieren de certificación obligatoria.

Hoy día el rubro de la construcción está en auge y estos conductores como producto son los más necesarios. La empresa CONDUCTORES S.A. tiene como objetivo a corto - mediano plazo ser líder en la fabricación y comercialización de este tipo de conductores. El presente proyecto analiza las fuerzas de oferta y demanda, las estrategias utilizadas, los competidores, el área que abarca la venta de este tipo de productos, la estructura empresarial y el estudio del macro entorno que influye para el crecimiento exitoso del plan de negocios. Por su parte el estudio financiero es aquel que nos permite visualizar que tan rentable es el negocio en términos económicos, cual es el capital invertido y cuál es el tiempo mínimo necesario para el retorno de ese capital.

Por último, el estudio de RSE, hoy día, es materia fundamental para la sustentabilidad del negocio, como herramienta elegimos a la ISO 26000 como norma de referencia.