

Ingeniería Comercial

ENVAPET SRL.

Industrialización de envases plásticos

Maglio Sánchez Aranda

Asunción – Paraguay

2018

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
RESUMEN EJECUTIVO	11
CAPITULO I	
1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO	
1.1. Idea del negocio.....	12
1.2. Requerimientos Juridicos	12
1.2.1 Nombre o Razón Social.....	12
1.2.2 Tipo de Sociedad	12
1.2.3 Constitución Juridica.....	12
1.3. Localización.....	31
CAPITULO II	
2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	
2.1. Objetivo general de la investigacion.....	33
2.2. Objetivo y requerimientos de la informacion	36
2.3. Tipos de investigación a utilizar	42
2.4. Procedimiento de recolección de datos	45
2.5. Elección de la muestra	54
2.6. Recolección de datos.....	60
2.7. Conclusión de investigacion	65
2.8. Costo de la investigación valorizado	85
CAPITULO III	
3. LINEAMIESTO ESTRATEGICO	
3.1. Análisis de la Macro Segmentacion.....	86
3.2. Análisis de la Micro Segmentacion.....	92
3.3. Análisis de la Demanda.....	113
3.4. Análisis de las fuerzas competitivas de Porter	116
3.5. Matriz de Ansoff	124
3.6. Atributos de diferenciación	128
CAPITULO IV	
4. PLAN DE MARKETING	
4.1. Plan de Marketing	130
4.2. Análisis situacional FODA	130
4.2.1. Las 7p's del Marketing.....	134
4.3. Objetivos del Marketing.....	157
4.4. Objetivos de Ventas	158

4.5.	Objetivos y estrategias a utilizar	159
4.6.	Resumen de inversión de cada objetivo	166
4.7.	Resumen de Facturación de cada objetivo	167

CAPITULO V

5.	APICE ESTRATEGICO	
5.1.	Lineamiento estratégico.....	168
5.1.1	Declaración de la Visión	168
5.1.2	Declaración de la Misión.....	169
5.2.	Plan de Administración (Dirección Media).....	171
5.2.1.	Análisis Situacional FODA.....	171
5.2.2.	Objetivos Administrativos	181
5.2.3.	Objetivos y Estrategias	182
5.2.4.	Planes de Acción Proyectada.....	186
5.3.	Estructura Organizacional	191
5.3.1.	Organigrama	202
5.3.2.	Layout	205
5.3.3.	Manual de Funciones.....	208
5.3.4.	Manual de Procedimientos	224
5.3.5.	Fluxogramas.....	227
5.3.6.	Recurso Humano	230
5.4.	Análisis de Estructura de Costos.....	231
5.5.	Plan de cuentas	240

CAPITULO VI

6. ASPECTO ECONOMICO

6.1.	Aspecto Económico.....	249
------	------------------------	-----

CAPITULO VII

7. PLAN FINANCIERO DE LA EMPRESA

Plan Financiero	264	
7.1.	Cuadro de Inversiones.....	267
7.2.	Cuadro de cronograma de Inversiones	269
7.3.	Cuadro de Depreciaciones	270
7.4.	Cuadro de Servicio de la Deuda.....	271
7.5.	Cuadro de RR.HH.....	272
7.6.	Cuadro de cronograma de Producción	273
7.7.	Cuadro de Ingresos	274
7.8.	Cuadro de Egresos	275
7.9.	Cuadro de Punto de Equilibrio	276
7.10.	Cuadro de Cálculo de Capital de Trabajo	277
7.11.	Cuadro de Estado de Resultado proyectado con o sin Financiamiento	278

7.12.	Cuadro de Flujo de caja proyectado con o sin Financiamiento	280
7.13.	Cuadro de Balance proyectado con o sin Financiamiento	284
7.14.	Ratios Financieros	286
	Conclusión	287
	Anexo	289
	Bibliografía	31

RESUMEN

Para el proyecto *Envapet S.R.L.*, se tomaron como bases a las empresas más conocidas y especializadas en el rubro de producción de plásticos, dicho estudio sirvió como guía para ampliar nuestros conocimientos acerca del funcionamiento de los mismos en cuanto a la cantidad de clientes, precios, tecnología en equipos, tiempos de entregas, y por sobre todo quienes serían nuestros potenciales competidores.

Envapet S.R.L. es una empresa creada en el año 2018, dedicada a ofrecer productos de procesos industriales, ofreciendo directamente a las empresas se encuentra en periodos de apertura en el mercado o en estado de crecimiento y desarrollo de las operaciones, cuenta ya con un plan definido de negocios, con proyecciones financieras a 4 años.

El negocio cuenta con tres tipos de envases para la producción y comercialización, teniendo como atributos más resaltantes, la calidad, mejores costos y la seriedad en la atención a sus clientes, el mercado que se desea abarcar es uno emergente, dentro del cual compiten empresas nuevas y otras con trayectoria definida, pero, en el cual siempre que hay apertura a nuevos desafíos empresariales.

Nos hemos ubicado en la zona de Mariano R. Alonso, en donde tenemos varias empresas plásticas que creemos sería nuestras potenciales proveedoras de donde podemos adquirir la materia prima esencial para el negocio, las preformas de soplado, las primeras formas de botellas, para así trabajar de manera bien organizada con nuestros clientes, tratar de cumplir siempre.