

Ingeniería Comercial

**Centro De Recuperación Integral
HERBORISTERÍA
“EL YUYERO S.R.L”**

Saimi Licet Becvort

**Asunción - Paraguay
2020**

ÍNDICE

Dedicatoria.....	2
Agradecimientos.....	3
Resumen Ejecutivo	12
1. Concepto del negocio	15
1.1. Descripción de la empresa.	15
1.2. Visión de la empresa.....	16
1.3. Misión de la empresa.	16
1.4. Valores.....	16
1.5. Objetivos Generales.....	18
1.5.1. Objetivos Generales de la empresa.....	18
1.6. Objetivos Específicos	18
1.7. Localización	19
1.7.1. Localización de la empresa	19
1.8. Ventaja Competitiva	22
2. Proceso de apertura de negocio.....	24
2.1. Apertura de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.	24
2.2. Escritura de constitución y aporte capital	24
2.3. Inscripción en los registros públicos.....	25
2.4. Matricula del comerciante.....	25
2.5. Inscripción en el Ministerio de Industria y Comercio	26
2.6. Municipalidad de Asunción (Patente y Licencia)	26
2.7. Inscripción en el RUC para Apertura de Negocios.	27
2.8. Inscripción en el Ministerio de Hacienda:	28
2.9. Requisitos para inscripción patronal- Instituto de Previsión Social.....	32
2.10. Inscripción en el Ministerio de Justicia y Trabajo:.....	32
2.11. Requisitos exigidos por el SUAE.....	33
2.12. Presupuesto jurídico inicial.....	37
3. Aspectos económicos	51
3.1. Macroeconomía.	51
3.1.1. Producto Interno Bruto (PIB)	51
3.1.2. Tasa de desempleo	52
3.1.3. Valoración del Dólar.....	56
3.1.4. Tasa de Inflación.....	60
3.1.5. Variación del Salario Mínimo.	62
3.2. Microeconomía.....	65
3.2.1. Elasticidad de la demanda y oferta	65
4. Estructura Organizativa.	72
4.1. Organigrama.....	72
4.1.1. Los mecanismos de Coordinación y Control según Mintzberg.....	73
4.1.2. Organigrama El Yuyero S.R.L.....	75

4.2. Mecanismo de adaptación a ser aplicado por EL YUYERO S.R.L	75
4.3. Modelo organizacional propuesto por Henry Mintzberg.....	75
4.4. Configuración Estructural propuesta por Henry Minzberg.....	79
4.5. Estrategia de Recursos Humanos	81
4.5.1. Reclutamiento de personal.	81
4.5.2. Selección del Personal.....	82
4.5.3. Contrataciones.	83
4.5.4. Socialización.....	83
4.5.5. Incentivos.	83
4.5.6. Capacitaciones.	84
4.5.7. Políticas Administrativas o de Recursos Humanos.	84
4.5.8. Perfil de los puestos	85
4.6. Manual de Organización y Funciones.	86
4.7. Manual de Procedimientos.....	91
4.8. Diagrama de flujo o Flujograma.....	93
4.9. Layout	96
5. Investigación de Mercado.....	103
5.1. Análisis del mercado.....	104
5.1.1. Identificar y definir el problema u oportunidad.....	104
5.1.2. Objetivos de la investigación de Mercado	104
5.1.3. Diseño de la Investigación	105
5.1.4. Recolección de datos.....	106
5.1.5. Cuestionario de encuestas para consumidores de hierbas medicinales y productos naturales.....	10
6 5.1.6. Procesamiento y Análisis de Datos.....	111
5.1.7. Informe de Resultados de la Investigación.....	127
5.1.8. Valorización de costos de la investigación de mercados	128
5.2. La Competencia.....	128
5.2.1. Principales Competidores.....	130
5.3. Análisis de la estructura competitiva del sector según Michael Porter.	132
5.3.5. Resumen Análisis De Las Cinco Fuerzas	137
6. Plan de marketing.....	140
6.1. Análisis Foda.....	140
6.2. Marketing Estratégico.....	145
6.2.1. Segmentación de mercado.....	145
6.3. Estrategias según Igor Ansoff	149
6.4. Estrategias según Michael Porter	150
6.5. Marketing Operativo.....	153
6.5.1. Marketing Mix.	154
7.1. Estructura operativa.....	159
7.1.1. Organigrama del Sector Productivo.....	159

7.1.2. Proceso de Producción.	161
7.1.3. Proceso de Producción del YUYERO S.R.L.....	162
7.1.4. Principales Proveedores	163
8. Responsabilidad Social Empresarial	166
8.1. Impacto Ambiental.	167
8.2. Impacto Socio Económico.	167
8.3. Impacto Cultural.....	167
8.4. Aspectos Éticos de la sustentabilidad del proyecto.	168
9. Plan de expansión.....	170
9.1. Plan de Expansión	170
9.1.1. Riesgo Interno de Expansión.....	170
9.1.2. Riesgos Externos de Expansión.....	171
9.2. Barreras de Salida.....	171
10. Plan financiero.....	174
10.1. ¿Qué es inversión, para qué sirve?	174
10.2. Definición de VAN Y TIR.....	174
10.2.1. TIR: Tasa interna de Retorno	174
10.2.2. VAN: Valor Actual Neto.....	174
10.2.3. Valoración de inversiones (VAN, TIR)	175
10.3. Estructura y decisión de las inversiones	177
10.4. Técnicas para medir la rentabilidad de las inversiones.....	178
10.5. El presupuesto de inversión	179
10.5.1. Ejemplos de Presupuesto de Inversión.....	180
Conclusión.	206
Bibliografía.....	208
Anexos.....	210

RESUMEN

“El Yuyero” será una empresa que se dedicará a la producción y comercialización que tendrá como objetivo principal la venta de productos naturales. Los productos irán acompañados por el servicio de asesoría, atención personalizada, de forma exclusiva, buscando satisfacer las necesidades de cada cliente.

Este proyecto va dirigido a las personas que cuidan de su salud y optan por medicinas alternativas, utilizan hierbas medicinales para curar todo tipo de afecciones tos resfrió fiebre ansiedad nervios heridas quemaduras dolores de huesos etc.

El negocio consiste básicamente en ofrecer productos naturales ya empaquetados higiénicos y procesados como variedades de hierbas medicinales poharo'ysa (terere), pohaku (mate), jabones hechos a base de mezclas de especies botánicas, shampoo e hidratantes a base de aceites naturales. En estas épocas de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, por ello ofreceremos servicio de atención personalizado para nuestros clientes brindando asesoramiento de modo que puedan enriquecerse con información de vasta utilidad, sobre los beneficios de cada producto; sus propiedades medicinales su forma de uso, pueden utilizarse enteras o por partes específicas, (hojas, flores, frutos, cortezas, tallos o raíces), su forma de preparación y consumo y su acción terapéutica (alivio o mejora).

En respuesta a las necesidades del cliente, la empresa considera ofrecer sus productos a través de una página de ventas por WhatsApp, redes Sociales aparte de contar con un local, darle al cliente la facilidad de poder realizar sus compras desde su comodidad. La empresa contará con paquetes de precios accesibles tanto para mayoristas y minoristas, ofrecerá también servicio de distribución y delivery.

Por último, nos hemos propuesto desarrollar una alternativa de financiamiento para la empresa, lo cual permitirá cubrir las necesidades de inversión y puesta en marcha del proyecto.