

Ciencias Contables y Administrativas

R&G Tours S.R.L.

Rosa Ramona Ayala Giménez

Asunción - Paraguay

2016

ÍNDICE

Agradecimiento.....	7
Introducción.....	8
Resumen Ejecutivo.....	9
Capítulo I: Requerimientos Jurídicos.....	12-29
Introducción a la idea del proyecto	
1.1. Requerimientos Jurídicos	
1.2.1.- Nombre o razón social	
1.2.2. Tipo de Sociedad	
1.2.3. Constitución jurídica	
- Inscripciones registro público de comercio.	
- Inscripción en el registro público de personas jurídicas y asociaciones.	
- Matricula de comerciante.	
- Rubrica de libros contables.	
- Inscripción en la dirección de apoyo del ministerio de hacienda (R.U.C.).	
- Apertura en la municipalidad involucrada (patentes).	
- Instituto de previsión social (I.P.S.).	
- Ministerio de Justicia y trabajo.	
1.2. Localización de la empresa u organización	
Capítulo II: Investigación de Mercados.....	30-84
2.1.- Objetivo general de investigación.	
- La Hipótesis general	
2.2.- Objetivos específicos de la investigación y los requerimientos de información.	
2.3.- Tipos de investigación: - Exploratoria - Descriptiva	
2.4.- Procedimiento de recolección de datos	
- Diseño de cuestionario estructurado.	
- Preguntas cognitivas	
- Preguntas Afectivas	
- Preguntas comportamentales	
- Preguntas socio demográficas	
2.5.- Determinación del plan y tamaño de la muestra.	
2.6.-Recolección de datos	
2.7.- Análisis de datos	
Estadística descriptiva	
Frecuencias absolutas	
Frecuencias relativas	
Grafico	
2.9.- Conclusiones/Informe	
Capítulo III: Plan de Marketing.....	85-130
3.1.- Análisis de la Macrosegmentación	
3.2.- Análisis de la Microsegmentación	

3.3.- Análisis de la demanda:

- Calculo de la demanda Global
- Calculo del mercado potencial Absoluto
- Cuota de mercado
- Cuadro de Presupuestos de Ventas proyectado a 5 años

3.4. – Plan de Marketing

3.4.1.- Análisis Situacional

- Descripción de las variables controlables (7p) y no controlables
 - Realizar el listado plano, definir fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas
- Realizar la matriz de interacción
- Realizar la matriz FODA

3.4.2.- Objetivos Marketing y Ventas

3.4.3.- Estrategias

3.4.4.- Planes de Acción

- Cronogramas de tiempo de ejecución
- Costos a incurrir en la implementación
- Cuadro de activos y recursos a ser empleados
- Cuadro de Inversión del Plan de MKT

Capítulo IV: Administración / Contabilidad 131-260

4.1.- Análisis de la estructura Competitiva del sector (Porter)

4.2.- Plan de administración:

4.2.1.- Análisis Situacional – Matriz FODA

- Descripción de las variables controlables y no controlables
- Listado plano, definir fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas
- Matriz de interacción
- Realizar la matriz FODA

4.2.2.- Estrategias

4.2.3.- Objetivos

4.2.4.- Políticas; Procedimientos; Reglas

4.2.4.- Planes de acción

- Cronogramas de tiempo de ejecución
- Costos a incurrir en la implementación
- Cuadro de activos y recursos a ser empleados

4.3.- Estructura Organizacional

4.3.1.- Organigrama

Estructura según Mintzberg.

- Tipos de estructura: Estructura simple, burocracias profesionales, burocracias maquinales, adhocracia y estructura Divisionalizada. Mecanismo de adaptación y control: Adaptación mutua, supervisión directa, normalización de las funciones, normalización de los resultados. Elemento configuracional: Ápice estratégico, línea media, núcleo operativo, staff de apoyo, tecno estructura

4.3.2.- Recursos humanos (salarios, cargas sociales)	
4.3.3.- Layout	
4.3.4.- Costo de Producción y/o Servicio	
4.4.- Plan de cuentas	
4.5.- Aspecto Económico	
Producto interno Bruto (PIB)	
Balanza comercial (importación/exportaciones)	
Fluctuación del tipo de cambio	
Comportamiento de la reserva monetaria	
Superávit o déficit Fiscal	
Capítulo V: Plan Financiero de la empresa.....	261- 284
1. Cuadro de inversiones	
2. Cuadro de cronograma de Inversiones	
3. Cuadro de Depreciación	
4. Cuadro de Servicio de la Deuda	
5. Cuadro de RRHH	
6. Cuadro de cronograma de producción (si amerita)	
7. Cuadro de Ingresos	
8. Cuadro de Egresos	
9. Cuadro de punto de equilibrio	
10. Cuadro de cálculo de Capital de Trabajo	
11. Cuadro de Estado de Resultado Proyectado con y sin financiamiento	
12. Cuadro de Flujo de Caja Proyectado con y sin financiamiento	
13. Cuadro de Origen y Aplicación de Fondos Proyectado con y sin financiamiento.	
14. Cuadro de Balances Proyectado con y sin financiamiento	
15. Ratios Financieros	
16. Conclusión	
Capítulo VI: Responsabilidad Social Empresarial.....	285- 297
6.1 Impacto ambiental	
6.2 Impacto Socio-Económico	
6.3 Impacto Cultural	
6.4 Aspectos Éticos de la Sustentabilidad del proyecto.	
6.5 Plan de expansión: Riesgos internos y externos del plan de expansión. Plan estratégico de salida.	
Bibliografía	298
Anexo	300

RESUMEN

La oficina de la empresa R&G Tours SRL se encuentra localizada en el Barrio Las Mercedes de Asunción, el negocio tiene como actividad principal Agencia de Viaje y está dirigida al público de 18 a 50 años.

La empresa busca ganar posicionamiento a través de la aplicación de sus ventajas competitivas, considerando las siguientes:

- Precios accesibles
- Atención especial a los clientes.
- Buena ubicación de la empresa.
- Conocimientos amplios de los vendedores.

R&G Tours SRL estará comprometida en todo momento con sus clientes, atendiendo a sus necesidades, así también, con los miembros de la empresa, a manera de que estos se vean siempre identificados con la misma y dedicados siempre a realizar labores de calidad y excelencia.

A partir de la definición de la idea, de la determinación del capital a invertir y de establecer una planificación a cinco años, se realizó un estudio del mercado con el objeto de conocer a profundidad a nuestros principales clientes y competidores, y para identificar nuestro mercado de referencia. Para ello, la investigación se basó en la obtención de información por medio de fuentes primarias, en este paso se obtuvieron datos de manera directa, interactuando con la gente a través de entrevistas y encuestas realizadas a potenciales clientes.

La otra fuente utilizada para la obtención de información fue por medio de las fuentes secundarias, las mismas fueron útiles para analizar a otras empresas representativas del sector mencionadas más adelante, a los efectos de determinar los precios de los servicios similares que tienen y por supuesto identificar y analizar sus principales fuerzas y sus debilidades.

Una vez definido el mercado de referencia, se procedió a planificar la estructura de la organización para determinar la cantidad de empleados que trabajarán en las distintas áreas de la empresa, y para ellos se realizó una exhaustiva selección de personal, utilizando el servicio tercerizada para ello.

También se analizaron todos los aspectos técnicos y contables de tal forma a determinar la cantidad de recursos necesarios para llevar adelante el proyecto como ser los equipos, el personal, la localización, entre otras cosas. En cuanto a los aspectos contables se elaboraron el plan y el manual de cuentas respectivamente, además de presentar los requisitos para la implementación.

Respecto al aspecto jurídico, se hace hincapié en que es necesario conocer la legalización vigente que puede ser aplicable al proyecto, sin dejar de mencionar la descripción pormenorizada de los pasos a seguir para la apertura de la empresa, como así también mencionar las leyes que afectan y regulan la actividad.

Además de todo lo mencionado, cabe destacar que el aspecto económico cumple un rol muy importante dentro del proyecto, así como también se analiza el impacto de las variables macroeconómicas sobre el proyecto.

Luego se hace referencia al aspecto financiero, siendo este último paso probablemente el más delicado, ya que en este punto se evalúa la viabilidad de la empresa a través de los años proyectados, con sus respectivos cuadros de inversión y financiamiento, el Balance General del proyecto y el Estado de Resultados Proyectados.

Es, además, donde se trabaja minuciosamente con los instrumentos de medición propiamente dicho como los son el Valor Actualizado Neto y la Tasa Interna de Retorno, llegando a la conclusión y demostrando a través de todos los resultados obtenidos durante la elaboración del proyecto que es factible y rentable invertir en nuestra empresa.

Finalmente, se desea señalar que este esfuerzo estuvo permanentemente estimulado por nuestro compromiso y contribución con la sociedad, ya que con nuestra empresa contribuiremos a cubrir las necesidades de viajes de los clientes y futuros clientes, generando fuentes de trabajo.