

**Ingeniería Comercial**

**Ygary S.R.L.**

**La calidad en muebles**

**Compra-Venta de Muebles de Madera**

**Alumnas:**

**Susana Beatriz Casco Cuevas**

**María Concepción Zarza Cásser**

**Asunción – Paraguay**

**2015-2016**

## INDICE

INTRODUCCION	10
RESUMEN EJECUTIVO	11
Introducción a la Idea del Proyecto	13
Requerimientos Jurídicos	13
Nombre o Razón Social:	13
Tipo de Sociedad:	13
Sociedad de Responsabilidad Limitada:	13
Constitución Jurídica:	14
Escritura de Constitución:	14
Inscripción en el Registro Público de Comercio:	15
Matrícula del Comerciante:	15
Rubrica de los Libros Contables:	15
R.U.C.:	16
Patente Comercial:	16
Instituto de Previsión Social:	16
Ministerio de Justicia y Trabajo:	17
Registro de Marcas:	17
Resumen de Gastos de Constitución:	18
Localización de la Empresa:	19
Método de los Factores Ponderados:	19
Localización de YGARY S.R.L.:	19
CAPITULO II:	21
Investigación de Mercados:	21
Objetivos General de la Investigación:	21
Objetivos Específicos:	21
Objetivos Comportamentales:	21
Objetivos Afectivos:	21
Objetivos para el Análisis de la Demanda:	22
Objetivos Sociodemográficos:	22
Diseño de Investigación y Fuente de Datos:	23
Investigación Exploratoria:	23
Diseño por Fuente de Datos:	23
Investigación Concluyente:	23
Diseño Descriptivo:	23
Cuestionario:	25
Elección de la Muestra:	29
Población:	29
Marco Muestral:	29
Tamaño de la Muestra:	30
Seleccionar un procedimiento de muestreo:	30
Seleccionar la muestra:	31
Análisis e Informe Final:	32

Conclusiones del Estudio:	48
CAPÍTULO III:	50
Plan de Marketing:	50
Análisis de las necesidades a través de la segmentación:	50
Análisis de la Macrosegmentación:	50
Mercado de Referencia:	50
Mercado de Referencia del Proyecto:	51
Análisis de la Microsegmentación:	51
Segmentación sociodemográfica o descriptiva:	52
Segmentación de YGARY S.R.L.:	52
Ciclo de Vida del Producto:	53
El ciclo de vida consta de las siguientes etapas:	53
Análisis de la Demanda:	54
Análisis Comportamental:	54
Medición del Mercado Potencial Absoluto:	54
Demanda de la empresa como objetivo de ventas para el primer año al 5to del proyecto:	56
PLAN DE VENTAS:	57
DORMITORIOS:	57
COCINAS:	58
SALAS:	58
COMEDOR:	59
HORIZONTE DEL PROYECTO:	60
PLAN DE VENTAS GLOBAL PARA LOS SIGUIENTES 4 AÑOS:	60
Plan de Marketing:	61
Análisis Situacional:	61
FODA:	61
Variables controlables:	62
Variables no controlables:	66
Listado Plano:	69
Matriz de Interacción:	70
Objetivos:	74
Objetivos de Marketing:	74
Objetivos de Ventas:	74
Estrategias y Planes de Acción:	74
PLAN DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA:	79
CAPÍTULO IV:	81
PLAN DE ADMINISTRACIÓN:	81
Lineamiento Estratégico:	81
Lineamiento de YGARY S.R.L.:	81
Declaración de la Visión YGARY S.R.L.:	81
Declaración de la Misión de YGARY S.R.L.:	81
Análisis del Entorno:	82
Fuerzas Competitivas de Porter:	82
Análisis del Entorno YGARY S.R.L.:	82

Análisis General del Atractivo del Sector YGARY S.R.L.:	83
Matriz de Ansoff:	84
Penetración en el Mercado:	84
Plan de Administración:	85
Variables no controlables:	87
Entorno Económico:	87
Amenazas del Entorno Físico:	87
Oportunidades del Entorno Legal:	87
Amenazas del Entorno Legal:	87
Listado Plano:	89
Matriz de interacción:	90
Objetivos:	93
Objetivos de la Mueblería YGARY S.R.L.:	93
Políticas:	93
Políticas de la Mueblería YGARY S.R.L.:	93
Procedimientos:	94
Procedimientos de la Mueblería YGARY S.R.L.:	94
Reglas:	94
Reglas de la Mueblería YGARY S.R.L.:	94
Planes de acción:	95
Reclutamiento de personal:	95
Selección de personal:	95
Contratación de personal:	95
Capacitación:	95
Evaluación de desempeño:	95
Auditoría de Control de Calidad:	95
Descuentos Otorgados:	95
Cuadro de Planes de acción para el primer año de proyecto:	96
Cuadro de proyección a 5 años:	96
Cuadro de activos a ser empleados:	97
Estructura Organizacional:	100
Tipos de Estructura:	100
ORGANIGRAMA:	102
Layout:	103
Manual de funciones:	104
MANUAL DE FUNCIONES YGARY S.R.L.:	104
Flujo gramas:	115
Tipos de flujograma, Flujo grama o diagrama de flujo:	115
Flujo grama Horizontal:	118
Flujo grama de bloques:	120
Recursos Humanos:	121
Análisis de estructura de costos:	122
Plan de cuentas:	123
Plan de Cuentas Mueblería YGARY S.R.L.:	126
CAPÍTULO V:	130

Aspecto Económico:	130
Indicadores Económicos:	130
Producto Interno Bruto (PIB):	130
Variación del PIB por Grandes Sectores (en términos reales):	131
Balanza Comercial (importación/exportación):	133
Exportaciones:	133
Importaciones:	134
Balanza Comercial:	134
Comportamiento de la Reserva Monetaria:	135
Superávit o Déficit Fiscal:	137
Gastos:	138
Bonos soberanos:	139
CAPÍTULO VI:	142
Cuadros Financieros:	142
Cuadro 1 - Inversiones:	142
Cuadro 1 - A – Resumen de Inversiones en Activo Fijo:	143
Cuadro 1 - B – Resumen de los Gastos de Pre Inversión:	144
Cuadro 2 – Cronograma de Inversión y Financiamiento:	145
Cuadro 3 – Depreciaciones y Amortizaciones:	146
Cuadro 4 – Servicio de Deuda:	147
Cuadro 5 – Mano de Obra:	148
Cuadro 6 – Ventas:	149
Cuadro 7 - Ingresos por Ventas:	150
Cuadro 8 – Costos Totales:	152
Cuadro 9 – Punto de Equilibrio:	153
Cuadro 10 – Capital de Trabajo:	154
Cuadro 11 – Estado de Resultados Proyectos con Financiamiento:	155
Cuadro 12 – Estado de Resultados Proyectos Sin Financiamiento:	156
Cuadro 13 – Flujo de Caja Proyectos con Financiamiento:	157
Cuadro 14 – Flujos de Caja Proyectos Sin Financiamiento:	158
Cuadro 15 - Origen y Aplicación de Fondos con Financiamientos:	159
Cuadro 16 – Origen y Aplicación de Fondos Sin Financiamiento:	160
Cuadro 17 – Balances Proyectos con Financiamiento:	161
Cuadro 18 – Balance Proyectos Sin Financiamiento:	162
Cuadro 19 – Indicadores Financieros:	163
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:	164
BIBLIOGRAFÍA:	165
ANEXOS:	166

## **RESUMEN**

El presente proyecto se basa en un estudio para la creación de una empresa comercializadora de muebles de madera de cedro, en la ciudad de Asunción, específicamente en el barrio Bernardino Caballero, ubicada estratégicamente sobre las calles Eusebio Ayala y Bomberos Voluntarios del Paraguay.

La zona de la capital es un mercado potencial para producir muebles para el hogar, ya que existe un crecimiento importante en la compra de estos muebles. Es fundamental la creatividad e innovación en este negocio, ya que los posibles clientes están tratando de remodelar sus hogares u oficinas, debido a la variedad de diseños y tamaños. El proyecto se especializará en muebles de sala, comedor, dormitorio y cocina, ofreciendo calidad y diseños innovadores para que los hogares de los clientes potenciales transmitan confort y elegancia.

La primera parte de la estructura en sí, desde la misión y la visión de la empresa hasta los objetivos y su forma de desarrollarse. Se analizan todos los atributos de la empresa. Se enfoca en los gustos del cliente y la capacidad que tendrá la empresa de satisfacer esas exigencias y a través de encuestas manifestar la preferencia del cliente por los muebles. Luego se trata el desarrollo externo de la empresa, se enfoca en el mercado. A pesar de contar con muchos competidores y la diferenciación del producto, el crecimiento del mercado es muy rápido, ya que el consumo del producto en Paraguay es casi cultural. En cuanto a los proveedores, existen muchas opciones y hay varias empresas dedicadas a la fabricación de los muebles.

Continuamos con la descripción del plan de marketing, fijación de los precios y los medios a utilizar para la promoción del producto. Apreciamos el plan operativo de la empresa, los principales proveedores y toda la integración del personal dentro de la empresa. En otro capítulo, se muestran los cuadros financieros. Podremos resumir que el endeudamiento por la inversión será del 38% del capital total y el aporte del capital propio será del 62%. Se estima un 5% de crecimiento anual en las ventas del producto a partir del primer año.

Y, por último, la responsabilidad social que mantendrá la empresa internamente, será generando incentivo para los empleados con el fin de tener un desenvolvimiento grato en sus labores y externamente cumpliendo con la contribución social generando puestos de trabajo, y apoyando al cuidado del medio ambiente.