

Ingeniería Comercial

**Academia de Artes Marciales
FULL COMBAT S.R.L.
“El primer paso a la victoria”**

Jorge Daniel Delvalle Sánchez

**Asunción - Paraguay
2015**

ÍNDICE

INTRODUCCION.....	1
RESUMEN EJECUTIVO.....	2
CAPITULO I – CONCEPTO DEL NEGOCIO (ANTECEDENTES).....	4
a) Descripción de la empresa.....	5
Misión.....	5
Visión.....	5
Valores.....	5
Objetivos de la Empresa.....	7
Estructura Organizacional.....	8
Localización (micro y macro).....	12
b) Necesidades de los clientes.....	15
c) Descripción del producto.....	27
d) Ventaja competitiva.....	36
e) Análisis situacional de la empresa (FODA).....	37
CAPITULO II – ASPECTOS JURIDICOS DE LA EMPRESA.....	39
a) Leyes.....	40
Ley 1183/85 Código Civil.....	40
Ley 213, Código Laboral.....	41
Ley 1034/83, del Comerciante.....	42
Ley 1352/88, RUC, Ministerio de Hacienda.....	44
Ley 881/81, Régimen Tributario Municipal.....	45
Ley 125/91 y 2421/04 Régimen impositivo (IVA).....	47
Constitución Nacional, Libro 1.....	48
Ley 284/7, Tasas Judiciales.....	50
Ley 1294/98, de Marcas.....	51
Ley 836/80, Código Sanitario.....	52
a) Descripción del proceso de inscripción de la empresa.....	54
b) Inscripción en los registros públicos.....	55
Requisitos para la inscripción de la empresa (SA, SRL, SIRL).....	55
Matricula del Comerciante.....	56
Inscripción en el Ministerio de Hacienda.....	57
Inscripción en el Ministerio de Industria y Comercio.....	58
Patente Municipal.....	60
Rúbrica de libros contables.....	61
IPS.....	62
MJT.....	63
SUAE.....	64
d) Plan Fiscal de la Empresa.....	66
e) Presupuesto Jurídico Inicial.....	67
f) Contrato de constitución de la sociedad.....	70
CAPITULO 3 – ECONOMIA.....	73
3.1. Macroeconomía.....	74

PIB.....	74
Variación del dólar.....	75
Desempleo.....	76
Inflación.....	77
Variación del salario mínimo.....	78
3.2. Microeconomía.....	79
Elasticidad Oferta.....	79
Elasticidad Demanda.....	81
CAPITULO IV – ANALISIS DE MERCADO.....	83
Análisis de la oferta.....	84
Análisis de la Demanda.....	89
Análisis de las 5 fuerzas de Porter.....	92
CAPITULO V – PLAN ADMINISTRATIVO.....	98
Estructura organizativa.....	99
Organigrama general.....	99
Organigrama de puestos.....	100
Organigrama de funciones.....	101
Diseño de la superestructura.....	102
Diseño de puestos.....	103
Estrategias operativas (Reglamentos y normas de la empresa).....	112
Estrategia de recursos humanos, mano de obra estimada y Beneficios.....	116
Manual de organización y funciones.....	120
Manual de procedimientos.....	125
Fluxograma (de los principales procedimientos o funciones).....	128
Lay out.....	131
CAPITULO VI – PLAN DE MARKETING.....	137
Misión, Visión y Objetivos de Marketing.....	138
Mercado Actual.....	140
Maco Segmentación.....	142
Micro Segmentación.....	143
Claves Internas.....	146
Análisis de la Competencia.....	147
DAFO.....	148
Valor Diferencial.....	149
La mente en la idea del consumidor.....	150
Beneficios para el cliente.....	152
Estrategias competitivas de Porter.....	156
Estrategias de crecimiento – Ansoff.....	158
Marketing Operativo.....	159
Las 7 P del Marketing.....	159
Merchandising.....	171
Plan de lanzamiento y publicidad.....	174
Plan de ventas.....	175
Punto de equilibrio.....	176
CAPITULO VII – PLAN OPERACIONAL DE LA EMPRESA.....	177

Para servicios.....	178
Estructura y proceso del servicio.....	178
Infraestructura y los equipos necesarios.....	181
Principales proveedores.....	184
CAPITULO VIII - PLAN FINANCIERO DE LA EMPRESA.....	187
Cuadro 1: Inversión y financiamiento.....	188
Cuadro 2: Cronograma de inversión y financiamiento.....	189
Cuadro 3: Servicio de deuda.....	190
Cuadro 4: Ventas del proyecto.....	191
Cuadro 5: Capital de trabajo requerido.....	192
Cuadro 6.1: Estructura de costos fijos y variables.....	193
Cuadro 6: Costos del proyecto.....	194
Cuadro 7: Estados de resultados proyectados.....	195
Cuadro 8: Cálculo de rentabilidad del proyecto (con financiamiento).....	196
Cuadro 8: Cálculo de rentabilidad del proyecto (sin financiamiento).....	197
Cuadro 9: Cálculo de depreciaciones y amortizaciones.....	198
Cuadro 10: Fuentes y usos de fondos.....	199
Cuadro 11: Cálculo del punto de equilibrio.....	200
Cuadro 12: Balances proyectados.....	201
Cálculo tasa de corte.....	202
CAPITULO IX – PLAN CONTABLE.....	203
Contabilidad. Definición.....	204
Funciones Básicas de la Contabilidad.....	205
Principios de la contabilidad generalmente aceptados.....	206
Activo. Pasivo. Patrimonio Neto. Conceptos.....	209
Libros Contables Exigidos.....	210
CAPITULO X – RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.....	211
Impacto ambiental.....	213
Impacto socio económico.....	216
Impacto cultural.....	217
Aspectos éticos de la sustentabilidad del proyecto.....	218
CAPITULO XI – PLAN DE EXPANSION.....	221
Riesgos internos de expansión.....	223
Riesgos sistémicos externos de expansión.....	224
Barreras de salida.....	225
Imagen de Marca.....	226
Mapa de riesgo.....	227
CONCLUSION.....	230
GLOSARIO.....	232
BIBLIOGRAFIA.....	233
ANEXOS.....	236

RESUMEN

FULL COMBAT S.R.L., se establecerá en la ciudad de Luque, con el propósito de prestar servicios de enseñanza, específicamente ofrecerá programas de formación y entrenamiento en artes marciales y defensa personal con la modalidad del Taekwondo ATA.

El proyecto de crear una academia de artes marciales y defensa personal, es un reto personal por incursionar al mercado como una empresa nueva ante el público en concepto de enseñar taekwondo en donde esta es un arte marcial de origen coreano que ha sido instruido en la civilización asiática durante siglos. Con el tiempo se fue transformando en un moderno deporte, en una forma o método de bloquear golpes, atacar sin armas y defenderse por sí mismo.

Se constituye como una alternativa para brindar soluciones integrales ante el incremento de la necesidad de nuevas prácticas y actividades para el bienestar y garantizar una mayor seguridad ante una sociedad insegura. También posibilitará asumir y afrontar desde un enfoque integral, problemáticas como el estrés, la obesidad, el sedentarismo y la violencia y fenómenos sociales que aumentan diariamente en el país.

La oportunidad es clara, teniendo en cuenta que los instructores altamente calificados logren inculcar a aquellos quienes lo practiquen favoreciendo al desarrollo físico y emocional de las personas.

En el aspecto físico, el taekwondo permite desarrollar al máximo todas las capacidades propias del cuerpo: fuerza, elasticidad, resistencia, integración, adaptación, así como un desarrollo armónico y funcional de todo su organismo.

Espiritualmente, este deporte enseña a sus participantes a que es necesario ser perseverante con los objetivos diseñados, además de inculcar los valores de educación y compañerismo. Las personas aprenden a respetar tanto al entrenador como a sus compañeros y a las demás personas en la sociedad.

No obstante, este deporte aparte del aprendizaje en las técnicas de defensa personal y de aquellos beneficios ya mencionados anteriormente, la persona también lograra ejercitar la concentración y la disciplina fomentando el respeto, la educación, mejor control personal y cree actitudes positivas hacia los demás, la confianza y seguridad en sí mismo en las distintas situaciones de su vida cotidiana, a mejorar su forma física ofreciendo a su cuerpo resistencia, incremento de energía, estímulos, flexibilidad, reflejos y motricidad, que mejorarán su estado físico y favorecerán a su desarrollo de manera positiva en la persona.