

**Licenciatura en Marketing**

**Constructora Mabeco S.R.L.  
“Negocios inmobiliarios”**

**Andrea Lorena Valiente Garcete**

**Asunción-Paraguay  
2017**

# ÍNDICE

<b>Agradecimiento especial al equipo</b> .....	2
<b>Dedicatoria:</b> .....	3
<b>Introducción</b> .....	8
<b>Resumen ejecutivo</b> .....	9
<b>CAPITULO 1 – CONCEPTO DEL NEGOCIO</b> .....	11
Descripción del Negocio.....	11
Visión.....	11
Visión de la empresa .....	12
Misión.....	12
Misión de la Empresa .....	12
Valores.....	12
Valores de la Empresa.....	13
<b>Objetivos</b> .....	14
Importancia de los objetivos.....	14
Objetivos Generales.....	14
Objetivos Generales de la Empresa .....	14
Objetivos específicos.....	15
Objetivos Específicos de la Empresa .....	15
<b>Localización</b> .....	15
Localización de la Empresa.....	16
Macro Localización: Asunción.....	16
Micro Localización:.....	16
La empresa CONSTRUCTORA MABECO S.R.L Negocios inmobiliarios, está ubicada en el Barrio Vista Alegre, específicamente en la calle Bartolomé de las Casas 494 casi Incas.....	16
<b>Métodos de los factores ponderados</b> .....	17
Métodos de los factores ponderados de la empresa.....	18
<b>Ventaja Competitiva</b> .....	19
Ventaja Competitiva de la Empresa .....	20
<b>CAPITULO 2 – ASPECTOS JURIDICOS</b> .....	20
Proceso de apertura del Negocio.....	20
ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN. Redactada por Escribano Público. Solicitud de inscripción en el Registro Público de Comercio, con patrocinio de Abogado.....	20
c) Leyes que afectan al Proyecto.....	32
Plan fiscal de la empresa.....	73
<b>Capítulo 3 – Aspectos Económicos</b> .....	78
<b>a. Macroeconomía</b> .....	78
El ciclo económico.....	79
La actividad económica.....	80
<b>VARIABLES</b> .....	85
Tasa de desempleo.....	85
Desempleo en Paraguay está su nivel más bajo- Diario La Nación- 24. febrero. 2016.....	85
<b>Subocupación</b> .....	86

Producto Interno Bruto (PIB). .....	86
Variación del dólar. ....	86
Tasa de Inflación.....	87
Variación del salario mínimo.....	87
<b>b. Microeconomía.....</b>	<b>87</b>
Elasticidad de la Oferta .....	88
<b>CAPITULO 4– ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....</b>	<b>92</b>
Estructura Organizativa.....	92
Organigrama según Henry Mintzberg.....	93
Las Configuraciones Estructurales según Henry Mintzberg.....	94
<b>Configuración Estructural.....</b>	<b>95</b>
<b>Estrategias de Recursos Humanos.....</b>	<b>96</b>
<b>d) Manual de Organización y Funciones.....</b>	<b>97</b>
<b>Organigrama General de la Empresa .....</b>	<b>97</b>
Manual de Procedimientos.....	107
Fluxograma.....	112
<b>CAPITULO 5 – ANÁLISIS DE MERCADO.....</b>	<b>116</b>
PASOS DEL PROCESO DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS.....	116
PASO 1: Definir el Problema de Investigación.....	116
<b>PASO 2: Objetivos y Requerimientos de Investigación.....</b>	<b>117</b>
Objetivos Cognitivos.....	117
Objetivos Comportamentales.....	118
Objetivos Sociodemográficos.....	119
PASO 3: Diseños de Investigación y Fuentes de Datos .....	119
Investigación Exploratoria.....	121
Investigación Concluyente .....	122
PASO 4: Desarrollo del Procedimiento de Recolección de Datos.....	122
Media .....	132
Paso 5: Seleccionar la muestra.....	135
PASO 6: Recolectar los datos .....	136
PASO 7: Procesar los datos.....	136
PASO 8: Analizar los datos.....	136
PASO 9: Presentar los resultados de la investigación .....	145
Principales competidores.....	146
<b>Análisis de la estructura competitiva del sector .....</b>	<b>146</b>
<b>CAPITULO 6 – PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>152</b>
<b>I) Análisis FODA.....</b>	<b>152</b>
<b>MATRIZ FODA CONSTRUCTORA MABECO S.R.L. Servicios inmobiliarios.....</b>	<b>153</b>
<b>II) Marketing Estratégico. ....</b>	<b>154</b>
<b>a. Estrategias según Igor Ansoff.....</b>	<b>154</b>
<b>b. Estrategias según Michael Porter .....</b>	<b>156</b>
Liderazgo total en costos.....	157
Diferenciación .....	158
Enfoque o alta segmentación.....	158
<b>III) Marketing Operativo.....</b>	<b>159</b>

Precio.....	160
<b>Imagen corporativa</b> .....	169
Comunicación Corporativa.....	170
<b>Capítulo 7 – Aspectos Operacionales</b> .....	173
<b>I) Organigrama del sector productivo.</b> .....	173
Principales proveedores de Constructora Mabeco SRL. Negocios inmobiliarios.....	175
<b>Capítulo 8 – Responsabilidad Social</b> .....	177
<b>I) Impacto ambiental.</b> .....	178
<b>II) Impacto socioeconómico</b> .....	181
<b>Impacto cultural</b> .....	181
<b>Aspectos éticos de sustentabilidad del proyecto</b> .....	182
Aspectos éticos de Constructora MABECO S.R.L. Negocios inmobiliarios.....	182
<b>Capítulo 9 – Plan de Expansión</b> .....	183
<b>Riesgos internos de expansión</b> .....	183
<b>I) Riesgos externos de expansión</b> .....	185
<b>Barreras de salida.</b> .....	185
<b>Capitulo 10 – ASPECTOS FINANCIEROS</b> .....	186
Inversión y financiamiento.....	187
Servicio de la Deuda.....	190
Proyección de ventas.....	191
Capital de trabajo bruto y neto.....	193
Proyección de costos y gastos.....	197
Costos fijos y variables.....	197
Costos del proyecto.....	199
Mano de obra y cargas sociales .....	200
Estado de resultados.....	202
<b>Flujo de caja proyectado</b> .....	203
<b>Con financiamiento</b> .....	203
Cálculo del VAN y la TIR.....	204
Cálculo del tiempo de recuperación del capital:.....	205
<b>Balance proyectado</b> .....	216
<b>Índice de Liquidez</b> .....	218
<b>Índice de Apalancamiento</b> .....	220
<b>Índice de Actividad</b> .....	221
<b>Ratios Financieros</b> .....	223
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	227
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	229

## **RESUMEN**

Este proyecto se denomina CONSTRUCTORA MABECO S.R.L. Negocios Inmobiliarios, es una empresa enfocada en la captación y comercialización de diferentes tipos de inmuebles para la venta a fin de poder satisfacer diferentes gustos y preferencias de los clientes. Es una empresa enfocada en brindar un servicio personalizado y se encuentra ubicada sobre la calle Bartolomé de las casas 494 casi Incas, en el Barrio Vista Alegre de la ciudad de Asunción, cuenta con redes sociales en internet y un sitio web donde los interesados pueden acceder a información sobre nuestros servicios, brindamos atención a consultas siete días de la semana en horario extendido de 6:30hs a 21:00 hs. Es muy importante destacar que estamos capacitados para atender a clientes de todos los estratos sociales, en idioma español, inglés y portugués, esta ventaja a la hora de negociar con extranjeros nos ha dado en los otros negocios que posee la constructora ventaja competitiva, por lo que la utilizaremos también para los negocios inmobiliarios. Aprovechando los contactos de nuestros actuales clientes y la trayectoria en otros negocios dentro del área de construcciones más los avances tecnológicos en el mercado, la empresa buscará dar a conocer las ofertas a través de campañas publicitarias en las redes sociales, creando alianzas con entidades financieras para llegar a la base de datos de las mismas, publicando los inmuebles en los sitios web, y generando la publicidad e boca en boca.

Por otro lado, Constructora MABECO S.R.L. Negocios Inmobiliarios, se encuentra estructurada por 12 personas, las mismas gozarán de beneficios sociales a parte del salario establecido. Nuestra empresa está conformada por una Junta Directa, luego el organigrama se distribuye de la siguiente manera: Contamos con un gerente general, quién cuenta con una secretaria general directamente a su cargo, y los gerentes de administración y dirección comercial respectivamente. El gerente administrativo tiene a su cargo el encargado de compras, el tesorero y un cajero, y el gerente comercial tiene también su equipo que lo constituyen tres vendedores.

En cuanto a la parte económica, realizamos una inversión inicial que asciende a la suma de G. 309.584.080, de los cuales el 64% es de capital propio (G. 199.500.000), y el 36% restante a través de un financiamiento bancario (G. 110.084.080). Esta inversión será utilizada entre otras cosas para la adquisición de maquinarias y equipos, vehículos, muebles, equipos informáticos, gastos de pre-inversión y formalización del Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Concluyendo hemos determinado que este proyecto cumple con los índices económicos-financieros y legales para la puesta en marcha, por lo que consideramos su viabilidad y sostenibilidad.

Por todo lo expuesto pongo el presente trabajo a consideración de la mesa examinadora para optar por el título de Licenciada en Marketing.