

Licenciatura en Marketing

**“IMPORTACION Y VENTA DE INDUMENTARIA,
ARTICULOS Y ACCESORIOS PARA EL ESTUDIANTE Y
PROFESIONAL DE MEDICINA”**

Alumnos:

Félix Emmanuel Cardozo Aquino

Sandra Mabel Portillo Dietrich

Asunción- Paraguay

2018

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO	3
AGRADECIMIENTO	4
TABLA DE CONTENIDO	5
Introducción	8
RESUMEN EJECUTIVO	9
Capítulo Jurídico	11
1.2- Requerimiento Jurídico	11
Investigación de Mercados	26
2.1.- Objetivo general de investigación.	26
2.2.- Objetivos de la investigación.	27
2.3 Definición del tipo de investigación a utilizarse	29
2.4 Procedimiento de recolección de datos	36
2.5.Determinación del plan y tamaño de la muestra:	45
2.6. Codificación y tabulación	46
2.7. Análisis de datos	47
2.8. Conclusión de informe	70
2.9.- Valoración de los costos de investigación de mercados	71
Lineamiento Estratégico	73
3.1.- Análisis de la Macrosegmentación	73
3.2. Análisis de la Microsegmentación:	74
3.3. Análisis de la Demanda	74
3.4. Análisis de las 5 fuerzas competitivas de Porter	79
3.5. Estrategia de la Matriz Ansoff	86
3.6. -Diferenciación:	87
Plan de Marketing	90
4.2. Análisis Situacional	90
4.3.- Objetivos de Plan de Marketing:	104
4.4.-ESTRATEGIAS:	104
4.5.- Planes de Acción	114
4.6.- Resumen de inversión por objetivo:	115
4.7.- Estimación de facturación por objetivo:	115
Capítulo de Administración	117
5.1.- Lineamiento estratégico (Ápice estratégico)	117
5.2.- Plan de administración: (Dirección Media)	118
5.3.-Objetivos de Administración	126
5.4.- Estructura Organizacional	132
5.5.- Layout	136
5.6.- Manual de funciones	139
5.7.- Manual de Procedimiento	153
5.8. Fluxogramas	155
5.9. Recursos humanos	159
5.10. Análisis de estructura de costos	165
5.11. Plan de cuentas	179

<i>Capítulo - Económico</i>	189
6.1. Aspectos Económico- Crecimiento del País	189
6.2. Entorno Político-Legal	191
6.3. Entorno Socio-Cultural	192
6.4. Entorno Jurídico:	194
6.5. Entorno Tecnológicos	194
<i>Capítulo Financiero</i>	196
7.1. CUADRO DE INVERSIONES	196
7.2. Cuadro de Cronograma de Inversiones	200
7.3. Cuadro de Depreciaciones	201
7.4. Cuadro de Servicio de Servicio	203
7.5. Cuadro de Recursos Humanos	205
7.6. Cuadro de Cronograma de Producción	207
7.7. Cuadro de Ingresos	213
7.8. Cuadro de Egresos	227
7.9. Cuadro de Punto de Equilibrio	229
7.10. Cuadro de Cálculo de Capital de Trabajo	230
7.11. Cuadro de Estado de Resultado Proyectado con Financiamiento	232
7.12. Cuadro de Estado de Resultado Proyectado sin Financiamiento	233
7.13. Flujo de Caja Proyectado con Financiamiento.	234
7.14. Flujo de Caja Proyectado sin Financiamiento.	235
7.15. Cuadro de Origen y Aplicación de Fondos proyectados con Financiamiento.	236
7.16. Cuadro de Origen y Aplicación de Fondos proyectados sin Financiamiento	237
7.17. Cuadros de balances Proyectado con financiamiento.	238
7.18. Cuadros de balances Proyectado sin financiamiento.	239
7.19. Ratios Financieros	240
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	242
ANEXO	243
Uniformes	270
Bibliografía	274

RESUMEN

La Tienda del Galeno S.R.L. es una idea de Negocio en el cual se observó que el rubro de la medicina va en aumento en nuestro país aparte de ser un negocio que siempre está presente en el mercado puesto que la salud es de primera necesidad dado que el mercado aun no logra cubrir todas las necesidades de los alumnos y profesionales de medicina. Es por eso que nos enfocaremos en la venta de artículos, accesorios y uniformes para estudiantes y profesionales de la salud en general; todo en un solo lugar para la comodidad de los clientes potenciales.

La Tienda del Galeno estará ubicada en la ciudad de San Lorenzo, ahí recibiremos a nuestros clientes para proveerles de los artículos que ellos requieran.

Para la creación de esta idea de negocio se requerirá una inversión de Gs 260.000.000 aproximadamente, donde la inversión total se recuperaría en un periodo de 3 años dejando buenos dividendos para la empresa, siendo un rubro bastante sustentable y auspicioso para los inversionistas que deseen multiplicar su inversión.

Este plan de negocio tendrá éxito ya que el área de salud en si en Paraguay es un área que hace pocos años se le brinda la importancia que requiere lo que nos indica que hay proyección de crecimiento alentador con nuevas locaciones de salud y cada vez más profesionales hechos como en formación.