

Licenciatura en Marketing

**“Servicio de Intermediación Inmobiliaria”
ETOPÁ BIENES RAICES**

Carlos Raúl Coronel Ortiz

**Asunción – Paraguay
2019**

ÍNDICE

I. Dedicatoria	II
II. Agradecimientos	III
III. Índice	IV
IV. Introducción.....	VI
V. ESQUEMA DE LA PROPUESTA DE GPU.....	VII
Capítulo 1. Concepto del Negocio.	1
1. Descripción de la empresa.....	1
2. Visión.	1
3. Misión.....	1
4. Valores.....	2
5. Objetivos.....	3
6. Localización.....	4
Capítulo 2. Aspectos Jurídicos.....	8
1. Requerimientos Jurídicos de acuerdo al tipo de Sociedad a constituirse y beneficios de la misma.....	8
2. Constitución Jurídica y Proceso de apertura del Negocio.....	8
Capítulo 3. Aspectos Económicos.....	21
Aspectos Macroeconómicos	21
Aspectos Microeconómicos.....	27
Capítulo 4. Aspectos Administrativos	29
Estructura organizativa.	29
Manual de Organización y Funciones.....	35
Manual de Procedimientos.....	48
Layout: Etopá Bienes Raíces	53
Capítulo 5. Análisis de Mercado.	58
Investigación de mercado.....	58
Análisis de la estructura competitiva del sector (Michael Porter)	72
Capítulo 6. Plan de Marketing	76
Análisis FODA.....	76
Marketing Estratégico.....	78
Estrategias según Michael Porter.....	81
Análisis de la demanda	84
Objetivos del plan de marketing	86
Capítulo 7. Aspectos Operacionales.....	88
Capítulo 8. Responsabilidad Social.....	91
Plan de Cuidado del medio ambiente de Etopá Bienes Raíces.	91
Impacto socioeconómico.....	93
Impacto cultural	93
Aspectos éticos de sustentabilidad del proyecto.	94
Capítulo 9. Plan de Expansión	95

Crecimiento horizontal.....	95
Integración Vertical	96
Imagen de marca.	99
Capítulo 10. Aspectos Financieros.....	106
Inversiones necesarias y financiaciones.....	106
Cronograma de inversiones y financiaciones.....	107
Servicio de la deuda.	108
Proyección de ventas.....	109
Capital de trabajo bruto y neto.....	111
Proyección de costos y gastos.....	113
Costos del Proyecto.....	115
Mano de obra y cargas sociales.....	116
Estado de resultados.....	118
Evaluación (VAN – TIR). (con y sin financiamiento).....	120
Cálculo del VAN y la TIR	121
Cálculo de la tasa de corte.....	123
Cálculo de prima por riesgo.	124
Cálculo de depreciaciones y amortizaciones.....	127
Fuente y uso de fondos.....	128
Punto de equilibrio contable y financiero.	129
Balance proyectado.....	130
Razones Financieras.....	131
VI. Conclusión.....	VIII
VII. Bibliografía.....	IX
VIII. Anexos.....	XI

INTRODUCCIÓN

La empresa Etopá Bienes Raíces es una empresa unipersonal creada con miras a satisfacer las necesidades de una gran mayoría que busca una vivienda digna, intermediando con excelencia entre el locador y el locatario, facilitando puestos de trabajo con flexibilidad laboral, y potenciar un segmento de mercado que está bastante descuidado.

Este tema fue elegido en vista de una necesidad dentro del mercado, según propia experiencia en esta área existen pocos inmuebles con relación precio calidad con montos que no superen los 2.500.000 Gs.

También siendo del interior me encontré con muchas dificultades para alquilar un inmueble a un precio razonable y en la mayoría de los casos los inmuebles en mira estaban en condiciones deplorables pero con precios bajos.

Con este proyecto se busca incentivar un segmento que posee una continua demanda de modo de facilitar el acceso y brindar oportunidades a quien lo necesita.

Etopá Bienes Raíces tiene como objetivo proveer una intermediación de calidad entre el cliente y lo que desea encontrar a un precio acorde a las posibilidades.