

Ciencias Contables y Administrativas

El Progreso S.R.L.

“La oportunidad no llega, se construye”

Alumnos:

Ramírez González Lilian

Rolón Maldonado Guillermo Damián

Asunción –Paraguay

2016

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	7
CAPÍTULO 1	8
PLANTEAMIENTO DE LA IDEA.....	9
NATURALEZA DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	10
ALCANCE DE LA IDEA DE NEGOCIO	11
VENTAJAS COMPETITIVAS.....	12
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	14
Marco Muestral.....	21
ANÁLISIS DEL MERCADO	23
COMPETENCIA POTENCIAL → BARRERA DE ENTRADA.....	23
COMPETENCIA ACTUAL → BARRERA DE SALIDA	24
PODER DE NEGOCIACIÓN CLIENTES.....	25
PODER NEGOCIADOR DE PROVEEDORES.....	26
PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	26
RESUMEN DE PERFIL	27
ASPECTOS MACROECONOMICOS.....	28
TASA DE DESEMPLEO	28
VARIACIÓN DEL DOLAR	31
TASA DE INFLACIÓN	33
VARIACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO.....	34
ELASTICIDAD- PRECIO DE LA OFERTA.....	35
ELASTICIDAD- PRECIO DE LA DEMANDA.....	36
COMPETENCIA DIRECTA.....	38
COMPETENCIA INDIRECTA	38
COMPETIDORES POTENCIALES.....	38
PRODUCTOS SUSTITUTOS.	38
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.	39
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES.....	39
AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES	40
AMENAZAS DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.....	40
RELEVAMIENTO DE INTERES	40
SERVICIOS POST VENTA:.....	41
CANALES DE COMUNICACIÓN.....	43
CAPITULO 2	44
MISIÓN	45
VISIÓN	45
VALORES.....	45
OBJETIVO GENERAL.....	45
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	46
ORGANIGRAMA.....	4
7 ANALISIS FODA.....	48
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	50

POLÍTICAS DE LA EMPRESA	54
POLITICAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPLEADOS	55
MANUAL DE FUNCIONES.....	55
FLUXOGRAMA	61
MANUAL DE PROCEDIMIENTO.....	62
ASPECTOS JURIDICOS	64
OBTENCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE.....	64
RUBRICA DE LIBROS CONTABLES	65
RUBRICACIÓN DE HOJAS Y/O FORMULARIOS CONTINUOS	68
RESERVA LEGAL	70
PUBLICACIÓN	70
UTILIZACIÓN DE SISTEMA CONTABLE	72
INSCRIPCIÓN EN EL INSTITUTO DE PREVISIÓN SOCIAL	73
REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN PATRONAL.....	73
INSCRIPCIÓN EN EL MINISTERIO DE JUSTICIA Y TRABAJO	75
INSCRIPCIÓN EN LA MUNICIPALIDAD DE ASUNCIÓN.....	78
COMUNICACIÓN AL MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO.....	79
MARCAS Y PATENTES	80
PASOS PARA REGISTRAR UNA MARCA.....	82
SUAE	84
PLAN FISCAL	86
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	87
PLAN OPERACIONAL.....	96
EQUIPOS.....	99
PRINCIPALES INSUMOS	100
CAPÍTULO 3	102
MACROSEGMENTACIÓN	103
POSICIONAMIENTO.....	105
MICROSEGMENTACION.....	106
SEGMENTACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA O DESCRIPTIVA.....	107
SEGMENTACION PSICOGRÁFICA.....	107
PLAN DE MARKETING.....	108
ESTRATEGIAS DE MICHAEL PORTER	108
ESTRATEGIAS DE ANSOFF.....	109
MARKETING MIX 7P	112
PROCESO DE ARRENDAMIENTO.....	114
PROCESO DE VENTA.....	114
CAPÍTULO 4	117
INVERSION Y FINANCIAMIENTO.....	118
CRONOGRAMA DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO.....	120
SERVICIO DE DEUDA.....	121
VENTAS DEL PROYECTO.....	122
CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO.....	123
ESTRUCTURAS DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	124
COSTOS DEL PROYECTO	125

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS	127
CALCULO DE RENATBILIDAD DEL PROYECTO CON FINANCIACION.....	129
CALCULO DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO SIN FINANCIACION.....	130
CALCULO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.....	132
FUENTES Y USOS DE FONDOS	133
CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO.....	134
BALANCES PROYECTADOS.....	135
CAPÍTULO 5	136
GABINETE	137
DE	137
PROYECTO CONTABLE.....	137
PLAN DE CUENTAS.....	138
MANUAL DE CUENTAS	141
1 ACTIVO.....	141
2 PASIVO	150
3 PATRIMONIO NETO.....	155
CAPÍTULO 6	177
RESPONSABILIDAD SOCIAL.....	178
ANALISIS AMBIENTAL.....	179
ANALISIS SOCIO-ECONÓMICO.....	179
ANALSIS CULTURAL	180
ASPECTOS ETICOS.....	180
CAPÍTULO 7	181
PLAN DE EXPANSIÓN EMPRESARIAL	182
RIESGOS DE EXPANSIÓN.....	183
BARRERAS DE SALIDA.....	184
AMPLIACIÓN DE NUEVAS FUNCIONES.....	186
Conclusión.....	187
BIBLIOGRAFIA.....	191
ANEXO.....	193

INTRODUCCIÓN

La demanda de viviendas para la clase media se encuentra hoy muy activa, habiendo ofertas de unidades a estrenar a valores muy accesibles. El crédito también crece: hay entidades dispuestas a financiar tanto a compradores como a desarrolladores locales.

La inflación anual en Paraguay de un solo dígito, se sostiene hace más de 10 años por la intervención del Banco Central y política económica, se suma a otro dato positivo: nuestro país tiene la mano de obra más calificada y abundante de la región y no tiene sindicatos tan activos que entorpezcan el normal desarrollo de las actividades.

Otro jugador importante dentro del mercado inmobiliario es el crédito. Los bancos locales cuentan con liquidez para financiar negocios rentables dentro del mercado a través de hipotecas. Asimismo, son cautos y no por estar líquidos aparecen los "sobre créditos". Como hoy comienza a asomarse una potencial clase media más consumidora y con mayores probabilidades de calificar para este tipo de créditos, se espera a lo largo de este año y próximos mayores operaciones de crédito. Las entidades financieras que están prestando, realizan un exhaustivo análisis del tomador crediticio determinando qué porcentaje se le puede prestar.

Dado que esta clase media está "comenzando a calificar" para estos créditos, un gran porcentaje de la misma que aún no califica, se debe volcar al alquiler.

Conociendo el panorama antes expuesto nace "EL PROGRESO S.R.L" enfocado en satisfacer las necesidades de aquellas personas que sueñan con la casa propia, viviendas que proporcionen el confort, la seguridad y la independencia que buscan o bien deslindarse de los procesos propios de la venta o alquiler de inmuebles.