

**Administración de Empresas**

**MG CORREDORES DE SEGUROS S.R.L.**

**José Federico García**

**Asunción – Paraguay**

**2022**

# ÍNDICE

Introducción .....	11
Resumen Ejecutivo .....	13
Objetivos.....	14
Objetivo General: .....	14
Objetivos específicos: .....	14
CAPITULO 1- Concepto del Negocio .....	15
Descripción de la empresa.....	15
Visión .....	16
Misión.....	17
Valores de Corredores de Seguro MG .....	18
Localización.....	20
Macro localización: .....	21
Micro localización:.....	22
Método de los Factores Ponderados .....	23
Ventaja competitiva .....	24
CAPITULO 2- Aspectos Jurídicos .....	25
Requerimientos Jurídicos .....	25
Aspectos Generales de una Sociedad Responsabilidad Limitada.....	25
Constitución de una S.R.L. ....	25
Capital Social.....	25
Responsabilidad de los Socios .....	26
Transferencia de Cuotas.....	26
Administración.....	27
Fondo de Reserva.....	27
Disolución.....	28
Proceso de Apertura y legalización de una Sociedad de Responsabilidad Limitada....	28
Requisitos de la Escritura de Constitución, de Aporte y Capital.....	29
Plan Fiscal.....	56
CAPÍTULO 3 – Aspectos Económicos .....	61
Macroeconomía.....	61
Tasa de desempleo.....	62
Fuerza de trabajo.....	62
Población ocupada.....	63
Población desocupada.....	64
Producto Interno Bruto.....	65
Variación del dólar.....	68
Tasa de Inflación .....	69
Variación del salario mínimo.....	71
Microeconomía.....	72
CAPÍTULO 4 – Aspectos Administrativos.....	78
Estructura organizativa .....	78
<i>Organigrama General de MG Corredora de Seguros S.R.L.</i> .....	78

Organigrama según Henry Mintzberg.....	80
Mapa de procesos .....	82
Manual de funciones .....	83
Manual de Procedimientos .....	89
Layout .....	97
CAPÍTULO 5 – Análisis de Mercado .....	98
Investigación de mercado. El problema .....	98
Objetivos de la investigación de mercado.....	98
Diseño de la investigación.....	99
Método de recolección, procesamiento y análisis de datos. ....	99
Instrumento Utilizado.....	100
Formulario.....	100
Diseño de la muestra.....	100
Población.....	102
Seleccionar un procedimiento:.....	102
Instrumento utilizado .....	103
Encuesta .....	103
Análisis los datos .....	105
Resultado de la investigación .....	114
Principales competidores.....	115
Análisis de la estructura competitiva del sector (Michael Porter) .....	116
Competencia Potencial .....	116
Competencia Actual. Rivalidad entre empresas .....	117
Poder de los Proveedores .....	118
Poder de Clientes .....	118
Productos Sustitutos.....	119
CAPÍTULO 6 – Plan de Marketing.....	121
Análisis FODA .....	121
Marketing Estratégico.....	122
Estrategias según Igor Ansoff.....	122
Estrategias:.....	122
Estrategias según Michael Porter .....	123
Estrategias.....	124
Marketing Operativo .....	124
CAPÍTULO 7 – Aspectos Operacionales.....	127
Estrategia de venta .....	127
Estrategia Post Venta .....	128
Normas y Estándares.....	130
Organigrama del sector productivo .....	131
Principales proveedores .....	135
CAPÍTULO 8 – Responsabilidad Social .....	139
Impacto ambiental.....	141
Impacto socioeconómico .....	142
Aspectos éticos de sustentabilidad del proyecto .....	143
CAPÍTULO 9 – Plan de Expansión.....	146

Riesgos internos y externos de expansión .....	146
Barreras de salida.....	148
Tipos de barrera de salida.....	148
Imagen de la marca.....	150
CAPÍTULO 10 – Plan financiero.....	151
Definiciones básicas de contabilidad .....	151
La contabilidad. Definición.....	151
Principal función de un contable.....	151
Principios básicos .....	152
Concepto de activo, pasivo, patrimonio neto.....	153
Libros contables exigidos .....	153
Conclusión.....	181
Bibliografía.....	182

## **RESUMEN**

Este trabajo tuvo como objetivo principal desarrollar una unidad de negocios de asesoramiento y ventas de Seguros ofreciendo la mejor atención a los clientes de forma atenta y confiable, diferenciándose de la competencia en la capacidad y acompañamiento, para el efecto se ha recurrido a una metodología descriptiva con enfoque mixto (cualitativo, cuantitativo) utilizando un diseño descriptivo y no experimental. Para el estudio de mercado se ha realizado una encuesta de la que participaron personas de promedio de edad de 20 a 30 años cuyo resultado fue bastante favorable. La corredora de seguros MG tendrá como base una sociedad de responsabilidad limitada y una rentabilidad promedio del 30%.