

**Licenciatura en Marketing**

**Chapería y pintura MFA.**

**María Liz Ferreira Aranda**

**Asunción-Paraguay**

**2018**

# INDICE

## PRESENTACION

1.1.Introducción a la idea del proyecto 09

1.2.Razones de elección 11

1.3. Destinatario 12

## CAPITULO I

### Requerimientos Jurídicos

1.1.Requerimientos Jurídicos 14

1.1.2. Tipo de Sociedad 15

1.1.3. Constitución Jurídica 14

1.1.4. Matricula del comerciante 18

1.1.5. Rúbrica de Libros Contables 20

1.1.6. Inscripción en la Dirección de Apoyo del Ministerio de Hacienda 22

1.1.7. Apertura en la Municipalidad involucrada 23

1.1.8. Instituto de Previsión Social 26

1.1.9. Ministerio de Justicia y Trabajo 32

1.1.10. Dirección de propiedad intelectual 34

1.1.11. Secretaria Del Medio Ambiente 35

1.1.12. Resumen de Gastos de pre inversión 37

## CAPITULO II

### Investigación de Mercados

2.1. Objetivos y Requerimientos 40

2.2. Objetivos Generales 41

2.3 Fuente de datos y Diseño de investigación 43

2.4. Desarrollo del procedimiento de recolección de datos 45

2.5 Diseño de la Muestra 61

2.6 Recolección de datos 64

2.7 Codificación y Tabulación 66

2.8 Análisis de Resultados 68

2.9 Conclusión 81

## CAPITULO III

### Marketing Estratégico

3.1. Análisis de Macro segmentación 83

3.2. Análisis de Micro segmentación 85

3.3. Análisis de Segmentación 86

## CAPITULO IV

### Plan de Marketing

4.4.1 Análisis Situacional/FODA 97

4.4.2 Objetivos 118

4.4.3. Estrategias y planes de acción 119

4.4. Plan de Acción 120

4.5. Cronogramas de tiempo de ejecución 123

4.6. Cuadro de Presupuestos de Ventas 125

4.7. Identidad Corporativa 127

## CAPITULO V

### Administración

- 5.1. Lineamiento Estratégico 131
  - 5.1.1. Visión 132
  - 5.1.2. Misión 132
  - 5.1.3. Localización de la organización 133
  - 5.1.4. Análisis de la Estructura Competitiva del Sector 135
  - 5.1.5. Análisis situacional 141
  - 5.1.6. Análisis FODA 147
- 5.2. Estrategias 150
- 5.3. Estructura Organizacional 151
  - 5.3.1. Organigrama del Taller de Chapería y Pintura MFA 152
  - 5.3.2. Manual de Funciones 156
  - 5.3.3. Procedimientos 181
  - 5.3.4. Flujograma 183
  - 5.3.5. Estructura Física Plana 186
  - 5.3.6. Plan de Cuentas 187

## CAPITULO VI

- 6.1. Aspectos Económicos 191
  - 6.1.2. Balanza comercial (importación / exportaciones) 192
  - 6.1.3. Fluctuación del tipo de cambio 192
  - 6.1.4. Comportamiento de la reserva monetaria 194
  - 6.1.5. Superávit de balanza comercial creció en marzo 196
  - 6.1.6. Déficit Fiscal 197

## CAPITULO VII

### Plan Financiero

- 1. Cuadro de Inversiones 200
  - 1.1 Cuadro de Activos Fijos 201
  - 1.2 Gastos de Pre inversión 202
- 2. Cuadro de Financiamiento 203
- 3. Depreciación y Amortización 204
- 4. Cuadro de Deudas 210
- 5. Mano de Obra 211
- 6. Cronograma de Producción y Ventas 212
- 7. Ingreso por Ventas 213
- 8. Gastos Totales 214
  - 8.1 Resumen de Costos 215
- 9. Punto de Equilibrio 216
- 10. Capital de Trabajo 217
- 11. Proyecto de Financiación 218
- 12. Proyecto sin Financiación 219
- 13. Flujo de Caja sin Financiación 220
- 14. Flujo de Caja con Financiación 221
- 15. Origen y Aplicación de Fondos 222
- 16. Origen y Aplicación de Fondos Financiados 223
- 17. Balances con Financiación 224

18. Balances sin Financiación 225

19. Indicadores Financieros 226

## INTRODUCCIÓN

Somos un taller multimarca enfocado en la mejora, reparación, reconstrucción de Chapería con terminación en Pinturas sintéticas, duco, poliéster, poliuretano que busca en cada uno de nuestros trabajos calidad y eficiencia en nuestros procesos, lo que nos hará lograr una mayor seguridad como producto servicio así la satisfacción de nuestros clientes.

El objetivo inmediato de este emprendimiento es crear un taller de chapería y pintura, con la diversidad de adquisición de vehículos que tenemos en el país, dedicado a la reparación de chapa y pintura de todo tipo de vehículos livianos y mediano porte.

En la prestación de servicios, es fundamental además de la calidad del servicio, el cumplimiento de los plazos y la garantía del trabajo prestado, así como la relación con el cliente, la confianza que este tenga con el taller.

Trabajando con aseguradoras la pinza fundamental es el tiempo de reparación y que el usuario final queda sin su vehículo, es ahí en donde se pretende tener más atención, hay que tener muy presente que hay aspectos no relacionados directamente con el servicio final que fideliza a los clientes sino puntos como la puntualidad las fechas pre establecidas, la corrección en el trato, detalles en la entrega del vehículo, incidencias que surjan y las posibles soluciones.

Ofrecemos servicios de reparación integral de gran calidad, levantamiento por pieza, colocación de piezas en repuesto; pintura por pieza y completa, barnizado, enserado, servicio de pulido; Limpieza de tapizado en cuero, cuerina y forro; nuestro taller ofrece un importante servicio de rotulación, pintura con medición correspondiente de color, diferentes equipos de soldaduras (resistencia eléctrica, puntos, aluminio, etc.), Se ofrecerá paquetes variados según precio a pagar o servicio disponible, Los presupuestos generales se elaborarán únicamente después de verificar el estado del vehículo.

*Tipo de Capital: Unipersonal:* Tiene justificación practica que por evidente no requiere mayores explicaciones; ella permite a los empresarios destinar una parte determinados negocio dotándolos de personería jurídica y por ende, lograrlo que su responsabilidad quede limitada al monto, como empezara en estado familiar minimiza el estado como pequeño contribuyente y los libros exigidos serán complicados a llevar.