

**Capítulo V**  
**Análisis Técnico**

Es intención del siguiente capítulo hacer una breve presentación de los principales requerimientos en cuanto a mobiliario y equipo se refiere para el inicio de operaciones.

**5.1 Datos Generales**

La diversidad de mercancía que se requiere para iniciar operaciones es bastante extensa, por lo que a continuación a groso modo y en términos generales se realiza la presentación de los elementos básicos para el desarrollo del proyecto.

CONCEPTO	PRODUCTO	CANTIDAD	SUBTOTAL	TOTAL
Mercancía	Llantas			\$ 1,500,000.00
Equipo de computo	Computadora c/impresora	2		\$ 17,988.00
Equipo de oficina				
	Escritorios	2	\$ 8,000.00	
	Teléfono	2	\$ 250.00	
	Sillas	8	\$ 6,588.00	
	Total			\$ 15,088.00
Equipo				
	Ver anexos del 2 al 13			\$ 838,479.23
Papelería				
	Facturas y Notas	1	\$ 400.00	
	Calculadoras	3	\$ 867.00	
	Papelería en gral. (Hojas, lapiceros, etc.)		\$ 200.00	
				\$ 1,467.00
Renta de Bodega				\$ 5,650.00
Equipo de Transporte				\$ 160,000.00
Personal				\$ 34,350.00

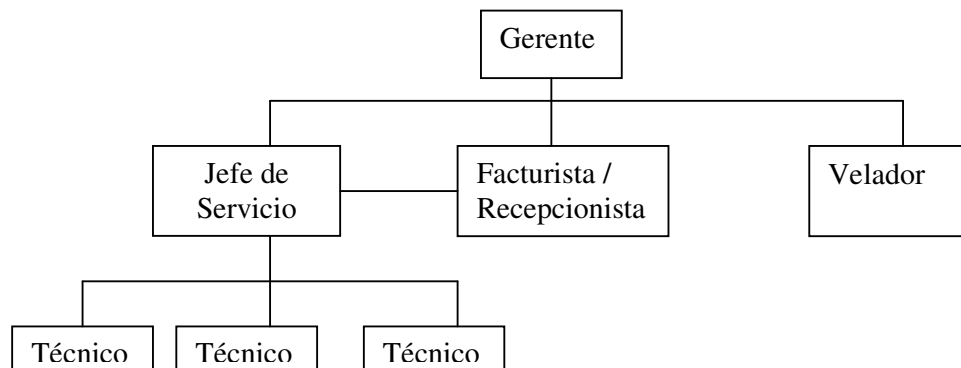
Estos elementos son de gran importancia para el desarrollo del balance de inversión inicial que se presentará en el siguiente capítulo.

## 5.2 Sueldos

El personal que es necesario contratar para la apertura del nuevo centro de servicio, es el que a continuación se presenta:

Cantidad	Puesto	Sueldo	Total
1	Gerente	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
1	Jefe de Servicio	\$ 6,300.00	\$ 6,300.00
3	Técnicos/mecánicos	\$ 3,800.00	\$ 11,400.00
1	Facturista	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00
1	Velador	\$ 3,150.00	\$ 3,150.00
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 34,350.00</b>

Puestos que integrarían de la siguiente forma el organigrama:



Fuente: Elaboración Propia.

### **5.3 Proceso de Servicio**

A continuación se enumera cuál es el proceso en el que se incurre en los centros de servicio automotriz:

- 1) El cliente llega al centro de Servicio
- 2) El Jefe de Servicio lo atiende
- 3) El cliente recibe asesoramiento
- 4) El jefe de Servicio realiza la venta
- 5) Jefe de servicio asigna el automóvil a alguno de sus técnicos / mecánicos.
- 6) Técnico realiza el servicio vendido
- 7) Técnico informa al cliente y al jefe de servicio acerca de alguna reparación adicional
- 8) Jefe de servicio proporciona al cliente el precio de los servicios adicionales
- 9) Cliente autoriza (en caso contrario, continuar en el punto 10)
- 10) Técnico finaliza el trabajo
- 11) Técnico informa al jefe de servicio sobre el termino del servicio
- 12) Técnico solicita al cliente pase a mostrador con la recepcionista par que le elabore su factura.
- 13) Cliente paga
- 14) Recepcionista elabora factura y solicita al jefe de servicio le entregue el automóvil al cliente.