



**INSTITUTO DE NEGOCIOS  
“HUMANE”**

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE  
VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS  
EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**TOMO I  
TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN OPCIÓN  
PARA OBTENER EL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR EN  
VENTAS**

**FRESIA ARMANDINA MALDONADO LOPEZ**

**GUAYAQUIL - ECUADOR  
2023**



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

**TÍTULO:** “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**AUTOR:** FRESIA ARMANDINA MALDONADO LOPEZ

**TUTOR:** Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA

**INSTITUCIÓN:** Instituto de Negocios “HUMANE”

**FACULTAD:** Administración

**CARRERA:** *TECNICO SUPERIOR EN VENTAS*

**FECHA DE PUBLICACIÓN:** junio de 2023

**Nº DE PÁG:** 106

**ÁREA TEMÁTICA:** Plan de ventas

**PALABRAS CLAVE:** Mascotas, servicios exequiales, prevención futura, financiamiento y promociones.

**RESUMEN:** Brindar un lugar seguro y adecuado para el descanso final de su mascota, ayudar a las personas a superar la pérdida, ofrecer precios justos accesibles y publicar el negocio de manera ética y responsable.

**Nº DE REGISTRO:** V-EC-10-09

**Nº DE CLASIFICACIÓN:** V-EC-10-09

**DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):**

**ADJUNTO PDF:**

SI

X

NO

**CONTACTO CON**

**Teléfono:**

E-mail

**AUTOR/ES:**

0959067533

[fmaldonado@es.humane.edu.ec](mailto:fmaldonado@es.humane.edu.ec)

**CONTACTO EN LA**

**Nombre:** Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA

**INSTITUCIÓN:**

**Teléfono:** (04) 288 2710

**Mail:** [cpazmino@humane.edu.ec](mailto:cpazmino@humane.edu.ec)

Quito: Av. Whympner E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre

642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

## **AGRADECIMIENTO**

Hoy, es un día que he estado esperando mucho tiempo. Quiero agradecer a Dios por un día más de vida y a mis hijas que han apoyado en este camino hacia mi titulación, a mi familia, amigos y profesores, gracias por su paciencia y apoyo incondicional. Sin ustedes no habría sido posible llegar hasta aquí.

También quiero agradecer a mis compañeros de clase, quien han sido una gran fuente de inspiración y motivación. Juntos hemos superado muchos desafíos y hemos aprendido mucho el uno para el otro.

Este título no es solo mío, sino de todos aquellos que han contribuido a mi éxito. Espero poder devolverle su apoyo y confianza en mí, y hacerle sentir orgulloso de lo que logrado.

Gracias de nuevo por estar aquí hoy y por ser parte de este momento tan especial en mi vida.

## **DEDICATORIA**

A mi familia por su amor incondicional y apoyo contante en mi camino hacia la titulación. A mis amigos por su compañía y motivación en los momentos difíciles a mis profesores, por su dedicación y enseñanzas que me han llevado a alcanzar este logro.

A Dios por darme la vida y la oportunidad de llegar hasta aquí ¡Gracias a todos por ser parte de este sueño hecho realidad

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE  
AUTOR**

Guayaquil, junio de 2023

Yo, **Fresia Armandina Maldonado López** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

---

**Fresia Armandina Maldonado Lopez**

**C.I: 0916736424**

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Guayaquil, junio de 2023

Certifico que el trabajo titulado **“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”** ha sido elaborado por **Fresia Armandina Maldonado López** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

---

**Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA**

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**RESUMEN EJECUTIVO**

Las mascotas son un miembro muy importante dentro las familias, es por ello por lo que la esencia del proyecto es brindar un servicio adecuado a los propietarios.

Para la despedida de un ser especial de la familia, puede incluir servicio de cremación individual, así como la transmutación de la ceniza de su mascota con la tierra en la que vivirá una planta ornamental el objetivo principal del proyecto es proporcionar un espacio adecuado para que los dueños de mascotas puedan honrar y recordar a su mascota fallecida.

Este proyecto se ha determinado un rubro por inversión inicial de 36,110 que comprende flujo de efectivo, nos muestra la rentabilidad es de 57.681,71 la tasa de este proyecto determina es de 23% al ser TIR mayor a la tasa esperada es viable que se realice el proyecto y eso se confirma con el VAN que es positivo de 89,53% y la inversión inicial se recupera en 2 año 1 meses. Por lo que es rentable la inversión en este proyecto.

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**ABSTRACT**

ABSTRACT In a century in which the economic, scientific-technical, cultural, political, require a better knowledge of the surrounding reality becomes necessary environmental culture that promotes increased opportunities for reflection and action. Precisely this guideline aims to this study. The environmental culture as a foundation that responds to emergencies of our time. The research is based on theoretical research methods: historical-logical, analytic-synthetic, inductive-deductive, among others. Research shows that the cultural peculiarities of men, their habits, customs, behavior patterns and value systems must meet fund to facilitate awareness to existing environmental problems, which should become a constant concern all, this is the only solution to the holocaust humanity living today. Keywords: culture, environmental awareness, environmental educatio



**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**ÍNDICE GENERAL**

Introducción	
Capítulo I	
1.1.Descripción general.....	13
1.1.1.Razón por la que se ha seleccionado la propuesta.....	13
1.1.2.Antecedentes. ....	13
1.2.Planteamiento del problema.....	14
1.2.1.Formula del problema, la gran pregunta .....	15
1.2.2.Objetivo general de la investigación.....	16
1.3.Operacionalización del producto .....	16
1.3.1.Objetivo específico de la investigación.....	16
1.4.Marco teórico .....	16
2.1.Marco conceptual.....	23
Analysis Pestel.....	37
Analysis de Likert .....	38
Capítulo II	
Descripción de la empresa.....	25
Descripción del proyecto .....	26
Misión.....	26
Visión .....	26
Valores .....	26
Objetivo General .....	27
Objetivos Específicos.....	27
Propuesta de valor .....	30

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

Segmentos de clientes .....	30
Canales de comunicación /distribución .....	30
Relación con el cliente .....	30
Recursos claves.....	31
Actividades claves.....	31
Estructura de costos .....	31
Estrategia genérica .....	32
Fuerza de Porter .....	33
Análisis.....	34
Plan de marketing. ....	40
Contexto general.....	40
Perfil del cliente.....	41
Marketing mix.....	41
Estrategia producto. ....	41
Estrategia de plaza .....	43
Estrategia de promoción .....	43
Estrategia de precios.....	44
Estrategia de personas .....	49

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**Índice tabla**

Tabla No 1. Canvas .....	28
Tabla No 2. Ponderación De Las Cinco Fuerzas De Porter .....	33
Tabla No 3. Análisis De Foda.....	35
Tabla No. 4 Estrategia Fa-Do.....	36
Tabla No 5. Analysis Pestel .....	37
Tabla No 6. Análisis De Likert .....	38
Tabla No 7. Estrategia De Promoción.....	47
Tabla No 8. Plan De Acción .....	58
Tabla No 9. Plan De Acción .....	59
Tabla No 10. Plan De Acción .....	60
Tabla No 11. Plan De Acción .....	61
Tabla No 12. Objetivo Especifico .....	62

**Índice de Figuras**

Figura No 1. Panteón cementerio de mascota	31
Figura No 2. Organigrama	37
Figure No 3. Procesos de ventas	48
Figura No 4. Proceso	49
Tabla Inversión	4
Tabla 3 Demanda Esperada	6
Tabla 4 Precio de Venta por Servicio proyectado	7
Tabla 5 Ventas Proyectadas	7

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

Tabla 8 Estado de Situación Financiera Proyectada	9
Tabla 9 Estado de Resultado Integral proyectado	10
Tabla 11 Evaluación del Proyecto	13
Tabla 12 Ratios Financieros	14

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**Ilustración**

Ilustración No. 1 Logo .....	50
Ilustración N° 2 Uniforme .....	51
Ilustración N°3 Bosque Cenizario.....	52
Ilustración N° 4 de Urna de cremación.....	52

**Figura**

Figura No 1. Panteón cementerio de mascota .....	22
Figura No 2. Organigrama.....	28
Figure No 3. Procesos de ventas .....	38
Figura No 4. Proceso .....	39

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE  
MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto 2

3.1.	Principales supuesto financieros	3
3.2.	Financiamiento	3
3.2.1.	Inversión inicial.....	3
3.2.2.	Fuentes de financiamiento .....	4
3.3.	Análisis de los Estados Financieros	4
3.3.1.	Demanda esperada.....	5
3.3.2.	Ventas proyectadas.....	5
3.3.3.	Costo de Venta.....	6
3.3.4.	Estado de Situación Financiera.....	7
3.3.5.	Estado de Pérdidas y Ganancias .....	8
3.4.	Evaluación del proyecto	9
3.5.	Ratios Financieros	11
ANEXOS		14

# “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

## **Introducción**

El Panteón Metropolitano es un cementerio de Guayaquil, Ecuador, que ofrece servicio exequial integrales y complementarios fue inaugurado en 2012 y se encuentra en el Kilómetro 8,5 de la vía perimetral. desde su planificación se ha mantenido un concepto sostenible que se acopia con su estilo arquitectónico y la belleza natural del entorno el cementerio es administrado por la junta de beneficencia y ha colaborado en le creación de innovador plan de asistencia funeraria.

Constituye uno de los más modernos camposanto del país por su infraestructura tecnológica y concepto ecológico que lo caracteriza, además el cementerio posee el bosque memorial, rodeado por más de mil árboles como tulipanes, jazmín, mirtos, y otros, lo que lo convierte en un espacio armónico y ecológico.

Dentro del perímetro urbano se ha creado un cementerio de Mascotas que ofreciendo servicio funerario integral ofrece servicio de apoyo emocional y asesoramiento para los dueños de mascotas a lidiar con la pérdida de su ser querido peludo como cremaciones y sepultura y planes de servicio exequial que incluye y financiamiento acorde al presupuesto de la ciudadanía. Este proyecto ha sido elaborado en base a una investigación cualitativa.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

# Capítulo I: Análisis Metodología de la Investigación



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”



**PANTEÓN METROPOLITANO**  
JUNTA DE BENEFICENCIA DE GUAYAQUIL



## 1.1. Descripción general

### 1.1.1. Razón por la que se ha seleccionado la propuesta.

Dejando huella se va a crear con la finalidad de ser un anexo al panteón metropolitano “cementerio de mascota” de la ciudad de Guayaquil con el fin de dar el último adiós a nuestra mascota, ya que ellos formaron parte en el transcurso de nuestras vidas compartiendo muchos momentos de felicidad.

### 1.1.2. Antecedentes.

#### ***Dejando huellas***

No es fácil despedirse aquellos angelitos que compartieron momentos felices e imborrables, es aprender a curar el corazón por la pérdida de la mascota muy querida y aceptar junto a sus seres querido esta etapa natural del ciclo de vida.

Se identificó una gran oportunidad de poderle ofrecer a los clientes la tranquilidad de planificar con tiempo un descanso eterno en el momento de fallecimiento y no tener un lugar digno donde dejar sus restos, se va a crear, con la finalidad de que su mascota, que es un miembro más de la familia tenga un lugar digno donde reposa sus restos, ya que se encuentra en el mismo cementerio para que la familia tenga un ahorro de tiempo visitando a su ser querido, en un lugar seguro.

#### ***Vender planes exequiales y ser el mejor en el mercado.***

En su mayoría cuando se hacen las visitas al cliente para vender una propiedad ejemplo. bóveda, lote, servicios exequiales, siempre vemos que tiene mascotas por eso es fundamental identificar la necesidad y poderle ofrecer una protección adicional

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

como es su mascota que pueda cancelar cómodas cuotas mensuales y hacer su planificación con tiempo.

El panteón metropolitano cuenta con un espacio de 3 hectáreas destinado para lotes, cremación y árbol cenízaro, la mascota está en un ambiente con la naturaleza.

***Sembrando huellas***

Como su nombre lo indica sembrando un árbol ecológico con la ceniza de su mascota para plantar y que crezca como un árbol.

**1.2. Planteamiento del problema**

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DE PRODUCTO
No sepulta de manera adecuada a sus mascotas	Falta de conciencia de parte de los amos a sus mascotas		
Percepción que los servicios exequiales para mascotas son muy caros.	No se ha realizado una adecuada comunicación.	No será sepultado adecuadamente	Elaborar e implementar un plan de marketing
Baja demanda de los servicios exequiales para mascotas	No se encuentran los recursos económicos.	y las mascotas serán botadas a la basura	de servicio de asistencias exequiales de mascotas.
Gran parte del público desconoce que existe el servicio exequial para	Una inadecuada comunicación de la existencia de los servicios		

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

mascotas                    exequiales

A los amos de  
las mascotas  
le cuesta                    No existe oferta  
de apoyo

superar                    la  
perdida de sus                    emocional    para  
macotas                    su mascota

---

### 1.2.1. Formula del problema, la gran pregunta

¿Cuál sería la estrategia de marketing que permita a una empresa que brinde servicios exequiales para mascota tener la aceptación?

#### Sub- problemas

#### Sub-preguntas

- ¿A qué se debe que no hay conciencia de su amo con sus mascotas?
- ¿Cómo impacta la falta de recursos económicos en las personas sepultan inadecuadamente a sus mascotas?
- ¿Cómo ha impactado en el mercado la falta de recursos económicos a la hora de sepultar a sus mascotas?
- ¿Qué impacto ha generado la falta de comunicación de la existencia de servicios exequiales en el mercado?
- ¿A qué se debe que no existe oferta de apoyo emocional para su mascota?

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### **1.2.2. Objetivo general de la investigación.**

Establecer estrategias de marketing que permitan a una empresa que brinda servicios exequiales para mascotas tener aceptación en la ciudad de Guayaquil.

### **1.3. Operacionalización del producto**

#### **1.3.1. Objetivo específico de la investigación**

- Analizar las consecuencias de que no haya conciencia de su amo con sus mascotas.
- Establecer el impacto en el mercado de la inadecuada comunicación.
- Plantear el impacto de la falta de recursos económicos a la hora de sepultar a las mascotas.
- Examinar el impacto que ha generado la falta de comunicación de la existencia de servicios exequiales para mascotas en el mercado.
- Analizar la oferta de apoyo emocional para sus mascotas.

### **1.4. Marco teórico**

#### **Mascotas**

Las mascotas son animales que buscan la cercanía del hombre como medio de supervivencia, con el tiempo la presencia de los humanos, lo que permitió su domesticación.

Al principio, los perros fueron utilizados como ayudante de caza o como guardianes, posteriormente hoy en día son muy apreciados como animales de compañía o como mascotas.

Los problemas de la sobrepoblación originados por el crecimiento incontrolado de la población canina pueden en 10 años crecer un 85% comparado con el crecimiento

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN  
EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

de la población humana, miles de cachorro nace cada día, estos animales no fueron adquirido por elección, no se sorprenda que el dueño lo abandone o lo regale o simplemente lo mantenga en el patio, atado y viviendo en la intemperie.

Según el último reporte entregado aproximadamente 87.238 animales abandonados esta impresionante cifra en crecimiento es evidencia a la gran población social que afronta el país, la falta de cultura respeto por los derechos de los animales,

Ser dueño de mascota significa ser responsable de una vida más y que esta sea animal no significa que tenga menos prioridad.

El perro a través de la historia ha evolucionado igual que al hombre. Por lo tanto, se afirma que las distintas razas caninas se formaron por la influencia de distintos factores: geográficos, climáticos sociales otras surgieron de cruces destinados a obtener perros aptos para trabajos específicos.

No hay otro animal doméstico que muestre tanta variación como el perro es posible hallar diferencia entre tamaño y peso que van desde un chihuahua a un san bernardo.

En la actualidad, el perro aprende rápidamente a almadearse en un fiel trabajador y un compañero de gran confianza.

Entre los perros existe todo un mundo de comunicación, tiene un buen olfato, los perros son capaces de detectar olores que nosotros ni siquiera somos capaces de percibir esto se debe a una diferenciación anatómica, su capacidad olfática es un millón de veces mayor antes ciertos olores que los perros olfatean para reconocer a su amo.

Una manera de dejar mensajes a todos aquellos que los quiere recibir son las marcas de orinas. El olor de la orina normal es distinto al utilizado para marcar territorial. Cuan orina a su paso determinando su lugar, los perros ladra según sean

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

sus intenciones o estado de ánimo o receptor, se siente solo preocupado, o simplemente quiere que le ponga atención o cuando una persona extraña se aproxima

Se debería promover en fundación, campañas redes sociales diseñar estrategia para facilitar la adopción de una mascota tenga un hogar que lo pueda cuidar con responsabilidad frente a estos animalitos que no tienen culpa de venir al mundo y los animalitos que viven en la calle recogerlo y esterilizarlo gratuitamente para todas las familias de la comunidad, para evitar el crecimiento en la población estos animalitos lo único que pide es cariño y comida cuidado son muy leales a su amo

Hoy en día las mascotas de cualquier diferencia de raza entre tamaño y peso son muy queridas por el ser humano, en la actualidad tiende a aprender rápidamente y amoldarse a su amo tiene un gran olfato que es capaz de detectar el olor que nosotros ni siquiera somos capaces de percibir.

Se siente una gran satisfacción al llegar a casa. Saber que lo esperas su mascota que percibe su olor desde lejos y mueve su colita de la emoción de ver llegar a su amo.

**Falta de recurso.**

Económicos en esta etapa los individuos poseen menos poder adquisitivo, lo que refleja en una disminución en la demanda de los bienes y servicios. Esto trae consecuencia que la empresa reduzca su producción y además sus proyectos de inversión. En toda las a áreas laboral se busca satisfacer una necesidad humana lo cual hace indispensable conocer el comportamiento de los agente económicos, los sectores de la producción, los factores incrementando consigo los niveles de desempleo y provocando una cierta desestabilidad o caída de la economía esta producción todos los aspectos relacionado macroeconomía y la empresa

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

agropecuaria además resulta estar informado sobre el comercio internacional y los efectos de los acuerdos internacionales con el país para salir de la crisis, del mercado con elementos políticos sociales que ofrece a los grandes retos del combate para la pobreza una distribución más justa del ingreso y una mejor articulación de interés entre los empleados, justamente para aquellos jóvenes un proceso de información pero ofrece experiencia concreta que pueden resultarnos de utilidad. Es un modelo capaz de ayudarnos a salir de la actual crisis porque se originó como respuesta a toda una serie, el exorbitante nivel de desempleo. El respeto por la dignidad del ser humano, su derecho a diseñar su vida con responsabilidad y función de parámetro personales.

La crisis económica en el mercado la falta de educación el índice de desempleo Producto que no puede soportar los costos de la modernización el resultado es una, mayor concentración en la tendencia de la tierra una mayor desigualdad en el ingreso, mayor desempleo y finalmente desnutrición pues lo pobre y desempleados carece de los ingresos suficiente desnutrición para los pobres.

Y los desempleados carecen de los ingresos suficiente para comprar los nuevos alimentos que se producen.

Según datos de la UNESCO y el UNICEF, más de 200 millones de niños en el mundo subdesarrollado carece de escuela o de medios posibilidades de asistir en ellas. Menos de la mitad de los niños nacidos cada año tendrá posibilidad de aprender a leer y escribir, menos de 4 de cada 10 niños que puedan asistir a la escuela, concluye la enseñanza primaria en los países subdesarrollados en conjunto entre 15% o 20% de los alumnos de la enseñanza primarias son repitente, y los niveles de deserción alcanza un grado elevadísimo.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tras estos datos y causa de índices, esta situación de pobreza que impide el abandono de la escuela, la distancia a recorrer para tener acceso a las aulas y la pésima condición material de muchos centros escolares. El 14% de niños entre 10 y 14 años en los países subdesarrollados su incorporación a la fuerza laborar activa para ayudar a sostener a su familia es la única opción de vida (Castro, 2016)

Los recursos económicos hoy en día para ser parte de la solución de su propio problema es necesario convocar, promover el protagonismo popular organizar ya que el nivel de atraso social en el cual se comenzó a operar en el territorio presentaba a las cuestiones de primera necesidad, como alimentos vestimenta, ingreso, trabajo y vivienda, como las propiedades a resolver. La imposibilidad de darle solución desde los programas por escapar a sus objetivos, hacia que el trabajo la inversión deber ser elemento clave

**Comunicación.** - Una buena comunicación interna son beneficios monetario concreto para lograr un objeto especifico y son beneficio porque sus riesgos son reales, una mala comunicación afecta el trabajo, se demora se duplica o se pierde calidad en las tareas, baja la productividad hay desmotivación incertidumbre perder eficiencia significa perder dinero la intención del informante es de que el mensaje llegue a cualquiera que es un error esperar que suceda un conflicto para comenzar a actuar por ese motivo es primordial poner en marcha el programa de comunicación interna en la cual la mayoría de caso, va a quedar en mano del responsable del individuo está en la posición de o tener acceso a él y con el deseo de dirigirse a lo expresado, es decir. Si el circulo de los perceptores no está estrechamente delineado ni claramente definido por el informante, la comunicación tiene el carácter social o publica, tiene que usar sin ninguna duda la forma del pensamiento de la independencia fin de comprender los procesos del campo de la comunicación en



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

forma adecuada. Es valedero por igual para los procesos de comunicación en general (Maletzke, 2023).

La comunicación es buena el objetivo de hacer llegar la información necesaria en el momento preciso y a la persona adecuada manteniendo informados ayuda a crecer y desenvolviéndose mejor en su vida personal y laboral por lo general representa un afecto positivo para la empresa, pero a veces puede tener afecto negativo absorben en exceso el interés de los empleados.

**Servicios exequiales.** - Sin asunto que no es ajeno a la cotidianidad de las personas, dado que el ciclo de la existencia de las demás personas sea por echo naturales o por accidente conlleva la muerte. Estos servicios exequiales ha sido objeto de distinta polémica por los hechos de no tener una definición y una regulación enteramente adecuada.

Se hace necesario llevar a cabo un estudio de características del seguro funerario para poder entender porque la aseguradora está en contra de la norma que excluye la prestación de servicio funerario.

Por el fallecimiento de cualquiera de las personas asegurada designada en la póliza y cuya muerte ocurre en la vigencia de esta se quiere prevenir la eventualidad gasto que representa un fallecimiento todo lo que se necesita en un funeral en caso de muerte tenga la posibilidad de solventar, ante de que esto ocurra los consumidores acuden ante una campaña de seguros para que ellos asuman dicho riesgo.

Por ejemplo, por medio de una póliza, la cual la expiden la compañía aseguradora con la obligación condicional de indemnizar o reembolsar el monto de los servicios funerarios gestionar trámites administrativos entre otros todo depende del tipo de contrato y claramente con ocasión de la muerte de la persona asegurada

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN  
EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

o persona que Compruebe el pago de los servicios además los gastos que se cubre por la compañía.

Es importante tener un servicio exequial para evitar ese momento difícil que es la pérdida de un ser querido no andar en apuro y no saber dónde dejarlo tomar la decisión adecuada es un ahorro de dinero y de tiempo, ya que han compartido bellos momentos y es gusta darle el último adiós con dignidad.

**Oferta.** - Es un cambio una oportunidad para ponerse al servicio de los demás internet es el primer medio de comunicación de masas que no se inventó para hacer felices a los profesionales de marketing. La televisión y la radio se convirtió para emitir anuncios publicitarios es el medio de comunicación más grande que existe,

Durante mucho tiempo, la forma más eficiente que tenía una empresa comercial para generar cambios a gran escala es muy sencilla comprar publicidad funcionaba los anuncio era una ganga, la publicidad se pagaba así mismo con creces. además, publicidad era divertido podía comprar los productos de gran calidad, los creadores ven de inmediato ven el trabajo de su competencia y eso le da ímpetu para crear cosas e incluso mejores.

Se define como la cantidad de bienes o servicios condiciones, también puede ser la cantidad de producto y servicio disponibles para ser consumidos. En el sistema de economía de mercado descansa un libre juego de oferta y la demanda centrándose en el estudio de la oferta y demanda de un mercado de un determinado bien, si el precio de un bien está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado se produce una situación de escasez y por lo tanto los consumidores estarán dispuestos a pagar más los productos subirán los precios hasta que alcance el nivel cuando más gente desea algo la cantidad

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

exigida en todos los precios tendrá un aumento, el modelo solo describe un mercado perfectamente competitivo

Es difícil hacerlo si no puedes difundir tus ideas, si no puede compartirlas o si no te pagan por el trabajo que haces.

El primer paso para mejorar en el camino consiste en hacer cosas mejores cambio que vemos cuando el mercado adopta lo que le estamos ofreciendo. La mejora que le estamos promocionando, cuando la cultura absorbe nuestro trabajo y lo mejor es cuando hacemos realidad los sueños de las personas a quien ofrecemos nuestras ideas.

Los profesionales de marketing mejoran las cosas haciendo realidad el cambio.

Recordemos que hemos criado en el mundo del consumo masivo, marcados por la televisión y los éxitos comerciales de los 40 la forma más eficiente que tenía la empresa comercial para generar cambio a gran escala los anuncios eran una ganga. Que las personas podían escoger a muy buenos precios un sin número de variedades (Godin, 2019).

## 2.1. Marco conceptual

**Mascotas.** - Es un compañero de vida te alegra el día

**Consecuencias.** - Hecho o acontecimiento derivado o que resulta inestable y forzosamente de otro.

**Inadecuado.** - Que no es adecuado u oportuno a las circunstancias del momento.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Falta de recurso:** La escasez de los recursos naturales puede tener grandes consecuencias. Esterilizar privación de la facultad de reproducción natural a una persona o animal.

**Parámetro:** elemento de dato importante desde el que se examina un tema cuestión o asunto, los parámetros de eficiencia los perfiles ideales de puesto y la exigencia para cada uno de los puestos han ido cambiando.

**Unesco:** La Unesco hace uso de la educación, la ciencia, la cultura, la comunicación y la información para fomentar el entendimiento mutuo y el respeto por los demás.

**Unicef:** Defiende la convicción que promover los derechos del niño y cuidar de los más pequeños de todo el mundo constituye la base del desarrollo humano.

**Sepultura:** Excavación en la tierra, construcción u otro lugar en que se entierra uno o varios cadáveres.

**Ofertas:** Acción de ofrecer un producto para su venta especialmente cuando se ofrece a un precio más bajo de lo normal.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

# Capítulo II: Análisis Comercial del Proyecto

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Descripción de la empresa**

Junta de Beneficencia de Guayaquil “Cementerio General”. Es una institución sin fines de lucro desde 1888 ha venido brindada asistencia social a millones de ecuatorianos de escaso recurso económicos en el área de salud educación cuidado de adulto mayores y servicios funerarios. Están comprometidos con la sociedad para impulsar y mejorar la calidad de vida.

**Descripción del proyecto**

Cementerio panteón metropolitano de mascotas sembrando huellas, cuenta con una alta gama de planes de servicio funerarios a costo muy conveniente para todo el estrato social con los beneficios de concesión a perpetuidad, las ventas de lotes, árboles cenizario cremaciones y servicio exequiales llegar a concientizar a la población de darle el último adiós a su ser querido de cuatro patas

**Misión**

Brindar asistencia social solidaria, sin fines de lucro con el más alto nivel de calidad y calidez a las personas más necesitadas y aquellos que requieren su servicio se contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de la población

**Visión**

En el año 2018 son referente en toda América latina de una organización de beneficio sin fines de lucro, profesional ágil innovadora, transparente y autosustentable.

**Valores**

Gestionar el conocimiento de modo original al servicio del progreso humano promoviendo el desarrollo profesional y tecnológico, la docencia, la investigación científica y el mejor servicio.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Integridad.** Se cumple con las muestras de tareas de deber con rectitud y honradez. Respetamos la dignidad humana, transparencia y profesionalismo a través de prácticas y morales.

**Integridad.** En general es alguien que se puede confiar

**Liderazgo.** Con espíritu de trabajo colaborativo y con profundo sentido de compromiso se realiza obras de beneficencia confiada por la ciudad y el país.

**Solidaridad.** Reconocen el bien común, el sentido de una vida exitosa para todos es por ello por lo que trabaja con pasión, energía, profesionalismo y compromiso en busca de la unidad entre los componentes de la sociedad ecuatoriana para enaltecer la dignidad humana.

**Sostenibilidad.** -se atienden las necesidades de la sociedad ecuatoriana sin comprometer la capacidad las generaciones futuras de satisfacer las suyas, garantizando el equilibrio entre crecimiento, cuidado del medio ambiente y bienestar social.

### **Objetivo General**

Seguir siendo los pioneros del mercado en servicio funerarios

### **Objetivos Específicos.**

1. Obtener un 20% de rentabilidad en el 2024
2. Incrementar las ventas en un 30% en el año 2024
3. Ampliar un 15% los nichos hasta diciembre del 2025
4. Tener 1 local en un centro comercial en la ciudad de guayaquil hasta 2023
5. Incrementar un 10% en cremaciones de cuerpos en el año 2024

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

**Tabla No. 1**

**Canvas**

Clave	Actividades	Valor	Propuesta de	Relación con el
Aliados	<ul style="list-style-type: none"> <li>Logística de entrega de publicidad.</li> <li>Manejo de inventarios.</li> <li>Servicio de calidad.</li> </ul>	<p>Resaltar y reconocer la trayectoria y el trabajo comprometido de la junta de beneficencia de guayaquil a favor de los ecuatorianos con planes exequiales para mascotas planes con financiamiento.</p>	<p>Cliente</p> <p>Promociones a través de Instagram, Facebook. Implementar publicidad. Redes sociales.</p>	<p>Segmentos de Clientes</p> <p>Hombres y mujeres de 18 años que posean mascotas. Ubicado en la ciudad de guayaquil. Socioeconómico medio, medio alto y bajo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Proveedores de cofres.</li> <li>Proveedores de flores.</li> <li>Proveedores de formol.</li> <li>Funerarias.</li> <li>Suministros.</li> </ul>	<p>Recursos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Horno crematorio.</li> <li>Sala de velación.</li> <li>Servicio de cafetería.</li> <li>Puesto de flores.</li> </ul>		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Servicio a domicilio.</li> <li>Correo electrónico.</li> <li>WhatsApp.</li> <li>Instagram.</li> </ul>	
<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Servicios básicos.</li> <li>Materia prima.</li> <li>Publicidad.</li> <li>Sueldo de los empleados</li> <li>Pago de impuestos.</li> <li>Gastos administrativos</li> <li>Costo de inversión</li> </ul>		<p>Estructura de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Lote</b></li> <li><b>Cremación de cuerpo</b></li> <li><b>Servicio de cremación</b></li> <li><b>Árbol cenizario</b></li> <li><b>Nichos</b></li> </ul>		



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS  
EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

---

---

# “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

## **Propuesta de valor**

Ofrecer un servicio exequial de calidad personalizada en los momentos difícil de perder un ser querido con tramite legales formalizaciones y 24 hora de velación y cremación con urna incluida

Ofrecer un adiós digno y respetuoso a los animales, brindar un lugar seguro y adecuado para el descanso final de su mascota, ayudar a las personas a superar la pérdida de su mascota querida ofrecer precios justos y accesible y publicar el negocio de manera ética y responsable.

## **Segmentos de clientes**

El segmento de los clientes al cual está dirigido la propuesta de valor, está enfocado a hombres y mujeres socioeconómicamente de nivel alto, mediano y bajo esta entre los 18 y 70 años que posee mascotas es muy probable que los dueños de mascotas se involucran emocionalmente considerando a su, mascota como parte de su familia, busque servicio funerario.

## **Canales de comunicación /distribución**

Se realizará anuncios publicitarios en diferentes lugares como redes sociales, correos electrónicos, Facebook, Instagram, servicios a domicilios las ventas se realizarán en las oficinas matriz o locales de las juntas de beneficencia de Guayaquil, es importante tener en cuenta que la publicidad debe ser adecuada y respetuosa ya que se trata de un tema sensible para muchas personas.

## **Relación con el cliente**

Para establecer una buena relación con el cliente se puede seguir algunas estrategias de marketing y promociones alianza y brindar un servicio a la hora de satisfacer las necesidades de los clientes. Un servicio de calidad y eficiencia oportuno información a través de Instagram, Facebook por medio de redes sociales agregar

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

ofertas comerciales relacionada al cementerio de mascotas como servicios de cremación individual o colectiva.

### **Fuentes de ingreso**

Las fuentes de ingreso de cementerio de mascotas se realizan por medio de ventas de lotes, cremaciones de cuerpos, árboles cenízaros y servicios exequiales como velatorio o traslado de las mascotas, en emergencias es importante tener en cuenta que los servicios pueden variar según la ubicación y los servicios ofrecidos. además, es fundamental brindar un servicio de calidad a la comunidad.

### **Recursos claves**

Cuenta con excelente servicio de cremación de alta tecnología ecológico, servicio de cafetería para esperar a su ser querido, personal calificado para brindar un servicio de calidad y respeto, crematorio y depósito de cadáver para sus mascotas atención especiales para brindar una despedida amorosa y digna a las mascotas posteriormente para hacer la entrega de una urna y en la entrega de un hermoso arreglo floral.

### **Actividades claves**

La funeraria dejando huellas, se debe realizar las logísticas de entrega de publicidad con volantes a través de punto de información, que contiene la empresa, adicionalmente se debe revisar constantemente el inventario de los nichos que se ofrecerá al público que se pueden tener actualizada de mercado.

Es importante contar con canales con servicio de calidad de cada uno de atención que se realice al cliente

### **Estructura de costos**

Estos costos están dados principalmente por los pagos de remuneración a la persona llevar un control de todos lo pueden invertir pagos de servicios básicos y los

## “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

costos por materia prima, también se considera los gastos anuales .se implementa gastos por publicidad llevar un control de todos los gastos administrativos para saber cuánto se puede invertir y contos se ha generado mensual y anualmente en ganancias.

### **Estrategia genérica**

**Ser el mejor.-** la junta de beneficencia “cementerio general” panteón metropolitano dejando huellas es una institución sin fines de lucro dando facilidades a la ciudadanía que puedan adquirir y proteger a su mascota con planes asequible al alcance de la ciudadanía, en la cual tienen lote trasferible se puede poner tres restos y un cuerpo en la misma propiedad, cremaciones de cuerpo incluye urna donde se deposita la ceniza, servicio de cremación y árbol crematorio se ajusta a sus necesidades dándole a su mascota una digna despedida a este ser maravilloso de cuatro patas .

Adicional la junta de beneficencia la, gran parte de los ingresos de cementerio va direccionado a obras social masivas a personas de bajo recursos económicos, educación servicio social escuela, hospicios, fundación hogar Manuel Caleció de Alausí, ayuda a muchos niños de la calle, con comida vestimenta y educación un hogar para los niños adolescentes mejorando la calidad de vida de la población.

**1.- Cuenta con lote propio.** – en el momento de la adquisición de un terreno se le da la ubicación de inmediato es reutilizable cada cuatro años se puede volver a utilizar con otra mascota. Capacidad para tres restos y un cuerpo en la misma propiedad.

**2. Exención de impuesto** -panteón metropolitano de mascota no se paga predios anuales por utilizar su propiedad.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**3.- Árbol panteón.** - por la contratación del servicio de cremación incluye la ceniza de su ser querido descansa bajo las raíces de un árbol exclusivo, mientras descansa y regresa a la naturaleza

**Fuerza de Porter**

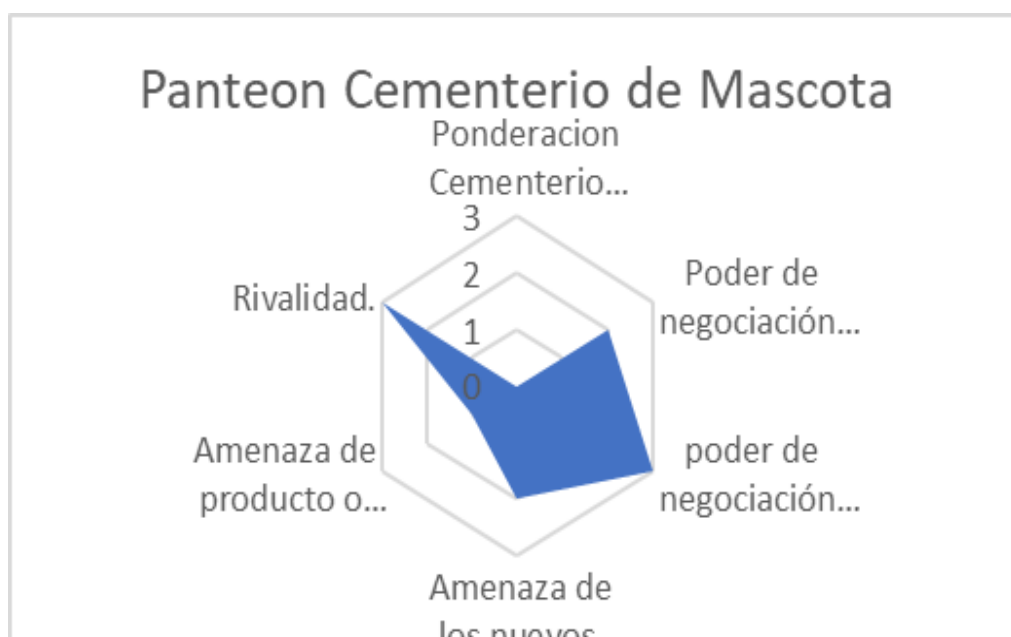
Es una herramienta que permite medir y analizar el nivel de competitividad donde 0 es bajo y 5 es alto y así poder crear estrategias adecuada para aprovechar las oportunidades del mercado y minimizar las amenazas.

**Tabla No 2.**

***Ponderación de las cinco fuerzas de Porter***

<b>Ponderación</b>	<b>Cementerio de Mascotas</b>
Poder de negociación con los proveedores	<b>2</b>
Poder de negociación con los clientes	<b>3</b>
Amenaza de los nuevos competidores	<b>2</b>
Amenaza de productos o servicios	<b>1</b>
Rivalidad	<b>3</b>

**Figura No 1. Panteón cementerio de mascota**



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Análisis**

Poder de negociación con los proveedores 2 el nivel de negociación es bajo porque se tiene algunos proveedores.

Poder de negociación con los clientes.

3 el poder de negociación sigue siendo baja, ya que se le brinda un buen servicio con eficiencia y calidad.

Amenaza de los nuevos competidores.

2 el nivel de competencia es bajo se debe a los beneficios, todas las propiedades son con ubicación y es reutilizable.

Amenaza de producto o servicios.

1 a pesa que son bajas la competencia se recomienda no descuidar la relación con los proveedores, es el mejor medio para relacionarse de una manera positiva con los clientes.

Rivalidad.

3 no descuidar la relación con los proveedores es la carta de presentación y atención hacia la competencia fidelización de los clientes.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No 3.**

**Análisis de Foda**

<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
D1. Desconocimiento de cementerio de mascotas. D2.-No hay para de Bus. D3.- Mal servicio atención en cobranza	A1.-Competidore con planes a menor precio. A2.-planes sin entrada solo con mensualidad. A3.-situacion crisis económica que atraviesa el país
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
F1. Oferta diferenciada al mercado. F2. Facilidad de pago por medio de planes. F3. Producto y servicio bien posicionado en el mercado	O1. Tener un lugar donde visitarlos O2. Precios menores a la competencia sin reducir el nivel de calidad O3. Posibilidad de establecer alianza estratégica

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No. 4**

***Estrategia FA-DO***

ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DO
<p>F1A1 Es importante potencializar diferentes productos con ofertas y dar beneficios, para poder competir con la competencia ya que sus precios son más económicos.</p> <p>F2A3 Se da planes de financiamiento de acuerdo con la economía del cliente para cubrir sus necesidades a corto o largo plazo.</p> <p>F3A2 El prestigio y los años de trayectoria que tiene la institución se fideliza con la confianza brindada hacia los clientes se inclinan a adquirir el servicio en el panteón.</p>	<p>D102 La falta de desconocimiento de la comunidad sobre las mascotas hacen pensar que los planes son costosos, pero en realidad no es así es un producto económico con un alto grado de plusvalía.</p> <p>D201 Es necesario un paradero de bus, para que el cliente no tenga que caminar algunos km. para llegar al cementerio, y así brindar la comodidad, y a su vez puedan comprar su propiedad con ubicación y beneficio de reutilización.</p> <p>D303 Los recaudadore en la calidad de mejor su recaudación con el cliente, están visitando a domicilio y a su vez entregando trípticos de las nuevas promociones para los nuevos nichos de mercado</p>



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Analysis Pestel**

**Tabla No 5.**

***Analysis Pestel***

<b>POLITICO</b>	<b>ECONOMICO</b>	<b>SOCIAL</b>	<b>TECNOLOGICO</b>	<b>AMBIENTAL</b>	<b>LEGAL</b>
Política pública del recurso hidráulico del Ecuador	Refinación de petróleo con Crecimiento del 22,7%	Falta de oportunidades	No se cuenta con 5G	Norma ambientales exigente en minerías	Protección al consumidor
Gobierno ideología de derecha	Impuesto a la renta	Ayudas económicas en emergencias	Ordenadores cuánticos	Protección de flora y fauna	Está prohibido el trabajo infantil
Desestabilidad institucional	Crecimiento de 3.1%	Alto nivel delincuencia	Inteligencia artificial	Contaminación por ruido	Seguridad Laboral

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Analysis de Likert**

**Tabla No 6.**

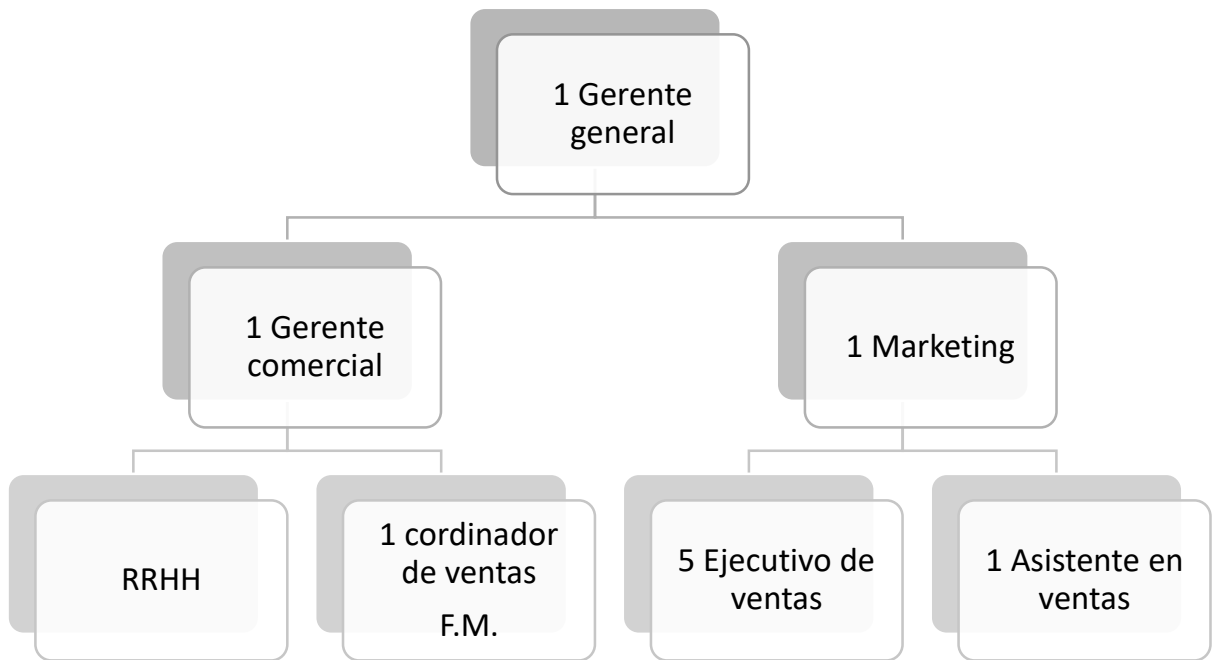
**Análisis de Likert**

FACTOR			TIEMPO (años)			TIPO DE IMPACTO		
ASPECTO			CORTO (1-2)	MEDIANO (2-5)	LARGO (+) (5)	POSITIVO	NEGATIVO	INDIFERENCIA
	ASPECTO P1	Recursos hidráulicos del Ecuador			X	X		
POLITICAL	ASPECTO P2	Gobierno ideología de derecho			X	X		
	ASPECTO P3	Crecimiento de 3.3%to		X		X		
	ASPECTO E1	Refinanciamiento de petróleo con crecimiento de 22.7%		X		X		
ECONOMICO	ASPECTO E2	Impuesto a la renta			X			X
	ASPECTO E3	Crecimiento de 3.1%		X		X		
	ASPECTO S1	Falta de oportunidades			X			X
SOCIAL	ASPECTO S2	Ayudas económicas en emergencias	X			X		
	ASPECTO S3	Alto nivel de delincuencia			X			X
	ASPECTO T1	No se cuenta con 5G		X				X
TECNOLOGICO	ASPECTO T2	No hay Ordenadores cuánticos			X			X
	ASPECTO T3	Inteligencia artificial			X			X
	ASPECTO EG1	Normas ambientales exigente en minera			X	X		
ECOLOGICO	ASPECTO EG2	Protección de flora y fauna			X	X		
	ASPECTO EG3	Contaminación por ruido			X			X
	ASPECTO I1	Protección al consumidor			X	X		
LEGAL	ASPECTO I2	Está prohibido el trabajo infantil			X	X		
	ASPECTO I3	Seguridad Laboral			X	X		

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Estructura Organizacional**

**Figura No 2. Organigrama**



# “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

## **Plan de marketing.**

### **Contexto general**

Es importante realizar investigación y desarrollo de producto también debe determinar el modelo de precios adecuado, lo que explica considerar varios factores, además se debe elegir los canales de distribución adecuada y desarrollar una estrategia de promoción efectiva, se puede enviar anuncios por medio de correo al cliente potencial, ir de puerta en puerta.

- Establecer objetivos claros, específicos y realista.
- Realizar un retrato demográfico de los clientes potenciales.
- Definir la estrategia de ventas y marketing teniendo en cuenta que los clientes utilizan internet para encontrar proveedores de servicios de cementerios.
- Crear una estrategia de sostenibilidad y expansión, enfocada en la fidelización de clientes.
- Asegurarse de que el plan de marketing este respaldado por ideas de marketing de guerrilla accionables.

Además, se puede utilizar una plantilla de plan de negocio de servicio de cementerio privado como guía para estructurar el plan de marketing. Es importante tener en cuenta que el plan de marketing debe estar enfocado en la satisfacción del cliente y en la calidad de los servicios ofrecidos.

- Ofrecer un servicio integral funerario para la despedida de mascota.
- Brindar servicio de alta calidad y enfocarse en la satisfacción del cliente.
- Utilizar estrategias comunicacionales efectivas para promocionar el cementerio.

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

- Ofrecer Servio adicionales como sala de velación.

Es importante tener en cuenta que el marketing para cementerio debe ser sensible y respetuoso, ya que se trata de un negocio delicado. Además, es fundamental que el plan de marketing este respaldado por un plan de negocio sólido y una estrategia de sostenibilidad y expansión.

### **Perfil del cliente**

La Falta de concientización a los perros y gatos hay que fomentar el cuidado a las mascotas y a lo violencia canina Estos servicios es para todas las clases económicas al alcance de la ciudadanía Guayaquileña planes como árboles cenizaros, lotes, servicios funerario y cremación de cuerpo. Incluye el retiro, desde el sitio donde se encuentra la mascota. La entrega de ceniza si el cliente desea es a domicilio se vende cremación de cuerpos, lotes también servicios exequiales.

Mismo que fue concebido para dar el último adiós a sus mascotas que han formado parte de sus vidas y con quienes han compartido momentos felices

Son todas las personas mayores de 18 años en adelante perfil bajo, mediano y alto, que se preocupe por el bienestar de su mascota y quiera darle el ultima adiós con dignidad al animalito de cuatro patas que en su momento lo lleno de ternura y felicidad que sea precavido con tiempo, su financiamiento es a corto y largo plazo, con tarjeta de crédito, débito o transferencia bancarios.

### **Marketing mix**

#### **Estrategia producto.**

Está ubicado en el km.8.5 vía a la costa es un lugar adecuado pare el descanso de su mascota es la necesidad de satisfacer al cliente de manera que tenga la opción

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

de elegir con tranquilidad los productos y servicios tangibles e intangibles como son los nichos, espacio de lote y árbol cenizario y servicio de cremación colocándose únicamente el cuerpo de la mascota obteniendo el 100% temperatura adecuada para eliminar el grado de contaminación de la descomposición del cadáver eliminando miles de toxinas que a su vez esta puede afectar por eso se ha diseñado una solución humanitaria y segura, la solución consiste en crear el cadáver de su mascota y recuperar las cenizas y ponerlo en el nicho, o ponerlo en el bosque cenizario para que crezca en una planta donde descansara los restos de su mascota así ofreciendo un servicio de calidad al cliente.

**Producto.** cementerio panteón de mascota es un lugar donde la paz y la modernidad llena de naturaleza con Lote, Nichos Cremación de cuerpos, Árboles cenizario y servicios de cremación, que hará de cada visita un momento para conectarse con los que ama en un ambiente lleno de armonía, brindando un buen servicio de calidad y eficiencia en ese momento difícil de la pérdida de su canino, solo lo que han perdido a su mascota entiende sin poder decirle cuanto lo amas.

Cuanta se enfrenta la muerte de su mascota descubren que las despedidas son únicamente momentáneas y lo que realmente importa es recuerdo de todos los momentos disfrutados con ese ser que te llena de amor sin esperar nada a cambio, por eso panteón metropolitano dejando huellas le ofrece algunas opciones de acuerdo con sus presupuestos y financiamientos muy cómodos.

Es una alternativa económica y sanitaria que honra de manera especial el recuerdo de su mascota y equipo especializado para dar el mejor servicio de cremación. Para atesorar los restos preservados en ceniza, ofrecen diferentes diseños de urnas

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### **Estrategia de plaza**

Por medio de la institución junta de beneficencia de guayaquil José mascote 101 pedro Menéndez Gilbert y Panteón Metropolitano km 8.5 vía a la costa se dará a conocer a la ciudadanía los beneficios adicionales ya sea por redes sociales ,Facebook, Instagram y también por medio de asesores que laboran en la junta de beneficencia que quieran generar ingresos adicional, comercializar y dar a conocer el nuevo cementerio de mascotas dejando huellas del panteón metropolitano, ventas de servicios exequiales de mascotas, es más rentable por medio de visitas a domicilio, puerta a puerta y punto de información, se puede dar el plus adicional protege a su familia y también a su mascota.

### **Estrategia de promoción**

**Ventas personales.** - cada cliente es único y cuando uno lo personaliza les aporta una experiencia diferencial en la oferta se adapta a ellos y se siente más especial, el hecho de que el cliente es el centro de atención hace que el asesoramiento personalizado, para realizar ventas personalizadas, cobre gran importancia. Es la base para conocer realmente lo que quiere lo hará sentir escuchado y la trasmitirá una mayor confianza.

Además, de conseguir ayudar al cliente es conocer cuál es el momento esperado para ofrecerle o venderle el producto o servicio que se ha identificado que quiere el cliente. Para ello, se trata de escuchar activamente y comunicarle lo que desea cuando esté preparado en su decisión, las promociones de venta es para mejorar la rentabilidad se trata de incentivar la compra de un producto a corto y mediante plazo, diferente estrategia que busca generar en el cliente la sensación de oportunidad para así empujarle a comprar aumentando el valor puntual que percibe sobre su producto, por la compra de un árbol cenizario adquiere una cremación con

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

el 10 % de descuento y si compra un lote un servicio exequial con el 15% de descuento.

Es importante tener una relación publicitaria es una herramienta muy importante del marketing, y tiene como objetivo de divulgar su producto para que siga estimulando y poder transmitir un mensaje positivo con relación a su productos y servicios.

### **Estrategia de precios**

**Condición de crédito.** - todas personas mayores de 18 años en adelante que pueda adquirir y a su vez proteger a sus mascotas, pagando de su mensualidad puede ser con tarjeta de crédito transferencia bancaria, débito bancario, Western unión, por cada cuota adelantada el 2% mensual un ahorro para el cliente.

Servicios adicionales que se puede ofrecer en un cementerio para atraer a nuevos clientes puede incluir.

- Servicios de cremation
- Servicio de asesoramiento y apoyo emocional para las familias.
- Ofrecer un servicio integral funeraria para mascotas.
- Ofrecer servicio de jardinería para mascotas.
- Promociones de planes de servicio de cementerio pueden incluir
- Ofrecer descuentos de planes de servicios funerarios para clientes que contraten con anticipación
- Realizar promociones especiales en fechas conmemorativas, como día de los difuntos.
- Ofrecer planes de financiamiento para los servicios funerarios.



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

- Utilizar Estrategia de marketing de guerrilla para promocionar el negocio.
- Brindar servicios de alta calidad y enfocarse en la satisfacción del cliente.
- Utilizar Estrategia comunicacionales efectivas para promocionar el cementerio como publicidad en medio locales redes sociales, Instagram Facebook
- Para hacer seguimiento al prospecto y cerrar una negociación se puede seguir los pasos.
- Establecer una comunicación clara y efectiva con el prospecto, ya sea por correo electrónico, teléfono o reunión personal.
- Hacer un seguimiento constante y oportuno para mantener el interés del proyecto
- Proporcionar información adicional y responder a las preguntas del prospecto de manera rápida y precisa
- Personalizar la oferta y adoptar a las necesidades específicas del prospecto
- Establecer una fecha límite para la negociación y hacer un seguimiento cercano a medida que se acerca la fecha
- Mantener una actitud positiva y profesional en todo momento
- Escuchar atentamente las objeciones del prospecto y tratar de entender su punto de vista
- Mostar cosas de éxito y testimonio de clientes satisfechos para demostrar la calidad del producto o servicio

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

- Ofrecer soluciones alternativas y opiniones flexible para satisfacer las necesidades del prospecto.
- Establecer una comunicación clara y efectiva con el prospecto ya sea por correo electrónico, teléfono o reuniones en persona.
- Es importante tener en cuenta que el objetivo es abordar las objeciones del prospecto de manera efectiva y respetuosa y encontrar soluciones que satisfagan sus necesidades y cierre la negociación de manera exitosa.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No 7.**

***Estrategia de promoción***

---

**Servicio de cremación.**

---

EXEQUIAL 1

- Cremación de mascota
- Urna personalizada con nombre de su Mascota.
- Entrega de cenizas en el lugar de retiro  
En un lapso de 48 hora
- Emergencia 365 día del año
- Este plan es transferible y aplica a todas  
Las mascotas

**\$ 22 .00**

12 meses

---

---

**Servicio exequial**

---

EXEQUIAL 1

- Cofre mortuario
- Sala de velación para  
Mascota.
- Retiro a la mascota en el lugar indicado
- Certificado de garantía del proceso de sepultura  
En un lapso de 48 hora
- Emergencia 365 día del año
- Este plan es transferible y aplica a todas  
Las mascotas

**\$ 24 .00**

12 meses

---

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

---

**Bosque Cenizario Cremación**

---

- Cremación de mascota
- Árbol cenizario con ubicación
- Urna personalizada con nombre de su Mascota.
- Certificado de garantía y fotografía de proceso De cremación
- Entrega de cenizas en el lugar de retiró En un lapso de 48 hora
- Emergencia 365 día del año
- \*Este plan es transferible y aplica a todas Las mascotas

**\$ 20 .00**

24 meses

---

---

**Lote mascota transferible**

---

- Sepultura de mascota
- Cofre mortuario y lapida de mármol
- Lote para 4 restos reutilizable
- Certificado de garantía de proceso de sepultura
- Emergencia 365 día del año
- Este plan es transferible

**\$ 24.00**

18 meses

---

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### **Estrategia de personas**

**Conocimiento técnico.** - El postulante debe contar con experiencia certificada y la experiencia requerida para el cargo, el puesto que postule las personas que trabaja con el Panteón todos aporta buenas ideas que puedan trabajar independientemente,

Tener una buena actitud de mejoramiento con la sociedad para mejorar la calidad de vida de aquellos que menos tiene ofreciendo un abanico amplio de servicio asistenciales, profesional capacitado, equipo de primera e infraestructura adecuada para cubrir su necesidad con calidad y rapidez

La responsabilidad es una actitud altamente valorada en la sociedad, pues este valor se asocia, con la empatía, del trabajo estar comprometida con su empresa ser una persona muy proactiva aceptar sus errores cuando lo cometa y ver la manera de dar solución a la misma, tiene que ser muy disciplinada y reconocer su trabajo cuando lo haya hecho bien, también porque le permite que sus compañeros avancé y crezca, así como tener en cuenta sus opiniones y punto de vista.

Realizar entrevista y evaluación exhaustiva para atraer y retener a los mejores talentos

Proporcionar capacitación y desarrollo continuo para mejorar las habilidades y el desempeño del personal.

Es importante que el proceso de contratación y capacitación debe ser cuidadosamente planificado y ejecutado para asegurar que se contrate al personal adecuado para la empresa.

Para hacer seguimiento al prospecto y cerrar una negociación se puede seguir los pasos.

### **Estrategia de procesos**

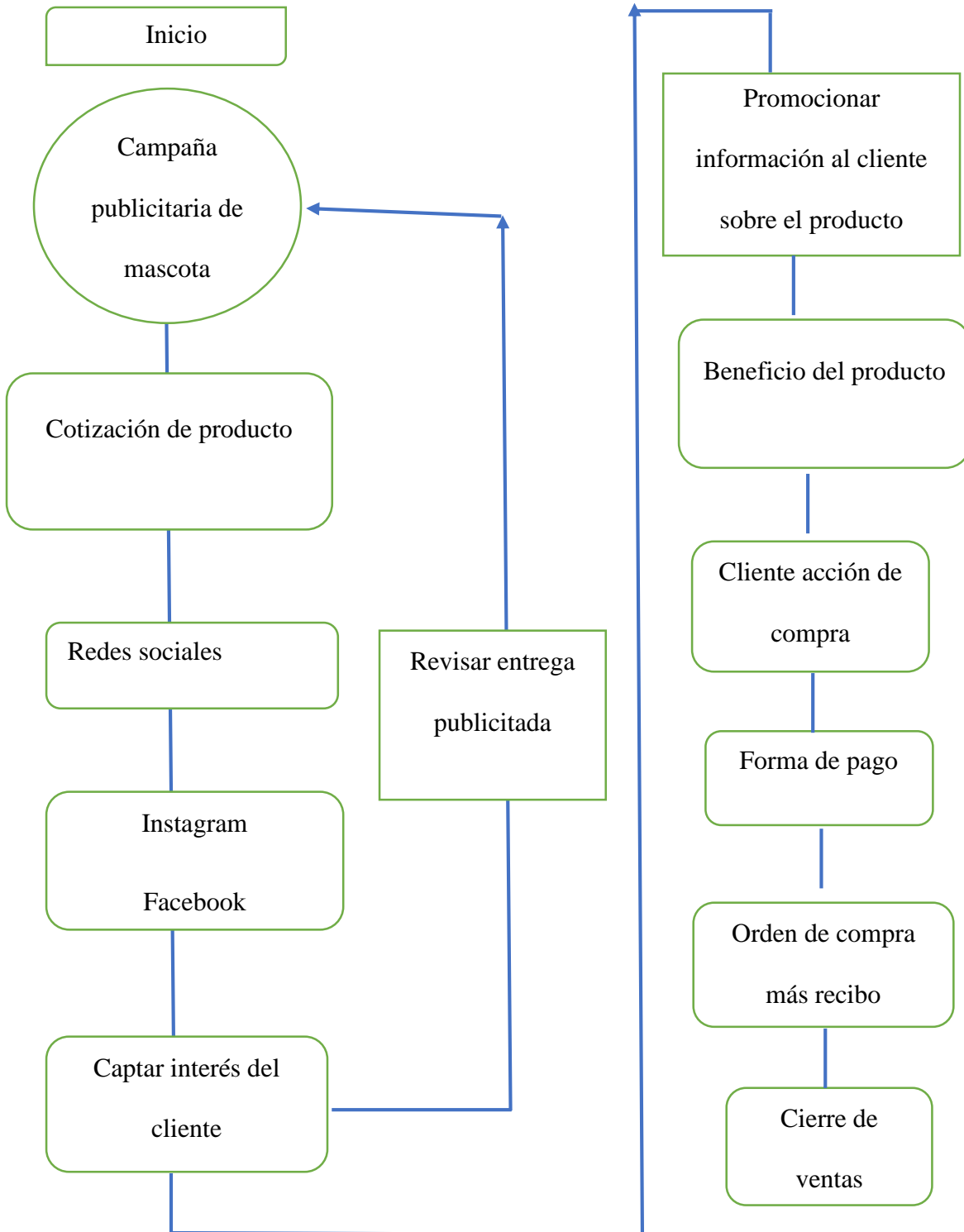
“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

- Establecer una comunicación clara y efectiva con el prospecto, ya sea por correo electrónico, teléfono o reunión personal.
- Hacer un seguimiento constante y oportuno para mantener el interés del proyecto
- Proporcionar información adicional y responder a las preguntas del prospecto de manera rápida y precisa
- Personalizar la oferta y adoptar a las necesidades específicas del prospecto
- Establecer una fecha límite para la negociación y hacer un seguimiento cercano a medida que se acerca la fecha
- Mantener una actitud positiva y profesional en todo momento
- Escuchar atentamente las objeciones del prospecto y tratar de entender su punto de vista
- Mostrar cosas de éxito y testimonio de clientes satisfechos para demostrar la calidad del producto o servicio
- Ofrecer soluciones alternativas y opiniones flexibles para satisfacer las necesidades del prospecto.
- Establecer una comunicación clara y efectiva con el prospecto ya sea por correo electrónico, teléfono o reuniones en persona.
- Es importante tener en cuenta que el objetivo es abordar las objeciones del prospecto de manera efectiva y respetuosa y encontrar soluciones que satisfagan sus necesidades y cierre la negociación de manera exitosa.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN  
EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

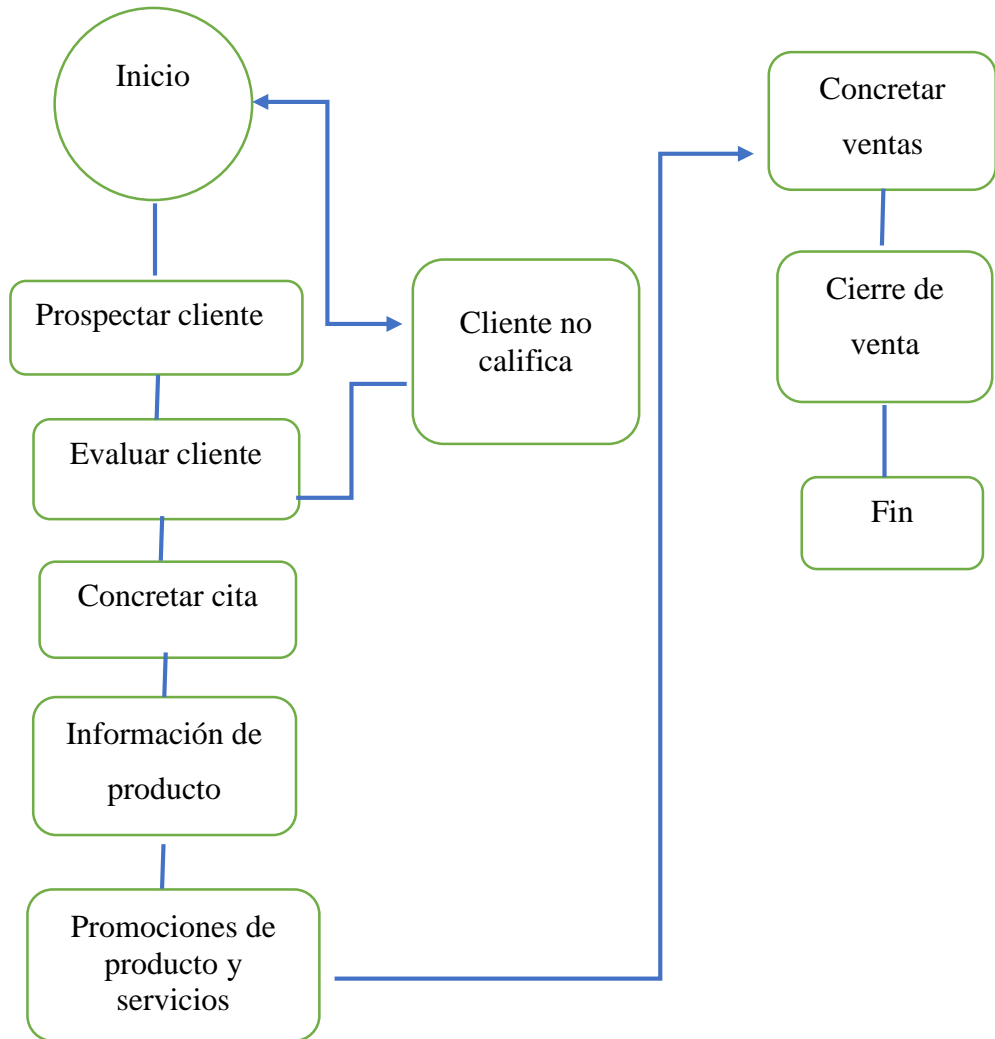
Figura No 3. Procesos de ventas





“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Figura No 4. Proceso**



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Estrategia de evidencia física**

**Logotipo**

**Ilustración No. 1 Logo**



**COLORES**

**El verde.** - además de transmitir tranquilidad y calma se asocia con la naturaleza, prosperidad, fertilidad, salud y generosidad.

**Azul.** - suele relacionarse con el elemento de la naturaleza, tales como el agua y el aire, formando asociaciones positivas de paz y tranquilidad, además, inspira sentimientos de amistad, lealtad seguridad y confianza.

**Negro.** - este asociado con autoridad, poder estabilidad, confianza y fuerza.

**Café.** - se asocia con la naturaleza, con la calidez y con lo acogedor. es el color de muchos materiales, como la madera y la tierra, y también representa el otoño

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Ilustración N° 2 Uniforme**



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Ilustración N°3 Bosque Cenizario.**



**Ilustración N° 4 de Urna de cremación**



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Ilustración N° 5 Sala de velación**



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No 8.**

**Plan de acción**

**Aumentar las ventas 10% en el periodo de seis meses.**

MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C		H A	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN			
Capacitar coordinadores de ventas	Aumentar la producción	Gerente comercial, gerente de ventas	5/8/2023	10/8/2023		Sala de reunión	70.000en ventas 10%aumento en ventas
Implementar protocolo de RRHH	Mejor atención laboral	Gerente comercial RRHH.	15/4/2023	Permanente		Beneficio, bonos para el colaborador	70%de satisfacción 200 colaboradores satisfechos
Organizar campañas redes sociales, para dar a conocer el producto	Lograr que el producto sea reconocido y aumentar más visitas.	Gerente de venta marketing	JUL-23	Nov-23		Publicación masiva por Facebook, tik tok, Instagram.	50000like 4500 al alcance del publico
Realizar visitas a los puntos de información	Captar más clientes	Gerente de venta coordinador de ventas	Noviembre	Diciembre		Vendedor movilización, incentivos	Vender un 25% adicional
Lograr que el cliente pague adelantado 2% dct.	Fidelizar clientes	Márketing gerente comercial	Ene-23	Dic-24		Dinero, tiempo, th	Menos rescindidos

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No 9.**

***Plan de acción***

**Aumentar las ventas 20% en el periodo de seis meses.**

Medios estrategia	Resultado esperado	Equipo	Inicio	Fin	Recursos	Indicador de gestión
implementar Asistente exequial	Mejor atención laboral	la Gerente comercial, gerente de ventas	1/10/2023	5/10/2023	Sala de velación	60 en ventas 10 % aumenta las ventas
Incrementar publicidad	Lograr aumentar las ventas	las Gerente comercial Márketing	1/1/2023	Permanente	Incentivo vendedor	70% satisfaccion 200 personas satisfechas
contratar personal capacitado en funeraria	Calidad atención cliente	de gerente de venta RRHH	1/11/23	1/12/23	Motivar al personal con incentivos	5000 like mayor alcance al publico
Realizar visitas a domicilio puerta a puerta	Captar nuevos clientes	Coordinador de ventas asesor de ventas	Enero	Diciembre	vendedor movilización incentivos	Vender un 80% anual
Realizar promociones el día de los difuntos	Fidelizar clientes atraer nuevos clientes	y Márketing gerente comercial	05/04/2023	05/05/2023	Dinero. Tiempo,	Mayor ingreso

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No 10.**

**Plan de acción**

**Aumentar las ventas 20% en el periodo de seis meses.**

Resultado esperado		Equipo	f e c	H a	recursos	Indicador de gestión
			INICIO	FIN		
Capacitar empleados funeraria	de Mejorar la atención laboral	Gerente comercial, gerente ventas	de 5/10/2023	10/10/2023	Auditorio	80% en ventas 12% aumenta las ventas
Promocionar por redes sociales Instagram, Facebook	Lograr que más personas visita el cementerio	Gerente comercial Márketing	1/1/2023	Permanente	Incentivo vendedor	60%astifaccion 150 personas satisfechas
Implementar descuentos y promociones fechas estratégicas	Atraer más visitas y aumentar las ventas	Gerente de venta marketing	Oct-23	Nov-23	Publicación masiva del día de madre, padre, difuntos	6000 like mayor alcance al publico
Planificar estrategias masivas /promociones	Concientizar al cliente del producto	Coordinador de ventas asesor de ventas	Enero	Diciembre	Vendedor movilización incentivos	Vender un 90% anual
Mejor la atención en el departamento de cobranza	fidelización con el cliente	gerente comercial Contador	Ene-23	Dic-24	Dinero. Tiempo, th	Menos rescindidos



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No 11.**

***Plan de acción***

**Aumentar las ventas 25% en el periodo de seis meses.**

<b>MEDIOS (estrategias)</b>	<b>RESULTADO ESPERADO</b>	<b>EQUIPO</b>	<b>F E C</b>	<b>H A</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADOR DE GESTIÓN</b>
			<b>INICIO</b>	<b>FIN</b>		
Capacitar empleados de funeraria	Mejorar la atención laboral	Gerente comercial, gerente ventas	de 5/10/2023	10/10/2023	Auditorio	80% en ventas 12% aumenta las ventas
Promocionar por redes sociales Instagram, Facebook	<i>Lograr que más personas visita el cementerio</i>	Gerente comercial Marketing	1/1/2023	Permanente	Incentivo vendedor	60% satisfacción 150 personas satisfechas
Implementar descuentos y promociones en fechas estratégicas	<i>Atraer más visitas y aumentar las ventas</i>	gerente de venta marketing	Sep-23	Nov-23	publicación masiva del día de madre, padre, difuntos	6000 like mayor alcance al publico
Planificar estrategias masivas /promociones	<i>Concientizar al cliente del producto</i>	Coordinador de ventas asesor de ventas	Enero	Diciembre	vendedor movilización incentivos	Vender un 90% anual
Mejor la atención en el departamento de cobranza	Fidelizar al cliente	Gerente comercial Contador	Ene-23	Dic-24	Dinero. Tiempo, th	Menos rescindidos

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla No 12.**

**Objetivo específico**

**Aumentar las ventas 25% en el periodo de seis meses.**

MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C	H A	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN	DE
			INICIO	FIN			
Instruir a los empleados del departamento de cobranza	Mejorar la atención personalizada	Gerente comercial, gerente de ventas	5/10/2023	10/10/2023	Auditorio	80% en ventas 12% aumenta las ventas	
Incrementar nuevos nichos de mercado	Lograr aumentar las ventas	Gerente comercial Márketing	1/1/2023	Permanente	Incentivó vendedor	60%astifaccion 150 personas satisfechas	
Crear promociones y hacer campaña concientización hacia sus mascotas	incentivar y mejorar la comunicación	gerente de venta marketing	Oct-23	Nov-23	publicación masiva del día de madre, padre, difuntos	6000 like mayor alcance al publico	
Implementar estrategia por medio de redes sociales sobre el cuidado de su mascota	Atraer más clientes que le gusta cuidar a su mascota	Coordinador de ventas asesor de ventas	Enero	Diciembre	vendedor movilización incentivos	Vender un 90% anual	
Incentivar al cliente con puntos de descuentos	Fidelizar clientes	Márketing gerente comercial	Enero-23	Julio-24	Dinero. Tiempo, th	Menos rescindidos	

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

## Bibliografía

Castro, f. (2016). *crisis economica. cuba: economica mundial.*

Godin, S. (2019). *Esto es marketing.* España: alieta.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

# Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### **3.1. Principales supuesto financieros**

Los supuestos financieros determinado en este proyecto se determinaron de acuerdo con el estudio de mercado realizado y son lo que se detallan a continuación:

- La demanda se proyectó con un incremento del 2% de forma mensual.
- Los precios de venta de los servicios y bienes con un incremento del 10% anual.
- El costo de venta representa el 50% son respecto a los ingresos.
- Un incremento de los Gastos Operacionales (Se excluye la depreciación) del segundo año un incremento del 12% y del año 3 al 5 del 6%

### **3.2. Financiamiento**

Dentro de este proyecto es importante analizar la inversión inicial requerida, para luego determinar las fuentes de financiamiento que se puede acceder a fin de desarrollar dicho proyecto.

#### **3.2.1. Inversión inicial**

La inversión inicial comprende todos los activos, ya sean activos fijos, flujo de efectivo que necesita la empresa para empezar sus actividades.

En este proyecto se ha determinado un rubro por inversión inicial de 36,110.00 que comprende flujo de efectivo, gastos de adecuaciones, activos fijos como equipos de oficina y computación, se detalla por rubro en la tabla 2 Inversiones que se muestra a continuación:

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla Inversión**

N	DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE	1	25000	25,000.00
	GASTOS PRE-OPERATIVOS	OTROS ACTIVOS	1	4000	4,000.00
	COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	750	1,500.00
	IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	250	500.00
	ESCRITORIOS	MUEBLES & ENSERES	2	450	900.00
	SILLAS	MUEBLES & ENSERES	2	120	240.00
	ANAQUELES	MUEBLES & ENSERES	2	700	1,400.00
	MESA	EQUIPOS DE OFICINA	2	180	360.00
	ACONDICIONADOR DE AIRE	EQUIPOS DE OFICINA	2	800	1,600.00
	SILLAS	MUEBLES & ENSERES	10	25	250.00
	PIZARRA VIDRIO MAGNETICO	EQUIPO & OFICINA	2	180	360.00
	INVERSIÓN TOTAL				36,110.00

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Investigación de Mercado

### 3.2.2. Fuentes de financiamiento

Para la inversión inicial requerida se ha optado por dos fuentes de financiamiento:

- Recursos propios
- Recursos de terceros (Instituciones financiera)

Dentro de la proyección realizada del análice han considerado contratar un supervisor de ventas y 4 vendedores con el sueldo más beneficio sociales que por ley corresponde como son los aportes al IEES y los décimos.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

En este proyecto se ha elaborado un estado de perdida y ganancias  
en 5 años en lo cual se detalla en el siguiente anexo1.

ANEXO1

**PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1**

Nómina	Sueldo	H. Extra	13º Sueldo	14º Sueldo	Aporte	
					Patronal 12,15%	Total
ASESOR VENTAS	\$500,00		\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$644,08
ASESOR VENTAS	\$500,00		\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$644,08
ASESOR VENTAS	\$500,00		\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$644,08
ASESOR VENTAS	\$500,00		\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$644,08
CORDINADO VENTAS	\$650,00		\$54,17	\$41,67	\$78,98	\$824,81
<b>Total, mensual</b>	<b>\$2.650,00</b>		<b>\$220,83</b>	<b>\$208,33</b>	<b>\$321,98</b>	<b>\$3.401,14</b>

**Tabla 1 sueldo y salario**

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### 3.3.1. Demanda esperada

La demanda es la necesidad o deseo que tengan los individuos de adquirir determinados bienes y servicios. La demanda proyectada es un pronóstico, la cual busca prever una demanda en un periodo determinado.

Los servicios y productos que se ofrecen para las mascotas son: Servicio de cremación, bosque cenizario, servicio exequial y lote.

Para proyectar la demanda, se hizo un estudio potencial del mercado, el cual busca conocer la demanda máxima que la compañía podría solventar y el posible mercado interesado.

De acuerdo con ello se determinó un crecimiento del 2% mensual en la demanda como se detalla a continuación

Los estados financieros son informes que reflejan la situación financiera de una empresa en un momento determinado.

En este proyecto se ha elaborado un Estado de Pérdida y Ganancia a 5 años. En lo cual esta detallado en el ANEXO2

**Tabla 3 Demanda Esperada**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
SERVICIO DE CREMACION	1,224	1,533	1,951	2,472	3,129
BOSQUES CENIZARIO	1,140	1,431	1,818	2,295	2,913
SEVICIO EXEQUIAL	1,140	1,431	1,818	2,295	2,913
LOTE	1,486	1,890	2,388	3,031	3,850
<b>TOTAL</b>	<b>4,990</b>	<b>6,285</b>	<b>7,975</b>	<b>10,093</b>	<b>12,805</b>

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Investigación de Mercado



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### 3.3.2. Ventas proyectadas

Los precios se determinaron mediante el estudio de mercado un incremento del 10% anual la demanda proyectada que se determinó en el punto 3.3. 3

**Tabla 4 Precio de Venta por Servicio proyectado**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIO DE CREMACION	22.00	24.20	26.62	29.28	32.21
BOSQUE CENIZARIO	20.00	22.00	24.20	26.62	29.28
SERVICIO EXEQUIAL	24.00	26.40	29.04	31.94	35.14
LOTE	24.00	26.40	29.04	31.94	35.14

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Investigación de Mercado

### 3.3. Análisis de los Estados Financieros

Los estados financieros son informes que reflejan la situación financiera de una empresa en un momento determinado.

En este proyecto se ha elaborado un Estado de Pérdida y Ganancia a 5 años.

#### ANEXO3

**Tabla 5 Ventas Proyectadas**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIO DE CREMACION	26,928	37,099	51,936	72,385	100,786
BOSQUE CENIZARIO	22,800	31,482	43,996	61,093	85,298
SERVICIO EXEQUIAL	27,360	37,778	52,795	73,311	102,358
LOTE	35,664	49,896	69,348	96,810	135,289
TOTAL	112,752	156,255	218,073	303,600	423,731

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Investigación de Mercado

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### 3.3.3. Costo de Venta

El costo de venta es el valor que le cuesta a la empresa producir dichos bienes y servicios.

Se ha determinado que el costo de venta de este proyecto representa el 50% de precio de venta del producto, es decir que la utilidad bruta que genera este proyecto es del 50% con lo cual la empresa debe pagar empleados y demás gastos y generar utilidad para los accionistas.

Los costos estimados financiados son informen que refleja la situación financiera de una empresa en un momento determinado para este proyecto se muestran a continuación más detallado en el

## ANEXO.4

**Tabla 7 Costos Proyectados**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIO DE CREMACION	13,464.00	18,549.30	25,967.81	36,192.55	50,392.86
BOSQUES CENIZARIO	11,400.00	15,741.00	21,997.80	30,546.45	42,649.23
SEVICIO EXEQUIAL	13,680.00	18,889.20	26,397.36	36,655.74	51,179.08
LOTE	17,832.00	24,948.00	33,432.00	48,405.07	67,644.50
<b>TOTAL</b>	<b>56,376.00</b>	<b>78,127.50</b>	<b>107,794.97</b>	<b>151,799.81</b>	<b>211,865.67</b>

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Investigación de Mercado

### 3.3.4. Estado de Situación Financiera

Es una fotografía de la empresa en una fecha en particular, muestra el equilibrio entre los activos, que son los bienes y derechos que posee la empresa; y la forma como estos se financian ya sea por deuda a tercero o por los aportes de los accionistas.

A continuación, se muestra el Estado de Situación de la empresa, en la línea de negocio que estamos analizando en este proyecto:

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Tabla 8 Estado de Situación Financiera Proyectada**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
EFFECTIVO	28,574	48,056	89,172	155,863	267,117
A/F NETOS	5,932	4,755	3,577	4,399	3,222
<b>ACTIVOS</b>	<b>34,506</b>	<b>52,811</b>	<b>92,749</b>	<b>160,262</b>	<b>270,339</b>
CTAS.DOC. X PAGAR	347	7,850	18,600	32,713	53,515
PRÉSTAMO BCARIO.	15,493	12,489	8,967	4,839	-
<b>PASIVOS</b>	<b>15,840</b>	<b>20,339</b>	<b>27,567</b>	<b>37,552</b>	<b>53,515</b>
CAPITAL SOCIAL	18,055	18,055	18,055	18,055	18,055
RESERVA LEGAL	61	1,442	4,713	10,466	19,877
UTILIDADES RETENIDAS	550	12,975	42,414	94,190	178,892
<b>PATRIMONIO</b>	<b>18,666</b>	<b>32,472</b>	<b>65,182</b>	<b>122,711</b>	<b>216,824</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>34,506</b>	<b>52,811</b>	<b>92,749</b>	<b>160,262</b>	<b>270,339</b>

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Elaboración Propia

### 3.3.5. Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias mide el desempeño que tiene una empresa, porque detalla los ingresos y los gastos en un periodo de tiempo determinado.

En el siguiente Estado financiero podemos observar Utilidad bruta representa el 50% de las ventas totales.

Adicional se puede observar un creciendo en la Utilidades Neta del ejercicio, en el año 1 se proyecta una utilidad Neta del ejercicio de 550 y en el año 5 es de 84,702,

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

El margen Neto del primer año es de 0.49% y este va incrementando en el año 2 es de 7.95%, en el año 3 13,5%, en el año 4 17,05% y del año 5 de aproximadamente el 20%.

El detalle de los Gastos se puede observar en los **ANEXOS 5** de este proyecto.

**Tabla 9 Estado de Resultado Integral proyectado**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	112,752	156,255	218,073	303,600	423,731
- Costo de Ventas	56,376	78,128	107,795	151,800	211,866
Utilidad Bruta en Ventas	<b>56,376</b>	<b>78,128</b>	<b>110,278</b>	<b>151,800</b>	<b>211,866</b>
- Gastos desembolsables	47,534	53,029	56,044	59,240	62,630
- Gastos no desembolsables	5,178	1,178	1,178	1,178	1,178
Utilidad Operacional	<b>3,665</b>	<b>23,921</b>	<b>53,057</b>	<b>91,382</b>	<b>148,058</b>
- Gastos financiamiento +/- Ing/Eg. No operacionales	2,706	2,265	1,747	1,141	430
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores	-	-	-	-	-
- 15% Reparto Ut. Trabajadores	<b>958</b>	<b>21,656</b>	<b>51,310</b>	<b>90,242</b>	<b>147,628</b>
Utilidad antes de Impuesto Renta	144	3,248	7,696	13,536	22,144
- 25% Impuesto Renta	<b>815</b>	<b>18,408</b>	<b>43,613</b>	<b>76,705</b>	<b>125,484</b>
Utilidad antes de Reserva Legal	204	4,602	10,903	19,176	31,371
- 10% Reserva Legal	<b>611</b>	<b>13,806</b>	<b>32,710</b>	<b>57,529</b>	<b>94,113</b>
Utilidad del ejercicio	61	1,381	3,271	5,753	9,411
	<b>550</b>	<b>12,425</b>	<b>29,439</b>	<b>51,776</b>	<b>84,702</b>
<b>Margen Neto</b>					
<b>0.49%</b>	<b>7.95%</b>	<b>13.50%</b>	<b>17.05%</b>	<b>19.99%</b>	

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López  
**Fuente:** Elaboración Propia

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

### 3.3. Evaluación del proyecto

Para la evaluación del proyecto se ha utilizado las siguientes herramientas

- **Flujo de Caja proyectado** muestra las entradas y salidas del efectivo, permite determinar la liquidez que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones o si tuviera problema de solvencia, determinar cuáles serían las acciones por tomar para poder cubrir los desfase de Flujo. El 1er año 3,57 el 2do año 19,482 el 3er año 41,116 el 4to año 66,691 y el 5to año 111,254.
- **TIR (Tasa Interna de Retorno)** Ayuda a entender el rendimiento de la inversión, si esta es rentable o no cuando más alto sea el TIR es mayor la tasa de rentabilidad, entonces la inversión es viable.
- **VAN (Valor Actual Neto)** Es una herramienta muy importante en la toma de decisiones de inversión, ya que permite a los inversionista y empresas evaluar la rentabilidad de un proyecto e inversión y tomar decisión informada y estratégicas.
- **PAY BACK.** - es un método de evaluación de inversiones que se utiliza el tiempo que tarda en recuperar la inversión inicial.
- **Punto de equilibrio** es una herramienta importante en la toma de decisiones, ya que permite a los gerentes y fundadores de la empresa analizar la información clave para llegar a conclusiones, estratégicas y acciones para alcanzar objetivo de negocio. Permite a la empresa tener la

base de un plan de contingencia en caso de que se presente temporada baja, lo que disminuye las sorpresas de negativo y permite enfrentar con mayor rapidez y eficacia también es fácil observar el crecimiento de la empresa a lo largo del tiempo.

Para determinar estas herramientas, se realizó un Flujo Proyectado y se incluyó la inversión inicial, la cual parte de la Utilidad proyectada en el

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla N10

ESTADOS FINANCIEROS

	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
0	1	2	3	4	5
Ventas	112.752,00	156.255,00	218.073,46	303.599,62	423.731,34
- Costo de Ventas	56.376,00	78.127,50	107.794,97	151.799,81	211.865,67
Utilidad Bruta en Ventas	56.376,00	78.127,50	110.278,49	151.799,81	211.865,67
- Gastos desembolsables	47.533,70	53.028,89	56.043,68	59.239,92	62.630,39
- Gastos no desembolsables	5.177,67	1.177,67	1.177,67	1.177,67	1.177,67
Utilidad Operacional	3.664,63	23.920,95	53.057,14	91.382,22	148.057,62
- Gastos financiamiento	2.706,28	2.264,84	1.747,35	1.140,71	429,58
+/- Ing/Eg. No operacionales	-	-	-	-	-
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores	958,36	21.656,11	51.309,79	90.241,51	147.628,04
- 15% Reparto Ut. Trabajadores	143,75	3.248,42	7.696,47	13.536,23	22.144,21
Utilidad antes de Impuesto Renta	814,60	18.407,70	43.613,33	76.705,28	125.483,84
- 25% Impuesto Renta	203,65	4.601,92	10.903,33	19.176,32	31.370,96
Utilidad antes de Reserva Legal	610,95	13.805,77	32.709,99	57.528,96	94.112,88
- 10% Reserva Legal	61,10	1.380,58	3.271,00	5.752,90	9.411,29
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>549,86</b>	<b>12.425,19</b>	<b>29.438,99</b>	<b>51.776,06</b>	<b>84.701,59</b>
+ Gastos no desembolsables	5.177,67	1.177,67	1.177,67	1.177,67	1.177,67

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”**

<b>+ Reserva Legal</b>	61,10	1.380,58	3.271,00	5.752,90	9.411,29
<b>+ Deudas no pagadas en el periodo</b>	347,40	7.850,34	18.599,80	32.712,55	53.515,17
<b>- Deudas pagadas</b>	-	-	-	-	-
<b>- Amortización (cap. Pagado)</b>	2.562,47	3.003,91	3.521,40	4.128,04	4.839,18
<b>+ Valor en Libros (si se vende)</b>	-	-	-	-	-
<b>Inversión</b>	36.110,00	-	-	2.000,00	-
<b>Préstamo a largo plazo</b>	18.055,00	-	-	-	-
<b>Flujo de Caja</b>	<b>18.055,00</b>	<b>3.573,55</b>	<b>19.482,46</b>	<b>41.115,72</b>	<b>66.691,34</b>
				<b>111.253,99</b>	

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Elaboración Propio

La TIR muestra la rentabilidad es de 89,53%, la tasa para este proyecto determinada es 23%, al ser la TIR mayor a la tasa esperada es viable que se realice el proyecto, y eso se confirma con el VAN que es positivo de 57.681,71 y la inversión inicial se recuperaría en 2 año 1 meses los detalles lo puede observar en los ANEXO6

**Tabla 11 Evaluación del Proyecto**

<b>TIR</b>	<b>89,53%</b>
<b>VAN</b>	<b>57.681.71</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>2 AÑOS 1 MESES</b>

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Elaboración Propia

### **3.4. Ratios Financieros**

Las ratios financiero son indicadores de la situación de una empresa pueden ser de liquidez, rentabilidad, Endeudamiento y gestión.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Liquidez**, estas ratios responde una pregunta clave para la empresa, ¿Pueden cumplir con sus obligaciones a corto plazo?, si a la respuesta es afirmativa, eso quiere decir que la empresa cuenta con liquidez.

Ratios de **Rentabilidad** muestra los resultados que la empresa ha tenido con respecto a lo que ha invertido.

Mientras que las ratios **de Endeudamiento** muestran la porción de financiamiento que tiene la empresa con tercero con respecto a los aportes de los accionistas.

Y las ratios **de Gestión**, sirven para ver la eficiencia que tienen en la gestión de la empresa. Es decir, como están usando los activos que tiene la empresa para generar recursos y esta pueda operar. A continuación, en él se muestran las ratios más importantes que se han analizado en este proyecto. El detalle se lo puede observar a continuación en el: ANEXO7

**Tabla 12 Ratios Financieros**

<b>RATIOS FINANCIEROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
RAZÓN CORRIENTE	17.31	5.12	4.37	4.48	4.99
CAPITAL DE TRABAJO	26,922	38,677	68,781	121,051	213,601
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	3.27	2.96	2.35	1.89	1.57
ENDEUDAMIENTO	0.46	0.39	0.30	0.23	0.20
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	0.14	0.08	0.04	0.016	0.000
COBERTURA GASTO FINANCIERO	1.35	10.56	30.36	80.11	344.66
MARGEN BRUTO	50%	50%	51%	50%	50%
MARGEN OPERATIVO	3%	15%	24%	30%	35%
MARGEN NETO	0%	8%	13%	17%	20%



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

ROA	0.02	0.24	0.32	0.32	0.31
ROE	0.03	0.38	0.45	0.42	0.39

---

**Autor:** Fresia Armandina Maldonado López

**Fuente:** Elaboración Propia

La **razón corriente** indica cuantas veces las deudas a corto plazo pueden ser cubierta con los activos a corto plazo, es decir que en este proyecto se puede cumplir con las obligaciones ya que en el año 1 es de 17 veces y del año 2 al 5 en promedio es de 4 a 5 veces, eso se reitera con el capital de trabajo que es positivo, es decir que en los años de análisis la empresa va a poder cumplir con dichas obligaciones.

La **rotación del Activo Total** permite medir la eficiencia de la empresa en utilizar sus bienes y derechos para generar ingresos, como se muestra la ratio es mayor 1 uno es decir que por cada dólar que invierte en activo puede generar en el año 1 3.27 dólares de ingresos.

**Endeudamiento**, muestra cuanto de los activos son financiados por terceros, vemos que, en el análisis de los 5 años, este es menor a 50% y va disminuyendo considerablemente hasta el último año de análisis, lo cual es positivo para la empresa.

**Cobertura Pasivo Financiero**, muestra cuanto representa las deudas del año con respecto a los ingresos totales, entre menor sea esta ratio es mejor para la empresa, podemos ver en la tabla que el margen es muy bajo entre el 0.14 a 0, eso demuestra que la empresa tiene poco endeudamiento.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**Cobertura de Gastos Financieros**, muestra cuantas veces puede ser cubierto los Gastos financiero con respecto a la utilidad operacional, este indicador

debe ser mayor a 1, ya que si es igual significa que el beneficio es decir la utilidad neta será igual a cero, podemos observar que el primer año es de 1.35, pero en los demás años de análisis va mejorando este indicador.

**Margen Bruto** es el beneficio que obtiene la empresa una vez deducida su costo de Venta, debe positivo, ya que es el margen que le queda a la empresa para poder cubrir sus costos fijos. En este análisis el margen es del 50% para todos los años.

**Margen operativo**, permite calcular el Beneficio que tiene la empresa antes de deducir los impuestos e intereses. Es decir que en el año 1 la empresa genero un 3%, en el año 2 genero 15%, en el año 3 24%, en el año 4 30% y en el año 5 un 35%, a ese margen le van a disminuir los Intereses e impuestos, para dejar el Margen neto que es lo que la empresa realmente gano una vez deducidos todos sus Costo de ventas, Gastos operativos, gastos financiero e impuesto y puede ser distribuido a los accionistas o reinvertidos en la empresa.

El **ROA es el rendimiento sobre la inversión**, muestra cuanta rentabilidad genero la empresa con respecto a sus activos totales, es decir que por cada dólar que la empresa invierte en activos fijo generó en el año 1 la empresa

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

genero 0.02 ctvs., en el año 2 generó 0.24 ctvs., en el año 3 32 ctvs.,  
en el año 4 0.32 ctvs. y en el año 5 0.31 ctvs.

**El ROE que es el rendimiento (Utilidad neta) sobre el patrimonio,**  
es muy utilizado ya que muestra la capacidad que tiene la empresa en  
generar valor a sus accionistas, es decir que por cada dólar que invierten  
los accionistas la empresa generó en el año 1 la empresa genero 0.03 ctvs.,  
en el año 2 generó 0.38 ctvs., en el año 3 45 ctvs., en el año 4 0.42 ctvs. y  
en el año 5 0.39 ctvs.

### **Conclusiones**

Se a realizada bajo estudio de esta hipótesis es posible crear  
servicio funerario y crematorio para su mascota, teniendo una preferencia  
del 85% por el servicio de cremacion, es ecológica busca brinde soporte  
logístico y emocional a la familia durante el proceso.

**Metodología** crear una campaña propia para concientizar sobre el  
maltrato al animal y promover el cuidado y respeto hacia los perros, utilizar  
las redes sociales ferias de adopción para compartir informacion

**Comercial.** - establecer una estrategia publicitaria efectiva para  
conectar el negocio con las personas y aumentar los ingresos como la  
consistencia en la construcción de la marca, la conexión emocional con los  
clientes, y la diferencia y los productos ofrecidos.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Crear una campaña de concientización social para promover la adquisición de servicios funerarios, utilizando estrategia de marketing orientada a la conciencia social, como la prevención y el fortalecimiento comercial de la empresa

**Finanzas.** -el servicio exequial de mascotas es un negocio rentable que ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años personas que buscan servicios exequiales la importancia de la calidad de atención y cuidado que se le da a su mascota dentro de los hogares y la necesidad de contratar un servicio que cumpla con los altos estándares de servicio de calidad.

### **Recomendaciones**

Mantener una comunicación constante con los clientes, antes y durante y después del servicio, para asegurarse de que están satisfechos con el servicio recibidos, proporcionar un ambiente tranquilo y respetuoso para la despedida de su mascota, capacitar al personal en el manejo adecuado y la atención al cliente, para garantizar un servicio de calidad.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS  
ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

# **ANEXOS**

# **DEL PROYECTO**

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**ANEXO 1: SUELDOS Y SALARIOS**

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1							
Nómina	Sueldo	H. Extra	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASESOR VENTAS	500.00		41.67	41.67		60.75	644.08
<b>ASESOR VENTAS</b>	500.00		41.67	41.67		60.75	644.08
<b>ASESOR VENTAS</b>	500.00		41.67	41.67		60.75	644.08
<b>ASESOR VENTAS</b>	500.00		41.67	41.67		60.75	644.08
<b>CORDINADO VENTAS</b>	650.00		54.17	41.67		78.98	824.81
<b>Total, mensual</b>	<b>2,650.00</b>		<b>220.83</b>	<b>208.33</b>		<b>321.98</b>	<b>3,401.14</b>
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2							
Nómina	Sueldo	H. Extra	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASESOR VENTAS	525.00		43.75	43.75	43.75	63.79	720.04
<b>ASESOR VENTAS</b>	525.00		43.75	43.75	43.75	63.79	720.04
<b>ASESOR VENTAS</b>	525.00		43.75	43.75	43.75	63.79	720.04
<b>CORDINADO VENTAS</b>	525.00		43.75	43.75	43.75	63.79	720.04
<b>CORDINADO VENTAS</b>	682.50		56.88	43.75	56.88	82.92	922.92
<b>Total, mensual</b>	<b>2,782.50</b>		<b>231.88</b>	<b>218.75</b>	<b>231.88</b>	<b>338.07</b>	<b>3,803.07</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3**

Nómina	Sueldo	H. Extra	13 <sup>o</sup> Sueldo	14 <sup>o</sup> Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASESOR VENTAS	551.25		45.94	45.83	45.94	66.98	755.94
ASESOR VENTAS	551.25		45.94	45.83	45.94	66.98	755.94
ASESOR VENTAS	551.25		45.94	45.83	45.94	66.98	755.94
ASESOR VENTAS	551.25		45.94	45.83	45.94	66.98	755.94
CORDINADO VENTAS	716.63		59.72	45.83	59.72	87.07	968.97
<b>Total, mensual</b>	<b>2,921.63</b>		<b>243.47</b>	<b>229.17</b>	<b>243.47</b>	<b>354.98</b>	<b>3,992.71</b>

**PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4**

Nómina	Sueldo	H. Extra	13 <sup>o</sup> Sueldo	14 <sup>o</sup> Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASESORES VENTAS	578.81		48.23	47.92	48.23	70.33	793.52
ASESORES VENTAS	578.81		48.23	47.92	48.23	70.33	793.52
ASESORES VENTAS	578.81		48.23	47.92	48.23	70.33	793.52
ASESORES VENTAS	578.81		48.23	47.92	48.23	70.33	793.52
CORDINADOR VENTAS	752.46		62.70	47.92	62.70	91.42	1,017.21
<b>Total, mensual</b>	<b>3,067.71</b>		<b>255.64</b>	<b>239.58</b>	<b>255.64</b>	<b>372.73</b>	<b>4,191.30</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5**

Nómina	Sueldo	H. Extra	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASESORES VENTAS	607.75		50.65	50.00	50.65	73.84	832.89
<b>ASESORES VENTAS</b>	607.75		50.65	50.00	50.65	73.84	832.89
<b>ASESORES VENTAS</b>	607.75		50.65	50.00	50.65	73.84	832.89
<b>ASESORES VENTAS</b>	607.75		50.65	50.00	50.65	73.84	832.89
<b>CORDINADOR VENTAS</b>	790.08		65.84	50.00	65.84	95.99	1,067.75
<b>Total, mensual</b>	<b>3,221.09</b>		<b>268.42</b>	<b>250.00</b>	<b>268.42</b>	<b>391.36</b>	<b>4,399.30</b>



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)**

<b>DEMANDA ESPERADA</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
<b>PRODUCTOS</b>													
<b>SERVICIOS</b>													
SERVICIO DE INFORMACION	91	93	95	97	99	101	103	105	107	109	111	113	1.2
ESQUEMA DE SERVICIO	84	86	88	90	92	94	96	98	100	102	104	106	1.1
SERVICIO EXEQUIAL	84	86	88	90	92	94	96	98	100	102	104	106	1.1
TOTAL	112	114	116	118	120	122	124	126	129	132	135	138	1.4
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>379</b>	<b>387</b>	<b>395</b>	<b>403</b>	<b>411</b>	<b>419</b>	<b>427</b>	<b>436</b>	<b>445</b>	<b>454</b>	<b>463</b>	<b>4.9</b>

**ANEXO 2: COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA**

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 2**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 2</b>
SERVICIO DE CREMACION	115	117	119	121	123	125	128	131	134	137	140	143	1.533
BOSQUE CENIZARIO	108	110	112	114	116	118	120	122	124	126	129	132	1.431
SERVICIO EXEQUIAL	108	110	112	114	116	118	120	122	124	126	129	132	1.431
LOTE	141	144	147	150	153	156	159	162	165	168	171	174	1.890
<b>TOTAL</b>	<b>472</b>	<b>481</b>	<b>490</b>	<b>499</b>	<b>508</b>	<b>517</b>	<b>527</b>	<b>537</b>	<b>547</b>	<b>557</b>	<b>569</b>	<b>581</b>	<b>6.285</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

IMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 3

PRODUCTOS Y SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO
SERVICIO DE EMBAJACION	144	145	146	147	148	149	150	152	154	156	158	160	1.800
ESQUEMIZARIO	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	1.600
SERVICIO EXEQUIAL	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	1.600
OTRO	176	178	180	182	184	186	188	190	192	194	196	198	2.200
<b>TOTAL</b>	<b>586</b>	<b>591</b>	<b>596</b>	<b>601</b>	<b>606</b>	<b>611</b>	<b>616</b>	<b>622</b>	<b>628</b>	<b>634</b>	<b>640</b>	<b>646</b>	<b>7.300</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 4**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 4</b>
SERVICIO DE CREMACION	162	164	166	168	170	172	174	176	178	180	182	184	2.076
BOSQUE CENZARIO	145	146	147	148	149	150	152	154	156	158	160	162	1.827
SERVICIO EXEQUIAL	145	146	147	148	149	150	152	154	156	158	160	162	1.827
LOTE	200	202	204	206	208	210	212	214	216	218	220	222	2.532
<b>TOTAL</b>	<b>652</b>	<b>658</b>	<b>664</b>	<b>670</b>	<b>676</b>	<b>682</b>	<b>690</b>	<b>698</b>	<b>706</b>	<b>714</b>	<b>722</b>	<b>730</b>	<b>8.262</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 5**

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 5</b>
SERVICIO DE CREMACION	186	188	190	192	194	196	198	200	202	204	206	208	2.364
BOSQUE CENIZARIO	164	166	168	170	172	174	176	178	180	182	184	186	2.100
SERVICIO EXEQUIAL	164	166	168	170	172	174	176	178	180	182	184	186	2.100
LOTE	224	226	228	230	232	234	236	238	240	242	244	246	2.820
<b>TOTAL</b>	<b>738</b>	<b>746</b>	<b>754</b>	<b>762</b>	<b>770</b>	<b>778</b>	<b>786</b>	<b>794</b>	<b>802</b>	<b>810</b>	<b>818</b>	<b>826</b>	<b>9.384</b>

**ANEXO3: VENTAS PROYECTADAS POR MES Y AÑO (EN \$US)**

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**VENTAS PROYECTADA AÑO 1**

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 1

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
SERVICIO DE CREMACION	2.002,00	2.046,00	2.090,00	2.134,00	2.178,00	2.222,00	2.266,00	2.310,00	2.354,00	2.398,00	2.442,00	2.486,00	26.900,00
BOSQUE CENIZARIO	1.680,00	1.720,00	1.760,00	1.800,00	1.840,00	1.880,00	1.920,00	1.960,00	2.000,00	2.040,00	2.080,00	2.120,00	22.800,00
SERVICIO EXEQUIAL	2.016,00	2.064,00	2.112,00	2.160,00	2.208,00	2.256,00	2.304,00	2.352,00	2.400,00	2.448,00	2.496,00	2.544,00	27.300,00
LOTE	2.688,00	2.736,00	2.784,00	2.832,00	2.880,00	2.928,00	2.976,00	3.024,00	3.096,00	3.168,00	3.240,00	3.312,00	35.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.386,00</b>	<b>8.566,00</b>	<b>8.746,00</b>	<b>8.926,00</b>	<b>9.106,00</b>	<b>9.286,00</b>	<b>9.466,00</b>	<b>9.646,00</b>	<b>9.850,00</b>	<b>10.054,00</b>	<b>10.258,00</b>	<b>10.462,00</b>	<b>112.700,00</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SERVICIO DE CREMACION	2.783,00	2.831,40	2.879,80	2.928,20	2.976,60	3.025,00	3.097,60	3.170,20	3.242,80	3.315,40	3.388,00	3.460,60	37.098,60
BOSQUE CENIZARIO	2.376,00	2.420,00	2.464,00	2.508,00	2.552,00	2.596,00	2.640,00	2.684,00	2.728,00	2.772,00	2.838,00	2.904,00	31.482,00
SERVICIO EXEQUIAL	2.851,20	2.904,00	2.956,80	3.009,60	3.062,40	3.115,20	3.168,00	3.220,80	3.273,60	3.326,40	3.405,60	3.484,80	37.778,40
LOTE	3.722,40	3.801,60	3.880,80	3.960,00	4.039,20	4.118,40	4.197,60	4.276,80	4.356,00	4.435,20	4.514,40	4.593,60	49.896,00
<b>TOTAL</b>	<b>11.732,60</b>	<b>11.957,00</b>	<b>12.181,40</b>	<b>12.405,80</b>	<b>12.630,20</b>	<b>12.854,60</b>	<b>13.103,20</b>	<b>13.351,80</b>	<b>13.600,40</b>	<b>13.849,00</b>	<b>14.146,00</b>	<b>14.443,00</b>	<b>156.255,00</b>



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

VENTAS PROYECTADAS AÑO 3

<b>OFERTA PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 3</b>
SERVICIO EXEQUIAL	3.833,28	3.859,90	3.886,52	3.913,14	3.939,76	3.966,38	3.993,00	4.046,24	4.099,48	4.152,72	4.205,96	4.259,20	48.155,58
BOSQUE CENIZARIO	3.218,60	3.242,80	3.267,00	3.291,20	3.315,40	3.339,60	3.363,80	3.388,00	3.412,20	3.436,40	3.460,60	3.484,80	40.220,40
SERVICIO EXEQUIAL	3.862,32	3.891,36	3.920,40	3.949,44	3.978,48	4.007,52	4.036,56	4.065,60	4.094,64	4.123,68	4.152,72	4.181,76	48.264,48
LOTE	5.111,04	5.169,12	5.227,20	5.285,28	5.343,36	5.401,44	5.459,52	5.517,60	5.575,68	5.633,76	5.691,84	5.749,92	65.165,76
<b>TOTAL</b>	<b>16.025,24</b>	<b>16.163,18</b>	<b>16.301,12</b>	<b>16.439,06</b>	<b>16.577,00</b>	<b>16.714,94</b>	<b>16.852,88</b>	<b>17.017,44</b>	<b>17.182,00</b>	<b>17.346,56</b>	<b>17.511,12</b>	<b>17.675,68</b>	<b>201.806,22</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

VENTAS PROYECTADAS AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SERVICIO EXEQUIAL	4.743,68	4.802,25	4.860,81	4.919,38	4.977,94	5.036,50	5.095,07	5.153,63	5.212,20	5.270,76	5.329,32	5.387,89	60.789,43
BOSQUE CENIZARIO	3.859,90	3.886,52	3.913,14	3.939,76	3.966,38	3.993,00	4.046,24	4.099,48	4.152,72	4.205,96	4.259,20	4.312,44	48.634,74
SERVICIO EXEQUIAL	4.631,88	4.663,82	4.695,77	4.727,71	4.759,66	4.791,60	4.855,49	4.919,38	4.983,26	5.047,15	5.111,04	5.174,93	58.361,69
LOTE	6.388,00	6.451,88	6.515,76	6.579,64	6.643,52	6.707,40	6.771,28	6.835,16	6.899,04	6.962,92	7.026,80	7.090,68	80.872,08
<b>TOTAL</b>	<b>19.623,46</b>	<b>19.804,47</b>	<b>19.985,48</b>	<b>20.166,49</b>	<b>20.347,50</b>	<b>20.528,50</b>	<b>20.768,08</b>	<b>21.007,65</b>	<b>21.247,22</b>	<b>21.486,79</b>	<b>21.726,36</b>	<b>21.965,94</b>	<b>248.657,94</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

VENTAS PROYECTADAS AÑOS 5

OFERTA PRODUCTOS OSERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SERVICIO EXEQUIAL	5.991,10	6.055,52	6.119,94	6.184,36	6.248,78	6.313,20	6.377,62	6.442,04	6.506,46	6.570,88	6.635,30	6.699,72	76.144,91
BOSQUE CENIZARIO	4.802,25	4.860,81	4.919,38	4.977,94	5.036,50	5.095,07	5.153,63	5.212,20	5.270,76	5.329,32	5.387,89	5.446,45	61.492,20
SERVICIO EXEQUIAL	5.762,70	5.832,97	5.903,25	5.973,53	6.043,80	6.114,08	6.184,36	6.254,64	6.324,91	6.395,19	6.465,47	6.535,74	73.790,64
LOTE	7.871,36	7.941,64	8.011,92	8.082,20	8.152,48	8.222,76	8.293,04	8.363,32	8.433,60	8.503,88	8.574,16	8.644,44	99.094,80
<b>TOTAL</b>	<b>24.427,40</b>	<b>24.690,94</b>	<b>24.954,49</b>	<b>25.218,03</b>	<b>25.481,57</b>	<b>25.745,11</b>	<b>26.008,65</b>	<b>26.272,19</b>	<b>26.535,73</b>	<b>26.799,27</b>	<b>27.062,81</b>	<b>27.326,36</b>	<b>310.522,55</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**ANEXO4: COSTOS PROYECTADOS POR MES Y AÑO (US\$)**

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 1

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 1</b>
SERVICIO DE CREMACION	1.001,00	1.023,00	1.045,00	1.067,00	1.089,00	1.111,00	1.133,00	1.155,00	1.177,00	1.199,00	1.221,00	1.243,00	13.464,00
BOSQUES CENIZARIO	840,00	860,00	880,00	900,00	920,00	940,00	960,00	980,00	1.000,00	1.020,00	1.040,00	1.060,00	11.400,00
SEVICIO EXEQUIAL	1.008,00	1.032,00	1.056,00	1.080,00	1.104,00	1.128,00	1.152,00	1.176,00	1.200,00	1.224,00	1.248,00	1.272,00	13.680,00
LOTE	1.344,00	1.368,00	1.392,00	1.416,00	1.440,00	1.464,00	1.488,00	1.512,00	1.548,00	1.584,00	1.620,00	1.656,00	17.832,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.193,00</b>	<b>4.283,00</b>	<b>4.373,00</b>	<b>4.463,00</b>	<b>4.553,00</b>	<b>4.643,00</b>	<b>4.733,00</b>	<b>4.823,00</b>	<b>4.925,00</b>	<b>5.027,00</b>	<b>5.129,00</b>	<b>5.231,00</b>	<b>56.376,00</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 2

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 2</b>
SERVICIO DE CREMACION	1.391,50	1.415,70	1.439,90	1.464,10	1.488,30	1.512,50	1.548,80	1.585,10	1.621,40	1.657,70	1.694,00	1.730,30	18.549,30
BOSQUES CENIZARIO	1.188,00	1.210,00	1.232,00	1.254,00	1.276,00	1.298,00	1.320,00	1.342,00	1.364,00	1.386,00	1.419,00	1.452,00	15.741,00
SEVICIO EXEQUIAL	1.425,60	1.452,00	1.478,40	1.504,80	1.531,20	1.557,60	1.584,00	1.610,40	1.636,80	1.663,20	1.702,80	1.742,40	18.889,20
LOTE	1.861,20	1.900,80	1.940,40	1.980,00	2.019,60	2.059,20	2.098,80	2.138,40	2.178,00	2.217,60	2.257,20	2.296,80	24.948,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.612,30</b>	<b>5.978,50</b>	<b>6.090,70</b>	<b>6.202,90</b>	<b>6.315,10</b>	<b>6.427,30</b>	<b>6.551,60</b>	<b>6.675,90</b>	<b>6.800,20</b>	<b>6.924,50</b>	<b>7.073,00</b>	<b>7.221,50</b>	<b>78.127,50</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 3

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 3</b>
SERVICIO DE CREMACION	1.916,64	1.929,95	1.943,26	1.956,57	1.969,88	1.983,19	1.996,50	2.023,12	2.049,74	2.076,36	2.102,98	2.129,60	24.077,79
BOSQUES CENIZARIO	1.609,30	1.621,40	1.633,50	1.645,60	1.657,70	1.669,80	1.681,90	1.694,00	1.706,10	1.718,20	1.730,30	1.742,40	20.110,20
SEVICIO EXEQUIAL	1.931,16	1.945,68	1.960,20	1.974,72	1.989,24	2.003,76	2.018,28	2.032,80	2.047,32	2.061,84	2.076,36	2.090,88	24.132,24
LOTE	2.464,00	2.492,00	2.520,00	2.548,00	2.576,00	2.604,00	2.632,00	2.660,00	2.688,00	2.716,00	2.744,00	2.772,00	31.416,00
<b>TOTAL</b>	<b>7.921,10</b>	<b>7.989,03</b>	<b>8.056,96</b>	<b>8.124,89</b>	<b>8.192,82</b>	<b>8.260,75</b>	<b>8.328,68</b>	<b>8.409,92</b>	<b>8.491,16</b>	<b>8.572,40</b>	<b>8.653,64</b>	<b>8.734,88</b>	<b>99.736,23</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 4

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 4</b>
SERVICIO DE CREMACION	2.371,84	2.401,12	2.430,41	2.459,69	2.488,97	2.518,25	2.547,53	2.576,82	2.606,10	2.635,38	2.664,66	2.693,94	30.394,72
BOSQUES CENIZARIO	1.929,95	1.943,26	1.956,57	1.969,88	1.983,19	1.996,50	2.023,12	2.049,74	2.076,36	2.102,98	2.129,60	2.156,22	24.317,37
SEVICIO EXEQUIAL	2.315,94	2.331,91	2.347,88	2.363,86	2.379,83	2.395,80	2.427,74	2.459,69	2.491,63	2.523,58	2.555,52	2.587,46	29.180,84
LOTE	3.194,00	3.225,94	3.257,88	3.289,82	3.321,76	3.353,70	3.385,64	3.417,58	3.449,52	3.481,46	3.513,40	3.545,34	40.436,04
<b>TOTAL</b>	<b>9.811,73</b>	<b>9.902,24</b>	<b>9.992,74</b>	<b>10.083,24</b>	<b>10.173,75</b>	<b>10.264,25</b>	<b>10.384,04</b>	<b>10.503,82</b>	<b>10.623,61</b>	<b>10.743,40</b>	<b>10.863,18</b>	<b>10.982,97</b>	<b>124.328,97</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 5

<b>OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 5</b>
SERVICIO DE CREMACION	2.995,55	3.027,76	3.059,97	3.092,18	3.124,39	3.156,60	3.188,81	3.221,02	3.253,23	3.285,44	3.317,65	3.349,86	38.072,46
BOSQUES CENIZARIO	2.401,12	2.430,41	2.459,69	2.488,97	2.518,25	2.547,53	2.576,82	2.606,10	2.635,38	2.664,66	2.693,94	2.723,23	30.746,10
SEVICIO EXEQUIAL	2.881,35	2.916,49	2.951,63	2.986,76	3.021,90	3.057,04	3.092,18	3.127,32	3.162,46	3.197,59	3.232,73	3.267,87	36.895,32
LOTE	3.935,68	3.970,82	4.005,96	4.041,10	4.076,24	4.111,38	4.146,52	4.181,66	4.216,80	4.251,94	4.287,08	4.322,22	49.547,40
<b>TOTAL</b>	<b>12.213,70</b>	<b>12.345,47</b>	<b>12.477,24</b>	<b>12.609,01</b>	<b>12.740,78</b>	<b>12.872,55</b>	<b>13.004,33</b>	<b>13.136,10</b>	<b>13.267,87</b>	<b>13.399,64</b>	<b>13.531,41</b>	<b>13.663,18</b>	<b>155.261,28</b>



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**ANEXO5: GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS POR MES Y AÑO (US\$)**

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 1

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 1</b>
SUELDOS AL COORDINADOR	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	824,81	9.897,70
SUELDO DEL VENDEDOR	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	2.576,33	30.916,00
SUMINISTROS DE OFICINA	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
SERVICIOS BÁSICOS	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
PUBLICIDAD	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
MOVILIZACION	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
CAJA "COFRE"	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>3.961,14</b>	<b>47.533,70</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 2

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 2</b>
SUELDOS AL COORDINADOR	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	922,92	11.075,09
SUELD DE VENDEDOR	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	2.880,15	34.561,80
SUMINISTROS DE OFICINA	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	1.584,00
SERVICIOS BÁSICOS	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
PUBLICIDAD	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	1.584,00
MOVILIZACION	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	1.980,00
CAJA "COFRE"	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00	1.584,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>4.419,07</b>	<b>53.028,89</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 3

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 3</b>
SUELDOS AL COORDINADOR	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	968,97	11.627,59
SUELDO DE ASESOR	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	3.023,74	36.284,89
SUMINISTROS DE OFICINA	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	1.742,40
SERVICIOS BÁSICOS	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	726,00
PUBLICIDAD	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	1.742,40
MOVILIZACION	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	2.178,00
CAJA "COFRE"	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	145,20	1.742,40
<b>TOTAL</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>4.670,31</b>	<b>56.043,68</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 4													
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 4</b>
SUELDOS AL COORDINADOR	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	1.017,21	12.206,47
SUELDO DE ASESOR	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	3.174,09	38.089,13
SUMINISTROS DE OFICINA	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	1.916,64
SERVICIOS BÁSICOS	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	798,60
PUBLICIDAD	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	1.916,64
MOVILIZACION	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	2.395,80
CAJA "COFRE"	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	159,72	1.916,64
	-												
<b>TOTAL</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>4.936,66</b>	<b>59.239,92</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 5													
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL AÑO 5</b>
SUELDOS AL COORDINADOR	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	1.067,75	12.813,04
SUELDO DE ASESOR	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	3.331,55	39.978,59
SUMINISTROS DE OFICINA	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	2.108,30
SERVICIOS BÁSICOS	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	878,46
PUBLICIDAD	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	2.108,30
MOVILIZACION	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	2.635,38
CAJA "COFRE"	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	175,69	2.108,30
<b>TOTAL</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>5.219,20</b>	<b>62.630,39</b>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL  
SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**ANEXO6: PRÉSTAMO BANCARIO**

<b>Préstamo</b>	\$18.055,00	
<b>Tasa anual</b>	16,00%	
<b>Pagos por año</b>	12	MENSUAL
<b>Tasa por período</b>	1,33%	TASA MENSUAL
<b>Plazo Deuda (años)</b>	5	
<b>Cuotas (número)</b>	60	PAGO MENSUAL
<b>Dividendo</b>	\$439,06	

<b>Periodos anuales</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Interés</b>		\$2.706,28	\$2.264,84	\$1.747,35	\$1.140,71	\$429,58
<b>Capital Pagado</b>		\$2.562,47	\$3.003,91	\$3.521,40	\$4.128,04	\$4.839,18
<b>Dividendos</b>		\$5.268,75	\$5.268,75	\$5.268,75	\$5.268,75	\$5.268,75
<b>Saldo</b>	\$18.055,00	\$15.492,53	\$12.488,61	\$8.967,21	\$4.839,18	\$0,00

<b>Corto plazo</b>	\$1.303,22	\$1.527,73	\$1.790,91	\$2.099,43
<b>Largo Plazo</b>	\$5.418,07	\$3.890,34	\$2.099,43	

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS ENFOCADO EN EL  
SERVICIO DE ASISTENCIAS EXEQUIALES DE MASCOTAS EN LA CIUDAD DE  
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**ANEXO7: PUNTO DE EQUILIBRO**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COSTO FIJO	\$ 55.417,64	\$ 56.471,39	\$ 58.968,70	\$ 61.558,30	\$ 64.237,63
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 56.376,00	\$ 78.127,50	\$ 102.069,99	\$ 124.328,97	\$ 155.261,28
<b>% Equilibrio</b>	<b>98%</b>	<b>72%</b>	<b>58%</b>	<b>50%</b>	<b>41%</b>
VENTAS	\$ 112.752,00	\$ 156.255,00	\$ 201.806,22	\$ 248.657,94	\$ 310.522,55
COSTOS VARIABLES	\$ 56.376,00	\$ 78.127,50	\$ 99.736,23	\$ 124.328,97	\$ 155.261,28
COSTOS FIJOS	\$ 55.417,64	\$ 56.471,39	\$ 58.968,70	\$ 61.558,30	\$ 64.237,63
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 958,36</b>	<b>\$ 21.656,11</b>	<b>\$ 43.101,29</b>	<b>\$ 62.770,67</b>	<b>\$ 91.023,65</b>
<b>VERIFICACIÓN</b>					
VENTAS	\$ 110.835,28	\$ 112.942,78	\$ 116.589,11	\$ 123.116,61	\$ 128.475,25
COSTOS VARIABLES	\$ 55.417,64	\$ 56.471,39	\$ 57.620,42	\$ 61.558,30	\$ 64.237,63
COSTOS FIJOS	\$ 55.417,64	\$ 56.471,39	\$ 58.968,70	\$ 61.558,30	\$ 64.237,63
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>