

UNA MUERTE BELLA HONRA TODA LA VIDA.

Francesco Petrarca

Centro de enseñanza secundaria obligatoria.

-Antonio García Bellido

-C/ Fraga Iribarne nº39

-24009 Armunia (León)

-Teléfono: 987 252 198

-Fax: 987 252 148

- e-mail: 240005355@jcy.es <http://iesantoniogarciabellido.centros.educa.jcy.es/sitio/>

Profesor responsable:

Isidoro Fernández Cadenas

Agradecimientos:

A nuestro instituto, "Antonio García Bellido" por ayudarnos a llevar a cabo este proyecto que nos ha llenado de gran alegría e ilusión, y sobre todo darles las gracias a Fernando Tejada y en especial a Isidoro Fernández Cadenas por su gran ayuda y apoyo. Gracias a todos los familiares y amigos por apoyarnos y ayudarnos en todo lo que pudieron sobre todo a Sara de las Eras López, Marian Aparicio López, José Luis Mourelo, Paula Juan Martínez y Ana M^a Aparicio López.

ÍNDICE

1. FASE I: EL PROYECTO DE EMPRESA. PRESENTACION DE LA IDEA EMPRESARIAL. PRIMERAS IPOTESIS.	
1.1. Presentación de los alumnos promotores.....	7
1.2. Exposición de la idea elegida para la realización del proyecto empresarial.....	10
1.2.1. Ideas.....	10
1.2.2. Descripción de la idea.....	10
1.2.3. Argumentos que justifican la elección de la misma.....	11
1.3. Delimitación de la actividad elegida.....	12
1.3.1. Definición básica de la actividad empresarial.....	12
1.3.2. Principales características del servicio.....	12
1.3.3. Necesidades que cubren.....	12
1.3.4. Aspectos diferentes sobre la competencia.....	13
1.3.5. Delimitación del mercado al que se dirigen.....	13
1.3.6. Inversión básica necesaria.....	13
2. FASE II: ANALISIS DEL PROYECTO Y DE LA COMPETENCIA	
2.1. Obtención de la información a través de la encuesta.....	15
2.1.1. Delimitación de los objetivos a cubrir con la encuesta.....	15
2.1.2. Explicación de la estructura del cuestionario.....	15
2.1.3. Cuadernillo del cuestionario.....	15
2.1.4. Tabla de resultados.....	19
2.1.5. Graficas.....	20
2.2. Análisis externo de los factores que influyen en la actividad empresarial.....	27
2.2.1. Análisis DAFO o FODA del Tanamovil.....	27
2.2.2. Matriz de crecimiento del Ansoff.....	28
2.3. Análisis del sector y la competencia.....	30
2.3.1. Proveedores.....	30
2.3.2. Canales de distribución.....	31

2.3.3. Clientes.....	31
2.3.4. Principales empresas de la competencia nivel provincial zona sur..	31
3. FASE III: PLAN DE MARKETING	
3.1. Delimitación de la hipótesis de partida sobre la actividad empresarial para la realización del estudio.....	35
3.1.1. Productos/servicios.....	35
3.1.2. Gestiones de existencia.....	46
3.1.3. Previsiones de ventas.....	47
3.2. Presupuesto de coste.....	47
4. FASE IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS	
4.1. Introducción. Vocación de servicio.....	50
4.2. Organigrama de la empresa.....	50
4.2.1. Delimitación de funciones, tareas y responsabilidades.....	52
4.3. Definición del puesto del trabajo.....	53
4.3.1. Profesiogramas.....	53
4.3.2. Perfiles profesiograficos.....	59
4.4. Procesos de captación y selección del personal de la empresa.....	69
4.4.1. Reclutamiento.....	69
4.4.2. Selección.....	69
4.4.3. Acogida y formación.....	69
4.5. Determinación de las modalidades de contratación del personal.....	71
4.6. Calculo de los costes sociales de la empresa.....	72
5. FASE V: IDENTIFICACION Y FORMAC JURIDICA	
5.1. Justificación de la elección de la forma jurdía.....	75
5.1.1. Determinación de la forma jurídica.....	75
5.2. Identificación de la empresa.....	77
5.2.1. Elección de la denominación de la empresa.....	77
5.2.2. Elección y dibujos del logotipo.....	77
5.2.3. Dibujo del logotipo y símbolos.....	78
5.2.4. Tarjeta de presentación.....	79

5.2.5. Trámites y costos para crear una sociedad limitada.....	79
5.2.6. Calendario previsto de acciones.....	83
5.3. Plano del local.....	84
5.3.1. Localización de la empresa.....	84
6. FASE VI: PLAN ECONOMICO-FINANCIERO	

Fase 1. Datos del proyecto

1.1. Presentación de los alumnos promotores.

Promotor 1

- Datos personales:

- Nombre: Lucigema
- Apellidos: Rivera Hernández
- DNI/NIF: 71463756-L
- Domicilio: C/Sahagún nº11, 3-INT
- Localidad: León
- Código postal: 24009
- Provincia: León
- Teléfono: 722182804
- Edad: 14 años
- Fecha de nacimiento: 06/11/2000
- Estado civil: Soltera



- Datos académicos:

- Graduado de Educación Primaria
- Graduado de la ESO

- Idiomas:

- Inglés
- Francés básico

- Aficiones:

- Tocar piano
- Escuchar música

- Redes sociales:

- Twitter: rivera_luci - Instagram: lucy_sanders13

Promotor 2

- Datos personales:

- Nombre: Netchanok
- Apellido: Meechangharn (natural de Tailandia)
- DNI/NIF: X9967017J
- Domicilio: C/ Constitución nº27
- Localidad: Villanueva del carnero
- C.P.: 24391
- Provincia: León
- Teléfono: 987 280 233
- Edad: 14 años
- Fecha de nacimiento: 30/11/2000
- Estado civil: Soltera

- Datos académicos:

- Graduado de educación primaria
- Graduado de la ESO

- Idiomas:

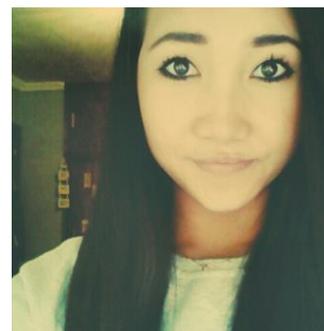
- Español
- Tailandés
- Inglés

- Aficiones:

- Bailar
- Escuchar música

- Redes sociales:

- Twitter: @Net7Red - Instagram: Netikavinsky



Promotor 3

- Datos personales:

- Nombre: Lucía
- Apellidos: Martínez Aparicio
- DNI/NIF: 02773632-Q
- Domicilio: Avda. /Santiago Apóstol n° 55
- Localidad: Onzonilla
- Provincia: León
- Teléfono: 658244627
- Código postal: 24231
- Fecha de nacimiento: 04/02/00
- Edad: 15 años
- Estado civil: soltera

- Datos académicos:

- Grado de educación de primaria
- Grado de la ESO

- Idiomas:

- Inglés

- Aficiones:

- Pasear en bicicleta y a pie.
- Hacer rutas de expedición

- Redes sociales

- Instagram: lucii_04 - Twitter: lucii_04



1.2. Exposición de la idea elegida para la realización del proyecto empresarial.

1.2.1.- Ideas.

Durante nuestra brainstorming estuvimos barajando varios servicios de los que hemos notado cierta carencia en nuestra Comunidad y en España y que pudiesen tener futuro.

Tanatorio móvil: tuvimos esta idea al pensar en las personas que tienen dificultades para trasladarse a el velatorio más cercano posible cuando sufren la pérdida de un ser querido. Pensamos que podríamos movernos nosotros en vez de ellos, por lo cual los clientes tendrían más comodidad.

Mochila masaje adora: esta idea viene de pensar en los cansados estudiantes que tienen la espalda machacada al final del día. Pensamos que podríamos hacer algo para mejorar esto y así se nos vino a la cabeza la idea de poner un pequeño motor en las asas de la mochila.

Alquiler de ropa: esta tercera y última idea la obtuvimos al pensar en gente que no tiene el suficiente dinero para comprar una prenda de elevado precio y observar constantemente a personas removiendo los contenedores de basura en busca no sólo de comida sino también de calzado y ropa vieja, por ello pensamos en crear una tienda de alquiler de ropa donde la gente pueda prestar o depositar aquella ropa y calzado que no utiliza y tras someterla a un proceso de limpieza y desinfección se pueda volver a utilizar, todo esto por un módico precio.

Finalmente elegimos el tanatorio móvil después de haber tenido una brainstorming de ventajas e inconvenientes de cada idea propuesta, llegamos a la decisión que el tanatorio móvil será el que más oportunidad tendría de triunfar en el mercado de hoy en día.

1.2.2.- Descripción de la idea elegida.

El proyecto trata sobre dar un servicio a las personas que viven en pueblos que no tienen velatorio para que no tengan que desplazarse al pueblo más cercano que si tiene este servicio. En definitiva el objetivo es evitar a los familiares del difunto y amigos el desplazamiento que supone un coste y un tiempo del que no siempre disponen, para darle el último adiós a sus seres queridos.

1.2.3.- Argumentos que justifican la elección de la misma.

Finalmente nos decidimos por la primera idea como ya hemos indicado, ya que en nuestra ciudad y en sus alrededores hay pocos tanatorios y hay gente que verdaderamente tiene que hacer grandes esfuerzos para trasladar el cuerpo del fallecido.

Dispone de una serie de fortalezas y hemos detectado una serie de oportunidades en el mercado, que hace que el modelo de negocio sea atractivo para futuros usuarios y socios, pero sobre todo para nosotros como promotores del proyecto. Entre ellas podemos destacar:

- **Rango de mercado estable**, es decir, con un número de clientes acorde, y que no dependa de picos.
- **Facilitar el movimiento** de los familiares y conocidos para despedir a sus seres queridos.
- **Ahorro de tiempo, combustible y dinero** para los familiares.
- **Es un sector no muy masificado.**
- **Es un negocio de primera necesidad**, una vez que alguien se muere, no queda más remedio que enterrarlo o incinerarlo. La posibilidad de embalsamar, y dejar en el salón de casa, no es legal en España todavía.
- Posibilidad de **establecer convenios con otras empresas** para que nos faciliten sus propios clientes.
- **Márgenes comerciales suculentos**, y capacidad para abarcar tanto clientes con bajo poder adquisitivo, como medio o alto. Además, si tenemos un acuerdo con una aseguradora de decesos importante, probablemente no demos abasto a solventar sepelios, por lo que aún siendo una inversión considerable, todo lo indicado probablemente nos lleve al éxito del negocio.
- Además, **“nuestros clientes rara vez piden el libro de reclamaciones”**.

1.3. Delimitación de la actividad elegida.

1.3.1.- Definición básica de la actividad empresarial.

Empresa dedicada a los servicios funerarios. Sus actividades serán:

- Tanatopraxia, tanatoestética y prácticas sanitarias obligatorias.
- Servicio de velatorio.
- Depósito de cadáveres.
- Disponibilidad del uso de instalaciones específicas.

1.3.2.- Principales características del servicio.

- Información y apoyo en la tramitación administrativa preceptiva.
- Prácticas higiénicas en el cadáver.
- Suministro de féretros y de urnas cinerarias.
- Colocación en el féretro y transporte desde el domicilio de la defunción hasta el domicilio mortuario, así como al lugar de inhumación o cremación, en vehículo de transporte funerario autorizado.
- Instalarse en el municipio o pueblo donde se quiere hacer el funeral.
- Servicios de floristería.

1.3.3.- Necesidades que cubren.

Cubrir las necesidades de la gente de los pueblos que no tienen un tanatorio cerca para velar a sus muertos y no tienen un medio de transporte.

Con esto intentaremos solucionar estos problemas mediante nuestros servicios que cubrirán esas necesidades.

1.3.4.- Aspectos diferentes sobre la competencia.

. No tendrían competencia en León porque ningún otro tanatorio de León ofrece la posibilidad de desplazarse.

Esta idea de tanatorio móvil si existe en la comunidad de Castilla y León en la provincia de Zamora y también fuera de la comunidad autónoma de Castilla y León como en Galicia.

1.3.5.- Delimitación del mercado al que se dirige.

El servicio va dirigido a todas las personas del medio rural ya que es donde no hay tanatorios y en las poblaciones con un número importante de personas, muchas de las cuales son jubiladas. No obstante pueden utilizar o demandar nuestro servicio todos aquellos que lo deseen.

1.3.6. - Inversión básica necesaria.

410.100€ son necesarios para fundar esta empresa

Seria de de lo siguiente:

Cabina del camión	130000€
Conteiner	240000€
Alquiler de local	800€
Suministro eléctrico	220€
Agua	80€
Obra del local	20000€
Total	410100€

El segundo años nos expandiremos y compraremos otros container

Fase 2. Análisis del proyecto y de la competencia

2.1. Obtención de la información a través de la encuesta.

2.1.1.- Delimitación de los objetivos a cubrir con la encuesta.

Con la encuesta se pretende analizar la importancia que dan los ciudadanos a los servicios, así como las opiniones sobre la instalación de esta empresa de tanatorio móvil.

El objetivo que se pretende conseguir es implantar en esta provincia una empresa que organice velatorios por los pueblos y ver la acogida que tendría entre los potenciales clientes, puesto que al tratarse de una actividad innovadora en la ciudad.

2.1.2.- Explicación de la estructura del cuestionario.

El cuestionario consta de 17 preguntas, tanto abiertas como cerradas, relacionadas con el servicio que se desea ofrecer para preguntárselo a 30 personas que viven en los pueblos.

División de la encuesta:

- Catorce preguntas cerradas
- Tres preguntas abiertas

2.1.3.- Cuadernillo del cuestionario.

1.- Sexo

- Mujer
- Hombre

2. Edad

- Menores de 20
- 20-35
- 35-50
- >50

3. ¿Utilizaría usted un tanatorio móvil?

- Si
- No
- Tal vez
- No sé

4. ¿Qué calificación le daría usted a nuestra idea de proyecto?

- Sobresaliente
- Notable
- Bien
- Insuficiente

5. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio?

- 2000-2500
- 2500-3000
- 3000-3500
- >3500

6. ¿Qué importancia da usted al servicio de una funeraria?

- Mucha. La muerte es una de las cosas más importantes en la vida.
- Poco. Después de muerto poco me importa lo que se haga en la persona.
- No suelo pensar mucho en ello.
- No sabe/no contesta

7. ¿Le gustaría que tuviera un servicio de floristería?

- Si
- No
- Depende
- Prefiero comprarlo

8. ¿Estaría usted dispuesto a cambiar el servicio tradicional por el servicio móvil?

- Si
- No
- Puede/tal vez
- Depende

9. ¿Cuál es su situación laboral?

- Empleado/estudiante
- Parado
- Ama de casa
- Jubilado

10. ¿Considera importante un buen velatorio?

- Si
- No
- Poco
- Mucho

11. ¿Usted estaría dispuesto a usar nuestros servicios?

- Si
- No
- Puede/tal vez
- Posiblemente

12. ¿Influye en usted la publicidad a la hora de elegir un servicio o producto?

- Nada
- Poco
- Bastante
- Mucho

13. ¿Considera importante la atención al cliente?

- Nada
- Poco
- Bastante
- Mucho

14. ¿Cómo sería el servicio perfecto para usted?

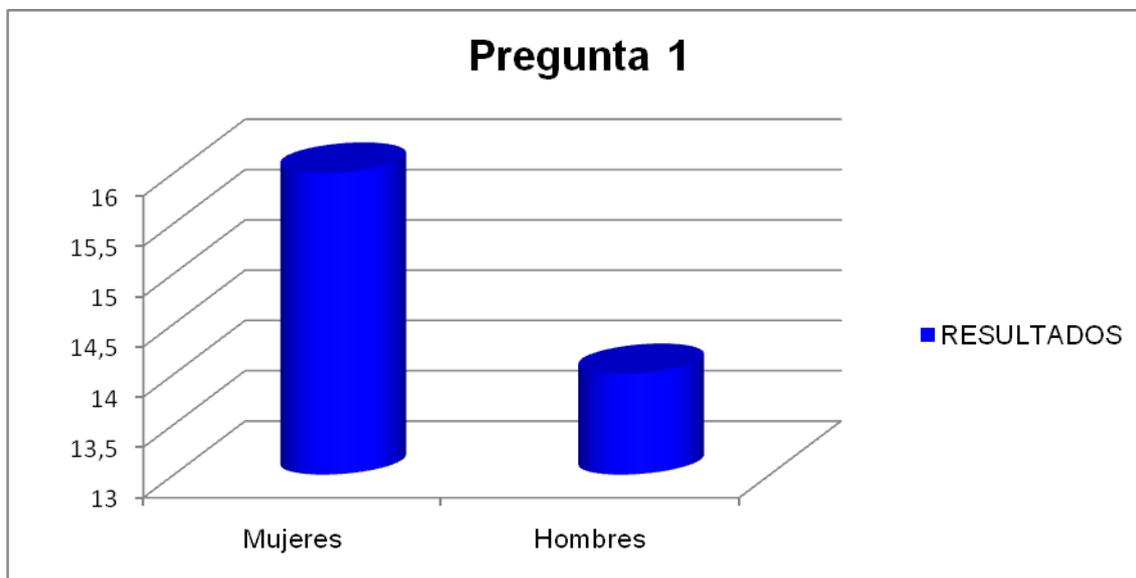
15. ¿Qué opina usted de la apertura de un tanatorio móvil en los pueblos?

16. ¿Qué cree usted que es un tanatorio móvil?

17. ¿En qué cree que puede beneficiar un tanatorio móvil?

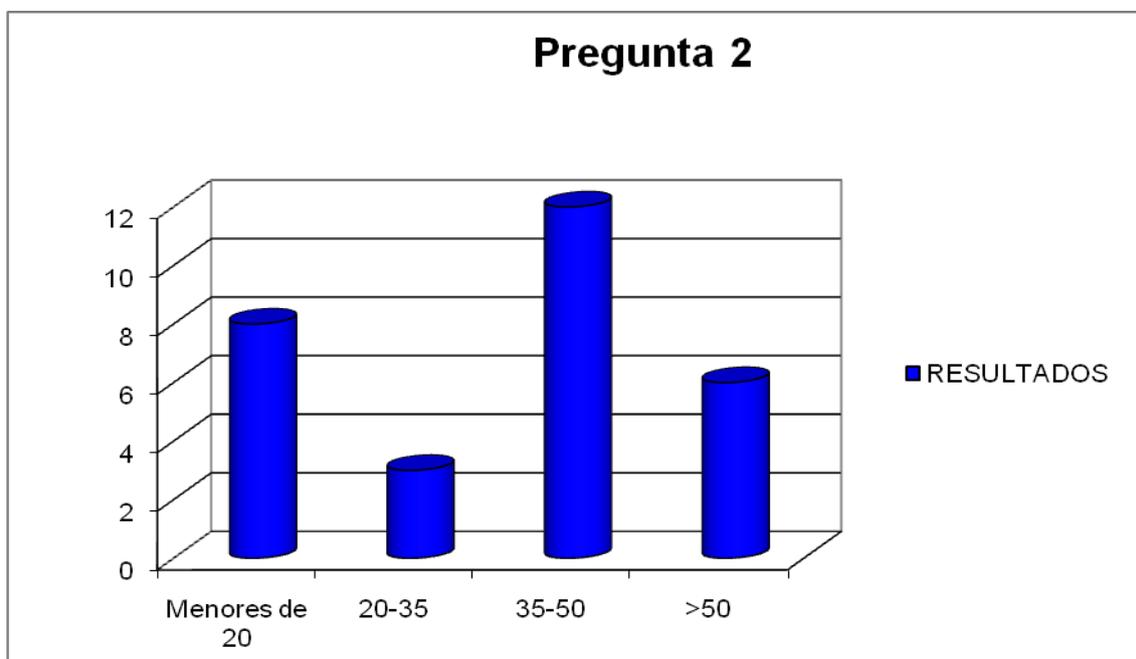
2.1.5.- Graficas

1. Sexo:



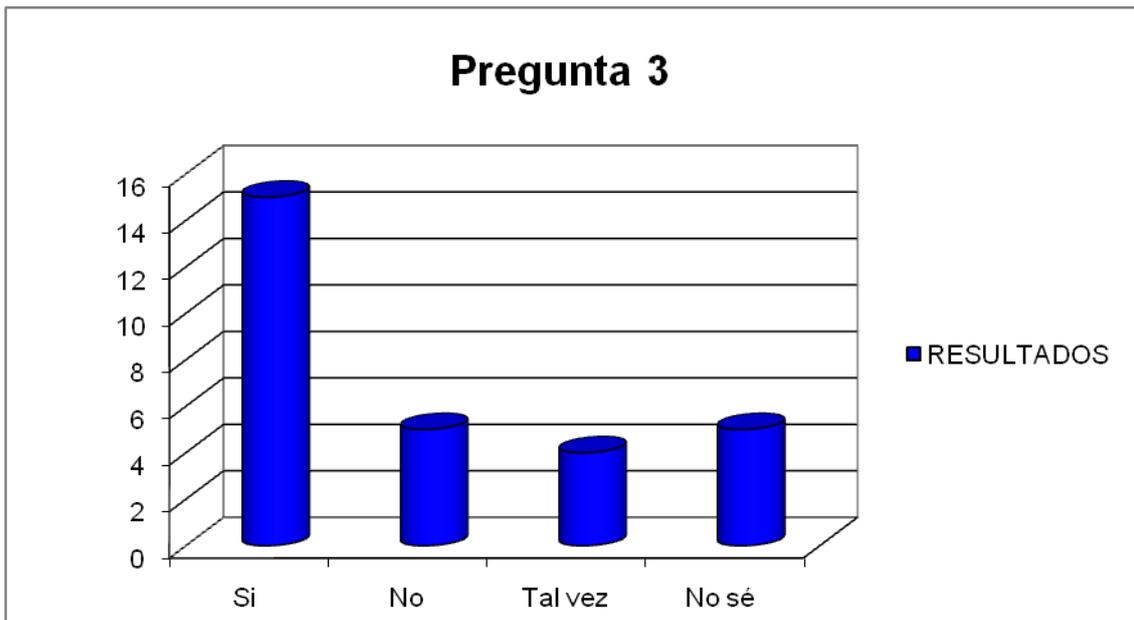
De los treinta entrevistados, el porcentaje que destaca notablemente es el de las mujeres (50%).

2. Edad:



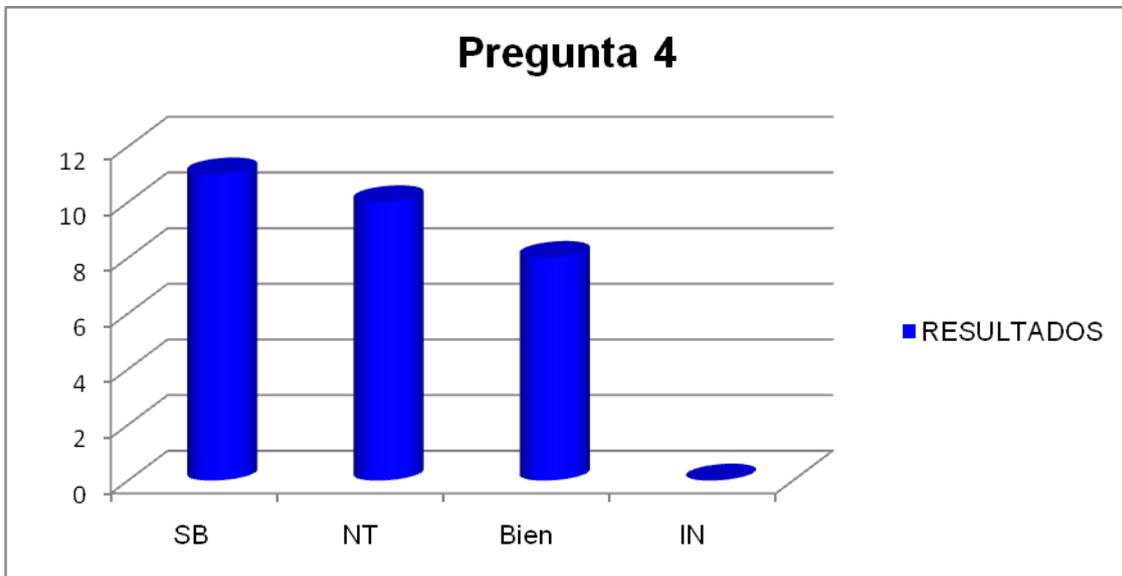
La mayoría de nuestros entrevistados tienen entre treinta y cinco y cincuenta años, los cuales abarcan el 40%, mientras tanto los de veinte hasta treinta y cinco son apenas el 10

3. ¿Utilizaría usted un tanatorio móvil?



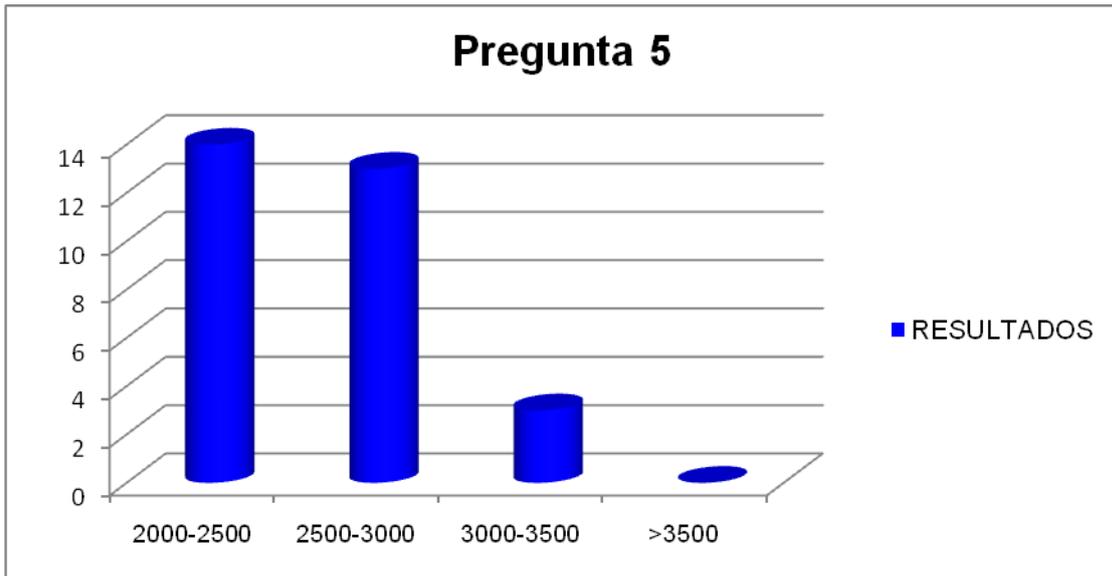
El 50% estaría dispuesto a utilizar nuestro servicio, mientras que el 10% está indeciso de hacerlo.

4. ¿Que calificacion le daria usted a nuestra idea de proyecto?



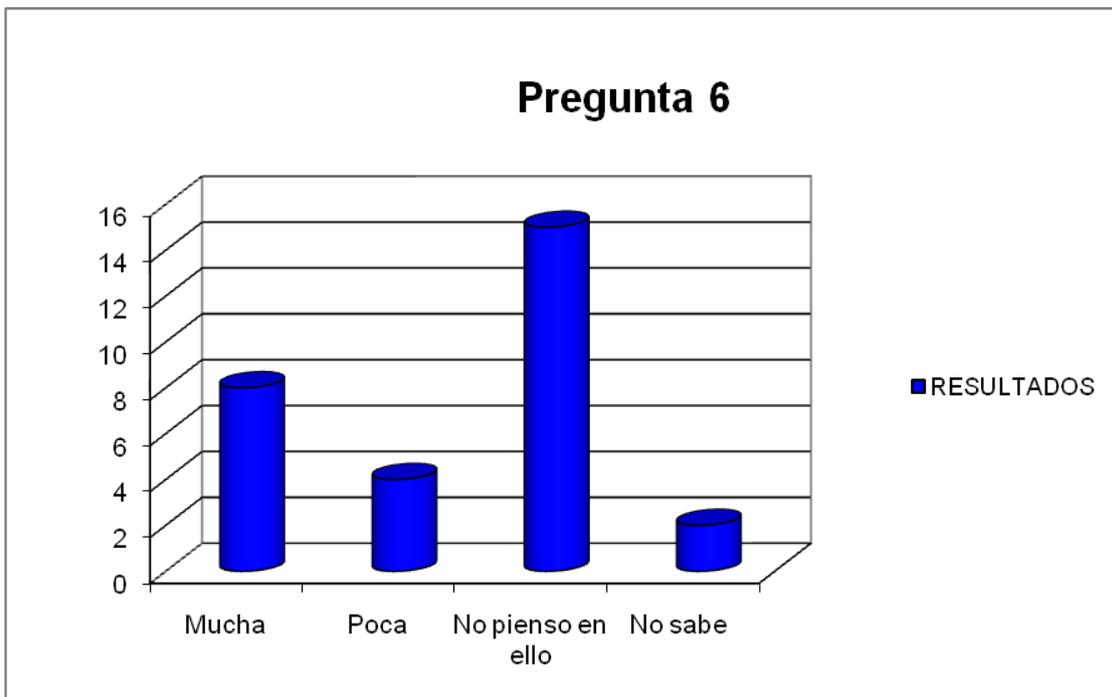
Un pequeño porcentaje menor de la mitad (40%) considera que nuestra idea es bastante buena, mientras que el 23% simplemente la ve una idea normal.

5. ¿Que precio estaría dispuesto a pagar por el servicio?



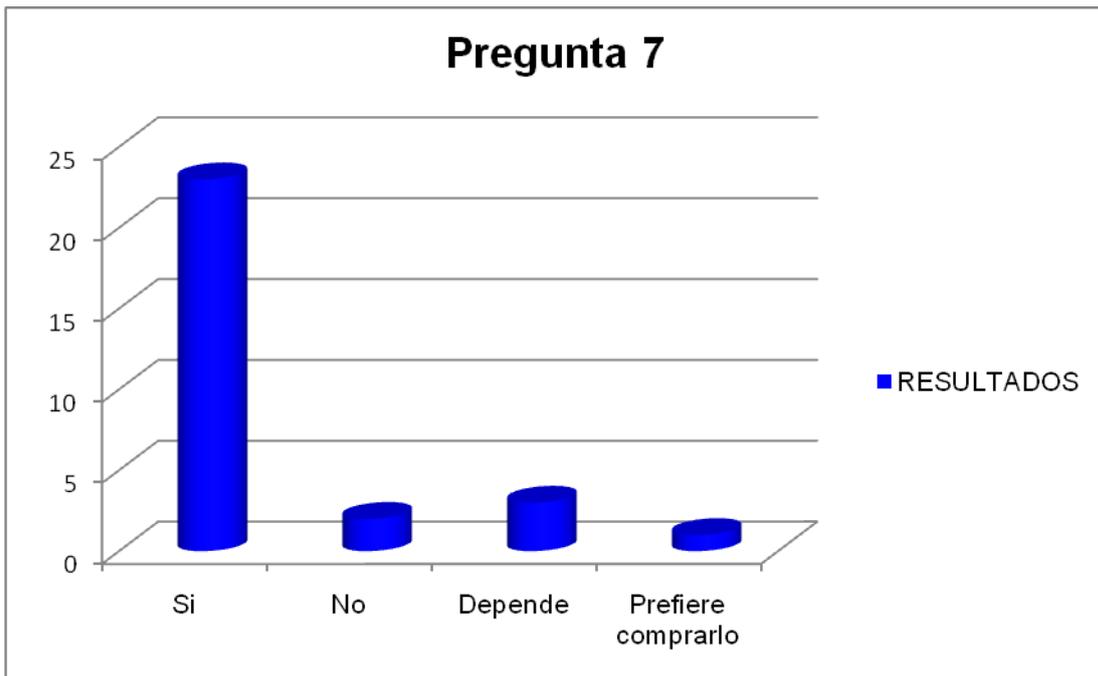
El precio más aceptado por los entrevistados es el de 2.000-2.500, con el 47% de éstos.

6. ¿Qué importancia da usted al servicio de una funeraria?



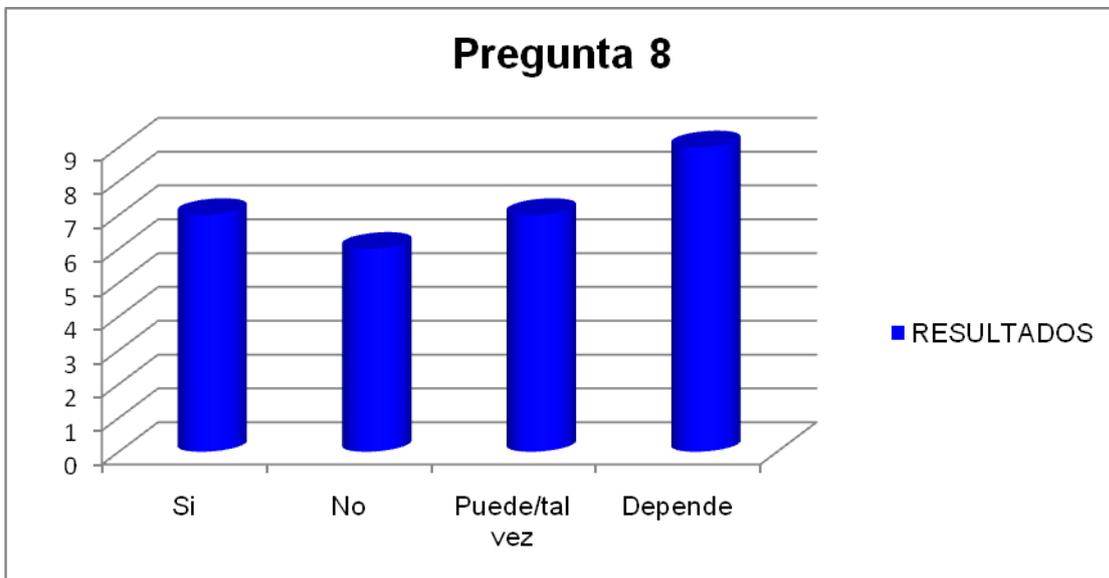
Para nuestra sorpresa, el 50% de no piensa en la importancia de los servicios de una funeraria.

7. ¿Le gustaría que tuviera un servicio de floristería?



La gran mayoría (80%) gustarían que tuviéramos un servicio de floristería.

8. ¿Estaria dispuesto a cambiar el servicio tradicional por el tanatorio movil?



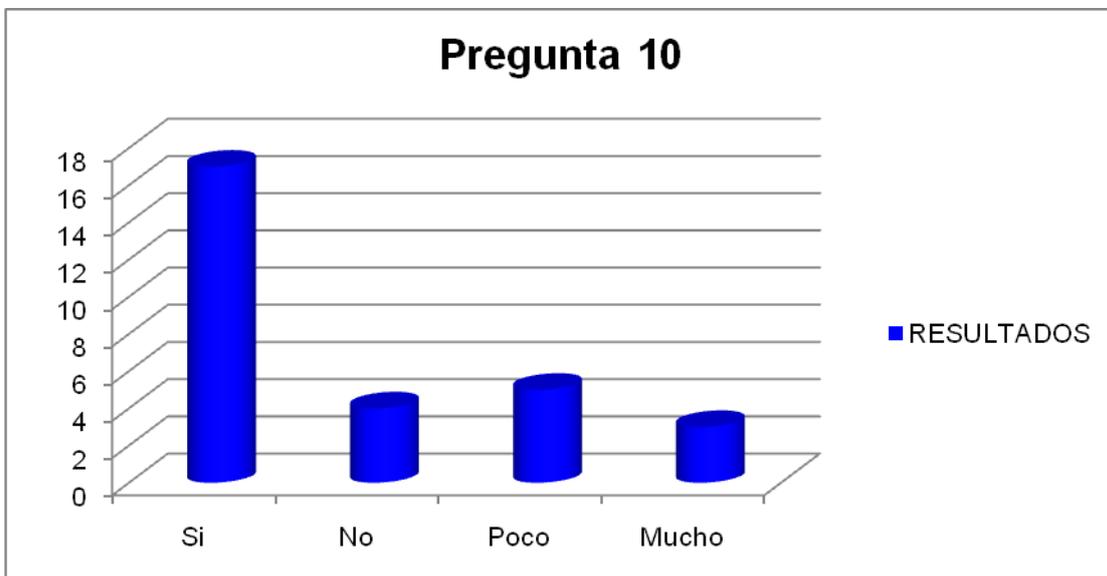
El 23% no está seguro de si cambiaría el tradicional servicio por el nuestro, mientras que otro 23% sí que lo haría.

9. ¿Cuál es su situación laboral?



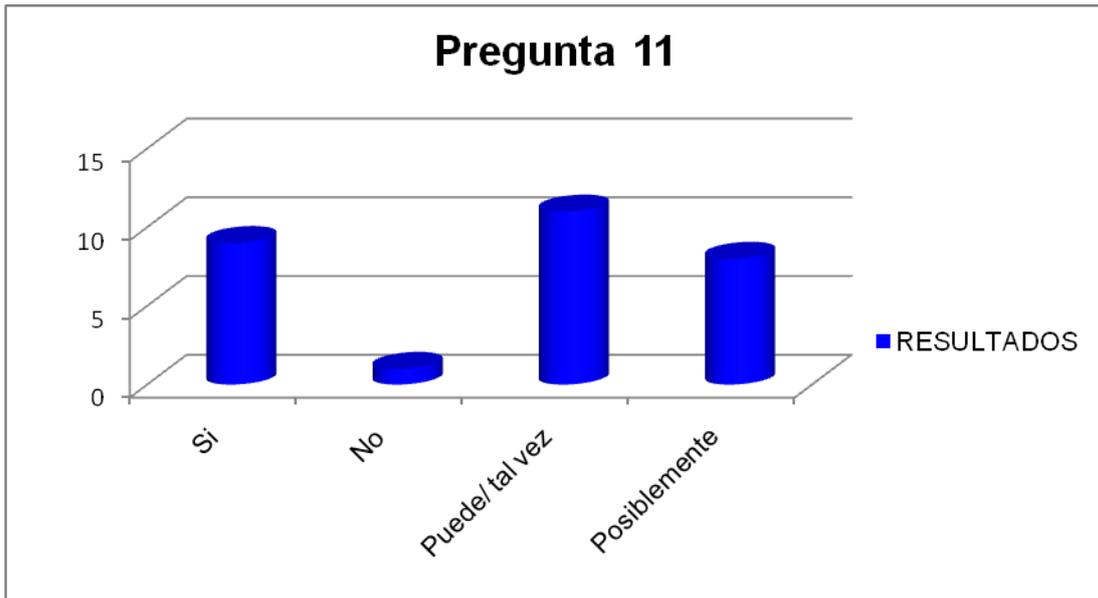
El porcentaje más alto de nuestros entrevistados es el de empleados, el cual es un 63%, mientras que el de parados es casi el 7%.

10. ¿considera importante un buen velatorio?



Un poco más de la mitad (53%) consideran que si que es importante un buen velatorio, mientras el 10%, sorprendentemente no lo considera así.

11. ¿Usted estaría dispuesto a usar nuestros servicios?



El 3% no utilizaría nuestros servicios, mientras que casi el 30% lo haría sin problema alguno.

12. ¿Influye en usted la publicidad a la hora de elegir un servicio o producto?



El 30% decide que si es importante una buena publicidad a la hora de elegir un producto.

13. ¿Considera importante la atención al cliente?



El 43% considera bastante importante la atención al cliente.

2.2. Análisis externo de los factores que influyen en la actividad empresarial.

2.2.1.- Análisis DAFO o FODA del Tanamóvil.

El análisis **DAFO O FODA** es una técnica indispensable para conocer la situación actual de un negocio, y poder tomar decisiones estratégicas adecuadas.

Mediante un análisis del entorno externo y las características internas de un negocio, podemos ver la situación real de nuestra actividad respecto al mercado. Ello nos va a permitir tomar decisiones futuras de carácter estratégico.

Se apoya en cuatro aspectos fundamentales: en el nivel externo de la empresa, se analizan las posibilidades futuras de nuestra empresa (**oportunidades**) y los inconvenientes actuales y futuros (**amenazas**). En otro extremo tenemos el nivel interno de nuestra empresa, donde observamos nuestras ventajas competitivas (**fortalezas**) y nuestras carencias más importantes (**debilidades**).

<p style="text-align: center;">DAFO O FODA (I)</p>	<p style="text-align: center;"><u>AMENAZAS (EXTERNO)</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Grandes empresas de seguros de decesos.● Mercado tradicional de difícil acceso.● Empresas ya instalados con precios más bajos y más servicios.● Cultura y mentalidad tradicional de las personas.	<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNIDADES (EXTERNO)</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Aumento fuerte de población de más de 65 años.● Poca o ninguna competencia en la actualidad.● Demanda de servicios on line en aumento.● Posibles acuerdos con otras empresas del sector.● Sector con personal poco cualificado y con muchas posibilidades de innovación.
---	---	--

<p>DAFO O FODA (II)</p>	<p><u>DEBILIDADES (INTERNO)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Ninguno de los promotores conoce el sector. ▶ Alto coste de inversión. ▶ Poca experiencia Laboral o ninguna. ▶ Díficil manejo de Internet para las personas mayores. ▶ Dedicación exclusiva al ser un servicio de 24 horas- 	<p><u>FORTALEZAS (EXTERNO)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Utilidad de lugar y tiempo de nuestro servicio. ▶ Servicios innovadores y poco conocidos. ▶ Equipo de trabajo ilusionado y multidisciplinar. ▶ Amplia gama de productos. ▶ Vehículos en propiedad.
-----------------------------	---	---

2.2.2.- Matriz de crecimiento de Ansoff.

Como bien sabemos el objetivo principal de cualquier empresa privada es el máximo beneficio. El segundo objetivo es el crecimiento de la empresa, pues es, la tendencia natural de todo negocio.

La matriz producto/mercado (matriz de Ansoff) sirve para identificar oportunidades de crecimiento en las unidades de negocio de una organización. Expresa las posibles combinaciones de producto/mercado en que la empresa puede basar su desarrollo futuro.

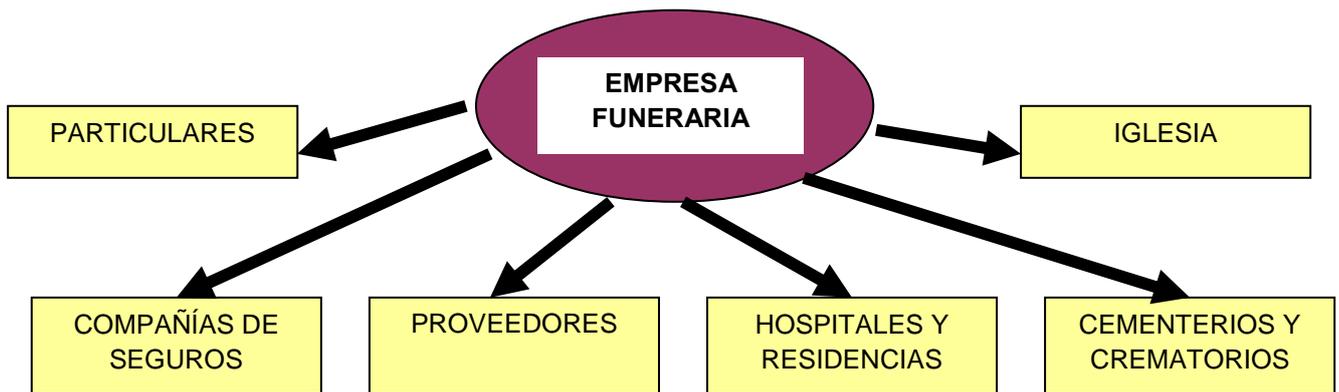
Ahora bien, *¿por qué hay que crecer?* Podemos dar las siguientes razones:

- a.- Para ampliar mercados y competir en ellos.
- b.- Para crear barreras entrada, allí donde un producto o servicio ya existe es más difícil crear uno similar.
- c.- Para mejorar nuestra marca.
- d.- Para generar economías de escala o rendimientos crecientes.

Según este autor solo existen cuatro alternativas de crecimiento, que dependen de dos únicos factores: el **producto** y el **mercado**.

		PRODUCTO EXISTENTE.-	PRODUCTO NUEVO.-
MERCADO EXISTENTE		ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO.-	ESTRATEGIA DE DESARROLLO DEL PRODUCTO.-
		OBJETIVO: Tratar de vender más. ¿CÓMO?: * Aumentando la comunicación. * Haciendo nuevas ofertas y promociones. * Fidelización del cliente.	OBJETIVO: Vender algo nuevo a los mismos clientes. ¿CÓMO?: * Acción de crowdfunding. * Escucha activa a los clientes. * Mezclando bienes y servicios.
MERCADO NUEVO		ESTRATEGIA DE DESARROLLO DEL MERCADO.-	ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN.-
		OBJETIVO: Tratar de vender lo que ya tenemos a nuevos clientes. ¿CÓMO?: *Buscando nuevas poblaciones. *Buscando nuevas alianzas. *Discriminación de precios.	OBJETIVO: Crear nuevos productos para nuevos clientes ¿CÓMO?: *Haciendo fusiones con otras empresas. *Realizando alianzas.

No debemos olvidar que nuestra empresa es solo una parte del grupo de empresas que intervienen en la prestación de un servicio funerario completo o integral. A modo de esquema podemos señalar los siguientes agentes que intervienen en un servicio funerario:



2.3. Análisis del sector y la competencia.

2.3.1.- Proveedores.

Aquellos que nos proporcionan los materiales necesarios para ofrecer nuestro servicio

**EMPRESA: MAMEN SABADELL
FLORISTAS**
Telf.: 987 25 97 31
Dirección: C/ Rúa nº 11
Localidad: León

EMPRESA: FLORES SELA
Telf.: 987 26 35 00
Dirección: Avda. República
Argentina nº 7
Localidad: León

EMPRESA: ATAUDES GALLEGO
Telf.: 988 40 32 01
Localidad: Arenteiro
Localidad: Ourense

**EMPRESA: PRODUCTOS
FUNERARIOS**
Telf.: 925 32 01 43
Localidad: Toledo

EMPRESA: ATUD

Dirección: Avda. La Murta nº 3

Localidad: Valencia

EMPRESA: MARMORLINOX

**Dirección: Ctra. Nacional 331
km 43,7 Monrilla**

Localidad: Córdoba

**EMPRESA: SUMINISTROS
INDUSTRIALES JUPITER**

Dirección: Avda. Montona nº 37

Localidad: Segovia

2.3.2.- Canales de distribución.

La empresa dedicada a este servicio es minorista ya que los servicios se ofrecen directamente al consumidor final.

Los comerciantes mayoristas suministran los productos; ataúdes, flores y demás materiales necesarios, posteriormente la empresa ofrece directamente el servicio a las personas.

2.3.3.- Clientes.

Esta empresa dirige su actividad a las personas que quieren darle pero no pueden, por ellos mismos, un honorable adiós a sus seres queridos. (Para todos los públicos)

2.3.4.- Principales empresas de la competencia nivel provincial zona sur.

Todas las empresas encontradas dentro del ámbito provincial ofrecen unos servicios parecidos a los nuestros, pero nosotros a diferencia ofrecemos la posibilidad de movernos al pueblo si es necesario.



EMPRESA: TANATORIO LOS JARDINES

Dirección: Travesía Ctra. Quintanilla, 40

Telf.: 987 23 19 19

Localidad: Carrizo de la Ribera

EMPRESA: SERFUNLE S.A.

Dirección: Av. Los Peregrinos, 14

Telf.: 987 80 80 59

Localidad: León



EMPRESA: TANATORIO LOS JARDINES

Dirección: Travesía de la Virgen Blanca,3

Telf.: 987 23 19 19

Localidad: Navatejera



EMPRESA: FUNERARIA AUXIBIO

Dirección: Plaza Santa Cruz, 2

Localidad: Sahagún (León)





EMPRESA: FUNERARIA PATRICIO LOPEZ

Dirección: Calle Palacio, 4 - 3.º

Localidad: Valencia de Don Juan (León)

EMPRESA: FUNERARIA GONZALEZ DE GRULLEROS

Dirección: Travesía Mesones, 6,

Localidad: Mansilla de las Mulas (León)



EMPRESA: FUNERARIA Y TANATORIO EMILIO EL PEREGRINO

Dirección: Plaza de la Catedral, 5

Localidad: Astorga (León)

EMPRESA: TANATORIO LA CURZ

Dirección: Calle del Escultor Francisco Rivera, 13

Telf.: 918 668 290

Localidad: La Bañeza (León)



Fase 3. Plan de marketing

3.1. Delimitación de la hipótesis de partida sobre la actividad empresarial para la realización del estudio.

3.1.1.- Productos/servicios

EN TODOS LOS PRODUCTOS QUE OFRECEMOS NO ESTA INCLUIDO EL IVA

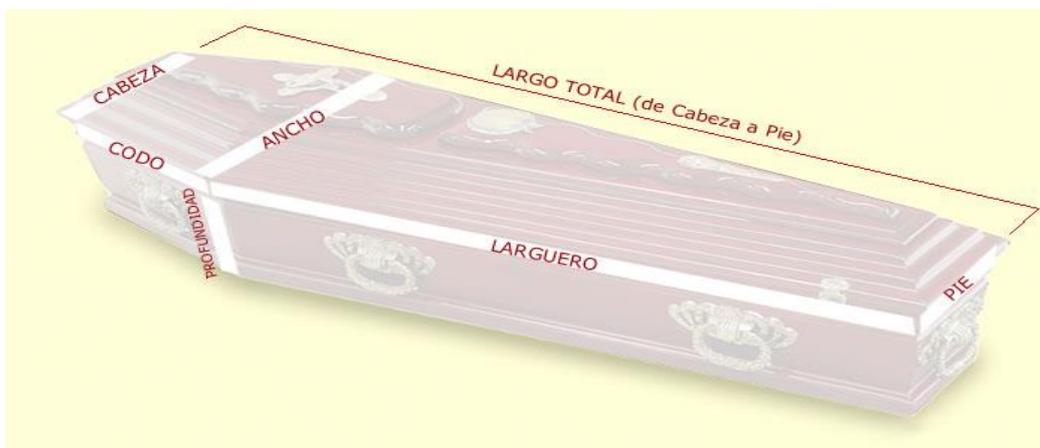
Para el cliente:

1. Ataúdes:

Modelos:



Tamaños:



Medidas	Largo Total	Ancho	Profundidad	Cabeza	Codo	Larguero	Pie
Nº 1	585	230	130	120	Pie	405	125
Nº 2	685	260	145	145	125	485	125
Nº 4	880	315	170	180	250	645	170
Nº 6	1075	370	180	205	290	810	185
Nº 8	1290	420	230	235	350	950	210
Nº 10	1520	480	265	260	420	1120	240
Nº 13	1760	535	295	290	510	1270	278
Nº 15	1940	535	295	295	510	1446	278
Nº 16	2020	535	295	295	510	1540	280
Semi Nº 13	1800	640	335	345	525	1305	325
Semi	1970	640	335	345	525	1475	325
Extra	2035	670	405	395	545	1515	335
Vaca	2035	765	440	400	575	1500	360

Precio: Entre 2.000 € a 10.000 €

2. Urnas:



Descripción: Urna para cenizas de Madera

Capacidad: 3.50 l

Peso: 1.50 kg

Altura: 30 cm

Precio: 247,50 €

Descripción: Urna para cenizas de latón

Capacidad: 3.25 l

Peso: 2.10 kg

Altura: 26 cm

Precio: 273,75 €



Descripción: Urna para cenizas de mármol

Capacidad: 3.70 l

Peso: 6.20 kg

Altura: 27 cm

Precio: 248,75 €

Descripción: Urna para cenizas de fibra de vidrio

Capacidad: 3.70 l

Peso: 0.90 kg

Altura: 25 cm

Precio: 212,50 €



Descripción: Urna para cenizas Biodegradable

Capacidad: 4.00 l

Peso: 1.70 kg

Altura: 29 cm

Precio: 122,50

3. Coronas:

Descripción: Corona gigante de rosas.

Tamaño: Grande

- **Alto:** 170 cm. aprox.
- **Ancho:** 140 cm. aprox.

Precio: 314,59€



Descripción: Corona de flores con doble cabecera de rosas y cuerpo de clavel

Tamaño: Mediano

- **Alto:** 140 cm. aprox.
- **Ancho:** 100 cm. aprox.

Precio: 266,19 €

Descripción: Corona de flores con cabecera de rosas y cuerpo de clavel

Tamaño: Pequeño

- **Alto:** 140 cm. aprox.
- **Ancho:** 90 cm. aprox.

Precio: 217,79 €



Descripción: Corona de flores con dos cabeceras de rosas y cuerpo de clavel

Tamaño: Mediano

- **Alto:** 150 cm. aprox.
- **Ancho:** 100 cm. aprox.

Precio: 266,19 €

Descripción: Corona gigante de rosas

Tamaño: Grande

- **Alto:** 170 cm. aprox.
- **Ancho:** 140 cm. aprox.

Precio: 314,59 €



4. Palmas:



Descripción: Palma de rosas, liliium y antirrino

Tamaño: Mediano

- Alto: 70cm. aprox.
- Ancho: 140cm. aprox.

Precio: 169,99 €

Descripción. Palma de rosas, liliium y margaritas

Tamaño: Mediano

- **Alto:** 70 cm. aprox.
- **Ancho:** 140cm. aprox.

Precio: 169,99 €



Descripción: Palma de rosas blancas

Tamaño: Mediano

- **Alto:** 65cm aprox.
- **Ancho:** 110cm aprox.

Precio: 139,99 €



Descripción: Palma de rosas, claveles y margaritas

Tamaño: Pequeño

- **Alto:** 40cms aprox.
- **Ancho:** 80cms aprox.

Precio: 79,99 €



Descripción: Palma de rosas rojas

Medidas: Grande

- **Alto:** 70cms aprox.
- **Ancho:** 140cms aprox.

Precio: 169,99

5. Vehículos:

Descripción: cabina de camión

Precio: entre 120000€ y 140000€



Descripción: Carrocería de línea moderna desarrollada para SEMIRREMOLQUE.

Estructura y carrozado:

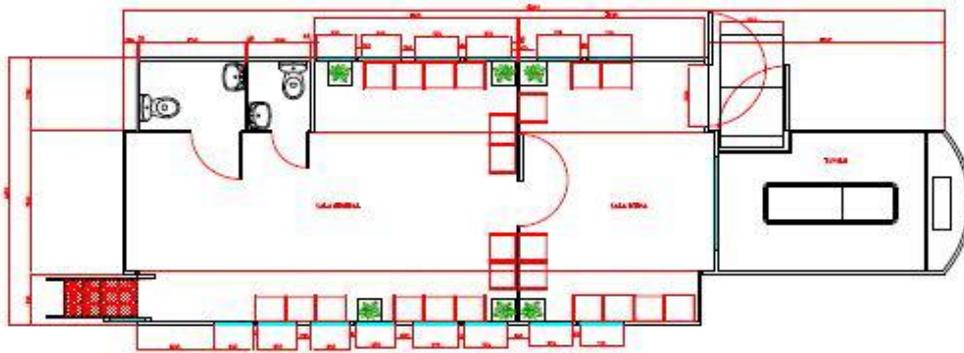
- Estructura de acero al carbono.
- Plataforma tipo cuello cisne.
- Revestimientos exteriores en P.R.F.V.
- Revestimientos interiores en lamichapa terminado en madera
- Poliuretano en el interior de las paredes de las tres versiones.
- Dos salas de velatorio + Túmulo.
- Escaleras de aluminio escamoteables con barandillas de seguridad para los accesos a la unidad.
- Expandibles en los laterales para ganar espacio con apertura hidráulica.
- Patas de nivelación hidráulicas o mecánicas.
- Piso interior a mismo nivel con revestimiento de PVC.
- Puertas de entrada en PVC o Aluminio.
- Ventanas exteriores para aprovechar luminosidad.
- Instalación eléctrica.
- Iluminación directa e indirecta mediante luz tipo Led.
- Conexión exterior a red.
- Grupo electrógeno.
- Instalación de fontanería.
- Bodegas en los bajos del vehículo.
- Luces de gálibo.

Equipamiento:

- Aseo para hombres y aseo para mujeres.
- Trampilla elevadora para subida de féretro.
- Pasarela con barandilla para acceso a minusválidos.
- Cristal de separación de túmulo con el resto de las salas.
- Tabique móvil de separación entre las dos salas de velatorio, con puerta de acceso entre las mismas.
- Cortinas enrollables para las ventanas.

Equipamiento Complementario:

- Aire acondicionado frío/calor primeras marcas en todas las salas
- Armarios ropero
- Percheros.
- Extintor, botiquín y 2 triángulos de emergencia.
- Depósitos de aguas limpias y residuales.
- Toldo exterior.
- Rotulación en vinilo.



Medidas:

- **Alto:** 2,6 m
- **Ancho:** 2,4 m
- **Longitud:** 13,5 m

Precio: 240000€

Descripción: Coche fúnebre 270 CDI

Precio: 19.000€



Para la sala del velatorio:

Descripción: Lámparas

Unidades: 16

Tamaño:

- **Altura:** 116cm
- **Diámetro de pantalla:** 22cm
- **Longitud del cable:** 2,2m

Precio: 6'99€



Descripción: Sofás

Unidades: 10

Tamaño:

- **Ancho:** 119cm
- **Fondo:** 76cm
- **Altura:** espacio bajo el mueble: 21cm

Precio: 79€

Descripción: mesita de centro

Unidades: 6

Tamaño:

- **Longitud:** 115cm
- **Ancho:** 70cm
- **Altura:** 55cm

Precio: 29.99€



Descripción: Muebles de baño

Unidades: 2

Tamaño:

- **Altura:** 63cm
- **Ancho:** 60cm
- **Fondo:** 49cm

Precio: 169€

Descripción: Grifo

Unidades: 2

Tamaño.

Altura: 10cm

Precio: 15€



Descripción: W.C

Unidades: 2

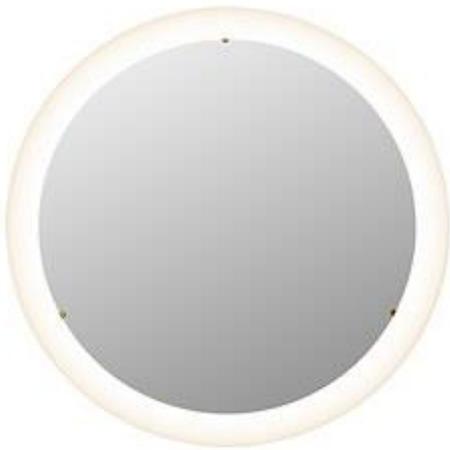
Precio: 89,99€

Descripción: Lámpara para baño:

Unidades: 2

Tamaño:

- **Altura:** 11cm
- **Diámetro:** 30cm
- **Precio:** 29,99€



Descripción: Espejo

Unidades: 2

Tamaño:

- **Diámetro:** 47cm
- **Precio:** 69€

Para la oficina:

Descripción: escritorio de oficina

Unidades: 1

Tamaño: 142cm

- Ancho: 142cm
- Altura: 75cm

Precio: 79.99€





Descripción: silla de escritorio

Unidades: 1

Tamaño:

- **Ancho:** 59cm

Precio: 39.99€

3.1.2.- Gestión de existencias.

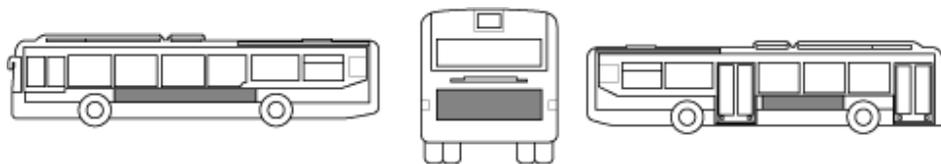
Productos	Cantidad	Precio	TOTAL
Ataúdes	300	2.500€	750.000€
Urnas	150	300€	45.000€
Coronas	600	260€	104.000€
Palmas	500	200€	38.500€
Ramos	400	100€	20.400€
Sofás	10	79€	790€
Mesitas de centro	6	29.99€	179.94€
Muebles de baño	2	169€	338€
Lámparas de baño	2	29.99€	59.98€
Espejos	2	69€	138€
Grifos	2	15€	30€
W.C.	2	89.99€	179.98€
Lámparas	16	6.99€	111.84€
Escritorio	1	79.99€	79.99€
Silla giratorio	1	34.99€	39.99€

3.1.3.- Previsiones de ventas.

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL	PRECIO	Ingresos
Ataúdes	320	375	475	365	430	1050	2.500	4.912.500€
Urnas	150	175	225	170	200	920	300	276.000€
Coronas	400	450	500	555	585	2490	260	247.400€
Palmas	350	400	450	495	486	2181	110	239.910€
Ramos	255	285	300	350	385	1575	80	126.00€

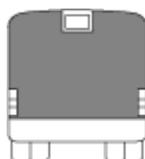
3.2. Presupuesto de costes.

Para continuar nuestra labor, pensamos que anunciarnos en los buses que hacen ruta por León ciudad, podría ser buena idea, y aquí están los presupuestos.



Publicidad en autobuses: 2 laterales + trasera normal

1 mes	12 meses	Rotulación y montaje
1.282,7 €/mes	858.5 €/mes	474.75 €/autobús



Publicidad en Autobuses: rotulación integral de la parte trasera de los autobuses

1 mes	12 meses	Rotulación y montaje
1.949,3 €/mes	1.797,8 €/mes	883,75 €/autobús



Publicidad en autobuses urbanos: rotulación de dos 'Laterales PLUS' + parte trasera de los autobuses

1 mes	12 meses	Rotulación y montaje
984,75 €/mes	898,9 €/mes	744,7 €/autobús



Publicidad integral en autobuses: rotulación integral de los autobuses

1 mes	12 meses	Rotulación y montaje
5019,7 €/mes	4.696,5 €/mes	2.822,95 €/autobús

Fase 4. Plan de recursos humanos

4.1.- Introducción. Vocación de servicio.

Nuestro profesor de iniciativa emprendedora cuando hablamos de recursos humanos, siempre nos dice: “no olvidéis nunca que en toda empresa el elemento humano es el principal activo de esa empresa”. Partiendo de esta premisa, en este apartado pretendemos que nuestros clientes nos recuerden siempre por el trato y la atención recibida, porque queremos que nuestra empresa “Tanamóvil S.L.” sea sinónimo de *AGILIDAD, MEJORA CONTINUA, TRABAJO EN EQUIPO, PROACTIVIDAD y RESPETO*.

Para conseguir esas metas nos centraremos en los siguientes aspectos:

☉ Participación activa de las tres promotoras en el funcionamiento de la empresa, aportando nuestro trabajo, esfuerzo y dedicación plena para que el servicio se desarrolle con la máxima satisfacción para los clientes.

☉ Selección rigurosa del personal necesario para completar el equipo humano de nuestra empresa.

☉ Formación específica para cada uno de los componentes del equipo humano, para lo cual promocionaremos cursos de formación de atención al cliente, tanatoestética, asistencia psicológica,....

☉ Promoción interna y libre movilidad geográfica,. Para el caso de que decidamos ampliar la empresa a otras provincias o regiones.

En definitiva, pretendemos que todas nuestras actuaciones se guíen por valores tales como la humildad, el respeto, trabajo en equipo, responsabilidad y orientación al cliente.

4.2.- Organigrama de la empresa.

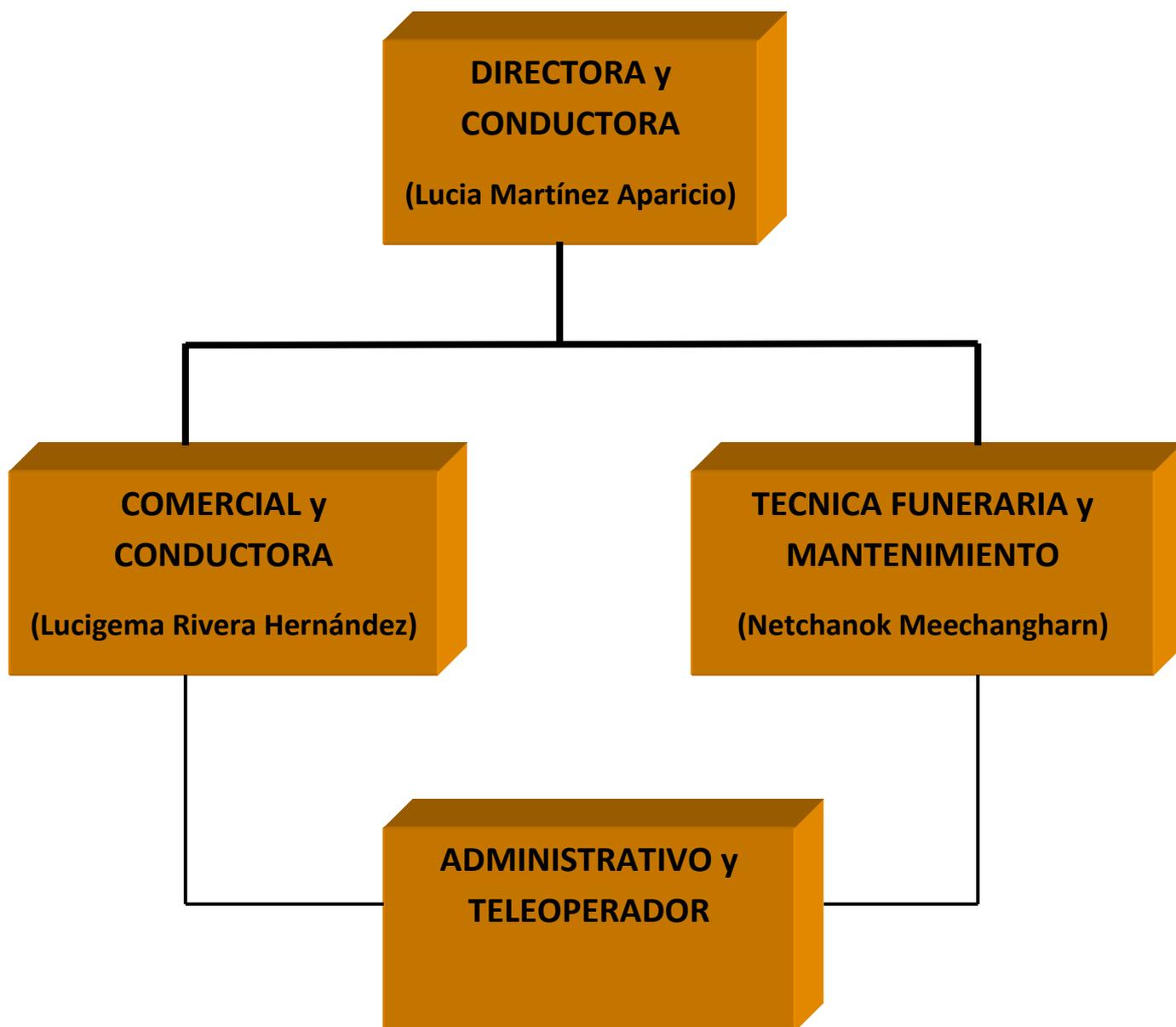
Empezaremos nuestra empresa con cuatro puestos, tres de los cuales estarán ocupados por los promotores y un administrativo con titulación en Formación Profesional grado superior “Administración y Finanzas”.

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura organizativa de una empresa. En nuestro caso hemos elegido un organigrama de tipo vertical en el que podemos observar las relaciones jerárquicas, competencias y titulares de cada área.

Nuestro organigrama creemos que cumple con los requisitos de:

- 1.- Mostrar los niveles jerárquicos y la relación entre ellos.
- 2.- Fácil de entender y sencillo de utilizar.
- 3.- Contiene únicamente los elementos indispensables.

El organigrama de nuestra empresa "Tanamóvil" S.L. es:



4.2.1.- Delimitación de funciones, tareas y responsabilidades.

A continuación, se muestran las funciones constituyentes de los trabajadores:

CARGO	FUNCIONES Y TAREAS
Directora – Conductora. (Lucía Martínez Aparicio)	<p>Dirigir la política de la empresa.</p> <p>Coordinar y planificar las actividades de los distintos departamentos en colaboración con los otros dos promotores.</p> <p>Representar a la empresa de cara al exterior.</p> <p>Evaluar y controlar los resultados, informando al Consejo de Administración.</p> <p>Revisar los informes y contabilidad del Administrativo.</p> <p>Tomar las decisiones necesarias en el momento oportuno.</p> <p>Conducción del camión tanatorio y coche fúnebre cuando sea necesario.</p>
Comercial – Conductora. (Lucigema Rivera Hernández)	<p>Hacer un seguimiento de los clientes.</p> <p>Gestionar las ventas a través de los distintos canales de comercialización.</p> <p>Conocer el sector y ver las nuevas oportunidades que en el sector funerario puedan surgir, al objeto de facilitar el crecimiento de la cartera de clientes.</p> <p>Conducción del camión y coche fúnebre.</p> <p>Negociar adecuadamente con los clientes, teniendo en cuenta su nivel de renta (discriminación de precios).</p> <p>Manejo y mantenimiento de los vehículos.</p> <p>Tareas de publicidad y propaganda.</p>
Técnica funeraria y Mantenimiento. (Netvhanok Meechangharn)	<p>Preparación y arreglo del cadáver. Desinfección.</p> <p>Maquillaje del cadáver y restauración del mismo.</p> <p>Aplicación de los cosméticos necesarios para impartir una apariencia normal al cadáver.</p> <p>Registro de cadáveres y del destino final.</p> <p>Todo lo relativo a embellecer la muerte.</p> <p>Mantenimiento y renovación del material necesario en tanatopraxia y tanatoética</p>

Administrativo y Teleoperador.	<p>Es el responsable de tratamiento de los documentos generados en la empresa.</p> <p>Responsable de las llamadas que llegan a la funeraria.</p> <p>Es el encargado de llevar la contabilidad, facturación y gestión con las Administraciones Públicas.</p> <p>Gestión y seguimiento del servicio al cliente.</p> <p>Asistencia al cliente ante cualquier duda y trámite que necesite.</p>
---------------------------------------	--

4.3.- Definición del puesto de trabajo.

Tal y como ya indicamos empezaremos con cuatro puestos de trabajo, distribuidos de la siguiente manera:

- *Directora/conductora de camión tráiler:* se requiere permiso de conducir C y E. Además, para ejercer las funciones de Directora tendrá que tener una titulación mínima de Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Su contrato será indefinido.
- *Comercial/conductora:* permiso de conducir C y E. Titulación media o superior en Marketing. Formalización de un contrato indefinido.
- *Técnica funeraria/mantenimiento:* se requiere tener realizado un modulo superior de formación profesional en tanatoestética. Formalización de contrato indefinido.
- *Administrativo/teleoperador:* se exigirá una titulación mínima de formación profesional de grado superior en Administración y Finanzas, conocimientos de informática y técnicas de comunicación.

4.3.1.- Profesiogramas.

Son documentos en los que se definen las tareas, responsabilidades, particularidades físicas y ambientales, capacitaciones profesionales requeridas y otras especificaciones que defina n con total claridad los tipos y las condiciones de cada uno de los puestos de trabajo de la empresa.

Profesiograma del puesto de trabajo de “Directora/conductora”.

Identificación:

- * Denominación: Directora Gerente y Conductora de Camión trailer.

- * En el organigrama: el escalón más alto.

- * En el sentido geográfico: el domicilio de la empresa.

- * Superiores de los que depende: carece.

- * Trabajo en equipo: distribuirá el trabajo entre los empleados.

- * Subordinados: comercial y conductora y la técnica funeraria.

- * Responsabilidades a su cargo: maximizar beneficios, crecimiento de la empresa y desarrollo sostenible.

- * Finalidad del puesto de trabajo: determinar la política a seguir de la empresa y conducir el camión trailer cuando sea necesario.

Descripción:

- * Tipo de función: coordinar, organizar y controlar el trabajo de sus subordinados.

- * Tareas a realizar: representar a la empresa, negociar los préstamos o créditos solicitados por la empresa, coordinar los distintos departamentos...

- * Medios y tecnología utilizada: equipos informáticos y distinta documentación administrativa y financiera.

Características físicas y ambientales:

* Trabajo interior o exterior: principalmente interior a excepción cuando deba realizar la conducción del camión tráiler.

* Ruido: poco en interior. Algo más en exterior al conducir.

* Iluminación: buena.

* Posición habitual: sentado.

* Riesgos de accidentes: medio.

Profesiograma del puesto de trabajo “Comercial y conductora”.

Identificación:

* Denominación: Técnico superior de marketing y Conductora de Camión tráiler.

* En el organigrama: sección comercial y conductora de camión tráiler y coche fúnebre.

* En el sentido geográfico: el domicilio de la empresa.

* Superiores de los que depende: Directora Gerente.

* Trabajo en equipo: con la técnica funeraria.

* Subordinados: Administrativo/tele-operador.

* Responsabilidades a su cargo: atención personalizada a los clientes.

* Finalidad del puesto de trabajo: negociación con los clientes y conducir el camión trailer cuando sea necesario.

Descripción:

* Tipo de función: conducción del camión trailer y del coche fúnebre, negociar con los clientes y gestionar los recursos a su cargo.

* Tareas a realizar: seguimiento de los clientes, ofrecer el servicio a través de los distintos canales de comercialización, conocer el sector y buscar nuevas oportunidades.

* Medios y tecnología utilizada: equipos informáticos y distinta documentación de marketing. Manejo total del camión trailer.

Características físicas y ambientales:

* Trabajo interior o exterior: una parte interior y otra exterior en un porcentaje de 40% y 60% respectivamente.

* Ruido: poco en interior. Algo más en exterior al conducir.

* Iluminación: buena.

* Posición habitual: sentado.

* Riesgos de accidentes: medio.

Profesiograma del puesto de trabajo “Técnico/a funeraria y mantenimiento”.

Identificación:

- * Denominación: Técnico funerario.
- * En el organigrama: área de tanatoestética y tanatopraxia.
- * En el sentido geográfico: el domicilio de la empresa.
- * Superiores de los que depende: Directora Gerente.
- * Trabajo en equipo: con el área comercial.
- * Subordinados: Administrativo/tele operador.
- * Responsabilidades a su cargo: adecentar y maquillar un cuerpo sin vida.
- * Finalidad del puesto de trabajo: dar una apariencia física a los cuerpos sin vida que permita a los familiares llevarse el mejor recuerdo del ser querido.

Descripción:

- * Tipo de función: trabajar los cadáveres.
- * Tareas a realizar: todo lo necesario para que el cadáver aparente una presencia viva a los ojos de quienes lo velan.
- * Medios y tecnología utilizada: equipos de cirugía, desinfección y maquillaje.

Características físicas y ambientales:

* Trabajo interior o exterior: interior.

* Ruido: muy poco.

* Iluminación: muy buena.

* Posición habitual: de pie.

* Riesgos de accidentes: medio.

Profesiograma del puesto de trabajo “Técnico superior en Administración y Finanzas”.

* Denominación: Técnico superior en Administración y Finanzas.

* En el organigrama: último eslabón del organigrama.

* En el sentido geográfico: el domicilio de la empresa.

* Superiores de los que depende: Comercial y Técnico funerario.

* Trabajo en equipo: con las dos áreas anteriores.

* Subordinados: ninguno.

* Responsabilidades a su cargo: llevar la contabilidad, atender las llamadas de clientes potenciales, realización de las nominas, seguros sociales,...

* Finalidad del puesto de trabajo: llevar las cuentas de la empresa y todo lo relacionado con la administración.

Descripción:

* Tipo de función: asesoramiento al área comercial y gestión de lo relativo a la administración.

* Tareas a realizar: controlar el gasto y todo lo mencionado anteriormente.

* Medios y tecnología utilizada: equipos informáticos, albaranes, facturas, modelos de pago de impuestos,...

Características físicas y ambientales:

* Trabajo interior o exterior: interior.

* Ruido: poco.

* Iluminación: muy buena.

* Posición habitual: sentado.

* Riesgos de accidentes: poco.

4.3.2.- Perfiles profesiográficos.

Es un documento que define las cualidades que deben tener las personas que vayan a cubrir un determinado puesto de trabajo.

Perfil profesiográfico de la Directora.

Aspectos físicos:

- ◆ Edad: entre 22 y 65 años.
- ◆ Sexo: femenino.
- ◆ Apariencia física: no determinante.
- ◆ Hijos: no determinante.

Aptitudes psicotécnicas:

- ◆ Inteligencia: normal.
- ◆ Comprensión verbal: Buena.
- ◆ Comprensión numérica: normal.
- ◆ Fluidez verbal: alta. Debe reunir las cualidades necesarias para motivar al resto del equipo y a los empleados.
- ◆ Memoria: normal.
- ◆ Capacidad de escuchar: alta.
- ◆ Paciencia: alta.
- ◆ Tenacidad: muy alta.

Capacidades:

- ◆ Mando: alta.

- ◆ Trabajo en equipo: muy alta.

- ◆ Organización: alta.

- ◆ Concentración: alta.

- ◆ Atención: muy alta.

- ◆ Corrección en el trato: muy alta.

Aspectos emotivos:

- ◆ Entusiasmo: alto para animar a todo el equipo humano.

- ◆ Fiabilidad: alta.

- ◆ Seguridad: normal.

- ◆ Estabilidad: alta.

- ◆ Madurez: alta.

Conocimientos:

- ◆ Titulación: Licenciada en Administración y Dirección de empresas.
- ◆ Conocimientos del mercado: altos.
- ◆ Experiencia: no necesaria pero valorable.

Perfil profesiográfico del puesto de trabajo “Comercial y conductora”.-

Aspectos físicos:

- ◆ Edad: entre 20 y 55 años.
- ◆ Sexo: femenino.
- ◆ Apariencia física: no determinante.
- ◆ Hijos: no determinante.

Aptitudes psicotécnicas:

- ◆ Inteligencia: normal.
- ◆ Comprensión verbal: Buena.
- ◆ Comprensión numérica: normal.

◆ Fluidez verbal: alta. Debe ser capaz de convencer a los potenciales clientes.

◆ Memoria: normal.

◆ Capacidad de escuchar: muy alta.

◆ Paciencia: alta.

◆ Tenacidad: muy alta.

Capacidades:

◆ Mando: medio.

◆ Trabajo en equipo: muy alta.

◆ Organización: alta.

◆ Concentración: alta.

◆ Atención: muy alta.

◆ Corrección en el trato: muy alta.

Aspectos emotivos:

◆ Entusiasmo: alto.

◆ Fiabilidad: alta.

◆ Seguridad: normal.

◆ Estabilidad: alta.

◆ Madurez: alta.

Conocimientos:

◆ Titulación: Técnico superior en marketing.

◆ Conocimientos del mercado: altos.

◆ Experiencia: no necesaria.

Perfil profesiográfico del puesto de trabajo “Técnico/a funeraria y mantenimiento”.-

Aspectos físicos:

◆ Edad: entre 20 y 65 años.

◆ Sexo: femenino.

◆ Apariencia física: no determinante.

◆ Hijos: no determinante.

Aptitudes psicotécnicas:

◆ Inteligencia: normal.

- ◆ Comprensión verbal: normal.

- ◆ Comprensión numérica: normal.

- ◆ Fluidez verbal: normal.

- ◆ Memoria: normal.

- ◆ Capacidad de escuchar: alta.

- ◆ Paciencia: muy alta.

- ◆ Tenacidad: muy alta.

Capacidades:

- ◆ Mando: medio.

- ◆ Trabajo en equipo: la necesaria para colaborar con el equipo humano.

- ◆ Organización: alta.

- ◆ Concentración: muy alta.

- ◆ Atención: muy alta.

- ◆ Corrección en el trato: normal.

Aspectos emotivos:

◆ Entusiasmo: muy alto.

◆ Fiabilidad: muy alta.

◆ Seguridad: alta.

◆ Estabilidad: alta.

◆ Madurez: alta.

Conocimientos:

◆ Titulación: Técnico funerario y cursos de actualización constantemente.

◆ Conocimientos del mercado: altos.

◆ Experiencia: no necesaria, pero se valorará mucho las practicas realizadas.

Perfil profesiográfico del puesto de trabajo “*Técnico superior en Administración y Finanzas*”.

Aspectos físicos:

◆ Edad: entre 20 y 50 años.

◆ Sexo: masculino.

- ◆ Apariencia física: no determinante.
- ◆ Hijos: no determinante.

Aptitudes psicotécnicas:

- ◆ Inteligencia: normal.
- ◆ Comprensión verbal: alta.
- ◆ Comprensión numérica: alta.
- ◆ Fluidez verbal: alta. Necesaria para la atención a los clientes y proveedores, relativo al tema de facturas, albaranes, etc.
- ◆ Memoria: gran capacidad.
- ◆ Capacidad de escuchar: alta.
- ◆ Paciencia: muy alta.
- ◆ Tenacidad: alta.

Capacidades:

- ◆ Mando: no es necesaria.
- ◆ Trabajo en equipo: la necesaria para colaborar con el equipo humano.
- ◆ Organización: alta.

- ◆ Concentración: muy alta.

- ◆ Atención: alta.

- ◆ Corrección en el trato: Alta.

Aspectos emotivos:

- ◆ Entusiasmo: muy alto.

- ◆ Fiabilidad: muy alta.

- ◆ Seguridad: normal.

- ◆ Estabilidad: normal.

- ◆ Madurez: normal.

Conocimientos:

- ◆ Titulación: Técnico Superior en Administración y Finanzas.

- ◆ Conocimientos del mercado: altos y adaptables a las nuevas tecnologías.

- ◆ Experiencia: al menos 1 año de prácticas.

4.4.- Procesos de captación y selección del personal de la empresa.

4.4.1.- Reclutamiento.

Para cubrir las necesidades de personal de la empresa se inicia el proceso de reclutamiento. El objetivo es atraer candidatos para seleccionar los futuros integrantes de la empresa.

Los principales medios utilizados para el proceso de reclutamiento son:

- Anuncios en prensa escrita (periódicos locales).
- Oficinas de empleo.
- Centros de formación (alumnos en prácticas).
- Bolsas de trabajo en internet y en páginas web.
- Contactos con centros de Formación Profesional u otros centros de estudio.

4.4.2.-Selección.

La contratación de personal se llevará a cabo mediante una preselección de candidatos basada en los “*curriculum vitae*” presentados para acceder al puesto. Posteriormente se realizarán, entrevistas personales con el fin de seleccionar a los candidatos más cualificados de acuerdo a las funciones propias del puesto a cubrir. Esta selección será realizada por la Directora y la Comercial.

El proceso de selección se considera independiente al proceso de reclutamiento.

4.4.3.- Acogida y formación.

El plan de acogida y adiestramiento es un instrumento eficaz en la gestión de la prevención de riesgos laborales. Su objetivo es integrar a los candidatos seleccionados, en la nueva empresa, para que conozcan su funcionamiento, estilos, objetivos... Si fuese necesario se proporcionaría de manera gratuita algún curso de formación con carácter anual.

Elementos específicos del plan de acogida:

- **Respecto al marco general de la prevención en la empresa.**
 - Entrega y comentarios de las normas generales de prevención y protecciones comunes para todo el personal de la empresa.

- **Respecto al entorno de su puesto de trabajo.**
 - Presentación a sus jefes y compañeros.
 - Entrega y comentarios de normas escritas sobre medidas técnicas y organizativas para todo el personal de la empresa.
 - Explicación de las principales características y riesgos del entorno de su puesto de trabajo, con atención especial a las señales visuales y acústicas.

- **Respecto a su puesto de trabajo.**
 - Información precisa de los riesgos existentes en su puesto de trabajo y de las medidas de prevención y protección a adoptar con especial atención a las prohibiciones –*qué no se debe hacer*–.
 - Formación e instrucción programada y tutelada sobre el modo seguro de ejecución de las distintas tareas con indicación escrita de los principales puntos a recordar.
 - Comprobación de las instrucciones que han sido entendidas e incorporadas en los hábitos de ejecución de las distintas tareas a desarrollar.

La formación e información a los trabajadores no es algo que debemos improvisar, una buena forma es **A+B+C**:

A: La carpeta en la que se indican la política de la empresa, los compromisos y las medidas de prevención generales comunes a todos los trabajadores de la empresa.

B: Las fichas técnicas, en las que se da información sobre los riesgos y procedimientos a desarrollar.

C: El cartel con los avisos y normas más importantes a recordar, colocados al lado del puesto de trabajo.

4.5.-Determinacion de las modalidades de contratación del personal.

En principio los promotores de la empresa tendrán un contrato indefinido a tiempo completo. Estos contratos suelen tener bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social, cuando se trata de jóvenes emprendedores. En cuanto al trabajador administrativo su contrato será indefinido a tiempo parcial.

Bonificaciones:

Las bonificaciones en la cuota empresarial a la Seguridad Social, durante 3 años, para trabajadores desempleados inscritos en la Oficina de Empleo:

	Cuantía	Contrato a una mujer en sectores que esté menos representada
Jóvenes entre 16 y 30 años (ambos inclusive)	Primer año: 83,33 euros/mes (1.000 euros/año). Segundo año: 91,67 euros/mes (1.100 euros/año). Tercer año: 100 euros/mes (1.200 euros/año).	Las cuantías se incrementan en 8,33 euros/mes (100 euros/año).

4.6.- Calculo de los costes sociales de la empresa. PRESUPUESTOS Y SALARIOS.-

Cuadro de Costes. Año 1 Año 2 Año 3 Año 4 Año5

Directora- Gerente	Sueldo Bruto	16.100	16.100	16.261	16.261	16.423,61
	S.Social	5.506,08	5.506,08	5.561,14	5.561,14	5.616,75
Comercial/ Conductora	Sueldo Bruto	16.100	16.100	16.261	16261	16.423,61
	S.Social	5.506,08	5.506,08	5.561,14	5.561,14	5.616,75
Técnica funeraria	Sueldo Bruto	18.970	18.970	19.159,7	19.159,7	19.351,30
	S.Social	6.487,68	6.487,68	6.552,56	6.552,56	6.618,86
Administrati- vo	Sueldo Bruto	10.500	10.500	10.605	10.605	10.711,05
	S.Social	3.591,12	3.591,12	3.627,03	3.627,03	3.663,30

Directora/Gerente y Comercial/conductora:

- Sueldo Bruto: la cifra de 16.100 € es el resultado de multiplicar la nomina mensual de la directora o de la comercial por catorce (doce meses al año, más dos pagas extraordinarias). Esto corresponde al primer y segundo año considerando que no hay inflación. En el tercer y cuarto año incrementamos un uno por ciento. En el quinto año volvemos a incrementar otro uno por ciento.

- Seguridad Social a cargo de la empresa: después de realizar los cálculos correspondientes a contingencias comunes, desempleo, FOGASA, formación profesional, IT e IMS lo multiplicamos por doce meses del año, obteniéndose 5.506,08. Después hemos procedido como en el sueldo bruto para el resto de años.

Técnica funeraria:

- Sueldo Bruto: la cifra de 18.970 € es el resultado de multiplicar la nómina mensual por catorce (doce meses correspondientes al año y dos pagas extraordinarias). Esto para los dos primeros años. En los dos siguientes aumentamos un uno por ciento. En el quinto incrementamos otro uno por ciento.

- Seguridad Social a cargo de la empresa: la cantidad de 6.487,68 se obtiene de forma similar a la Directora. El resto de años como ya se ha explicado.

Administrativo:

- Sueldo Bruto: la cifra de de 10.500 € es el resultado de multiplicar la nómina del administrativo por catorce pagas (750 x 14) (correspondiente a dos pagas extraordinarias más 12 meses del año). A continuación se ha procedido como en los casos anteriores.

- Seguridad Social a cargo de la empresa: la cantidad de 3.591,12 se ha obtenido como en los casos anteriores.

Fase 5. Identificación y forma jurídica.

5.1. Justificación de la elección de la forma jurídica.

5.1.1.- Determinación de la forma jurídica.

La forma jurídica que hemos elegido para llevar a cabo en nuestro proyecto es: Sociedad de Responsabilidad Limitada, de la cual a continuación explicaremos lo que es, a igual que también expondremos características, ventajas e inconvenientes de ésta:

La Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), más conocida como Sociedad Limitada (SL), es el tipo de sociedad mercantil más extendido en España, siendo muy utilizada por pequeños empresarios autónomos que de esta forma limitan su responsabilidad al capital aportado, evitando responder con su patrimonio personal ante las deudas de sus negocios.

Se trata con diferencia de la forma de sociedad más extendida entre las empresas de nuestro país. A principios de 2014 había en España 1.125.041 sociedades limitadas, lo que supone el 35,75% de las empresas del país según datos del Directorio Central de Empresas del INE, sólo por detrás de las personas físicas individuales, que suponen el 51,47%.

Características:

- **Número de socios:** el mínimo para construir ésta sociedad es de uno, sin límite máximo de socios. En el caso de un único socio se crea una sociedad limitada unipersonal.
- **Responsabilidad de los socios:** solidaria entre ellos y limitada al capital aportado, de manera que los socios no responden ante las deudas con su patrimonio personal.
- **Nombre social:** debe ser un nombre innovador y que nadie haya utilizado antes, seguido de la expresión Sociedad de Responsabilidad Limitada o de la abreviatura S.R.L. o de Sociedad Limitada o su respectiva abreviatura S.L.
- **Capital social:** el mínimo de entrada es de 3.000 €, sin existir límite de aportación. Puede estar formado por aportaciones monetarias (dinero) o en especie, como por ejemplo un ordenador o cualquier otro bien, siendo siempre bien aceptado por todos los socios.
- **Objeto Social:** es la actividad a la que se va a dedicar la empresa. Normalmente se prepara una amplia gama de actividades, con las inicialmente previstas y otras potenciales, para evitar gastos administrativos en caso de ampliar actividades.

- **Constitución:** mediante estatutos y escritura pública firmados ante notario y presentados posteriormente en el Registro Mercantil. Es necesario detallar las aportaciones que realiza cada socio y el porcentaje de capital social que le corresponde.
- **Junta General de socios:** es el órgano máximo de deliberación y toma de decisiones. Se convoca por los administradores en los seis primeros meses del año para presentar la gestión realizada, aprobar las cuentas anuales y el reparto del resultado. Otros asuntos que suelen tratarse en las Juntas son las modificaciones en los estatutos y los nombramientos y ceses de administradores.
- **Obligaciones fiscales:** una sociedad limitada está obligada a tributar por el Impuesto de Sociedades y el IVA

Las sociedades limitadas están reguladas por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades y Capital, que sustituye a la Ley 2/1995, de 23 de marzo de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Ventajas:

- El capital mínimo para constituir la empresa son 3.000 euros, una cifra fácilmente asumible.
- Además, no tiene que quedarse en el banco. Una vez constituida la sociedad, podemos invertir el dinero.
- Nuestro patrimonio personal queda protegido en caso de que la empresa no funcione.
- La incorporación de nuevos socios y la transmisión de acciones a terceros es muy sencilla y flexible, incluso cuando se vende el 100% de la empresa.
- La delimitación de responsabilidades entre los socios es fácil de organizar.

Inconvenientes:

- El reparto equitativo de acciones puede hacer inviable la continuidad de una empresa si hay un empate de votos entre accionistas.
- Asociarnos con amigos y familiares puede parecer idílico cuando estamos creando una nueva empresa, pero debemos cuidar bien de firmar un acuerdo previo y dejar muy claro el papel de cada uno.

Trámites para llevar acabo una sociedad limitada:

-Trámites generales:

- Agencia Tributaria (AEAT)
- Agencia Tributaria (AEAT):
- Tesorería General de la Seguridad Social:
- Registro Mercantil Provincial:
- Autoridades de certificación:
- Certificado negativo del nombre
- Ingreso de la cifra de capital social en entidad bancaria
- Escritura de constitución

- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales
- Inscripción en el Registro Mercantil Provincial
- Solicitud del Código de Identificación Fiscal definitivo (CIF)
- Declaración Censal (IVA), el modelo 036
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE)

5.2. Identificación de la empresa.

5.2.1.- Elección de la denominación de la empresa.

Esta empresa ha sido creada para dar un cómodo, agradable e inolvidable descanso a los fallecidos. Pensamos que es un proyecto con posibilidades de triunfar y funcionar a largo plazo. El nombre elegido para nuestra empresa (Tanamóvil) surgió de unir dos palabras, tanatorio y movilidad, ya que éstas representan los servicios que vamos a ofrecer.

5.2.2.-Elección y dibujos del logotipo.

En nuestro logotipo, caben a destacar dos cosas:

La 'T' rellena de flores vistosas, y la 'O' en forma de rueda de coche.

Elegimos esto, debido a que nuestra empresa va a dedicarse a la funeraria móvil, y que mejor manera que uniendo dos elementos cotidianos y fáciles de recordar.

El color elegido para las flores de la T, ha sido un rosa-lila clarito, el color no es fuerte ni llamativo, pero a pesar de ello, llama la atención y entra por los ojos, que es lo de que se trata. Para la O, elegimos un negro típico de rueda. Creímos que no hacia falta ponerle un color muy fuerte a la letra, ya que por su forma destaca lo suficiente.

5.2.3.- Dibujo del logotipo y símbolos



Éstos fueron otros tipos de logotipos que se nos ocurrieron, pero que finalmente no fueron seleccionados:



Éste no fue elegido porque nos parecía la típica letra redonda que se utiliza siempre, además, no tenía algo que pensáramos que pudiese ser recordado fácilmente, y tampoco englobaba el aspecto de movilidad que queríamos que tuviese.



Éste diseño tampoco fue elegido a causa de la simpleza de su letra.

5.2.4.- Tarjeta de presentación.



5.2.5.- Trámites y costes para crear una sociedad limitada.

1º Registrar el nombre de la empresa.

Para **registrar el nombre de la empresa** debemos dirigirnos al Registro Mercantil Central o provincial y solicitar el **certificado negativo de denominación social**, es decir, el documento que acredita que el nombre elegido para nuestra sociedad o empresa no coincide con el de ninguna otra sociedad ya existente. Este trámite se puede realizar online en la web del Registro Mercantil Central.

Para la obtención de este certificado de denominación social hay que presentar un documento en el que figuren tres posibles nombres para la empresa.

Una vez concedido el certificado, el nombre quedará reservado para el solicitante durante seis meses, aunque sólo tendrá una **validez de tres meses** hasta su registro en el notario. En caso de superar este periodo, hay que proceder a su renovación. Transcurridos seis meses sin su utilización, el nombre vuelve a estar disponible para cualquiera.

Coste aproximado: 20€

2º Redacción de los Estatutos Sociales.

Los socios debemos redactar los **Estatutos Sociales**, es decir, el **conjunto de normas que regirán la empresa** y que se incorporarán posteriormente a la escritura pública de la constitución. Dada su complejidad, también podemos mandar elaborarlos a una empresa de servicios especializada (abogados, ...).

Existen una serie de elementos mínimos que debe contener cualquier Estatuto Social, tales como la denominación de la sociedad, en la que deberá figurar necesariamente la expresión "**sociedad de responsabilidad limitada**"; el Objeto social o **actividad a la que se va a dedicar la sociedad**, la fecha de cierre de cada ejercicio, el **domicilio social** dentro del territorio español, el **capital social**, las **participaciones** en que se divida, valor nominal de cada participación y numeración de las mismas, y el sistema de administración de la sociedad.

Coste aproximado: 100€

3º Otorgamiento de la Escritura Pública de la constitución.

La firma de la escritura pública de la constitución de la sociedad por parte de todos los socios se realiza **ante notario**, lo que conlleva un pequeño coste, generalmente un porcentaje sobre el capital escriturado. Es un trámite previo a la **posterior inscripción en el Registro Mercantil**. Para la obtención de la escritura, es necesario aportar la siguiente documentación:

1. Estatutos Sociales de la Sociedad.
2. Certificación negativa del registro mercantil central (original).
3. Certificación bancaria de la aportación dineraria al Capital Social.
4. D.N.I. original de cada uno de los socios fundadores.
5. Declaración de inversiones exteriores (si alguno de los socios es extranjero).

Coste aproximado: 320€

4º Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados es un tributo que gravaba la constitución de la sociedad y que hay que liquidar en las oficinas de Hacienda de la Comunidad en un plazo de 30 días desde el otorgamiento de la escritura. Para ello, tenemos que aportar debidamente cumplimentado el modelo 600, junto con la copia simple de la escritura pública o fotocopia de la misma.

Coste: 1% del capital social, 10 euros por cada 1000 euros del capital social.

5º Inscripción en el Registro Mercantil.

La sociedad debemos **inscribirla en el Registro Mercantil** de la provincia en la que se hemos fijado el domicilio social. Para ello, tenemos un **plazo de dos meses** desde la obtención de la escritura de la constitución y debemos aportar la siguiente documentación:

- Copia auténtica de la escritura de constitución de la Sociedad.
- Certificación negativa de denominación social.
- Documento acreditativo de haber liquidado el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Copia del N.I.F. Provisional.

Coste: varía en función de las características de la empresa. Pero alrededor de 200 €.

6º Trámites en Hacienda: Obtención del NIF, alta en el IAE, declaración censal.

a) Obtención del Número de Identificación Fiscal

Tras la firma de las escrituras, debemos ir a Hacienda para obtener el Número de Identificación Fiscal (N.I.F.) provisional de tu sociedad, así como las etiquetas y tarjetas identificativas. Para ello, debemos aportar debidamente cumplimentado el modelo 036, la fotocopia del D.N.I del firmante y la fotocopia de la escritura de constitución de la empresa obtenida en el notario.

De esta forma, nos asignaran un N.I.F. provisional que tendrá una validez de 6 meses, plazo en que la Sociedad deberá canjearlo por el definitivo.

b) Alta en el I.A.E.

También tenemos que darnos de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE). Se trata de un tributo local que grava la actividad de empresas, profesionales y artistas y necesita de tantas altas como actividades se vayan a desarrollar. Para llevar a cabo los trámites de alta, modificación o baja de este tributo, será necesario aportar el modelo 840 junto con el NIF en la Administración Tributaria correspondiente al lugar donde se ejerce la actividad. Para los supuestos exentos de este gravamen, es decir, aquellos que tengan una cifra de negocio inferior a 1.000.000 de euros al año, solo es necesario aportar el modelo 036 de la declaración censal indicando los epígrafes IAE a los que te acoges.

c) Declaración censal (IVA)

En esta declaración se detalla el comienzo, la modificación o el cese de la actividad. Ha de ser presentada por empresarios, profesionales, artistas y todos aquellos con obligaciones tributarias. Para su expedición, es necesario aportar el modelo oficial 036, el NIF de la Sociedad y el documento acreditativo de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

Coste: no hay tasa.

7º Obtención del N.I.F. definitivo.

La última acción, debemos dirigirnos nuevamente a Hacienda para **canjear la tarjeta provisional de N.I.F. por la definitiva**, una vez se haya inscrito efectivamente la constitución de la sociedad.

Superados estos trámites, la creación de tu Sociedad Limitada ya es efectiva. Sin embargo, para que ésta pueda iniciar su actividad, es necesario que completemos una serie de **obligaciones con la Seguridad Social y el Ayuntamiento** de la localidad donde hayas fijado la dirección social de tu empresa, tales como, la solicitud del número de patronal en caso de ir a contratar trabajadores o solicitud de la Licencia de apertura.

Coste: no hay tasa.

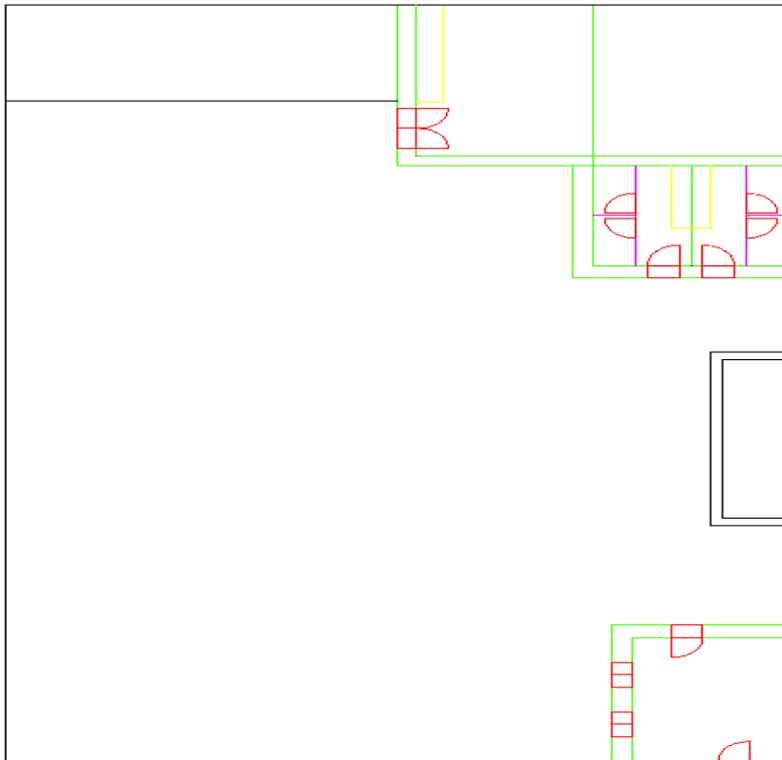
8º Otros trámites.

- Obtención y legalización del Libro de Visitas en la Inspección Provincial del Trabajo.
- Alta de los contratos de trabajo, en el caso de que existan trabajadores por cuenta ajena.
- Registro de signos distintivos como patentes o marcas en la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- Registro de ficheros de carácter personal en la Agencia Española de Protección de Datos.

5.2.6.-Calendario previsto de acciones.

<i>NOMBRE DE TAREA</i>	<i>DURACIÓN</i>	<i>COMIENZO</i>	<i>FIN</i>
<i><u>Inicio de la idea empresarial</u></i>	2 días	14/05/2016	16/05/2016
<i><u>Solicitud de certificado negativo</u></i>	20 días	16/05/2016	06/06/2016
<i><u>Estatutos sociales</u></i>	7 días	07/06/2016	14/06/2016
<i><u>Deposito de capital social</u></i>	1 día	14/06/2016	15/05/2016
<i><u>Escritura pública de constitución</u></i>	2 días	17/06/2016	17/06/2016
<i><u>Liquidación ITP y ADJ</u></i>	2 horas	18/06/2016	18/06/2016
<i><u>Solicitud del CIF</u></i>	3 horas	18/06/2016	22/06/2016
<i><u>Obtención del CIF definitivo</u></i>	4 días	19/07/2016	31/06/2016
<i><u>Licencia de apertura</u></i>	10 días	01/08/2016	04/08/2016
<i><u>Comunicación de la apertura del centro de trabajo</u></i>	2 días	04/08/2016	05/08/2016
<i><u>Adquisición y legalización del Libro de Matrícula</u></i>	1 día	06/08/2016	06/08/2016

5.3. Plano del local.



5.3.1. Localización de la empresa

Debido a las dimensiones necesarias que se necesitan para llevar a cabo este proyecto, decidimos poner el tanatorio a las afueras de León ya que es de fácil acceso con el camión.



Fase 6. Plan económico-financiero