

RESUMEN

El presente proyecto establece los principales lineamientos para que la empresa FerryAuto S.A. ubicada en la ciudad de Quito y dedicada a la compra y venta de artículos de ferretería y con más de 15 años en el mercado de Quito y se ha logrado mantener gracias a la buena relación que mantiene con sus clientes. Iniciativas de mejora basadas en los módulos del modelo CANVAS: Segmentos de mercado, Propuesta de valor, Relaciones con clientes, Canales, Fuentes de ingreso, Actividades clave, Recursos clave, Asociaciones clave, Estructura de costos. Se realizó una revisión del estado actual de la empresa y se plantearon cinco iniciativas empresariales: 1) Desarrollo de manuales de procedimiento, 2) Exposición en redes sociales, 3) Implementación de sistema de facturación e inventario, 4) Pago con tarjetas de crédito, 5) Cambio imagen y showroom. Se establecieron opciones para cada iniciativa y se seleccionó la que más se ajuste al presupuesto y necesidades de la empresa. Se utilizó un diagrama de planificación - Gantt para asignar responsables, principales actividades y tiempos de ejecución. Finalmente se realizó un análisis de la viabilidad financiera de las iniciativas por medio de herramientas: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Índice de Rentabilidad (IR), Periodo de Recuperación (Pay Back).

PALABRAS CLAVE:

- **MODELO CANVAS**
- **INICIATIVAS EMPRESARIALES**
- **VIALIDAD FINANCIERA**



ABSTRACT

This project establishes the main guidelines for the company FerryAuto S.A. located in the city of Quito and dedicated to the purchase and sale of hardware items and with more than 15 years in the Quito market and it has been maintained thanks to the good relationship with its customers. Improvement initiatives based on the modules of the CANVAS model: Market segments, Value proposition, Customer relations, Channels, Sources of income, Key activities, Key resources, Key partnerships, Cost structure. A review of the current state of the company was carried out and five business initiatives were proposed: 1) Development of procedure manuals, 2) Exposure in social networks, 3) Implementation of billing and inventory system, 4) Payment with credit cards, 5) Change image and showroom. Options were established for each initiative and the one that best suited the budget and needs of the company was selected. A planning diagram - Gantt was used to assign responsible, main activities and execution times. Finally, an analysis of the financial viability of the initiatives was carried out through tools: Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (IR), Recovery Period (Pay Back).

KEYWORDS:

- **CANVAS MODEL**
 - **BUSINESS INITIATIVES**
 - **FINANCIAL VIABILITY**
- 

