



Los cuatro puntos que no debes **omitir**

Soluciones operativas para tu funeraria

Para dueños, directores y gerentes de funerarias en México.
Cuatro capítulos, sin relleno.

**01**

El expediente de cada
servicio

02

La trazabilidad que ya es
obligación

03

La cobranza de previsión

04

El inventario de nichos

9

de cada 10

funerarias en México operan sin ningún sistema especializado.



ANTES DE EMPEZAR

Los cuatro puntos que no debes omitir

Esta guía es para quien dirige una funeraria: el dueño, el director, el gerente.

Tiene cuatro capítulos. Cada uno es un punto donde una funeraria pierde el control de su operación.

Cada capítulo tiene la misma forma: **el problema, las señales** para saber si te pasa, **qué hacer** paso por paso, y **la herramienta**, cuando el siguiente paso ya necesita una.

Empieza por el capítulo que más te duela.

LOS CUATRO CAPÍTULOS



El expediente de cada servicio

Funsys Operación

p. 03



La trazabilidad que ya es obligación

Funsys Operación

p. 05



La cobranza de previsión

Funsys Previsión

p. 07



El inventario de nichos

Funsys Cementerios

p. 09

El expediente de cada servicio

01

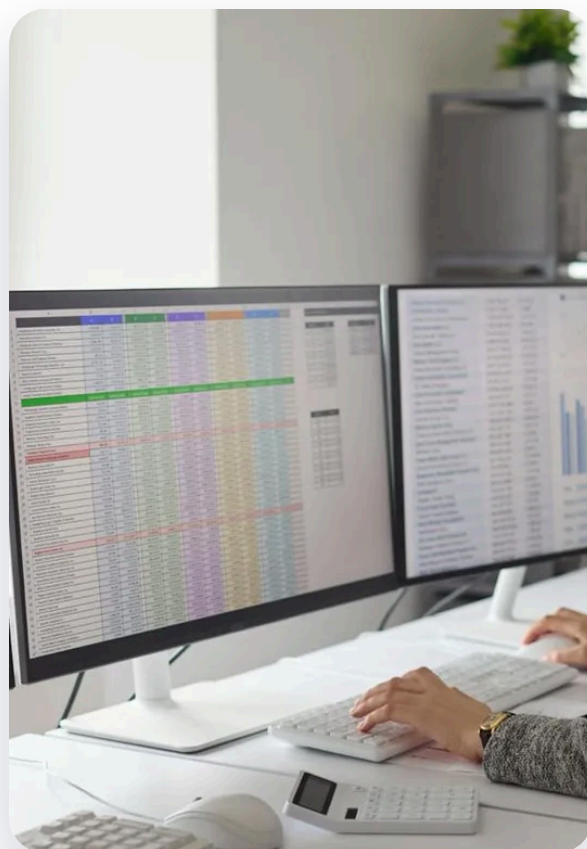
La herramienta: Funsys Operación

EL PROBLEMA

La operación vive repartida: una hoja de cálculo para los servicios, un grupo de mensajería para coordinar al equipo, un cuaderno para el inventario. Cada pieza funciona sola. Juntas, nadie ve el panorama completo.

El costo se nota cuando hay que contestar una pregunta sencilla y nadie tiene la respuesta a la mano.

Hojas de cálculo, mensajería y papel, sin visibilidad ni control de la operación.



LAS SEÑALES



Para saber cuántos servicios atendiste el mes pasado, alguien tiene que contarlos a mano.



Te enteras de que se acabó un insumo cuando ya hace falta.



El expediente de un servicio está en tres lugares: una carpeta, un chat y la memoria de quien lo atendió.



Si la persona que coordina falta un día, la operación se frena.

Qué hacer

- 1 Un expediente por servicio, siempre con los mismos datos.**

Contratante, servicio contratado, documentos recibidos, fechas, responsable y pagos. Que no se cierre un servicio con un dato vacío.


- 2 Una sola agenda para todo el equipo.**

Traslados, salas, horarios y personal en un solo lugar, no en varios chats.

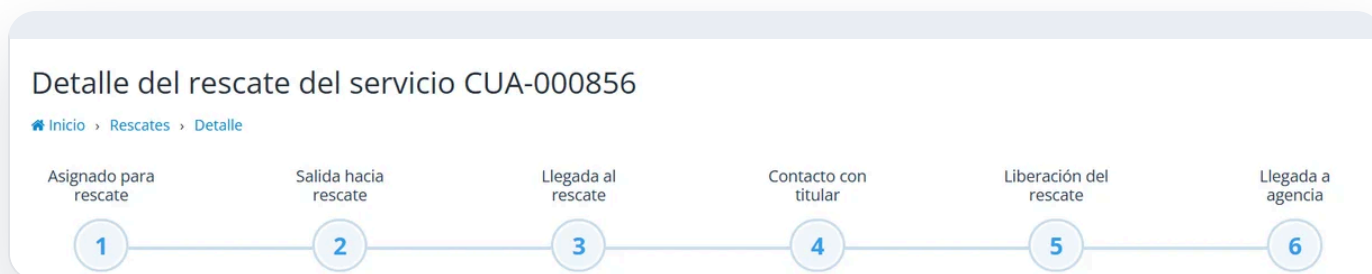

- 3 Inventario con entradas y salidas.**

Cada insumo que se usa se descuenta del servicio donde se usó.


- 4 Un reporte fijo para quien dirige.**

Cada semana lo mismo: servicios atendidos, pendientes, insumos por pedir, cobros por hacer.





Funsys Operación, en pantalla: cada servicio con su folio y sus etapas.



Para este paso necesitas un sistema.

Sostener los cuatro pasos todos los días, en todas tus sucursales, ya no cabe en una hoja de cálculo.

LA HERRAMIENTA



Funsys Operación

Funsys Operación hace justo esto: el expediente digital de cada servicio, el control de inventario e insumos, la agenda y la logística, y los reportes para dueños y gerentes, con datos en tiempo real.

- ✓ Expediente digital de cada servicio
- ✓ Control de inventario e insumos
- ✓ Agenda y logística del servicio
- ✓ Reportes para dueños y gerentes

La trazabilidad que ya es obligación

La herramienta: Funsys Operación

02

EL PROBLEMA

La trazabilidad documental del servicio funerario ya no es una mejora opcional. Es obligación legal, y cada vez más.

La norma NOM-036, vigente en todo el país, exige contratos de adhesión registrados, información detallada de servicios y precios, y verificación periódica de cumplimiento. La Ciudad de México endureció su reglamento de cementerios, crematorios y servicios funerarios.

Una operación manual no puede sostener esos registros todos los días.

NOM-036

VIGENTE EN TODO EL PAÍS



Contratos de adhesión registrados



Información detallada de servicios y precios



Verificación periódica de cumplimiento

Registros que el papel no sostiene.

LAS SEÑALES



Si mañana llega una verificación, no sabes en cuánto tiempo juntarías los documentos.



La lista de precios que da cada persona de tu equipo no siempre es la misma.



No sabes si tu contrato de adhesión está registrado y vigente.

Qué hacer

1

Revisa tu contrato de adhesión.

Registrado, vigente, y el mismo que firman tus clientes.



2

Una lista de servicios y precios, la misma para todos.

Por escrito y con fecha.



3

Un expediente completo por servicio.

Cada documento en el expediente de ese servicio.



4

Ensaya una verificación.

Pide al azar todos los documentos de un servicio de hace tres meses y cuenta cuánto tardan.



Para este paso necesitas un sistema

que deje el rastro de cada servicio solo, sin depender de la memoria de tu equipo.

LA HERRAMIENTA



Funsys Operación

Una funeraria no puede cumplir estos requisitos con herramientas manuales. Esa es, en esencia, la especificación del módulo **Funsys Operación**.

Esta guía no sustituye la asesoría legal.

- ✓ Expediente digital de cada servicio de principio a fin
- ✓ Trazabilidad total

La cobranza de previsión

La herramienta: Funsys Previsión

03

EL PROBLEMA

Un contrato de previsión es una obligación de servicio de años.

Mal gestionada, erosiona el margen sin que se note: pagos atrasados que nadie persigue, estados de cuenta que no cuadran, comisiones que se calculan a mano.

La cobranza que se fuga.

Monitor de cobranza

Buscar número de contrato o cliente:

Fecha inicial:

Estatus de cobranza

Pendiente de activación por falta de pago

Corriente

Atraso de 30 a 59 días

Atraso de 60 a 89 días

Próximos a cancelar por falta de pago (90 días)

Suspendido (120 días)

Cancelados por falta de pago

Funsys Previsión, en pantalla: el monitor de cobranza.

LAS SEÑALES



No sabes, hoy, cuántos contratos van atrasados.



El estado de cuenta de un cliente tarda en armarse.



Las comisiones de tus asesores se calculan a mano.

Qué hacer

1

Un estado de cuenta por contrato, al día.



2

Lista de atrasos cada semana:

quién debe, desde cuándo y quién le llama.



3

Cobro sin depender de que el cliente se acuerde:

cobranza domiciliada.



4

Comisiones calculadas solas,

con el mismo criterio para todos.



Para este paso necesitas un sistema de contratos,
no una hoja por cliente.

LA HERRAMIENTA



Funsys Previsión

Funsys Previsión administra tus contratos de principio a fin: emisión, cobranza, estados de cuenta y comisiones de tus asesores.

- ✓ Cobranza domiciliada vía Quentli
- ✓ Cálculo automático de comisiones por asesor
- ✓ Estados de cuenta al día

El inventario de nichos

La herramienta: Funsys Cementerios

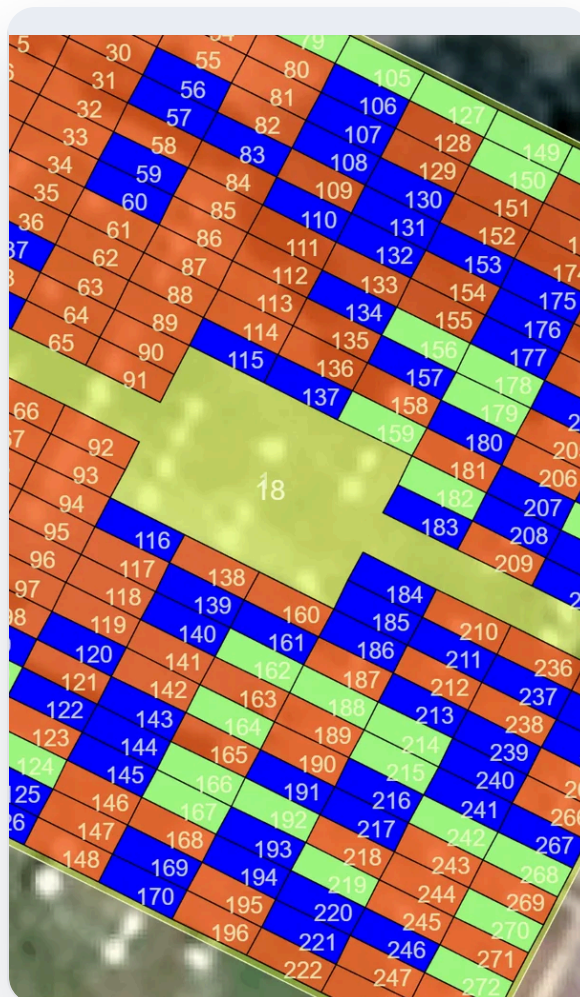
04

EL PROBLEMA

Si tu funeraria tiene nichos, panteón o cementerio, tienes un inventario que se vende, se ocupa y se hereda durante años.

Muchas veces vive en hojas de cálculo, mensajería y papel.

¿Qué nicho está libre, hoy?



Funsys Cementerios, en pantalla: el mapa de nichos sobre la vista satelital.

LAS SEÑALES



Para saber si un nicho está disponible hay que ir a verlo o preguntar.



El historial de titulares no está en un solo lugar.

Qué hacer

1

Un inventario único,

con la clave, ubicación y estado de cada espacio: libre, apartado, vendido u ocupado.



2

Titular y contrato ligados a cada espacio,

con su historial.



3

Un plano actualizado

donde se vea qué está disponible.



Para este paso necesitas ver tu cementerio en un sistema,
no en una lista.

LA HERRAMIENTA



Funsys Cementerios

Funsys Cementerios: gestión visual del cementerio, disponibilidad de nichos en tiempo real e historial de titulares.

- ✓ Gestión visual y satelital del cementerio
- ✓ Disponibilidad de nichos en tiempo real
- ✓ Historial de titulares

TU SIGUIENTE PASO

Si te reconociste en algún capítulo



Agenda una demo



Ve la demo en vivo en FUMEXPO Guadalajara



Stand 100, Expo Guadalajara



Jueves 15 y viernes 16 de octubre

Todos usan el mismo Funsys. **Pagas según cuánto operas.**

Más de 12 años de procesos funerarios validados en campo

